



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN

"EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (1990-2000)"



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
"LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES"

PRESENTA:
RENATA GEORGINA ANGELES MOSQUEDA

ASESOR: RODOLFO A. VILLAVICENCIO LÓPEZ



México, Agosto 2005

m. 347717



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Mama Māna Māndire
Srīla Bhaktivinoda Thākura

*mama māna māndire
rāha nisidin
krsna-murāri srī-krsna-murāri*

*bhakti priti mālā cāndan
tumi nio he nio citto-nandan*

*jīvāna mārāna tova pūjā nivedāna
sundara he māna-hārī*

*vandana gane tova bājuk jīvana
krsna-murāri srī-krsna-murāri*

*eso nanda-kumāra ar nanda-kumār
habe prema-pradvīpe ārati tomār*

*nāyana yamunā jare anibār
tomāra virahe girindhārī*

*A mis padres,
por haber creado y avivado
a esa pequeña chispa de vida.*

*A mi admirable madre,
que ha sabido encaminarme compartiendo
su alegría, tiempo, dedicación, amor y entusiasmo
en todo momento, tan indispensables para mí, pues han
sido de las mejores motivaciones que he tenido para seguir adelante.*

*A mi hermana Betzy,
por su cariño, compañía y comprensión durante
todos estos años. Que me han hecho sentir que soy
afortunada por tenerla conmigo.*

*A mi hermana Samantha,
por su compañía y sus hermosos hijos.*

*A mis sobrinos, Tirsa, Dhamar y Harī
que han hecho de mi vida en estos años, algo maravilloso.
Porque me han hecho sentir feliz y orgullosa de ser parte de mi vivir.*

*A Salvador,
por haberme dado un lugar en su corazón y
en su vida. Amor, compañía y apoyo que contribuyeron
en gran medida en la culminación de esta investigación y que
han hecho de mi existencia lo mejor que pudo haberme pasado.*

*A mis tíos Cesar y Martín,
que hicieron de mi niñez, los mejores y más bellos
momentos y recuerdos que siempre llevaré en mi mente.*

*A mi abuela Esperanza.
por haber compartido una parte de su vida.
de bellos recuerdos y anécdotas
durante la pequeña etapa que vivimos juntas
A mi asesor, el Mtro. Rodolfo Villavicencio.
por su tiempo, dedicación y apoyo que fueron
indispensables para la realización de esta investigación.*

*A mi mejor amigo Edgar.
que por su comprensión y apoyo que me han hecho sentir afortunada
de contar siempre con él, tanto en las buenas y como en las malas.*

*A todos mi amigos.
Miriam Rueda, Oliver Peralta, Yadira Yescas, Raúl Morales.
Marisol Mendoza, Paty Nava, Lizbeth Aguilar, Ericka Gaytan.
Arturo Hernández, Zita Gallardo, Jessica Santiago, Karen Osio.
Karina Perales, Ana Maria Rodriguez, Maria José Farfán.
Carolina Hernández, amigos entrañables
que me han hecho sentir que no estoy sola.*

*A todos ustedes,
por su pequeño enorme grano de arena, gracias.*

Nāma-sankīrtana
Narottama dāsa Thākura

hari haraye namah kṛṣṇa yādavāya namah
Yādavāya mādhavāya kesavāya namah

gopāla govinda rāma śrī-madhusūdana
gīrīdhārī gopīnātha madana-mohana

śrī-caitanya nityānanda śrī-advaita-sītā
hari guru vaiṣṇava BH gītā

śrī-rūpa sanātana bata-raghunāth
śrī-jīva GOP-bhatta dāsa-raghunāth

ei chay gosāir kori carana vandan
jāhā hoite vighna-nās abhīṣṭa-pūran

ei chay gosāi janmūi tānr dās
tā-sabāra pada-ṛenu mora pañca-grās

tāndera carana-sevi-bhakta-sane vās
janame janame hoy ei abhilās

ei chay gosāi jabe vraje koilā vās
rādhā-kṛṣṇa-nitya-lilā korilā prakās

ānande bolo hari bhaja vṛndāvan
śrī-guru-vaiṣṇava-pāde majāiyā man

sri-guru-vaiṣṇava-pāda-padma kari ās
nāma-sankīrtana kohe norottama dās

Índice

Introducción.	I-IV
Capítulo 1. El nuevo rumbo de la economía mexicana en los años ochenta.	1
1.1. El papel de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera directa dentro del desarrollo económico de un país.	5
1.2 El papel de las empresas transnacionales frente al proceso de producción global.	12
1.3. Características legales e institucionales de la inversión extranjera en México de 1982 a 1988.	26
Capítulo 2. Importancia de México dentro de la estrategia de producción global de las empresas transnacionales.	34
2.1. Los factores determinantes de la inserción de la economía mexicana a la dinámica global.	39
2.2. La aportación de las empresas transnacionales en la inserción de México a la dinámica global.	48
2.3. Estrategia de las empresas transnacionales en el marco del TLCAN.	58
Capítulo 3. La política mexicana en materia de regulación de empresas transnacionales e inversión extranjera directa (1990-2000).	65

3.1. Marco jurídico de la inversión extranjera en México a partir de la década de los noventa.	68
3.2. Postura mexicana respecto a los acuerdos y mecanismos internacionales de protección a empresas transnacionales.	83
Capítulo 4. Actuación de las empresas transnacionales en México de 1990 al 2000: efectos y resultados en temas e indicadores económicos seleccionados.	100
	103
4.1. El crecimiento y desarrollo económico en México de 1990 al 2000.	
4.2. El papel de las empresas transnacionales en la generación de empleo en México de 1990 al 2000.	110
4.3. La participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de México de 1990 al 2000.	117
4.4. Evaluación y perspectivas.	123
Conclusiones.	136
Bibliografía, hemerografía y otras fuentes.	144

Introducción

Al estudio de las relaciones existentes entre Estados, grupos no gubernamentales, empresas transnacionales y organizaciones internacionales, se le conoce como Relaciones Internacionales. En donde se trata de comprender que dichas relaciones son influidas por diversas variables, como son las económicas, las geográficas, las culturales, etc y desde el decenio de 1970, la importancia de la economía ha crecido. Considerando que la fuerza motriz que ha conducido las relaciones internacionales entre los diferentes Estados es de carácter económico y no militar como anteriormente se pensaba. Aspectos que se han centrado en el comercio internacional y las relaciones económicas interestatales, especialmente las relativas a la cooperación política entre países para crear y mantener organismos internacionales de índole económico.

Durante la primer mitad del siglo XX, las naciones en vías de desarrollo se cuestionaban acerca de los aportes ó contribuciones que les traían y aportaban las empresas transnacionales. En este periodo para invertir dentro de estos países era necesario cumplir con una serie de requisitos y normas. La razón principal era por se seguían modelos de desarrollo muy diferentes al de los países industrializados y la asimetría entre estos, como el marco legal de la inversión extranjera y los requisitos de desempeño dificultaba la entrada de empresas transnacionales. No obstante, en algunos casos las empresas transnacionales aceptaban este tipo de normas -con el fin de conseguir mayores ganancias- pues, cuando finalizó la segunda guerra mundial, éstas requerían establecerse en países que tuvieran mejores y/o mayores ventajas y los países en desarrollo, eran los que las tenían. Por otro lado, el auge en el modelo de producción -fordismo- y las primeras influencias de la globalización económica, lo hacían necesario también. En este entonces, estas empresas abogan por la implementación del libremercado -porque éste les ofrecería libre movimiento- pero, los países en vías de desarrollo, no se disponían a hacer cambios en sus modelos y argumentaban que estas empresas se aprovechaban de las condiciones y recursos de éstos y sólo recibían un poco a cambio.

Después en los años setenta, una gran parte de los países en vías de desarrollo –principalmente el grupo de América y de Asia- a partir de varias causas se involucraron con las influencias del *boom* petrolero. En México con la abundancia del hidrocarburo y a causa de otras razones se contrajeron enormes cantidades de créditos, los cuales en cierto momento, derivaron en el endeudamiento externo del país. En conjunto, esta situación transformó rotundamente la posición y visión de estos países, en relación a las empresas transnacionales y a la inversión extranjera. Debido a que las condiciones económicas internas que provocó esta crisis y los problemas que anteriormente tenían estos países, hicieron imprescindible a la inversión extranjera, como primordial recurso y estrategia para abatir estos problemas pues, tanto el crecimiento como el desarrollo económico se encontraban en crisis. Dentro de este contexto, fue como se empezó a replantear el cambio del modelo de desarrollo, y en México a mediados de los años ochenta, se empezó a redefinir éste, primordialmente con el fin de dar libre movimiento a las empresas transnacionales y a su principal instrumento: la inversión extranjera directa (IED). La estrategia de desarrollo financiera argumenta que, cuando un país no posee con los recursos necesarios para procurar crecimiento y desarrollo económico, es posible contar con vías de financiamiento alternativo y en este caso las empresas transnacionales son el primordial actor internacional que proporciona y a través del cual se puede obtener IED.

En México con el propósito de atraer a estas empresas, se debían de realizar una serie de cambios, entre los cuales se encontraban los concernientes a la estructura económica del país y los del marco legal de la IED. Éstos en conjunto, debían reflejarse en la adecuación y en la desaparición de trababas ó restricciones a empresas transnacionales además, con el librecambismo como nuevo modelo de desarrollo, se esperaba que las normas y los requisitos de desempeño desaparecieran. Enfatizando esta tendencia con la inserción del país a organismos internacionales como el GATT y la integración a acuerdos como el TLCAN. No obstante, aunque este tipo de adecuaciones son de gran importancia para que una empresa transnacional invierta en un país, no son suficientes ya que, es necesario que éstas localicen tres tipos de ventajas que son: la propiedad específica, la ubicación y la internalización. Paradójicamente, son ahora las empresas transnacionales las que ponen los requisitos y hasta las normas a un país, para que éstas se establezcan en él.

Así dentro del anterior contexto, se ubican y plasman las razones de esta investigación, que como objetivo general pretende conocer cuales fueron las relaciones y la política económica entre México y las empresas transnacionales que contribuyeron para propiciar la entrada de inversión extranjera directa al país, analizando los elementos gubernamentales de apoyo y examinando las ventajas que encontraron en México que las motivaría a invertir. Evaluando los efectos que las empresas transnacionales generaron en el país de 1990 al 2000 en el crecimiento y desarrollo económico, en la generación de empleo y en el comportamiento de las exportaciones. Este trabajo se pretende abordar en cuatro partes y como hipótesis central se considera que a pesar del gran arribo de empresas transnacionales y del enorme aumento de flujos inversión extranjera directa en el país en los años noventa, no se provocó ni estimuló el bienestar suficiente ó necesario que requiere México, en lo que respecta al crecimiento y desarrollo económico, en la generación de empleos y en el aumento de las exportaciones mexicanas.

El primer capítulo, el nuevo rumbo de la economía mexicana en los años ochenta, se llevará a cabo en tres partes y se abordará en primer lugar; el papel de las empresas transnacionales y de inversión extranjera dentro del desarrollo económico de un país; el segundo abordará, la participación de las empresas transnacionales en la inserción de México a la dinámica global y por último las características legales e institucionales de la inversión extranjera en México de 1982 a 1988. El objetivo de este capítulo es, conocer las ventajas y desventajas de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales en el desarrollo económico de una nación, asimismo, estudiar la participación éstas dentro de la globalización económica y del método de producción actual, y analizar las características del marco legal e institucional de la materia, en éste periodo. Dentro de éste, se encontrará la parte del marco teórico de este documento y también se hallará una primer parte el contexto histórico de México, lo cual es de gran importancia para poder ubicar cuales eran las opciones ó alternativas del país en ese entonces.

La segunda parte de este documento es la importancia de México dentro de la estrategia de producción global de las empresas transnacionales y se abarcará en tres incisos: en el primero, se verá el papel de las empresas transnacionales frente al proceso de producción global; en la segunda sección se abordarán los factores determinantes de

la inserción de la economía mexicana a la dinámica global y el tercero se centrará, en la estrategia de las empresas transnacionales en el marco del TLCAN. Así, el objetivo de este capítulo es identificar las circunstancias por las que atravesaba México en los años ochenta, que motivarían la liberalización en materia de inversión extranjera, analizando la relación de la producción global con el TLCAN y la importancia de éstos para México. Este capítulo es trascendente pues, se concentra la segunda parte del marco teórico de este trabajo, el cual servirá, para poder analizar las estrategias y/o las ventajas que buscan las empresas transnacionales para invertir en determinado país.

El tercer capítulo, la política mexicana en materia de regulación de empresas transnacionales e inversión extranjera directa (1990-2000), se divide en dos segmentos: el primero, es el marco jurídico de la inversión extranjera en México a partir de la década de los noventa; el segundo y último, abordará la postura mexicana respecto a los acuerdos y mecanismos internacionales de protección a empresas transnacionales. el objetivo de este capítulo es conocer la política económica de México de 1990 al 2000 en materia de inversión, desde los ámbitos unilateral, bilateral y multilateral analizando, los acuerdos y los cambios legislativos que se han promovido en el país para dar seguridad y respaldo jurídico a las empresas transnacionales, estudiando así el comportamiento de la IED para conocer la influencia de esta política en los flujos de inversión captados durante este periodo. En esta parte se plasmara la labor que hace el gobierno mexicano para atraer empresas transnacionales e IED al país durante la década de los noventa, lo cual se llevó a cabo a través de diversas tácticas en el ámbito de la inversión.

El cuarto y último capítulo se concentrará en la actuación de las empresas transnacionales en México de 1990 al 2000: efectos y resultados en temas e indicadores económicos seleccionados y se realizará a través de cuatro incisos: en el primero, se verá el crecimiento y desarrollo económico en México; el segundo abordará, el papel de las empresas transnacionales en la generación de empleo en México; el tercero se centrará, en la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de México, y por último, se realizará una evaluación y perspectivas del periodo del año 2000 al 2004. El objetivo del capítulo 4 es, analizar los efectos que han estimulado las empresas transnacionales en el país de 1990 al 2000, en los temas del crecimiento y desarrollo económico, en la generación de empleo, en las exportaciones mexicanas, y elaborando además un breve análisis y perspectivas desde el año 2000 hasta el 2004.

Capítulo 1

El nuevo rumbo de la economía mexicana en los años
ochenta.

Las primeras empresas transnacionales se empezaron a gestar principalmente en los albores del siglo XX. Estas provenían de los países más ricos e industrializados de ese entonces; Estados Unidos, Europa y Japón. Las empresas transnacionales son aquellas empresas que tienen operaciones en más de un país. Estas operaciones, pueden ser desde la producción, la fabricación, el armado hasta la maquila de diferentes bienes o servicios. Es muy frecuente encontrar o escuchar que existen diferentes tipos de grandes empresas mundiales. Ya que, a partir de que éstas empezaron a tomar fuerza, diferentes expertos clasificaron y definieron a cada una de estas empresas en relación a sus características. Asimismo aunque parezca contradictorio, los términos empresa multinacional, global, internacional y transnacional, los utilizan algunos autores como sinónimos. A pesar de que por definición, éstas son diferentes. Se pueden encontrar de manera más precisa, en diferentes libros especializados. Donde, sólo tratan una diferencia muy pequeña entre uno y otro término. De ésta manera:

"la empresa global es una organización que intenta operar del mismo modo en todo el mundo y en la totalidad de las áreas funcionales, que busca oportunidades de mercado y que se caracteriza por tener una visión "global"; la empresa multinacional es una firma con operaciones en el extranjero que controla a las subsidiarias; la empresa transnacional es la que se conforma a partir de fusiones entre firmas en diferentes países".¹

Con el fin de evitar confusiones, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), "desde hace varios años ha utilizado el término *empresa transnacional*, como etiqueta para las empresas que operan en más de un país."² Esta es la razón por la cual, se va a utilizar este término. Ya que, actualmente tanto la ONU como diferentes organismos especializados también utilizan esta definición.

La incursión de las empresas transnacionales, se tornó más fuerte dentro de la economía internacional, después del fin de la segunda guerra mundial. De manera, que paulatinamente estas empresas se convirtieron en uno de los principales actores internacionales. Esto se atribuye, a que la inversión extranjera directa (IED) se convirtió en una de las herramientas más comunes e importantes de estas empresas. La cual,

¹ Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch Jr. *Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales* McGraw-Hill, España, 1997, pp. 8-9, 876-877.

² *Ibidem*, p. 8.

tiene como fin el poder incursionar dentro de determinado país para establecer ahí operaciones. La inversión extranjera directa son "las inversiones reales en fabrica, bienes de capital e inventarios en que se haya comprometido capital y dirección, y en este caso el inversionista retiene el control del capital invertido."³ Es decir, es la incursión de capital foráneo en determinado país ó región, el cual se establece de manera productiva, primordialmente a través de empresa transnacional que busca obtener y generar utilidades.

Sin embargo, aunque existen diferentes tipos de empresa transnacional y de inversión extranjera. Solo se va a estudiar, a aquellas que utilizan su capital con fines productivos. Es decir, inversión vía aportación de capital, inversión productiva ó inversión extranjera directa. La relación que existe entre la empresa transnacional y la inversión extranjera directa es muy estrecha y casi indivisible. Ya que, existe una relación de coexistencia por lo que, ambas se necesitan mutuamente. Pues, por un lado la empresa transnacional efectúa operaciones a través de inversiones extranjeras directas y por el otro lado, la mayor parte de inversión extranjera directa es llevada a cabo por empresas transnacionales. Así, éste es el tipo de empresas transnacionales que se va a tratar a lo largo de este documento; inversiones extranjeras directas efectuadas por una empresa transnacional.

Por otro lado, durante los años ochenta, época en la cual la crisis de la deuda externa era un gran problema para los países en vías de desarrollo, se empezaron a dar cambios en el modelo de desarrollo, enfocándose éstos hacia el camino liberal. El libre comercio, es el modelo teórico económico que empezó a tomar fuerza, en los países industrializados a partir del GATT, las bases de este modelo se fundan en encausar las "exportaciones y tomar a éstas como un instrumento para mejorar la eficiencia productiva y la asignación de los recursos,"⁴ De esta forma, se analizaran, las ventajas y oportunidades que trae la inversión extranjera a los países en vías de desarrollo. Pues el índice anual de transferencia de capital proveniente de las empresas transnacionales, creció de "\$ 2.400 millones de dólares en 1962 hasta más de \$ 11.000 millones de

³ Salvatore, Dominick. *Economía internacional*. Prentice Hall, México, 1999, p. 366.

⁴ Villareal, René. *El modelo industrial exportador. Una nueva estrategia de desarrollo en México*. en Instituto Mexicano de Comercio Exterior. *El Comercio Exterior de México*. Siglo XXI/I.M.C.E./A.D.A.C.I. México, vol. I. 1982, p.35.

dólares en 1981.⁵ Así, en aproximadamente dos décadas la participación de las empresas transnacionales creció notoriamente, casi se sextuplicó, en un periodo relativamente corto.

Asimismo, a principios del siglo se empezó a desarrollar la producción global, la cual, ha ido modificándose y adecuándose a las exigencias productivas del entorno internacional porque, el auge de los sistemas productivos ha ido incrementado debido al enorme apoyo e interés que tienen las empresas transnacionales en éstos. La presencia de las empresas transnacionales ha ido aumentando pues, el sistema actual sumamente flexible les ha dado la opción de poder elegir o localizar las mejores ventajas alrededor del mundo. Vislumbrando el país, la región o nación que tenga las mejores o las optimas condiciones para la producción o elaboración de determinado bien o servicio a un mejor precio y menor costo. Así, la localización ha jugado un papel muy importante ya que, a partir de ésta las empresas transnacionales y/o los capitales buscan las mejores condiciones que son estrategias necesarias para que en un país se puedan elaborar, armar y/o maquilar determinados componentes o productos con el mayor rendimiento posible.

De hecho, la globalización económica implica a la producción global, método que promovieron las empresas transnacionales. Debido, a la segmentación ó fragmentación en diferentes lugares ó regiones, de los procesos productivos. Los cuales, anteriormente estaban integrados ó acotados en una sola área. No obstante, la producción global es una herramienta que utilizan las empresas transnacionales alrededor del mundo, para adquirir mayores rendimientos y ganancias. Sistema se lleva a cabo ó se establece, a partir de estrategias de localización. Así, se puede considerar, que actualmente las empresas transnacionales son la fuerza centrípeta que mueve y dirige las actividades económicas en el mundo.

El objetivo de este capítulo es, conocer las ventajas y desventajas de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales en el desarrollo económico de una nación, asimismo, estudiar la participación éstas dentro de la globalización económica y del método de producción actual, y analizar las características del marco legal e institucional de la materia, en éste periodo.

⁵ Todaro, Michael P. *El desarrollo económico del Tercer Mundo*. Alianza, Madrid, 1988, p 506.

1.1. El papel de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera directa dentro del desarrollo económico de un país.

Actualmente, uno de los principales medios para medir la capacidad, el tamaño y la solidez de un país es, a través del desarrollo económico. Asimismo, el desarrollo económico está estrechamente vinculado con el crecimiento económico y este desarrollo es el resultado del proceso de interacción y relación entre los diferentes grupos y clases sociales de una sociedad o un país, que coexisten con características y/o intereses propios por lo cual, subsisten y defienden sus intereses dentro del sistema socioeconómico. Así dentro de este proceso, se tratan de modificar las estructuras; económica, política y social, de manera que entre los grupos y clases sociales haya una oscilación de fuerzas por imponer al conjunto de la sociedad, su voluntad y/o intereses. Primordialmente por las política económica, que se encuentra dentro de un modelo de desarrollo económico. Hay que tomar en cuenta que a la larga, el refinamiento de este proceso de desarrollo económico, se traduce en el efectivo ejercicio de las relaciones entre los grupos y clases sociales es decir, se tornará en bienestar económico para la población. Pues, de éste se deriva la prosperidad y la real satisfacción de las necesidades básicas que todo ser humano debe de gozar. Asimismo, para comprender mejor el desarrollo económico, el Banco Mundial proporciona la siguiente definición:

“El crecimiento económico, es el cambio cualitativo o expansión de la economía de un país. Se mide como el aumento porcentual del PIB ó PNB⁶ en un año. Puede ocurrir de dos maneras: *extensiva* utilizando más recursos (como capital físico, humano o natural) o bien de manera *intensiva*, usando la misma cantidad de recursos con mayor eficiencia (en forma más productiva). Cuando el crecimiento económico se produce utilizando más mano de obra, no trae como resultado el aumento del ingreso por habitante; cuando se integra mediante un uso más productivo de todos los recursos, incluida la mano de obra, trae aparejado un crecimiento del ingreso por habitante y la mejora del nivel de vida, como

⁶ El Producto Interior Bruto (PIB) está constituido por el valor total de los bienes y servicios finales producidos por la economía de un país (esto es, en el territorio nacional del país tanto por residentes como por no residentes, sin tener en cuenta su pertenencia a nacionales o extranjeros). El Producto Nacional Bruto (PNB) es la medida del producto interior y exterior que corresponde a los residentes de un país. Se calcula como el PIB más las rentas de los factores que obtienen en el extranjero los residentes en el país, menos la renta generada en la economía nacional que se va a manos de residentes extranjeros, en Todaro, Michael. Op. Cit, p. 684.

promedió, de la población. El crecimiento económico intensivo es condición del desarrollo económico.

El desarrollo económico es el cambio cualitativo y la reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y social. El principal indicador de desarrollo económico es el aumento del PNB *per cápita*, que refleja el incremento de la productividad económica y del bienestar material, como promedio de la población de un país. El desarrollo económico está estrechamente vinculado al crecimiento económico.⁷

De esta forma, el desarrollo económico es un factor que no se da por sí sólo pues, se debe de propiciar así como de apoyar y se favorece por medio de diversos mecanismos, modelos o formas. Dentro de la variada gama de estrategias de desarrollo con las cuales un país puede contar, se encuentra la financiera internacional. En decir, es la estrategia que se fundamenta en la captación de capitales extranjeros. Existen básicamente dos vías: la pública y la privada.⁸ La primera se refiere, a los apoyos financieros que prestan los diferentes y diversos organismos, instituciones y Estados nacionales a título individual,⁹ por ejemplo, el FMI es uno de los organismos financieros internacionales que presta Inversión Extranjera de esta manera. Por el otro lado, la vía privada se refiere a los flujos de inversión extranjera privada que se efectúan en su mayor parte por empresas transnacionales.¹⁰ Es decir, son las inversiones extranjeras directas de las asociaciones lucrativas que sobrepasan límites fronterizos alrededor del mundo. Sin embargo, el papel que juegan las empresas transnacionales dentro del desarrollo económico de un país es un tema muy discutible. Ya que, existen tanto la corriente que las apoya como las que las contradice.

De este modo, tanto las empresas transnacionales como la inversión extranjera son considerados como instrumento de apoyo financiero positivo para los países que lo requieren. Justificando así de cierta manera la posición que tomó el gobierno mexicano durante el periodo de los años ochenta. Postura tal, que llevaría a cambiar tanto la concepción como el enfoque que se tenía anteriormente con respecto a la inversión extranjera.

⁷ Grupo del Banco Mundial, *Más allá del crecimiento económico*. Introducción, Banco Mundial, en www.worldbank.org

⁸ Todaro, Michael, P. *Op. Cit.* p.505.

⁹ *Ibidem*

¹⁰ *Ibidem*

Los argumentos a favor del crecimiento de la transferencia de inversión extranjera y del establecimiento de empresas transnacionales proviene del análisis neoclásico tradicional.¹¹ En donde, ambos son vistos como factores ó recursos determinantes para llevar a cabo las metas de crecimiento y desarrollo económico de un país. El papel básico de estas empresas radica en las enormes transferencias de capital o de inversión extranjera y se considera que existen diversas aportaciones que este tipo de compañías puede estimular a un país receptor. Estas ventajas son principalmente cuatro: a) para complementar o suministrar ahorro, b) flujo de ingresos por exportación, c) ingresos fiscales para el gobierno y d) transferencia de conocimientos, cualificaciones y tecnologías.¹²

El inciso a) para complementar o suministrar ahorro se refiere a la contribución que puede hacer la inversión extranjera como recurso complementario del ahorro nacional. En segundo lugar se encuentra el inciso b) flujo de ingresos por exportación se refiere a las transacciones internacionales que pueden efectuar estas empresas. Es decir, la captación de divisas que se pueden obtener a partir del comercio internacional que realizan estas empresas. Tanto exportaciones como importaciones que se realizan entre empresas madres y empresas subsidiarias, incursiones de estas empresas a diferentes mercados y actividades comerciales que estas empresas realizan alrededor del mundo. Beneficios tales, que están estrechamente ligados con la balanza de pagos. Sin embargo, esto puede ser contraproducente pues estas compañías acostumbran efectuar también enormes importaciones para poder elaborar o maquilar los diversos productos que transfieren alrededor del mundo.

El tercer el inciso c) ingresos fiscales para gobierno se refiere a los ingresos ó impuestos que el gobierno puede obtener a partir de las inversiones extranjeras directas por el aumento en los tributaciones o simplemente en la recaudación que se puede obtener a partir de la entrada, establecimiento o instalación de la empresa transnacional. Estas utilidades o ganancias pueden llegar a ser grandes beneficios para el país receptor porque estos recursos pueden ser dirigidos o enfocados de manera que sean capaces de establecer proyectos para el desarrollo de la nación. El cuarto y último el inciso d) transferencia de conocimientos, cualificaciones y tecnologías abarca un gran

¹¹ Todaro, Michael, P. *Op. Cit.* p. 509.

¹² *Ibidem.*

conjunto de conocimientos y experiencias que las empresas transnacionales poseen. Este tipo de empresas no solo proveen de recursos financieros sino también técnicos y tecnológicos los cuales repercuten de manera más directa en la mano de obra de la nación. Este tipo de técnicas y estrategias son utilizadas en diferentes partes del mundo, en diversas empresas transnacionales que se encuentran establecidas en otras naciones que tienen altos niveles de mano de obra calificada.

Este tipo de transferencia abarca desde experiencias de administración, habilidades empresariales, mejores programas y medios de capacitación. Además, de la transmisión de nociones a las direcciones locales de cómo establecer mejores contactos extranjeros, fuentes de suministro alternos, etc. En general, el objetivo primordial es llegar a estar a la par o al nivel de la empresa madre —que de hecho lo están—, absorbiendo los mejores conocimientos respecto a las prácticas comerciales y de administración globales en boga. Es importante tomar en cuenta que el país receptor puede obtener o se puede beneficiar de otro tipo de ayudas como puede ser en el tema laboral y la transferencia de tecnología. Rubros tales, que de hecho están implícitos dentro de la transferencia de capital productivo. Aunque, hay que considerar que no lo es forzosamente.

Por otro lado, la visión ortodoxa liberal ó la corriente teórica en contra de la inversión extranjera, proviene básicamente de tres economistas; Stephen Hymer, Charles Kindleberger y Raymond Vernon, los cuales argumentan que la IED no tiene los efectos positivos que la visión neoclásica tradicional afirma. Ya que en principio muestran, que las empresas transnacionales son oligopólicas por naturaleza pues, tienen ventajas que las empresas locales no poseen.¹³ Así, se hace “hincapié en el efecto potencialmente deformador que podría tener la inversión proveniente de industrias internacionales imperfectamente competitivas, en economías nacionales que son afectadas por sus propios efectos de mercado.”¹⁴ Dado, que este tipo de inversión es realizada por empresas transnacionales, las empresas nacionales —ó empresas del país anfitrión— no tienen posibilidades de controlar el mercado ó la producción, al contrario de las empresas transnacionales que tienen poder sobre éstos y por consiguiente de bajar los precios,

¹³ Cfr. Cohn, Theodore H. *Global political economy. Theory and practice*. Longman, Estados Unidos, 2000, pp. 289-290.

¹⁴ Moran, Theodore H. *Inversión extranjera directa y desarrollo: nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*. Oxford University Press, México, 2000, pp. 5-8

adquiriendo de esta forma, control sobre el mercado que a su vez, repercute en un monopolio u oligopolio en donde los productores nacionales no pueden competir.

"Por consiguiente, el tamaño y número de empresas configuran la estructura de mercado y la competitividad de una industria. De ahí que se puedan encontrar con estructuras monopólicas y oligopólicas que rompan con la competencia perfecta que establecía la teoría clásica del comercio internacional. Es decir, las empresas tienen la capacidad de influir en los precios, a la vez de que pueden incrementar sus ventas al tener un costo de producción más bajo que el de sus competidores. Teniendo que las empresas más eficientes dominarán el mercado dando paso a una estructura oligopólica o monopólica."¹⁵

En segundo lugar, se afirma que no se aprecia beneficio en lo que respecta al ahorro ya que, en lugar de cubrir la brecha entre el ahorro y la inversión, ambos aspectos podrían disminuir el efecto positivo. Pues en primer lugar, al sacar las utilidades del país y trasladarlas a la empresa matriz -repatriación de utilidades- drenaría el capital de la nación receptora, que representa la salida de divisas por: beneficios, honorarios, pagos de regalías e intereses sobre préstamos privados.¹⁶ En segundo lugar, este tipo de empresas tienden a mudar el capital a mercados de valores. Con lo cual, la empresa transnacional podría volver a invertir en la misma industria o en otra relacionada, en el país receptor o en otro y con ello ampliar su poder de mercado y aumentando así la imperfección en éste. De esta manera, en vez de cerrar la brecha entre inversión y moneda extranjera, se eliminarían paulatinamente a los productores nacionales, por sustituir insumos importados.

En lo que respecta a la transferencia de tecnología, los modelos de crecimiento endógeno argumentan que la IED estimula transferencia de tecnología y por tanto puede elevar la productividad. Pero, ésta no es homogénea porque tiende a concentrarse en el sector en el que se haya efectuado la IED o en sectores claves. Así, la relación que hay entre la IED y el progreso técnico no es simétrica.¹⁷ Asimismo, la forma en como se aplica o en donde se invierte el capital de tecnología, podría generar a la larga una elite de

¹⁵ Rodríguez Z. Salvador, *La continuidad de la protección administrada de los E.E.U.U. contra los productos mexicanos, durante la administración Clinton: el caso del cemento mexicano*. Tesis de licenciatura, UNAM, México, 2003, p.10.

¹⁶ Dussel Peters, Enrique (coord.), *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*. Plaza y Valdés/ UNAM/ BID-INTAL. México, 2003, p. 25

¹⁷ Cfr. Dussel Peters, Enrique (coord.). *Op. Cit.*

trabajadores. Hecho que a su vez, genera que otros trabajadores caigan en el desempleo ó subempleo cuando el mercado laboral es tan rígido ó simplemente cuando éste no puede incorporarlos al mercado laboral.¹⁸ Por lo cual, en vez de producir un efecto favorable en la distribución del ingreso y en el desarrollo social, las operaciones de estas empresas podrían apoyar a una pequeña oligarquía de socios y proveedores nacionales.

Por otro lado, el efecto de la IED y de las empresas transnacionales en la balanza comercial, también es un tema en donde no se distingue un beneficio tangible a determinado país. Pues, el establecimiento de subsidiarias de las corporaciones multinacionales puede generar un empeoramiento de la cuenta corriente y de capital de la balanza de pagos debido a que las importaciones que realizan este tipo de empresas, superan a las exportaciones que realizan estas mismas. Lo cual, repercute de manera directa en el saldo de la balanza comercial.¹⁹

En síntesis, la teoría ortodoxa liberal y la neoclásica tradicional, indican que la IED y las empresas transnacionales, conllevan a un escenario con muchas deficiencias ó efectos negativos, el cual crea amenazas, riesgos y/o – a su vez- oportunidades para el desarrollo y crecimiento de los países en vías de desarrollo y de las economías en transición que reciben este tipo de inversiones y de empresas. Tales características de competencia imperfecta, que son tan preocupantes, muestran que la IED podría representar dividendos -utilidades y salarios altos- acceso a actividades controladas de forma privada -tecnología, mercadotecnia y mejores prácticas administrativas-, así como derramas potenciales y externalidades que son de gran valor para los países huéspedes. Así:

“ En la teoría sobre la IED, el supuesto ha sido que las barreras a la entrada (de inversionistas extranjeros) y la competencia imperfecta son la condición indispensable para que ocurra el proceso de la IED. Esta tradición de análisis postula que para que las empresas operen fuera de la economía de su propio país, deben poseer una serie de ventajas específicas sobre compañías rivales en otros mercados nacionales, ventajas que podrían comprender el control sobre la tecnología, los derechos de propiedad sobre marcas comerciales, las economías de escala realizadas mediante la operación a lo largo

¹⁸ Cfr. Moran, Theodore H. *Op. Cit.*

¹⁹ Cfr. Dusel Peters, Enrique (coord.). *Op. Cit.* y Fajnz, Iker Fernando y Martínez Tarragó Trinidad. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana.* F.C.E. México, 1980, p. 74.

de más de un mercado nacional, junto con otros activos tangibles derivados de la pericia organizacional y administrativa dentro de la empresa.

Sin esas ventajas específicas, podría esperarse que los empresarios de cada mercado nacional tendrían una posición superior desde donde podrían reconocer y aprovechar oportunidades económicas cercanas. Pero la posesión de alguna de ellas, o de varias, constituye una barrera para que las empresas locales entren en la industria, barrera que los inversionistas internacionales pueden explotar en búsqueda de dividendos económicos.²⁰

²⁰ Moran, Theodore H. *Op. Cit.*

1.2. El papel de las empresas transnacionales frente al proceso de producción global.

La vinculación que existe principalmente en el último tercio del siglo XX -y que se había procurado desde antes- de las relaciones económico-financieras entre los países que pretenden lograr en el mundo una estandarización y uniformidad. En donde, los mercados estén integrados y desaparezcan las barreras que inhiban la entrada y/o salida de los actores mundiales ó transnacionales y de los diversos componentes de éstos. Concuerdan con la tendencia actual de la integración de los mercados financieros, la expansión del comercio por todo el globo, el desarrollo de las telecomunicaciones, las múltiples operaciones de las empresas transnacionales, etc., que son unas de las características principales del proceso de la globalización económica. Son precisamente, en los factores donde se ha procurado la homogenización, integración o el estrechamiento económico entre las diferentes naciones alrededor del mundo. Es decir, es la dinamización de la economía mundial en un entorno sumamente librecambista. Una característica importante es, la reducción de la participación del Estado sobre lo económico por lo cual el Estado empieza a aparecer como el promotor del desarrollo mundial, en vez de protector y nacionalista. Es la diferencia principal que hay entre el anterior periodo de desarrollo económico del vigente es decir, entre la mundialización y la globalización.

La globalización económica es un proceso que tiene como propósito la búsqueda de la unificación económica y la uniformidad en los factores o sistemas productivos y económicos a nivel mundial, a partir del impulso al libre mercado y de la reducción de control del Estado sobre el aspecto económico. Tendencias que son difundidas y defendidas esencialmente por empresas transnacionales. Porque, el comercio, las inversiones -entre otras- obtendrían enormes beneficios, pues éstas podrían entrar, salir, etc. sin traba ó conflicto alguno de determinado país. De esta forma, el proceso de la globalización económica se puede puntualizar de la siguiente forma:

- * un crecimiento muy rápido de la inversión internacional:
- * un predominio de la inversión internacional sobre el comercio en el ámbito clave de los servicios;
- * un peso cada vez más importante de las empresas transnacionales en el comercio internacional y el volumen alcanzado por el comercio intrafirmas;
- * la aparición de estructuras de oferta internacional sumamente concentradas, que cristalizan en oligopolios globales resultantes de las fusiones y adquisiciones.²¹

El proceso de la globalización económica para algunos autores lleva bastante tiempo gestándose²² y para otros, este proceso es relativamente reciente. Desde la perspectiva de los últimos, los albores de este proceso se encuentran a partir del fin de la segunda guerra mundial.²³ Durante su génesis, hubo una lucha por el establecimiento o implementación del librecambismo a nivel internacional, controversia que fue llevada a cabo durante varios años. En un principio, parecía que no había tal disputa pues en los años de posguerra, el interés de muchos países por consolidar y/o mantener su hegemonía dentro de la esfera internacional era muy importante y ésta se manifestaba a través de el área militar. Debido principalmente, a las características coyunturales de ese entonces, cuando el conflicto bipolar se hallaba en todo su apogeo. No obstante, y aunque parezca contradictorio, fue también la época en la cual se desarrollaba el capitalismo,²⁴ y con el fin de la guerra fría, la fuente de poder hegemónico cambió a carácter económico, imponiéndose y/o predominando sobre el militar. De manera, que el perfil económico se acentuaba cada vez más por que las relaciones económicas se hicieron más fuertes y por lo tanto, los Estados buscaban en este entorno su consolidación imperialista. Así, el ámbito económico se convirtió en el medio por el cual las naciones adquirirían importancia en el escenario internacional y fue en donde:

²¹ Moneta, Carlos Juan. *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*. Corregidor, Argentina, 1994, p. 15.

²² Ferrer, Aldo. *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*. F.C.E. Serie de Economía, Argentina, 1996, p.

²³ Paradójicamente en este período, -el la guerra fría- se dio una bifurcación entre los dos períodos de desarrollo económico internacionales; el proceso histórico de la mundialización y el proceso de la globalización económica. En esta época, se encontraba en boga el primero y la globalización empezaba a adquirir fuerza. Como se señaló anteriormente, en la globalización hay una reducción del control del Estado en el ámbito económico, a diferencia del proceso histórico de la mundialización que acotaba la intervención del Estado en la economía y tendía más hacia el aspecto militar. Debido principalmente, a la etapa del conflicto bipolar, aspectos tales que desaparecieron en el siguiente proceso.

²⁴ Cfr. Ianni, Octavio. *Teorías de la globalización*. Siglo XXI, México, 1998, p. 31.

"Muchos teóricos y analistas de las relaciones internacionales vieron materializarse, en esa coyuntura, la victoria de la Democracia Liberal (democracia representativa conjugada con la economía de mercado) sobre todos los demás regímenes político-económicos. Tal hecho legitimó la intensa propagación y consolidación, a nivel mundial, de un discurso del capitalismo triunfante, obvia al derrotado estatismo comunista, en la línea de la liberalización y autogestión de los mercados, independientes lo más posible de las imposiciones políticas que pudiesen restringir la libre circulación de los factores productivos. A esta circunstancia de extraordinario impulso del comercio multilateral, basada en el distanciamiento formal entre lo político y lo económico y en la facilidad de circulación veloz de los factores productivos, se llama globalización."²⁵

De esta forma, a instauración del capitalismo a nivel mundial se vio plasmada dentro de un proceso muy ambicioso de alcances impresionantes; el proceso de la globalización económica. Corriente en pro del liberalismo comercial que iba ocupando terreno y ganando precursores. Precisamente, uno de los principales son las grandes empresas transnacionales, empresas que pretenden —entre varias cosas— la estandarización y la analogía entre las economías para que se les facilite la entrada y salida de capitales, inversiones, mercancías, bienes o servicios para sus múltiples operaciones alrededor del mundo.²⁶ Eliminando de cierta manera las fronteras político-geográficas que años antes habían tenido gran importancia. Así, el capital, adquiere el carácter de transnacional desplazando a la antes originaria y prioritaria actuación del comercio internacional. Pues las inversiones efectuadas por empresas transnacionales, con la ayuda de los cambios en el modo de producción, adquieren un carácter global, de manera que :

"Con la nueva división internacional del trabajo, la flexibilización de los procesos productivos y otras manifestaciones del capitalismo a escala mundial, las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales adquieren preeminencia sobre las economías nacionales. Éstas se constituyen en los agentes y productos de la internacionalización del capital. Tanto es así que las transnacionales, rediseñan el mapa del mundo en términos geoeconómicos y geopolíticos muchas veces muy diferentes de

²⁵ Toscano Franca Filho, Marcilio. *Integración regional y globalización de la economía: las dos caras del nuevo orden mundial*. Estudios políticos, Centro de estudios políticos y constitucionales, Madrid, núm. 100, abril-junio de 1998, p. 109.

²⁶ Con esto se entiende con mayor precisión, la forma actual ó la nueva fase del capitalismo; la globalización, proceso que le obstruye la intervención del Estado en la búsqueda de la mayor ganancia. Por lo cual, ahora opta porque se le facilite la especulación y la libre circulación por medio de lo que se llama, las "libres fuerzas del mercado". Lo que en los años ochenta se denominó como neoliberalismo. Cfr. Ortiz, W. A. *La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*. UNAM/I.I.E./Porrúa, México, 1999, p.113.

los que habían sido diseñados por los estados nacionales más fuertes. Lo que ya se venía esbozando en el pasado, con el surgimiento de monopolios, consorcios y cárteles, se intensifica y generaliza con las transnacionales que pasan a predominar desde el fin de la segunda guerra mundial; inicialmente, a la sombra de la guerra fría y, después, a la sombra del <<nuevo orden económico mundial>>.²⁷

Se confirma así, la actuación y participación de las empresas transnacionales dentro del proceso de la globalización y "la teoría de la globalización detalla la transformación del capitalismo industrial, de tal manera que ahora el sistema está basado en el conocimiento, orientado al consumo en el mercado y tiene un alcance global."²⁹ Estas empresas son el mejor representante de la globalización económica, ya que con sus operaciones alrededor del mundo, tiene gran participación en los mercados de dinero y de capital más importantes de la esfera internacional.³⁰ Pretendiendo conformar al proceso de la globalización, como el tablero donde realizan sus operaciones, sin regulaciones estrictas por parte de los Estados nacionales.³¹ Es muy importante saber, que tanto la expansión, el crecimiento y el desarrollo de estas grandes empresas se ha intensificado a partir de un número de factores. Que han propiciado rápidamente el crecimiento ó las actividades de estas empresas en varios países. Además del gran apoyo e impulso que estas empresas han encontrado dentro del proceso de la globalización. El desarrollo histórico de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera directa se considera que se ha llevado a cabo en cinco etapas:

^{1º} La actividad de las corporaciones multinacionales se ha incrementado más rápidamente durante los períodos de mayor avance en comunicaciones, transporte y tecnología. Estos avances han facilitado el establecimiento y la expansión de operaciones en el exterior de las corporaciones multinacionales.

^{2º} En los períodos de rápido crecimiento económico se ha estimulado la expansión de las corporaciones multinacionales, y en condiciones de períodos de depresión económica han tenido efectos opuestos.

²⁷ "Entenderemos por <<orden internacional>> al conjunto formal de principios, normas, instituciones y procedimientos de decisión que, reflejando la correlación de fuerzas en el plano mundial, regulan las relaciones internacionales. En consecuencia, el <<orden internacional>> es el gran sistema mundial de relaciones de poder constituido por principios, reglas y actores propios, así como por otros diferentes subsistemas peculiares. Un mapa de la distribución del poder del mundo." Toscano Franca Filho, Marcilio. *Op. Cit.* pp. 102-103.

²⁸ Ianni, Octavio. *Op. Cit.* pp. 31-32.

²⁹ Preston, P.W. *Una introducción a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores, México, 1999, p. 325.

³⁰ Cfr. Ortíz, W. A. *Op. Cit.* p. 111.

³¹ *Ibidem.* p. 114.

3º Las corporaciones multinacionales han expandido sus operaciones más rápidamente cuando los gobiernos nacionales y el sistema internacional han sido receptivos de tales actividades.

4º La inversión extranjera directa se ha incrementado más rápidamente durante los periodos de liberalización, y se ha desalentado en periodos de control del capital y del intercambio de tales actividades.

5º La inversión extranjera directa se ha expandido durante los periodos de proteccionismo comercial porque la corporaciones multinacionales han cambiado sus producciones al extranjero para evitar las barreras comerciales. -³²

Como se puede apreciar, varios de los factores que acompañan al proceso de la globalización como las comunicaciones, el transporte y la tecnología son características que han facilitado ó contribuido a la actuación de las grandes empresas transnacionales. En estos mismos factores, es en donde se ha manifestado la globalización. Es importante reiterar, que el papel del capital dentro de la globalización tiene un papel fundamental, porque las empresas transnacionales lo utilizan como una de sus principales herramientas y se puede considerar que son una de las principales articulaciones ó ramas que dan paso y que integran al proceso de la globalización económica, así:

"En la base de la internacionalización del capital está la formación, el desarrollo y la diversificación de lo que se puede denominar "fábrica global". El mundo se transformó en la práctica en una inmensa y compleja fábrica que se desarrolla en conjunción con lo que se puede denominar shopping center global. Se intensificó y generalizó el proceso de dispersión geográfica de la producción, o de las fuerzas productivas, comprendiendo el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división social del trabajo, la planeación y el mercado. La nueva división internacional del trabajo y de la producción, al abarcar el fordismo, el neofordismo, el toyotismo, la flexibilización y la terciarización, todo esto ampliamente agilizado y generalizado con base en las nuevas técnicas electrónicas, esta nueva división internacional del trabajo concreta la globalización del capitalismo en términos geográficos e históricos." -³³

La importancia de la globalización económica, no solo radica aquí y una de las aportaciones más grandes para las empresas transnacionales es, incrementar la ganancia. Que es el objetivo fundamental de estas empresas. Así, uno de los cambios económicos más importantes que dieron auge y antecedieron a lo que ahora llamamos producción global y componente fundamental de la globalización, se encuentra en los

³² Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* p. 279.

³³ Ianni, Octavio. *Op. Cit.* pp. 32-33.

albores del siglo pasado. Donde, el modo de producción fue totalmente revolucionado, gracias a que un empresario llamado Henry Ford, había implementado en su fábrica de automóviles, las recientes técnicas de producción, un sistema en serie a gran escala con altas y diversas divisiones del trabajo. Hecho que fue muy bien visto por otras empresas y que se fue generalizando muy rápidamente en otras industrias. Así, el método de producción "fordista" estaba teniendo un gran éxito y auge. Se puede entender por fordismo, a la unión y/o combinación de dos grandes sistemas: por un lado, a la progresiva mecanización de las grandes empresas con diferentes líneas productivas; y por el otro, a la aplicación del taylorismo. El taylorismo es la división y la racionalización que se realiza en los procesos de producción, para asegurar un mayor control de la producción. Las características del sistema de producción fordista son: "a) producción en serie, b) regulación estatal extensa, c) relaciones industriales corporativistas, d) consumo en gran escala de productos esencialmente comunes y por último e) la aplicación de los métodos de producción tayloristas."³⁴ Este sistema puede dar la impresión, de ser algo ya muy elemental y obvio en la actualidad, pero en el tiempo en que se aplicó e instauró este modo, era inmensamente innovador. A diferencia de que en la actualidad, es algo ya muy común porque, no solo es utilizado en las grandes empresas transnacionales sino también, en pequeñas empresas.

El método productivo "fordismo" que se menciona, se generó principalmente a partir del primer cuarto del siglo XX, sistema que ha ido moldeándose a las exigencias y necesidades de toda la centuria. Ya que, este se ha sujetado a un proceso de cambio, innovación y adaptación pues éste requiere, de gran dinamización y actualización, características que han desembocado y forjado el ahora imperante modo de producción actual; posfordismo. El cual es considerado aún en construcción y éste conforma una de las partes más importantes del proceso de globalización económica y es uno de los instrumentos más importantes de las empresas transnacionales es decir, la producción global.

La primera característica, producción en serie es el establecimiento que se hace en una empresa de diversas líneas mecanizadas y separadas que en conjunto producen, forman, montan, ensamblan, maquilan etc., en grandes cantidades diversos componentes, con el objetivo primordial de generar ó componer un bien final. Sistema

³⁴ Preston, P.W. *Op. Cit.* p.328.

que era regulado y llevado a cabo con una ardua intervención y ordenación por parte del Estado.³⁵ Otro aspecto muy interesante fue, que se dejó de considerar a los trabajadores como sólo factores de la producción pues este método los consideraba también, como consumidores de los bienes ó productos finales, lo que a su vez generaba, consumo a gran escala de productos básicamente comunes. Por taylorismo se puede entender, al sistema que se encarga de dividir las diversas tareas necesarias que abarca la producción, haciendo diferencia entre los trabajos de creación de los de ejecución. Es decir, es la división ó la racionalización de la producción de manera que se separan los aspectos intelectuales de las tareas manuales. De modo, que "la esencia del sistema productivo era la producción en serie de artículos estandarizados para un mercado de consumo en gran escala."³⁶ Peculiarmente, este método se llevo a cabo en la empresa Ford y de ahí proviene el nombre de fordismo, empresa que es ahora una de las empresas transnacionales más importantes en el mundo.

El método de producción fordista, se empezó a implementar hacia finales del siglo XIX y su auge se encuentra, en el periodo que abarca poco antes de finalizar la segunda guerra mundial hasta aproximadamente la década de los setenta. Época en la cual –principalmente- las empresas transnacionales estaban ya lo bastante relacionadas con este sistema pues, su apogeo atrajo la atención de otras empresas de manera, que se fue adoptando rápidamente en diversos campos. Así, las empresas transnacionales vieron en este sistema un gran impulso a la producción a gran escala de diferentes productos y con esto el aumento de sus ingresos. Pero, de acuerdo a las características de este método de producción, la acción y participación de estas empresas era restringida, y aquí, se encontraba la debilidad ó el límite de éste. En la década de los setenta, el sistema de producción fordista entró en crisis, hecho que dio paso a un modelo actual que cumpliera con los propósitos y las expectativas de esos momentos y fue como nació el posfordismo. El posfordismo, implica una serie de anexos, contribuciones e innovaciones y también la desaparición de algunas de las características del fordismo. Los puntos básicos de este método de producción son: "a) producción flexible, b) regulación estatal restringida, c) relaciones industriales basadas

³⁵ Este punto o característica, no se debe de perder de vista pues, durante el auge de este método de producción –fordismo- el periodo de desarrollo económico de ese entonces era la mundialización y una de las características de este proceso era la intervención por parte del Estado.

³⁶ Preston, P.W. *Op. Cit.* p.328.

en el mercado, d) planes de consumo personalizados en un menú de variado de bienes de consumo y e) el uso más enfatizado de la tecnología dentro de la producción.³⁷

La producción flexible es un tipo de producción descentralizada, que mantiene la característica de ser en serie. Así, la fabricación de determinado bien ó producto se lleva a cabo con la elaboración de los distintos componentes del producto en diferentes países. Lugares, que producen cada componente del bien final, en donde se reúnan las mejores condiciones para su fabricación. Por ejemplo, una empresa transnacional fabrica determinado producto(s) ó parte(s) en un país (es) de poco desarrollo porque, en estas naciones la mano de obra es más barata y no es sindicalizada. Además, de que en algunos casos se trata de territorios con abundantes y baratos recursos naturales, los que en conjunto generan una tasa mayor de ganancia a las empresas transnacionales.³⁸ De este modo, "la producción flexible es la significativa organización que reduce el desgaste e incrementa la productividad tanto de la mano de obra como del capital por el contrario de la lógica del Taylorismo."³⁹ Hecho que desembocó en la correlación que hay entre los centros de producción con los de mercado. De manera, que el ensamblado ó maquilado de determinados bienes o servicios se lleva a cabo –principalmente- en un lugar que es cercano al mercado destino ó de consumo. El termino actualmente utilizado para esta estrategia, tendencia ó teoría es la localización. Aportación compleja que el liberalismo comercial trajo al mundo, por los cambios internacionales de la época de tendencias globalizadoras.

[...] se señala una nueva rapidez en la innovación tecnológica y patrones de producción descentralizados, de múltiples fábricas y transnacionales, y que adoptan la estrategia de especialización flexible de tal manera que puede fabricarse una amplia gama de productos con diseños que cambian con gran rapidez. El nuevo patrón de producción precisa una fuerza de trabajo educada, adaptable y complaciente junto con una desregulación gubernamental del mercado. La reestructuración de la producción se efectúa en una escala global, y los países del Tercer Mundo son atraídos

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ Para conocer, de manera más precisa las características y algunos rasgos de la producción flexible, véase Rosas González, María Cristina. *Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?*. Relaciones Internacionales, F.C.P. y S. Coordinación de R.I. UNAM, México, núm. 71, julio-septiembre de 1996, pp. 33-34.

³⁹ Oman, Charles. *The policy challenges of globalization and regionalisation*. OECD, Development Centre, Policy brief no. 11, 1996, p. 20.

automáticamente como nuevos lugares tanto de producción como de consumo de los productos globales.⁴⁰

Otra diferencia muy importante, es que la regulación estatal disminuyó, lo cual hizo más fácil e independiente las actividades de las empresas transnacionales. Como son, la entrada y/o salida de productos bienes o servicios a lo largo y ancho de diferentes naciones. Conjuntamente, se dio una diversificación de los bienes, productos y servicios es decir, cuando una empresa maneja diversos tipos de productos.⁴¹ Además, el uso de la ciencia y la tecnología dentro del sistema de producción posfordista tiene presencia más enfatizada y acentuada.⁴² Es importante resaltar, que el método de producción posfordista, se considera que todavía está en proceso de construcción⁴³ y la mayoría de las características de este método de producción son utilizadas dentro del modo de producción actual. A excepción, de un solo caso extremo, sistema que es llamado toyotismo, método que es aplicado en Japón. El toyotismo es la implementación e instauración de la robotización y la automatización de modo general y total dentro de un sistema de producción, que desplaza a la mano de obra humana por la robótica. Este método en la actualidad no es un modo de producción global pues hasta ahora, sólo ha sido aplicado en Japón. Aunque, es considerado como automatización, a las implementaciones de robots dentro de las empresas transnacionales, no quiere decir, que se este dando o practicando el sistema toyotista. Ya que, este sistema es la implementación total y general de diferentes tipos robots en una sola empresa. En la cual, se requiere de poca ó casi nula mano de obra ó trabajo humano características, que sólo se han dado hasta ahora en un solo país, en una empresa llamada FANUC.⁴⁴

La importancia de señalar las características de estos dos sistemas de producción; fordismo y posfordismo, radica en que estos dos métodos, sirvieron como

⁴⁰ Preston, P.W. *Op. Cit.* p.329.

⁴¹ Un ejemplo claro se encuentra en la empresa Unilever, que es de las empresas transnacionales que maneja productos como shampoos, helados, mayonesas, gelatinas, aceites comestibles, etc.

⁴² Cfr. Moneta, Carlos Juan. *Op. Cit.* pp. 11-12.

⁴³ Cfr. Preston, P.W. *Op. Cit.* p. 329.

⁴⁴ FANUC, es considerada como la perfecta representación de la fábrica del futuro. Para ver de manera más clara o aunar más dentro del tema del toyotismo véase Kennedy, Paul. *Robótica, automatización y una nueva revolución industrial*. en *Hacia el siglo XXI*. Primera parte. Tendencias generales. Plaza y Janes, España, 1998, pp. 127-145. Este texto muy interesante ya que muestra y relata de forma muy dura —aunque real— la posibilidad de que esta tendencia sea implementada en un futuro dentro del sistema o método de producción global. Aspecto que se visualiza todavía lejano, aún así, vale la pena dedicarle un momento a la lectura del capítulo de este autor.

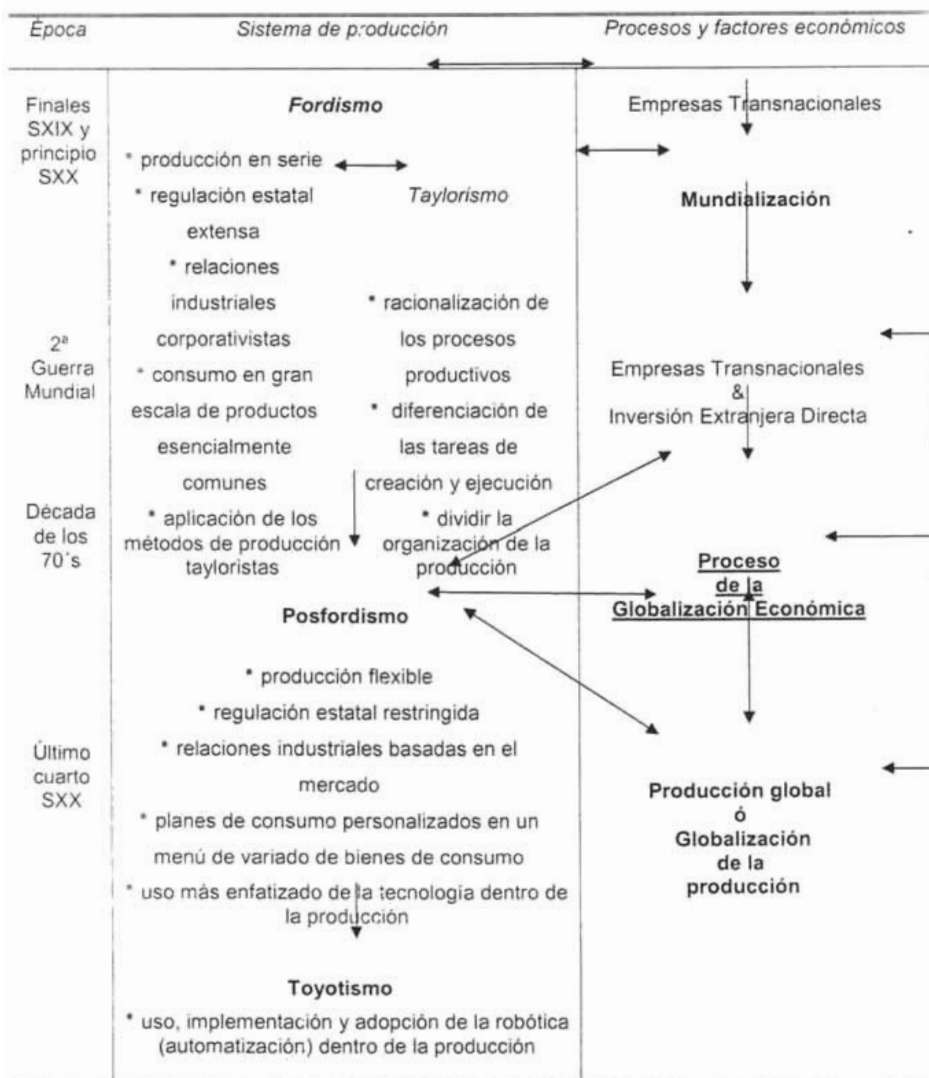
base para sustentar y forjar el actual modo de producción el cual, actualmente utilizan las empresas transnacionales, método que es conocido, como producción global. La producción global es la planificación que utilizan las empresas transnacionales para producir los componentes de un bien final a escala mundial o global, en un país(es) que reúna excelentes y óptimas condiciones para su elaboración, es decir, incrementar la ganancia. Lo que se ha acentuado además, con el uso más enfatizado de la tecnología, las técnicas de dirección y los planes de operación a nivel global, que se difunden de las matrices a las subsidiarias o filiales alrededor del mundo. La globalización de la producción se ha conseguido gracias a la IED que realizan las empresas transnacionales en distintas naciones. En donde, la matriz es la propietaria de las empresas subsidiarias y mantiene determinado control desde el exterior sobre la(s) empresa(s) hijas(s) porque son propiedad de la firma madre. De modo que producen a escala internacional, venden productos a nivel global e invierten en numerosos y diversos países alrededor del planeta. Estas empresas transnacionales son consideradas comúnmente, como firmas que controlan el capital productivo en más de una nación, porque son inversiones que involucran derechos de dirección y control por parte de la empresa matriz.

Es importante saber, que la producción global fue formándose y adaptándose como parte y/o componente del proceso de la globalización económica y ésta es un reflejo y una de las ramas o cadenas que se han creado con la globalización. Es uno de los segmentos más importantes que utilizan las empresas transnacionales hoy en día a través de la IED, empresas que son los principales agentes de la globalización.⁴⁵ Por lo tanto, es "una inmensa y compleja fábrica, que no sólo expresa la reproducción ampliada del capital en el plano global, abarcando la generalización de las fuerzas productivas, sino que también expresa la globalización de las relaciones de producción."⁴⁶ Es decir, una fábrica mundial o global es la forma tangible o física que adquiere la producción global. El esquema 1, resume de manera más comprensible, las características de los dos sistemas de producción. Sistemas que son que son considerados, los antecedentes y la base de la producción global y característica determinante de la globalización económica centrandó además, la importancia de las empresas transnacionales dentro de éste.

⁴⁵ Cfr. Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* p. 274 y Ortiz, W.A. *Op. Cit.* p. 111.

⁴⁶ Ianni, Octavio. *Op. Cit.* p. 32-33.

Esquema 1.
Empresas transnacionales & producción global.



Fuentes: Elaboración propia, con datos obtenidos en: Ianni, Octavio. *Op. Cit.*; Kennedy, Paul. *Op. Cit.*; Moneta, Carlos Juan. *Op. Cit.*; Preston, P.W. *Op. Cit.*

Es importante considerar que los cambios en el sistema y la nueva ejecución de la producción global –posfordismo- han sido ocasionados a partir de que:

“La globalización es igualmente producto de la necesidad de los países industrializados de buscar en el exterior nuevos mercados para una producción que no encuentra salida en los saturados mercados internos, y consecuencia, también, de los avances tecnológicos en la electrónica, la informática y las telecomunicaciones, que permiten enlazar y articular en un movimiento único operaciones financieras y decisiones productivas a escala mundial.”⁴⁷

Simultáneamente, la teoría que describe las razones y los motivos de que la inversión multinacional –inversión extranjera directa- sea llevada a cabo por las grandes empresas transnacionales ó los fundamentos teóricos por los cuales se sostiene que una empresa puede o debe de invertir en otros lugares que le ofrezcan mejores rendimientos. Ya sea mediante la cercanía de los centros de venta como de los de mercado, ó los motivos por los cuales las empresas transnacionales buscan y/o encuentran –según sea el caso- las ventajas para que sus inversiones sean más rentables, se encuentra en la Teoría ecléctica de Dunning sobre la producción internacional. En esta teoría se argumenta que si una empresa invierte en materia de propiedad en el extranjero, puede obtener tres ventajas:

1. *Propiedad específica.* Es el grado hasta el cual una empresa tiene, o puede lograr activos tangibles e intangibles no disponibles para otras empresas.
2. *Internalización.* Parte de los mejores intereses de la empresa es emplear sus ventajas de propiedad específica (internalizar) en lugar de licencias a dueños en el extranjero (externalizar).
3. *Ubicación específica.* La empresa logrará utilidades al ubicar en el extranjero parte de las instalaciones de producción.”⁴⁸

Se puede encontrar también, que esta teoría es conocida de otras maneras como son, la teoría ecléctica de la producción internacional ó el paradigma OLI. Así, una empresa transnacional tenderá a visualizar, buscar u obtener tres ventajas mediante la IED para realizar operaciones ó inversiones en el extranjero como son: “propiedad

⁴⁷ Lozano, Lucrecia. *Globalización y regionalización en la economía internacional.* Relaciones internacionales, F. C. P. y S. Coordinación de R. I. UNAM, México, núm. 59, julio-septiembre de 1993, p. 47.

⁴⁸ Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch Jr. *Op. Cit.* p. 115.

(ownership), ubicación (location) e internalización (internalization).⁴⁹ De manera, que las primeras letras en inglés de cada una de la ventajas, da como resultado las siglas del llamado paradigma OLI –ownership, location e internalization. Esta teoría trata de explicar, el razonamiento de la elección de una empresa transnacional a partir de tres ventajas. La propiedad específica (ownership) se refiere a las ventajas que adquiere una empresa en materia de propiedad la cual se adquiere en relación a las instalaciones de producción que son adquiridas en el extranjero; la internalización (internalization) se refiere al empleo de las propias ventajas que ha adquirido ó que ha elaborado la empresa transnacional y que se llevan a cabo en un país extranjero, para se evitar las licencias ó la explotación de marcas por extranjeros como es el caso de las franquicias.⁵⁰ Por ubicación específica (locación), se entiende a la ventaja de ubicación en donde se busca la cercanía a los centros de mercado ó de consumo de esta forma, "dichas ventajas se aprovechan mejor mediante la internalización de la producción y por medio de la inversión extranjera directa."⁵¹

Conjuntamente, para establecerse o llegar a un país a través de la IED, las empresas transnacionales, utilizan y visualizan estrategias de localización. A partir de estas estrategias de localización, se lleva a cabo, parte de la fragmentación o flexibilización de los sistemas de producción global y principalmente se encuentran:

- a) El requerimiento de fuerza de trabajo barata (intensidad en su uso, características de calificación, costo y disponibilidad). Para producir bienes que son re-exportados hacia el mercado de origen o hacia otros.
- b) La estructura de costos (relación del costo de transporte, de los insumos y el producto terminado, y los ahorros derivados del costo de otros factores como mano de obra, energía, servicios, etc.).
- c) La cercanía del área de mercado (destino del producto) y factores de estrategia industrial. A través de la penetración de empresas que elaboren productos que no pueden penetrar por medio de exportaciones, debido principalmente a las tarifas o barreras arancelarias.⁵²

⁴⁹ Twomey, Michael J. *Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. F.C.E. México, 1996, p. 18.

⁵⁰ "Una franquicia es una forma de licenciamiento en el que una empresa celebra un contrato con otra para operar cierto tipo de negocio, al amparo de una marca establecida y de acuerdo con reglas específicas." Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch Jr. *Op. Cit.* p. 71.

⁵¹ Twomey, Michael J. *Op. Cit.* p. 18.

⁵² *Cfr.* Healey Michael J. e Ilbery Brian W. *Location and change. Perspectives on economic geography*. Oxford University Press. Gran Bretaña, 1990, pp. 5-7 y Mercado Celis, Alejandro. *Inversión extranjera directa y el Tratado de Libre Comercio: una perspectiva geográfica*, en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambрил, Monica C.

De hecho, estas tres características están íntimamente ligadas ó relacionadas con el paradigma OLI (ownership/propiedad específica, location/ubicación e internalization/internalización) y específicamente con la ubicación/location. Pues, "las ventajas de ubicación se atribuyen a la nación anfitriona, e incluyen factores como disponibilidad de recursos, salarios o impuestos bajos, costos de transporte, lengua y patrones culturales, etc." ⁵³ No hay que perder de vista, que la localización es una teoría y el paradigma OLI también, pero este paradigma está compuesto por teorías y entre ellas, la localización o ubicación.

Así, la localización es la ventajas que adquiere, busca ó encuentra una empresa en el país anfitrión. Básicamente estas tres estrategias ó características de la localización resumen y resaltan las condiciones que el sistema de producción posfordista. Método, que hoy en día se práctica y que las requiere para su continuidad y fortalecimiento. Las características de la localización, son los requerimientos o estrategias básicas para que una empresa transnacional desplace oleadas de IED. Pues, la posición geográfica de México aunado de las características económicas y políticas lo colocan en un lugar en donde a través del tiempo, se ha relacionado tanto económica como políticamente con el vecino del norte, lo que actualmente se llama localización.

"La actual globalización se distingue por la gran cantidad y extensión de las firmas multinacionales en nuestra economía global integrada y ampliada. Pues, surgieron en un orden económico internacional de posguerra que redujo el proteccionismo y fomentó una recuperación del comercio mundial, y resultaron aún más estimuladas en la década de 1970 por la decisión de Estados Unidos de abandonar el patrón oro, a la que siguió una liberalización general de los cambios, al principio sólo en unos pocos países, luego en muchos otros. Esto no sólo proporcionó mayor liquidez al comercio mundial, sino que, al poder las compañías invertir en el extranjero sin limitaciones impuestas por bancos centrales, el flujo de inversiones transnacionales de capital se vio incrementado. "⁵⁴

Editoras. *El tratado de libre comercio, entre el viejo y el nuevo orden*. U.N.A.M./C.I.S.E.U.A. México, 1992, pp. 139-156.

⁵³ Twomey, Michael J. *Op. Cit.* p. 18.

⁵⁴ Kennedy, Paul. *La revolución de las finanzas y las comunicaciones y el auge de la sociedad multinacional en Hacia el siglo XXI*. Capítulo III, Primera parte, Tendencias generales, Plaza & Janes, España, 1993, pp.78 y 79.

1.3. Características legales e institucionales de la inversión extranjera en México de 1982-1988.

Cuando en México se empezó a adoptar el liberalismo, hubo la necesidad de llevar a cabo los cambios en el ámbito de la inversión, pero fueron un poco más lentos. A pesar, de estar previstos en el Plan Nacional de Desarrollo de 1982-1988. En donde, "el gobierno optó por una política de mayor apertura, acorde con las necesidades del país y con la dinámica del entorno económico internacional, que se caracterizaba por una creciente interdependencia."⁵⁵ Así, durante este sexenio la política hacia la inversión extranjera se plasmó de manera más liberal y estuvo acompañada de una campaña de promoción por parte del Ejecutivo Federal, que hablaba acerca de las posibilidades y de las oportunidades que México tenía y podría obtener, a partir de ésta. Visualizada como instrumento financiador, y se tomaba mucho en cuenta las contribuciones que estas inversiones podían traer a la nación, sin dejar de un lado los intereses nacionales o los objetivos primordiales del país, tomando en cuenta, de que el país no podía sobrevivir sólo. Además, se tenía previsto que México no era el único país que competía internacionalmente por atraer inversión extranjera. Ya que, se esperaba obtener enormes ventajas, a través de la inversión extranjera, en los campos que este consideraba como primordiales.⁵⁶ "[...] son, en nuestra opinión los que fomenten exportación, los que fomenten empleo, y los que produzcan una transferencia de tecnología moderna y apropiada a la situación actual del país."⁵⁷ Es decir, no se oponía al tipo de inversión extranjera directa que cumpliera con este tipo de objetivos y sin abandonar, la firme decisión del gobierno de seguir manteniendo bajo su dominio y tutela, aquellas áreas o sectores estratégicos para el país.

⁵⁵ Presidencia de la República. *Las razones y las obras*. Op. Cit. p. 344.

⁵⁶ Cfr. Presidencia de la República. *Ideología y gobierno de Miguel de la Madrid*. Op.Cit. pp. 106-110. Este documento, está conformado de una serie de entrevistas, conferencias y actos políticos que llevo a cabo el Ejecutivo Federal durante el transcurso del sexenio. Me parece muy importante este documento, porque, destaca la nueva concepción del Ejecutivo en relación a la inversión extranjera. En el cual, se puede encontrar como podían conformarse y entrar la Inversión Extranjera Directa al país y además, bajo que marcos legislativos se encontraba esta esfera. De lo más importante que se puede rescatar, eran las expectativas que el gobierno confiaba obtener de la inversión extranjera pues, se esperaba que ayudasen a propiciar el desarrollo y crecimiento del país.

⁵⁷ *Ibidem*.

"[...]. La política de inversión extranjera de México prosigue el propósito de modernizar, reorientar y promover la inserción eficiente del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional y disminuir así la dependencia del país con respecto a la deuda externa.

Hay que considerar que, en primer lugar, los extranjeros, por ley, no pueden invertir en las áreas económicas estratégicas que están reservadas al Estado. [...] no representa en modo alguno en peligro para la soberanía. Hay que recordar, además que el Estado tiene la rectoría económica y está encargado de la conducción del desarrollo, por lo cual garantiza la preservación de los intereses nacionales.

La inversión extranjera ha sido y seguirá siendo un importante elemento en el desarrollo económico de nuestro país. [...] Hemos impulsado una política de promoción activa y selectiva, buscando siempre fomentar la inversión susceptible de ser ganadora neta de divisas y capaz de contribuir al desarrollo científico y tecnológico nacional."⁵⁸

Así, las leyes y reglamentos que regían y regulaban las acciones, directrices, movimientos, etc., de las inversiones extranjeras en el periodo de 1982-1988 eran prácticamente tres: la primera es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, específicamente el artículo 27; la segunda, es la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera de 1973; la tercera y última, el reglamento de registro nacional de inversión extranjera.

En primer lugar, se encuentra el artículo 27 constitucional, que delimitaba y coartaba –*de facto*– la inversión, en áreas estratégicas ó en aquellas zonas consideradas de uso, explotación y actividad exclusiva para el Estado. También en algunos casos, se aplicaba a los mexicanos de nacimiento o por naturalización y/o las sociedades mexicanas. Este tenía como fin, que el Estado mexicano mantuviera el control en los lugares, sectores e industrias que eran y/o son de interés nacional o zonas claves para la economía del país. Ya que con el derrocamiento de la dictadura de Díaz en 1911 y con la Revolución Mexicana de 1910, se plasmaron actitudes nacionalistas, enfocadas principalmente hacia una reforma agraria. Aunque, la posición de nacionalismo adoptada por el gobierno mexicano empezó en 1906 con la nacionalización de los ferrocarriles, no es hasta la Revolución Mexicana en donde se reflejan con más auge éstas tendencias. En el periodo de 1910 a 1940, se encuentran los actos nacionalistas más importantes que son básicamente dos:⁵⁹

⁵⁸ *Ibidem*.

⁵⁹ Cfr. Twomey, Michael J. *Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del*

a) La Constitución de 1917, específicamente en el artículo 27, que plasmó las tendencias nacionalistas del Estado, derivadas de la Revolución de 1910. Al Estado se confiere el uso y explotación de; las tierras del subsuelo y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional; así como el dominio directo sobre los recursos naturales de la plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, incluyendo las aguas de los mares territoriales, en la extensión y los términos que fije el derecho internacional; además de las aguas marinas, lagos, lagunas y ríos interiores; los combustibles nucleares y los minerales.⁶⁰ Es decir, la nación era la única con poder de uso y explotación de los recursos naturales y se limitaba de esta manera, el acceso indiscriminado a los extranjeros.

b) En segundo lugar se encuentra la expropiación petrolera de 1938, ésta ocurre durante el gobierno del Lázaro Cárdenas, que influenciado también por las ideas nacionalistas y con base al anterior artículo 27 de la Constitución mexicana de 1917, argumenta que, las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnizaciones.⁶¹

La preferencia excesiva por la propia nación, determinó por algunas décadas las actitudes y actos del Estado, con respecto al exterior. Forjando así, las bases y la política que el gobierno aplicó durante el tiempo que tanto el modelo de desarrollo hacia adentro y el nacionalismo estuvieron vigentes. De esta forma, la participación de las empresas transnacionales dentro del país se mantuvo limitada durante este periodo⁶² además, de que otros actos -de este tipo- contribuyeron a esto. Tal como lo fue la nacionalización del sistema ferroviario, que "reflejo una caída de la inversión extranjera directa en un 42% durante 1935 y 1940."⁶³ Pues la incursión de estas empresas dentro del país, cobró una mayor importancia durante el régimen y la dictadura de Porfirio Díaz, gracias a que él fomentó la inversión extranjera en la nación, sobre todo en ferrocarriles, minería, petróleo y agricultura, construyendo así, un ejemplo clásico de la economía

Norte. F.C.E. México, 1995, p.50.

⁶⁰ Cfr. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Porrúa, México, 1981, pp. 20-33.

⁶¹ *Ibidem*.

⁶² Para ver de manera más clara, algunos de los efectos del nacionalismo en las empresas transnacionales, véase: Ball, Donald A. y Wendel. H. McCulloch, Jr. *Op. Cit.* pp. 361-362.

⁶³ Ornelas, Raúl. *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial, México 1983-1988*. Siglo XXI, México, 1985 citado en Dussel Peters, Enrique. *La inversión extranjera en México*. CEPAL, Santiago de Chile, 2000, p. 11.

liberal.⁶⁴ Asimismo, una de las primeras empresas transnacionales que se establecieron en el país a principios de siglo pasado y que aún se encuentra operando, es la empresa Ford.

Como se puede ver, en la Carta Magna y en específico del artículo 27, se ve específicamente la posición que tomaba el país en esos momentos, en relación al usufructo de los recursos naturales de la nación y a la intromisión de los extranjeros en ese aspecto. Ya que desde principios de siglo XX, se había manifestado la firme posición del Estado, de mantener sus recursos bajo su tutela y completa soberanía⁶⁵ situación que no cambió del todo en 1973, con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera (LPIMRE).

Esta ley se decretó, para normalizar a los inversionistas extranjeros pues el "objeto de promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, es para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país."⁶⁶ Porque, mantenía trabas y candados, principalmente a los inversionistas extranjeros, y en cambio, a los nacionales les daba un trato más incentivador. No obstante, fue ésta ley la que de cierta manera, marcó el inicio de una pequeña apertura en cuanto a la inversión extranjera, que años antes, se había considerado como situación que atentaba contra la soberanía. Sin embargo, no fue tan liberal como se creía, aunque algunos autores así lo consideraban, porque su función fue prácticamente de limitar la participación y acción tanto de las inversiones como de los inversionistas extranjeros. Es decir, tanto en las actividades ó sectores a los que intentaban llegar, como en los montos que pretendían invertir. Uno de los aportes que logró la LPIMRE fue que, dividió las diferentes actividades económicas, en rubros en los cuales se establecieron porcentajes de participación para los diferentes actores, como son: el Estado, los mexicanos y los extranjeros. De esta manera en el cuadro 1, se distingue con mayor claridad, como estaban asignadas las actividades para cada uno de los actores y que porcentaje de participación tenían derecho cada uno de ellos dentro de la economía del país.

⁶⁴ Cfr. Twomey, Michael. J. *Op. Cit.*, p.50.

⁶⁵ Cfr. Constitución política de los estados unidos mexicanos. *Op.Cit.*, Esto se ve de manera más concisa en esta Carta Magna, o en otras ediciones anteriores a la de 1990, es decir, antes de la reforma al artículo 27 constitucional.

⁶⁶ Diario Oficial de la Federación, *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera*, México, 9 de marzo de 1973, artículo primero.

Cuadro 1
Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera de 1973. Actividades y porcentajes de participación.

<i>Actor</i>	<i>Actividad</i>	<i>Participación (%)</i>
Estado	Explotación del petróleo y demás hidrocarburos. Petroquímica básica, explotación de minerales radiactivos y generación de energía nuclear. Minería en los casos a que se refiere la ley de la materia. Electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, las demás que fijen las leyes específicas.	100%. Para el uso, dominio, explotación, conducción y generación. Única y exclusivamente del Estado.
Mexicanos o sociedades mexicanas.	Radio y televisión. Transporte automotor urbano y en carreteras federales. Transportes aéreos y marítimos nacionales. Explotación forestal. Distribución de gas y las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.	100%. Actividades a la que se podían dedicar los mexicanos.
Extranjeros	Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales.	Con concesiones ordinarias. No con más del 49%. Con concesiones especiales. No con más del 34%.
	Productos secundarios de industria petroquímica.	No con más del 40%.
	Fabricación de componentes de vehículos automotores.	No con más del 40%.
	En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado.	No con más del 49%.

Fuentes: U.N.A.M./E.N.E.P. Acatlán. *Política, economía y derecho de la inversión extranjera*. México, UNAM, 1984. 380 p. y Diario Oficial de la Federación, *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera*. Op. Cit.

En ésta ley, se determinaron los sectores y las industrias en las cuales, se permitía la participación de los extranjeros a través de la inversión extranjera. Tomando en cuenta que durante la vigencia de ésta ley, la participación permitida -más alta- para los extranjeros era del 49% es decir, la participación extranjera dentro de la economía mexicana, no podía rebasar el 50% de ahí, la regla del 51-49, de la cual se hablaría tanto en éstos años. Aunque los porcentajes de participación eran muy específicos, los criterios con respecto al tiempo no lo eran, pues no se definía el tiempo ó el transcurso, que máximo podían estar y/o permanecer estas inversiones dentro del país. Otro aspecto trascendente de ésta ley es el artículo 3º en donde, se habla acerca de uno de los principios básicos de la política exterior de México, el de no intervención.⁶⁷ Argumentando que:

* [...] los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en la República Mexicana, aceptan por ese mismo hecho, considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su Gobierno por lo que se refiere a aquellos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido.⁶⁸

De manera, que se condena la intromisión de otros Estados, gobiernos, etc, dentro del país, hecho sumamente importante que después desaparecería, al igual que la regla 51-49, después de la reforma a esta ley, en años posteriores. Asimismo, con el título de ésta ley se puede percatar casi inmediatamente cuales eran los objetivos principales de ésta y cuales eran sus prioridades. Es decir, la participación de capital extranjero era muy restringida, al contrario de la inversión mexicana ya que ésta, era promovida porque era uno de los objetivos primordiales y evidentemente que se prefería dar impulso a la inversión mexicana que a la extranjera. Debido, a la esencia y el carácter de esta ley que era más rigurosa pues anteponeía el bienestar y desarrollo del país.

*Aceptamos inversiones extranjeras: las aceptamos cuando se someten a nuestras leyes, a nuestra soberanía, y cuando apoyan las prioridades de política económica que nosotros

⁶⁷ Cfr. Partido Revolucionario Institucional. *Los siete principios fundamentales de Política Exterior de México*, México, Comisión Nacional de Asuntos Internacionales, p. 18-27. Se entiende por intervención, a la fuerza o los medios no violentos que pueden ejercerse directa o indirectamente, a la jurisdicción de un Estado sobre su territorio, sus ciudadanos, su derecho para decidir libremente sus asuntos internos ó en lo que se refiere a la conducción de sus relaciones exteriores.

⁶⁸ Diario Oficial de la Federación. *Op. Cit.* artículo 3º.

definimos. No estamos dispuestos a reformar nuestro orden jurídico para hacer lo que se quiera afuera. En inversión extranjera se seguirá haciendo lo que queremos dentro.⁶⁵)

Por otro lado, el Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, es un establecimiento que sirvió –y sirve aún– para ordenar, tanto las inversiones como a los inversionistas. De manera, que se pudiera conocer a través de éste, la naturaleza, origen, porcentaje, sector, etc, de las inversiones. Pues expedía constancias de capital extranjero formal y neto a fin de conocer su comportamiento dentro del país. Lo cual, se llevaba a cabo a través de estudios del gobierno y a partir de los datos obtenidos por el Registro, con el propósito de detectar irregularidades de la inversión extranjera, que fuesen posibles efectos negativos dentro de la economía del país.

En lo que respecta al aspecto ó marco institucional, la LPIMRE, en el artículo 14, decretó la creación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, organismo intersecretarial creado con el fin y con el objeto de resolver discrepancias, además, de aplicar políticas en el trato de la inversión extranjera en el país. A través de resoluciones generales, en donde se resolvían desde posibles aumentos en los porcentajes y hasta la participación de inversión extranjera en nuevos campos de actividad económica. Entre lo más importante, ésta Comisión decidía si era conveniente ó no, para la economía del país, que los porcentajes de inversión aumentaran en relación a los ya estipulados y el artículo 13 contenía los criterios y las características más importantes que debía seguir este organismo:

- * complementariedad
- * no desplazamiento de las empresas mexicanas
- * efectos positivos en la balanza de pagos
- * la incorporación de insumos nacionales
- * la diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana
- * selectividad
- * aportación de tecnología
- * descentralización

⁶⁵ Presidencia de la República. *Ideología y gobierno de Miguel de la Madrid*, Op.Cit. pp. 106-110.

En primer lugar, la inversión extranjera debía ser complementaria o sea, que debían estas de ser encausadas a las áreas ó regiones en donde la oferta nacional fuese faltante, ó en las empresas en donde existiese demanda financiera. Tomando en cuenta, que esta inversión no debía desplazar a las empresas mexicanas ó a la industria mexicana, donde se estuviese operando de manera satisfactoria y obtuviera buenos resultados. Debido, a las exportaciones que estas empresas realizarían, habría un captación de recursos a partir de divisas. Efectuando a su vez, una incorporación de la industria nacional a través de recursos ó insumos de la industria nacional. Por otro lado, la diversificación de las fuentes de inversión, es un aspecto muy importante, ya que para la fecha en que fue decretada esta ley -1973-, se tenía muy clara y firme la idea de no depender de un solo inversor. Otra de las características que debía de tener era la selectividad, ésta señalaba que debía ser dirigida a los sectores en donde fuese prioritaria, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo, a fin de que se generasen nuevas fuentes de empleo. En lo que respecta a la aportación tecnológica, se daba por hecho de que ésta implícita dentro de las inversiones de las grandes empresas ó empresas transnacionales. Pues, principalmente éstas utilizan tecnología de punta y la cual traerían al país. La descentralización, se refería a que la inversión extranjera fuese orientada a promover zonas de menor desarrollo en México.

Es importante destacar que el marco legal e institucional de ésta época, era muy diferente en comparación a los que rigen la inversión extranjera en la actualidad. Esto se debía principalmente a que estas leyes, emanaron dentro de un ambiente nacionalista y bajo un modelo de desarrollo muy diferente es decir, "hacia adentro". Al contrario del marco legislativo e institucional actual, que más adelante se abordará. Me parece relevante que, a pesar de que en esos momentos la situación económica del país era sumamente difícil, se le daba más importancia a los aspectos e inversionistas mexicanos, que a los extranjeros. Anteponiendo el bienestar del país -cuando la reglamentación de 1973 se hallaba aún vigente- como; las necesidades, prioridades, las directrices y sobre todo el comportamiento que debían de adquirir las inversiones. Ya que, el marco legislativo-regulatorio, abarcaba todos los ámbitos necesarios para poder captar a través de estos beneficios. Además de que la actuación del Estado dentro de las actividades restringidas a los extranjeros, era inmutable. Aspectos que cambiaron de manera rotunda, cuando el liberalismo llegó a México.

Capítulo 2

Importancia de México dentro de la estrategia de producción global de las empresas transnacionales.

Dentro de la retrospectiva del país, durante los años ochenta, la crisis de la deuda externa era un gran problema para los países en vías de desarrollo. Época en la que se empezaron a dar cambios en el modelo de desarrollo, enfocados hacia la vía liberal. Donde, tanto las empresas transnacionales como la IED se consideran elementos fuertes para el desarrollo económico de un país. En lo que respecta al desarrollo en México, hubieron varios cambios a fin de adecuar el entorno macroeconómico hacia la vía liberal. Pues, a finales de la segunda guerra mundial, se siguió un modelo de desarrollo basado en una Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). En donde, el gobierno mexicano "empezó a utilizar restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias para proteger al sector industrial del país",⁷⁰ el cual se basó en un sistema de permisos previos a la importación. De hecho, "la proporción del valor de las importaciones cubiertas por licencias, aumentó constantemente, de alrededor de 10% en los años cuarenta, a 68% en 1970, y 100% en 1982."⁷¹ Efectivamente, el proceso de industrialización que siguió México, tuvo varias etapas:

- a) "Sustitución de importaciones de bienes de consumo (1939-1960).
- b) Sustitución de importaciones de productos intermedios y bienes de consumo duradero (1960-1973).
- c) Sustitución de importaciones de bienes de capital e inicio de la producción de exportaciones de bienes manufacturados (1970-1978).
- d) Desarrollo del sector petrolero, combinado con inflación-devaluación (1976-1982)."⁷²

Al mismo tiempo, los países más industrializados del mundo, llevaban a cabo un modelo totalmente diferente. Ya que, después del término de la segunda guerra mundial, y en específico en 1947, estos países se asociaron y congregaron en un organismo internacional, el cual regulaba los actos derivados del comercio mundial, es decir, el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Este acto ó acción fue la manifestación y posición de estos países, con respecto al libre comercio. En donde se

⁷⁰ Flores Quiroga, Aldo R. *Proteccionismo versus librecambio: la economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*. FCE, México, 1998, p. 55.

⁷¹ *Ibidem*.

⁷² Senado de la República. *Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*. Cuadernos del Senado de la República, México, núm.55.1985. p. 15.

abogaba y establecía, que el comercio internacional, debía dejarse llevar por las libres fuerzas del comercio, de manera, que debían de sustituirse las trabas proteccionistas de permisos previos, por aranceles. Pues, los sistemas de producción estaban cambiando rotundamente, debido a la enorme participación e influencia de las empresas transnacionales. De manera, que la industria empezaba a caminar a la par de la tecnología. Asimismo, la posibilidad de que México abriera sus fronteras al comercio y a la inversión extranjera, para albergar al libre comercio, no fue una idea muy lejana, pero necesitó de varios años para que se llevara a cabo la reestructuración y desregulación en México.

El libre comercio, es el modelo teórico económico que empezó a tomar fuerza, en los países industrializados a partir del GATT, las bases de este modelo se fundan en encausar las "exportaciones y tomar a éstas como un instrumento para mejorar la eficiencia productiva y la asignación de los recursos,"⁷³ aunado a un proceso de eliminación del sistema proteccionista ó de permisos previos, para sustituirlo por un sistema arancelario. México así, eliminaría el enorme proteccionismo del país, al mismo tiempo, que se promovería una industria eficiente con la capacidad suficiente para exportar y originando las no petroleras. Además, la participación del país dentro del comercio multilateral, se dejaría llevar sin duda alguna, por las libres fuerzas, reduciendo la rectoría y participación del Estado y aumentando la influencia y participación del sector privado, tanto en el país como en el mundo.

Además, cuando los niveles de endeudamiento externo, se dispararon en la nación, fue necesaria la ayuda de organismos internacionales. Efectivamente, la intervención del FMI (Fondo Monetario Internacional) ayudó a aliviar momentáneamente la situación. Pero, a cambio México se comprometió a llevar a cabo determinadas políticas, que se presentaron a través de Cartas de Intención. Los hechos más importantes que se refieren a los aspectos del libre comercio, se encuentran en las cartas de intención suscritas principalmente en la década de los ochenta. Así, después de varias negociaciones, especialmente con el FMI, el problema de la deuda externa paso a segundo plano. La prioridad se enfocó, en el rumbo ó tendencia económica de la nación.

⁷³ Villareal, René. *El modelo industrial exportador. Una nueva estrategia de desarrollo en México*, en Instituto Mexicano de Comercio Exterior. *El Comercio Exterior de México*. Siglo XXI/I.M.C.E./A.D.A.C.I. México, vol. I. 1982, p.35.

Ya que, el librecomercio resultó ser -desde la visión de los organismos internacionales- el mejor instrumento de apoyo para México.

La reestructuración macroeconómica en el país, implicaba varios ajustes y reajustes en la estructura económica y política. Entre los cuales se encontraban las negociaciones de la entrada de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). La inserción México a este organismo, fue catalogada como la ruptura del modelo de desarrollo endógeno. Así, con el libre comercio se formaba el clima propicio para las empresas transnacionales. Sin embargo, el marco legislativo de la inversión extranjera de este periodo no propició el arribo de estas empresas a México. Debido a que la legislación había sido promulgada una década antes y ésta era muy restrictiva.

Además, el proceso de la globalización económica representó para el país una buena alternativa, utilizando y aprovechando las ventajas que acompañan a este ámbito económico internacional. Así, como primer paso se admitieron las directrices librecambistas y al mismo tiempo se integraba México dentro de la fase vigente del capitalismo acelerado es decir, al proceso de la globalización económica. Simultáneamente, éste proceso está acompañado y/o constituido de sistemas o métodos de producción que han servido de cimiento a la producción global pues, este sistema se deriva directamente del proceso de la globalización. También dentro de éste, se encuentra la presencia de los principales actores ó agentes internacionales. Ya que, la producción global es uno de los métodos más utilizados por las empresas transnacionales.

Del mismo modo, es muy importante para los países menos desarrollados como el nuestro, el poder captar el mayor flujo posible de inversión extranjera directa porque, este tipo de capitales es un medio eficaz para poder financiar el crecimiento y el desarrollo económico del país. Debido, a la generación de empleos que este tipo de empresas desencadena además, de contribuir en la capacitación de la mano de obra y a la vez en la transferencia de tecnología de punta.

De esta forma, estarían conjugadas y relacionadas la inserción de México en el proceso de la globalización económica obteniendo así, beneficios o ventajas en términos de bienestar económico para el país. Pues, las medidas en relación al comercio, las

inversiones entre otras, empezaron a tomar diferentes matices, ahora más liberales con el fin de que el país se abriera a los enormes flujos de inversión y de comercio internacionales, al reconocer y adoptar que la dinámica económica internacional marchaba ya en esos momentos acelerada e irreversiblemente a grandes velocidades hacia el proceso de la globalización económica. Así, el país emprendió el vuelo hacia el proceso de reestructuración de la economía del país insertándose dentro de la economía mundial o dentro del proceso de la globalización económica. Lo cual implicaría la entrada de los principales actores internacionales a México; las grandes empresas transnacionales. Al mismo tiempo, la participación de México dentro del proceso de la globalización económica se puede ver desde tres puntos: a) desde su participación o de la entrada al proceso de la globalización; b) que de esta forma se manifiesta la entrada a las redes o mecanismos del sistema de producción; y c) en la adopción de tratados de libre comercio regionales. El ejemplo más concreto se encuentra en el TLCAN. Pues, con este tratado se optimizan y mejoran tanto la entrada a la globalización como a las redes de producción globales que utilizan las empresas transnacionales, es decir, los incisos a y b.

Dentro de las manifestaciones o de las tendencias del proceso de la globalización se encuentra el regionalismo y el TLCAN es representación del proceso de la globalización. Ya que, el interés de las diferentes regiones de competir en el mercado global los ha llevado a instaurar dentro de sus entornos geográficos las simplificaciones de trabas o liberalización tanto a la inversión como al comercio. De ahí, la enorme importancia que tiene el país, de entrar a este nuevo escenario internacional pues la estrategia del país se basaba en utilizar estas tendencias o este entorno económico mundial, para poder reactivar la economía mexicana. A causa de que dentro del ámbito regional destaca el TLCAN como uno de los acuerdos más importantes que México ha firmado, en lo que respecta a inversión extranjera directa. Así, el objetivo de este capítulo es identificar las circunstancias por las que atravesaba México en los años ochenta, que motivarían la liberalización en materia de inversión extranjera, analizando la relación de la producción global con el TLCAN y la importancia de éstos para México.

2.1 Los factores determinantes de la inserción de la economía mexicana a la dinámica global.

En la década de los setenta, consecuencia de los dos *booms* petroleros de 1973 y 1979, en el mundo se experimentó un crecimiento de liquidez⁷⁴ internacional muy grande. Hecho que se debió principalmente, al flujo en diferentes países y naciones de los llamados *petrodólares*.⁷⁵ Factores tales que a la larga, en países en vías de desarrollo, determinaron y propiciaron el endeudamiento externo a través, de créditos proporcionados por la banca comercial. Países que, faltos de liquidez y/o de medios financieros sus naciones, encontraron en este tipo de créditos, la opción necesaria para solucionar y poder solventar problemas internos como el déficit en la balanza comercial y desajustes económicos. De esta forma, se estableció la participación de los países en vías de desarrollo dentro de esta escena o parte aguas internacional. Las naciones que relucieron dentro del grupo de países que contrataban este tipo de créditos, se encontraban los de América Latina y dentro de este conjunto se encontraba México.

Uno de los aspectos más importantes de este periodo de liquidez internacional fue que esta abundancia financiera era tan grande, que para contratar un crédito externo, no era necesario salir a buscarlo pues este tipo de créditos llegaban solos al país. Ya que, la competencia entre las diferentes bancas comerciales, hacían necesario hecho de movilizar y colocar los enormes capitales en distintos países, como fue el caso de México. Es importante destacar que este tipo de créditos externos, que se contrataron en el país, llegaron tanto al sector público como al privado y esta abundancia y flexibilidad en las tasas de interés provocaron grandes contrariedades. De manera que:

*A partir de 1975, más de la mitad de esos volúmenes de recursos se empezó a canalizar a las naciones en desarrollo. En 1979, la cifra representó incluso cerca del 60%.

⁷⁴ Liquidez, es la cantidad de activos de reserva internacional disponibles para saldar desequilibrios temporales de balanza de pagos. Salvatore, Dominick. *Op. Cit.* p. 678.

⁷⁵ Los petrodólares fueron los dólares acumulados por los miembros de la OPEP en los años setenta. Los cuales, se obtenían a través de las exportaciones de petróleo. Mansell Carstens, Catherine. *Las nuevas finanzas en México*. Milenio/I.M.E.F./I.T.A.M. México, 1996. pp. 182-183.

De 1975 a 1979, México encabezó, con excepción de 1976 -año de crisis para la economía mexicana- la lista de los diez mayores prestatarios mundiales del euromercado.⁷⁶

Otro hecho importante que influyó, fueron las expectativas del incremento de los precios internacionales del petróleo. Esta situación se remarcó porque desde un principio, se estableció un círculo vicioso de la deuda. Pues, se contrataba deuda para pagar deuda ó bien, para pagar los intereses ó el servicio de ésta, dado que los créditos que llegaban al país eran contratados a corto plazo. Es decir, el pago del monto tenía que ser redituado de manera total –sin tomar en cuenta los intereses- en un plazo no mayor de un año.

Además, inmediatamente de finalizada la segunda guerra mundial, México siguió un modelo de desarrollo "hacia adentro" y las políticas nacionales, reorganizaron la industria de importación de artículos por productos de manufactura nacional. Lo cual, desembocó en una economía proteccionista con intervencionismo estatal, estrategia que se basaba en el incremento de la inversión pública. Después, durante la administración de 1971 a 1976 se elevó el gasto público, tomando en cuenta la posibilidad de impulsar las exportaciones como estrategia de desarrollo. De manera, que se financiaba el crecimiento a través de la contratación de créditos externos, en conjunto, acciones que determinaron y provocaron el endeudamiento externo del Estado mexicano en esta época.⁷⁷

A mediados de los años setenta en México, se descubrieron yacimientos de petróleo. Durante este auge petrolero, las exportaciones de este recurso natural se propiciaron por obvias razones. Lo cual derivó, en "abundancia" que provenía de la extracción y venta del hidrocarburo mexicano. Este entorno, fortaleció las expectativas del gobierno mexicano de seguir recibiendo las utilidades y beneficios que generaba este recurso, pues éstas se concentraban en más de un 75% en el petróleo. No obstante, en la década posterior, se manifestó la necesidad de reorientar el modelo de desarrollo del país hacia un modelo exportador y fue hasta los años ochenta cuando esto se volvió una prioridad. Ya que:

⁷⁶ Green, Rosario. *Lecciones de deuda externa de México, de 1973 a 1997. De abundancia y escaseces*. Fundación Colosio, A.C / F.C.E., México, 1998. p.25

⁷⁷ Cfr. Green, Rosario. *Op. Cit.* p. 24.

" [...] La estrategia de la industrialización por sustitución de importaciones resultó tener solamente un efecto limitado, y en el caso de América Latina una mezcla de entusiasmo excesivo, de banqueros del Primer Mundo incompetentes y corruptos y una inundación subsiguiente de petrodólares, llevaron a problemas económicos, políticos y sociales que culminaron en la crisis de la deuda de fines de los setenta y de los ochenta."

Sin embargo, las exportaciones de la nación seguían concentrándose en tres cuartas partes del total en el petróleo y éstas no se diversificaban lo suficiente por varios motivos. Una de las causas principales fueron las expectativas que tenía el país con respecto de éste recurso, lo cual tenía que ver con la entrada de divisas al país. Hecho tal, que proporcionó seguridad y confianza del gobierno mexicano, por las predicciones respecto a las expectativas de incremento de los precios internacionales del petróleo. Pues, los precios del hidrocarburo habían aumentando desde años atrás, en 1977 el precio por barril paso de 13 dólares aproximadamente a 30 dólares por barril en 1980.⁷⁶ Así, al suponer que la alza continuaría, la preocupación por el endeudamiento externo no tenía mucha relevancia, porque la estabilidad del auge petrolero había proporcionado al país, la posibilidad de seguir siendo sujeto de crédito de los bancos comerciales internacionales. De tal forma, que se continuó con esta misma tendencia, que años después fue llamada como el "círculo vicioso" de la deuda externa.

Pero, cuando los precios internacionales del petróleo empezaron a retroceder, la vulnerabilidad de la nación se hizo más evidente, y aún más con la dependencia que se sostenía de las exportaciones del hidrocarburo. Principalmente por dos aspectos; por un lado, las fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo y por el otro el aumento en las tasas de interés externas, que obligaban al país a destinar más divisas para el pago y el servicio de la deuda. Pues, la confianza que desató el contexto del incremento de los precios internacionales del petróleo, no sólo alentó la política económica de México ya que, las expectativas de incremento de los precios internacionales del hidrocarburo también las preveía el Banco Mundial. Por consiguiente, en 1980 el reporte anual *World Development Report* esperaba que el incremento de este recurso fuera de 35.10 dólares por barril en 1985 y de 40.85 para 1990, estimado una tasa de crecimiento anual del 3% durante la década de los ochenta.⁷⁹

⁷⁶ Lustig, Nora. *México hacia la reconstrucción de la economía*. El Colegio de México / F.C.E. México, 1994, p. 39.

⁷⁹ Lustig, Nora. *Op. Cit.* p.42.

En 1981 los precios mundiales del petróleo se derrumbaron y así, la situación del país empezó a cambiar en contra y la inestabilidad del país estaba saliendo a flote. La cual, provocó una fuerte fuga de capitales de la nación. Al mismo tiempo, la comunidad financiera internacional se tornó renuente a otorgar más préstamos en esos momentos, solicitados para aliviar un poco la situación que se había desatado. Sin embargo, los préstamos no se otorgaron y el escenario del país se agravó, convirtiéndose de forma, la herencia que recibiría la siguiente administración de 1982-1988.

Así, fue como se consolidó la posición de México dentro del grupo de los países sin capacidad de pago ya que, en 1982 las reservas internacionales del país estaban prácticamente agotadas haciéndose imposible la posibilidad de pago de la deuda y del servicio de ésta. Escenario que se remarcó, con el aumento de la fuga de capitales, que por un momento fueron imposibles de detener, provocando que la economía mexicana se contrajera y tanto el crecimiento como el desarrollo del país empezaron a retroceder. Razón principal para que la administración de 1982-1988, se enfocara en solventar la agravante situación de la nación. Por otro lado, la comunidad financiera internacional, aceptó formar parte del problema de la crisis de la deuda externa y se acordó como parte de la estrategia de solución, facilitar flujos de dinero fresco para el país. A través, de la adscripción en 1982 -en primera instancia- de una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en donde se "definieron las prioridades" que el gobierno debía de asumir, a fin de volver a ser sujeto de crédito".⁸⁰

Estas prioridades se referían a las medidas que tenía que llevar a cabo el país para mitigar los problemas desencadenados a partir de la crisis de la deuda externa. El gobierno debía cumplir con determinados objetivos: lograr el crecimiento económico, tomando en cuenta que en esos momentos, la economía se encontraba en recesión; disminuir el gasto público a fin de fortalecer las finanzas públicas; lograr la reducción de los índices inflacionarios; fomentar el ahorro interno; y uno de los aspectos más importantes, la revisión del sistema de protección externa, para integrarlo más a la producción.⁸¹ Éste último punto es muy significativo, porque plasma de manera integral el propósito fundamental, y era una de las partes fundamentales para la entrada del nuevo

⁸⁰ Rosas, María Cristina. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*. F.C.P. y S.J.I.E./Miguel Ángel Porrúa, México, 1999. p. 359.

⁸¹ Cfr. Batta, Víctor.(coord.) *Informe especial. El financiero*, México, 12 de febrero de 1995, p. 61.

modelo de desarrollo. De hecho, en esos momentos estaban vigentes los permisos previos así, que se requería de revisión para que éstos fuesen sustituidos por aranceles, para facilitar la entrada y salida de bienes y servicios al país, e inducir de esta manera a México hacia el libre comercio.

En 1984, hubo la necesidad de recurrir nuevamente al FMI, firmando otra carta de intención con este organismo ya que, los problemas persistían y la necesidad de capital no cesaba. La comunidad financiera internacional descubrió así, la fórmula con la cual, indirectamente podía persuadir al gobierno de seguir determinadas políticas, argumentando, que éstas fórmulas mejorarían la situación del país. No obstante, la estrategia del sexenio de 1982 a 1988 tenía como parte fundamental, impulsar el desarrollo económico, pero sabía que no contaba con recursos propios para reactivar la economía del país. Esta preocupación del gobierno, se ve claramente cuando se creía que a través del fortalecimiento del ahorro interno y los flujos de capital -vía inversión extranjera directa- se podían financiar los proyectos necesarios para el desarrollo del país. Es decir, ya que el país no contaba con recursos propios, era necesario buscar otros medios que financiar los proyectos, y como el endeudamiento externo ya no era un recurso tan fácil de conseguir, se empezó a analizar la posibilidad de que la inversión extranjera ayudase a México.

La administración de este entonces, visualizó desde un principio los problemas y las prioridades de la nación y empezó con la búsqueda de fórmulas para retener la fuga de capitales ó traerlos otra vez. Por consiguiente, la política que este gobierno siguió con respecto a la inversión extranjera, fue muy diferente a la de sexenios anteriores. Esto se debió al excesivo nacionalismo que se llevó a cabo ya que, se creía que la participación de los extranjeros dentro de la economía nacional, era un hecho que atentaba directamente a la soberanía del país. Así, se marcó una ruptura en relación a la concepción que se tenía de la inversión extranjera, percibiéndola ahora como elemento importante para lograr cumplir los objetivos económicos de México.

De esta manera, con el fin de captar activos, se optó por una política de mayor apertura hacia el capital foráneo y se planteó como objetivo, la reorientación de la producción nacional hacia los mercados mundiales. El Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 señala, "la importancia de la inversión extranjera directa, como complemento del ahorro nacional y como elemento impulsor, de la modernización de la planta

productiva.⁸² Es importante subrayar, que a partir de este gobierno, se establecieron las bases de la impetuosa necesidad de los flujos de capital internacionales, como instrumento financiador de los proyectos de desarrollo económico. Gobierno que argumentaba haber seguido "una activa política de promoción de la inversión extranjera directa en México."⁸³ La cual, fue normalizada para que pudiera ser un factor ventajoso y complementario dentro de la economía. Pues, el inversionista compartiría riesgos y ganancias, y con la debida regulación y normalización, podían apoyar de manera auténtica, induciendo el crecimiento y el desarrollo y sin afectar los intereses nacionales.

No obstante, los flujos de inversión extranjera directa durante la década de los ochenta fueron muy bajos, a pesar de que la posición y concepción en relación a la inversión extranjera de esta administración fue firme. Como consecuencia, no se cumplieron con las expectativas del sexenio, aunque el enfoque del gobierno no cambió, sino todo lo contrario, éste se reforzó aun más en el siguiente sexenio. En el cuadro 2, se puede apreciar con mayor detalle el comportamiento de la inversión extranjera directa durante este periodo, las cifras contenidas muestran, que los montos que llegaban al país en esos momentos, eran muy bajos. Como ejemplo, el año de 1984, que fue el que recibió tanto el porcentaje como el monto más alto de toda la década de los ochenta. Este año recibió 1, 429.8 millones de dólares, que en porcentaje corresponden al 3.0% de inversión extranjera captado en ese año. Corroborando así, una de las declaraciones del presidente de la República de ese entonces el 20 de julio de 1984, en la ciudad de México: "Efectivamente la inversión extranjera es una fracción mínima de la inversión total que hay en México, no pasa del 4 por ciento [...]"⁸⁴ Ciertamente, esto puede parecer incongruente pero no lo es, ya que, todavía en ese periodo se le daba más importancia y prioridad a la inversión mexicana que a la extranjera, a pesar de que la urgencia de capital.

⁸² Presidencia de la República. *Las razones y las obras. Gobierno de Miguel de la Madrid. Crónica del sexenio 1982-1988. Sexio año.* Unidad de la crónica presidencial. F.C.E. México, 1988. p. 345.

⁸³ *Ibidem.*

⁸⁴ Presidencia de la República. *Ideología y gobierno de Miguel de la Madrid.* Dirección General de Comunicación Social. México, 1988. p. 106.

Cuadro 2
Inversión extranjera directa 1980-1989.
(Millones de dólares)

Año	Inversión anual total	Porcentaje de crecimiento anual*
1980	1,622.6	**
1981	1,701.1	1.05%
1982	626.5	0.4%
1983	683.7	1.1%
1984	1,429.8	3.0%
1985	1,729.0	1.2%
1986	2,424.2	1.4%
1987	3,877.2	1.6%
1988	3,157.1	1.0%
1989	2,499.7	1.0%

Fuente: INEGI. Banco de información económica. En www.inegi.gob.mx

Notas: * Porcentajes aproximados. ** El porcentaje correspondiente a ese año no se calculó, por que el dato anterior a éste, no se encontró.

En 1985, con las catastróficas consecuencias de los temblores que sacudieron gran parte del país, los problemas de intensificaron. De manera que se firmó otra carta de intención con el FMI. Perfilando a la nación aún más, hacia la restructuración y desregulación de la economía mexicana. Las reformas estructurales que el país tenía que llevar a cabo, eran prioritarias, por la necesidad de crecimiento para propiciar la apertura, del país hacia el exterior tanto a nivel comercial, como a nivel de inversión. Las reformas que se aplicarían en México abarcan básicamente tres áreas; el sector público, el comercio exterior y la inversión extranjera:

[...]. En torno al sector público, México modernizaría, vendería o cerraría 300 de sus empresas paraestatales. Los recortes se harían en los sectores no estratégicos, por lo cual se esperaba que pocas industrias permanecieran en manos del Estado. En materia comercial se aceleraría la apertura de los mercados internos, eliminando las cuotas y licencias para la importación y reduciendo los aranceles a niveles mínimos. [...] Por lo que se refiere a la inversión extranjera directa, ésta debía promoverse sin descuidar los intereses nacionales.⁸⁵

En 1986, la situación de la economía del país se tornaba más frágil, pues, los precios internacionales del petróleo habían caído otra vez y ésta ocasión, a más de la

⁸⁵ Green, Rosario. *Op Cit.* p. 284.

mitad. Además, de que las exportaciones mexicanas todavía provenían en un 68% del petróleo, aunado la posibilidad de declararse en moratoria. Acción tal, que puso en alerta a la comunidad internacional y a los Estados Unidos. Porque, se podría desatar una crisis financiera internacional, consecuencia de la incapacidad de pago del gobierno mexicano. Con esto, se manifiesto otra vez la indudable intervención de los organismos internacionales, para dar solución al problema.

Por otro lado, era necesario el cambio en el modelo de desarrollo, para poner fin al modelo ISI y adoptar el libre comercio. A fin, de que para 1986 el cambio fuera contundente ya que para ese año, se esperaba uno de los acontecimientos más importantes en el país, la firma del Protocolo de Adhesión al GATT, acto que manifestó la inserción absoluta de México al libre comercio. El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio),⁸⁶ fue un organismo internacional, que surgió después de la segunda guerra mundial, con el fin de regular y de expandir las relaciones comerciales multilaterales en el mundo. La génesis de éste organismo la podemos encontrar en la Carta de La Habana de 1947, que establecía la institución que regiría el ámbito comercial a nivel internacional, albergando las influencias económicas de carácter librecambista del momento. Ofrecía, dos grandes esperanzas -que en esos momentos tanto hacían falta, después del derrumbe de Europa y Japón- y que su vez son los dos grandes objetivos que ofrecía éste organismo a los países miembros: "prosperidad económica y paz."⁸⁷

Con el paso del tiempo, las relaciones entre los países miembros se fueron fortaleciendo, al mismo tiempo que daban auge y prosperidad a uno de los actores internacionales ahora más importantes; a las empresas transnacionales. Es importante resaltar que la aparición de éstas empresas no fue exclusiva de éste periodo, pero la importancia que tomaron estas empresas con el establecimiento del GATT fue de suma importancia. Ya que, se reforzó la participación de éstas empresas en el ámbito mundial, elemento que repercutió de manera directa en la expansión del comercio internacional. La decisión de México de integrarse al GATT se plasmó en dos grandes tácticas, primera, en la de abrir la economía; con la cual se esperaba que desataría una industria eficiente, que

⁸⁶ GATT, son las siglas de este organismo en inglés.

⁸⁷ Gutiérrez Haces, María Teresa. *Del GATT al Tratado de Libre Comercio: algunas consideraciones sobre el acuerdo tripartito Canadá -Estados Unidos- México*. en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambriil, Monica C. Editoras. *El tratado de libre comercio, entre el viejo y el nuevo orden*. U.N.A.M./C.I.S.E.U.A. México, 1992. p. 18.

con el tiempo generaría productos que integrarían aún más al país en el comercio internacional. Segundo, que éste comercio se efectuara bajo normas y reglas plasmadas en el organismo; que promueven el comercio y que están en contra del proteccionismo.⁸⁵ De manera, que las relaciones de intercambio comerciales generarían divisas la apertura sería el epicentro que desataría eficiencia. Pues el libre comercio,

“1º Contribuye a la estabilidad macroeconómica, al permitir que los precios internacionales influyan, sustantivamente, en la evolución de los precios domésticos.

2º Allienta la eficiencia microeconómica, al generar una estructura de precios que favorece a los sectores con potencial exportador.

3º “es el camino sólido y sostenible” para mejorar el nivel de vida de la población, ya que “sus beneficios se distribuyen” entre las mayorías de trabajadores y consumidores.”⁸⁶

Así, en un futuro la participación del país a nivel mundial, no sería única y exclusivamente con el comercio ya que, debido a las tendencias globales de interconexión del mundo, tanto las finanzas, la inversión extranjera y el comercio tenderían a incorporarse dentro de la red global. La entrada de México al GATT se realizó el 24 de agosto de 1986, después de un intento fallido en los setenta, siendo el miembro número 92. Este acto unilateral manifestó la intención, de romper con el modelo de desarrollo anterior, a fin de vincularse hacia el librecambismo, hecho histórico que marco el fin del modelo endógeno y el principio del modelo de desarrollo exógeno. Además, no fue un acto tan fácil como parece, porque el gobierno, se vio en la necesidad de establecer nuevas reglas en tanto al libre comercio. Aparte de que la reestructuración y la desregulación, eran de suma importancia para efectos de éste por lo cual, era necesario cambiar el sistema de permisos previos por aranceles.

⁸⁵ Cfr. Peñalosa Webb, Tomás. *La adhesión de México al GATT*. Comercio Exterior, México, vol.35, núm.12, diciembre de 1985, pp. 1160-1168.

⁸⁶ Senado de la República LIV Legislatura. *El comercio de México con el mundo: ¿hacia dónde se dirige?*. Relatoria. Senado de la República, México, 1990, p.11.

2.2. La aportación de las empresas transnacionales en la inserción de México a la dinámica global.

Debido al cambio del modelo de desarrollo en el país, en los años ochenta, hubo la necesidad de adecuar la estructura macroeconómica de la nación al nuevo modelo. Aspecto que requería de diversos cambios y reformas a fin de adaptar en México el nuevo modelo de desarrollo hacia afuera. Aplicando así, las medidas de reestructuración y de desregulación necesarias, para que la estructura económico-política fuera compatible con el modelo entrante y a la vez, se preparara la inclusión ó la inserción de México a la dinámica global. Pues, las características coyunturales de la economía mundial se tornaban cada vez más hacia el proceso de la globalización económica, de ahí la importancia de que se cumplieran con los requerimientos del modelo para que se garantizara la participación de la nación a este proceso. Como primer paso, se encontraba la instauración del modelo de desarrollo exógeno. Debido, a que el liberalismo comercial es la columna vertebral de la globalización. Modelo que armoniza con la pretensión de dinamizar e intensificar la economía mundial en el proceso de la globalización económica. De modo que el gobierno mexicano tenía que llevar a cabo las acciones y medidas, para que la estructura económica del país correspondiera con las tendencias del escenario internacional. Además, "para un grupo importante de analistas y políticos, la globalización propicia que se grave hacia un modelo básico de políticas económicas y de formas comunes de producir y organizar la vida económica,"⁹⁰ lo que denominó como convergencia de las políticas económicas y la gravitación hacia un modelo económico "único,"⁹¹ que Enrique Iglesias y otros denominaron, "el nuevo consenso latinoamericano" ó "la tendencia hacia la convergencia", que se integró por cuatro pilares:⁹²

"1. Razonable estabilidad macroeconómica con finanzas públicas y política monetaria sanas, para alcanzar una relativa estabilidad de precios.

⁹⁰ Suárez Dávila, Francisco. *Convergencia y diversidad de las políticas económicas nacionales ante un mundo globalizado: el caso de México*. en Banco Nacional de Comercio Exterior. *México: transición económica y comercio exterior*. Bancomex/F.C.E. México, 1999, p.178.

⁹¹ *Ibidem*.

⁹² Edwards, Sebastian. *Crisis and reform in Latin America. From despair to hope*. Banco Mundial, Oxford University Press, 1995, p. 48, citado en Suárez Dávila, Francisco. *Op. Cit.* p. 185.

2. La reforma del Estado para hacerlo más eficaz en el cumplimiento de sus funciones, menos obeso en su dimensión y más claro en objetivos esenciales.
3. Una apertura comercial para lograr aparatos industriales más competitivos y capaces de insertarse eficientemente en el nuevo mundo globalizado.
4. En forma más reciente, y por los estragos que las políticas de ajuste han provocado en los grupos de más bajos ingresos, una nueva política social orientada a mitigar dichos costos, favorecer una mayor equidad y mejorar la distribución del ingreso.⁹³

Estos cuatro pilares actuaron en primer instancia, como los objetivos centrales que se desglosaron de manera más específica, a través de diez políticas ó áreas de reforma de la política económica que son: disciplina fiscal, revisión de las prioridades del gasto público, reforma tributaria, liberalización financiera, políticas cambiarias, liberalización comercial, promoción a la inversión extranjera directa, privatización, desregulación y reforzamiento de los derechos de propiedad.⁹⁴ En base con estas tendencias, las políticas de la reforma económica ó de cambio estructural que se aplicaron en el país, se encuentran plasmados en cuatro puntos: 1 la apertura ó liberalización comercial; 2 la desregulación; 3 el saneamiento de la finanzas públicas y 4 la flexibilización y promoción de las condiciones de entrada y operación de la inversión extranjera directa.

No hay que perder de vista, que este cambio estructural fue inducido debido a que existían presiones tanto internas como externas que derivaban principalmente de la crisis de la deuda externa. Por un lado, estaba el pago tanto de intereses como del total de la deuda y por otro, la falta de liquidez en el país hacían difícil y casi imposible cumplir con sus obligaciones financieras. Por lo cual, el gobierno mexicano se vio obligado a buscar apoyo para poder encontrar vías alternas de financiamiento, lo que llevó a México en primer instancia, a firmar con el FMI una serie de cartas de intención a partir de las cuales se instauró el librecambismo en el país. El cuadro 3, expone la serie de Cartas que suscribió el país con este organismo, en el decenio de los ochenta. Dentro del cual, se aprecia la tendencia hacia el libre comercio, que se pretendía establecer ó inducir. Políticas que se empezaron a aplicar en el año 1982.

⁹³ *Ibidem*.

⁹⁴ Para abundar más o ver de manera más clara a que se refieren las diez áreas de reforma política del consenso latinoamericano véase Suárez Dávila, Francisco. *Op. Cit.* pp.187-195.

Cuadro 3
Cartas de intención suscritas por México con el FMI en la década de los ochenta: las políticas más importantes en relación al libre comercio.

<i>Año</i>	<i>Política</i>
1982	No se libera el comercio externo; revisión del sistema de protección buscando una mayor integración de la producción.
1984	Liberalización de permisos previos de importación.
1985	Se acelera el proceso de sustitución de permisos por aranceles iniciado en 1984.
1986	Prosigue el proceso de liberalización.
1989	Propiciar un proceso de sustitución de importaciones, una mayor integración del país a la economía mundial y reducir la dispersión de los aranceles.

Fuentes: Rosas, María Cristina. *Op. Cit.* y Batta, Víctor. *Op. Cit.* p.61.

Por otro lado, el primer punto de la reforma económica, fue la apertura o liberalización comercial, y se refiere básicamente al objetivo prioritario de insertar a la economía dentro del comercio mundial. Aspecto tal, que dio continuidad al modelo liberal y con la adhesión de México al GATT en 1986, se pretendía evitar y suplir respectivamente, las trabas proteccionistas al comercio internacional de los permisos previos por aranceles. En segundo lugar, se encuentra la desregulación, que tenía como propósito, optimizar la calidad de las instituciones de gobierno que normaban la actividad económica del país. Para crear el ambiente propicio, para una eficiente asignación de recursos, pues en la mayoría de los casos, éstas se sustentaban en los aspectos tanto legales como de decisión pública. El tercer punto, referente al saneamiento de las finanzas públicas y tenía como fin liberar de la enorme carga que tenía el Estado, en relación a la monumental transferencia de recursos al sector paraestatal. Además, de los diversos subsidios que este hacía llegar a los diferentes sectores económicos, lo que concluyó con el proceso de privatización de las empresas.

El último punto a tratar es el referente a la flexibilización y promoción de las condiciones de entrada y operación de la inversión extranjera directa, tema esencial e importante para fines de esta investigación. En éste punto, se manifiestan de cierta forma y en primer instancia –algo que es muy importante tener en cuenta- las relaciones entre

México y las empresas transnacionales. Relaciones un tanto distantes, pues no existió de manera formal algún foro ó mesa de negociación entre estos dos actores. Aunque sí la hubo, de carácter político-económico y tenían como propósito, la entrada de inversión extranjera directa al país. Así, en el sexenio de 1988-1994 se señalaba que:

" La política de inversión extranjera tiene como uno de sus instrumentos de acción la desregulación. En este contexto se sitúa la nueva normatividad que sobre inversión extranjera ha expedido la actual administración, tendiente a dar mayor certidumbre en lo que los criterios y condiciones aplicables a la misma se refiere. Estos avances legislativos se reflejarán en mayores flujos de capital del exterior a nuestro país en los próximos años."⁹⁵

Por lo tanto, con la flexibilización de las condiciones de entrada y operación de la inversión extranjera directa, se garantizaría la entrada de empresas transnacionales y de capital al país. Además, las empresas transnacionales traerían al país tecnología -entre otros- para poder instalar sus plantas o subsidiarias, y utilizando así, las ventajas que México les facilitaba.⁹⁶ De esta forma, el país encontraría un lugar ó una posición dentro del escenario de la globalización. La estrategia de México se basaba, en que las relaciones comerciales de intercambio con el exterior, fueran la formula para reactivar la economía. Además, se tomaban en cuenta las ventajas que la IED traería a la nación. Como son, la tecnología, las técnicas de dirección y en especial, la inserción del aparato productivo mexicano de las redes de producción global de las empresas transnacionales. Convirtiéndose éste, en uno de los aspectos más importantes de la llegada de las grandes empresas transnacionales. Porque, las empresas mexicanas se irían incorporando a la producción global, como proveedores de cualquiera de los insumos y/o componentes de los bienes que estas empresas llevan a cabo. Propiciando así, un intercambio de productos entre las empresas nacionales y las transnacionales.

Una ventaja importante con la que cuenta México es la mano de obra abundante y barata. Características que atraerían a las empresas transnacionales y localizarían en la nación, como un lugar en donde reubicar los procesos de producción globales.

⁹⁵ Secretaría de hacienda y crédito público. *La planeación del desarrollo en la década de los noventa. Antología de la planeación en México*, Tomo 22, F.C.E. México, 1992, p. 250.

⁹⁶ Ya que, "cada nación tiene sus recursos, naturales y humanos, financieros, tecnológicos tanto en términos de fuerza de trabajo, de producción, como en términos de mercado de consumo. Es para acceder a estos productos que las empresas se instalan en cada país." en Arellano, Leandro. *Estrategia de México ante el desarrollo económico mundial en un mundo globalizado*. Relaciones Internacionales, F.C.P. y S. Coordinación de R. I. UNAM, México, núm. 63, julio-septiembre de 1994p. 46.

Encontrando aquí, una de las partes fundamentales de la actuación de México dentro de la globalización. Pues, se participaría directamente dentro de los procesos de producción global de las empresas transnacionales en un modelo o sistema de producción posfordista que acompaña o va de la mano con la globalización. Ya que, los procesos de producción que utilizan las empresas transnacionales, se desplazan a los países o las naciones que les procuran o proveen de mayores ventajas, lo que se traduce, en grandes ganancias y rentabilidad. En caso de que las condiciones originales de entrada cambien, se irían a otro lugar más conveniente.

"De esta manera, la administración de costos, esencial en la competencia global, induciría la inversión extranjera directa hacia México, donde empresas transnacionales establecerían capacidad instalada como parte de sus redes globales. Entonces, se reactivarían la producción y el empleo nacionales y se encadenarían progresivamente los procesos productivos de estas grandes transnacionales a los de las empresas mexicanas que, de modo gradual, se tornarían en sus proveedores. Por otro lado, la reciprocidad comercial de otros países daría pie a que surgieran exportadores mexicanos que se irían multiplicando e incrementando sus ventas al exterior. A su vez, estas tendencias y su efecto favorable en el ingreso inducirían una demanda en continuo aumento por bienes no comerciables y, consecuentemente, en su producción. En esta perspectiva, la inserción en la economía mundial abriría posibilidades para la renovación tecnológica, la reorganización productiva y el estímulo a la actividad económica, en una situación apremiante en la que el país no había logrado articular una respuesta satisfactoria a su crisis de endeudamiento."⁹⁷

Asimismo, es conocer cuales son las empresas transnacionales más importantes que operan en el país y por lo menos las treinta empresas más importantes. En el cuadro 4 se aprecia con detalle, cuales son éstas en el año 2000. Aclarando además, que la presencia de estas empresas el país, data de principios del siglo pasado y a la fecha podemos encontrar más de cien empresas transnacionales con operaciones instaladas en la nación. De los datos más importantes que se rescatan del cuadro 4, son los relativos al sector a que estas empresas se dedican y el país de origen de las mismas. De los sectores más destacados entre las treinta empresas, son básicamente dos; el sector automotriz y la electrónica. Las primeras cinco empresas realizan actividades del sector automotriz, a excepción de la posición número cuatro que corresponde a Wall-Mart que es una empresa que tiene actividades relacionadas con el comercio. Las otras cuatro

⁹⁷ Lecuona V. Ramón. *Algunos rasgos de la transición mexicana a la economía global. En México transición económica y comercio exterior. F.C.E. México, 1999. p. 145*

empresas que sí corresponden al sector automotriz son: DaimlerChrysler, General Motors Volkswagen y Ford Motor Company consecutivamente.

Cuadro 4.
Las 30 empresas transnacionales más importantes en México en el año 2000.

Posición	Nombre de la empresa	País de origen	Giro
1	DaimlerChrysler de México Holding	EUA/Alemania	Automotriz
2	General Motors de México	EUA	Automotriz
3	Volkswagen de México	Alemania	Automotriz
4	Wall-Mart de México	EUA	Comercio
5	Ford Motor Company	EUA	Automotriz
6	IBM de México	EUA	Electrónica
7	Nissan	Japón	Automotriz
8	Motolora de México	EUA	Electrónica
9	Sabritas	EUA	Alimentos
10	SBC Telecomunicaciones	EUA	Telecomunicaciones
11	GE de México	EUA	Holding
12	Nestlé México	Suiza	Alimentos
13	Hewlett-Packard de México	EUA	Electrónica
14	Procter & Gamble	EUA	Prods. cuidado personal
15	Coca-Cola de México	EUA	Bebidas
16	Phillips	Holanda	Electrónica
17	Sony de México	Japón	Electrónica
18	Grupo Celanese	Alemania	Petroquímica
19	NEC de México	Japón	Electrónica
20	Siemens	Alemania	Maq. y equipo eléctrico
21	Grupo Kodak	EUA	Equipo fotográfico
22	Dupont	EUA	Química
23	Colgate-Palmolive	EUA	Prods. cuidado personal
24	LG Electronics	Corea del Sur	Electrónica
25	Lucent Technologies	EUA	Telecomunicaciones
26	Panamco México	EUA	Bebidas
27	Apasco	Suiza	Cemento
28	Pepsi.Gemex	EUA	Bebidas
29	Ispat Mexicana	Holanda	Acero
30	Bayer de México	Alemania	Química

Fuente: Mendiola Gerardo. *Las 100 multinacionales más importantes en México*. Expansión, México, año XXXI, núm. 799, 13-27 de septiembre de 2000, p.63.

Nota: Dentro de esta lista no se tomaron en cuenta a empresas transnacionales del giro bancario o financiero por razones de este trabajo.

A su vez, las empresas transnacionales que se mencionaron antes, son las más importantes a nivel global y el origen de estas cuatro empresas corresponde a dos países. En primer lugar a Estados Unidos con dos empresas, en la 2ª y 5ª posición y en segundo se encuentra Alemania con una empresa en la 3ª posición y una fusión con Estados Unidos en la 1ª posición es decir, la empresa DaimlerChrysler. El sector más importante es la electrónica y la posición de las empresas en este sector varía mucho y no están dentro de las primeras cinco posiciones aunque, el número es más alto. Las empresas de este sector son siete: IBM, Motorola, Hewlett-Packard, Phillips, Sony, NEC y LG Electronics y el origen de estas empresas corresponde a cuatro países. En primer lugar Estados Unidos con las empresas IBM, Motorola y Hewlett-Packard en las posiciones 6, 8 y 13 correspondientemente. El segundo país mayoritario es Japón con dos empresas, Sony y NEC en las posiciones 17 y 19 seguido de Holanda, en la posición 16 con la empresa Phillips y por último Corea del Sur en la posición 24 con la empresa LG Electronics. El origen de la mayoría de estas empresas es del vecino del norte –más de la mitad- y dentro de las primeras cinco empresas, tres provienen de este país además, de la fusión con Alemania de la 1ª posición debido a las estrategias de estas empresas y la cercanía de México con este país, lo han propiciado en cierta forma.

Por otro lado, también es importante conocer cuales son las empresas transnacionales más importantes en el mundo. Ya que de ahí, se desprenden las empresas transnacionales más importantes en el país. Así, el cuadro 5 contempla las 30 empresas transnacionales más importantes en el mundo y muestra el país de origen y el giro ó la industria a la que pertenecen estas empresas. Al igual que en el cuadro anterior se muestra una tendencia y gran participación ó predominancia de las empresas de origen estadounidense. Pues, 7 de las 30 empresas son de Estados Unidos y los tipos de industrias son: automotriz, electrónica y petroquímica. De las empresas que coinciden en México son: Ford Motor, General Motors, IBM, General Electric, empresas que a su vez, se encuentran dentro de los primeros 10 lugares en ambos cuadros. El siguiente país con mayor número de empresas transnacionales es Alemania con 6 empresas y entre las cuales destaca también la industria de la electrónica, automotriz y petroquímica. Le sigue Japón con 5 empresas, cuatro de las cuales pertenecen al sector automotriz y una a la electrónica.

Cuadro 5.
Las 30 empresas transnacionales más importantes en el mundo.

Posición	Empresa	País de origen	Giro
1	General Electric	EU	Electrónica
2	Ford Motor Company	EU	Automotriz
3	Royal Dutch/Shell Group	Países Bajos/ Reino Unido	Petroquímica
4	General Motors	EU	Automotriz
5	Exxon Corporation	EU	Petroquímica
6	Toyota	Japón	Automotriz
7	IBM	EU	Electrónica
8	Volkswagen Group	Alemania	Automotriz
9	Nestlé SA	Suiza	Alimentos
10	Daimler-Benz AG.	Alemania	Automotriz
11	Mobil Corporation	EU	Petroquímica
12	FIAT Spa	Italia	Automotriz
13	Hoechst AG	Alemania	Química
14	Asea Erown Boven (ABB)	Suiza	Electrónica
15	Bayer AG	Alemania	Química
16	Elf Auitaine SA	Francia	Petroquímica
17	Nissan Motor Co., Ltd.	Japón	Automotriz
18	Unilever	Países Bajos/ Reino Unido	Alimentos y artículos de cuidado personal
19	Siemens AG	Alemania	Electrónica
20	Roche Holding AG	Suiza	Química
21	Sony Corporación	Japón	Electrónica
22	Mitsubishi Corporación	Japón	Electrónica
23	Seagram Compañía	Canadá	Beverages
24	Honda Motor Co., Ltd.	Japón	Automotriz
25	BMW AG	Alemania	Automotriz
26	Alcatel Alsthom Cie	Francia	Electrónica
27	Phillips Electronics N.V.	Países Bajos	Electrónica
28	News Corporation	Australia	Media
29	Phillip Morris	EU	Alimentos y Tabaco
30	British Petroleum (BP)	Reino Unido	Petroquímica

Fuentes: United Nations. *World Investment Report 1999; Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Transnational Corporations, Nueva York, vol. 8, núm. 3, diciembre de 1999, pp. 55-100.

Así, en México se concentran las empresas transnacionales estadounidenses porque aprovechan las diversas ventajas que les ofrece el país. Ésta es la razón fundamental por la cual, la producción global ha jugado un papel muy importante dentro de la teoría o paradigma OLI pues, a partir de los tres principios fundamentales del OLI, una empresa transnacional puede dirigir ó llevar a cabo la producción, fabricación ó manufacturación de productos, bienes ó servicios en distintas naciones según sus estrategias. Buscando finalmente países en donde se generen u obtengan una mayor ganancia ó rentabilidad. Razón por la cual, las empresas trasnacionales estadounidenses, desde tiempo atrás han buscado en México estas ventajas. Asimismo, Michael J. Twomey afirma que las empresas transnacionales y en específico las provenientes de los Estados Unidos "se ubican de preferencia en los sectores más dinámicos, concentrándose en los en los que presentan barreras de entrada, en especial creadas por las economías de escala y por los requisitos tecnológicos."⁹⁸

En el caso específico de México, desde la década de los años setenta el sector de la industria maquiladora, ha acaparado gran parte de los flujos de capital extranjero. Debido a que en 1965, se interrumpió el programa de braceros, y en lugar éste se instauró el programa de maquila. Mediante el cual, el gobierno mexicano aprovecho como un medio útil para generar empleos ya que, las disposiciones estadounidenses en materia de reexportación tenían un trato especial⁹⁹ pues:

"Las maquiladoras ya proporcionan empleo a casi medio millón de trabajadores, lo cual representa más o menos la quinta parte de la fuerza laboral en el sector de las manufacturas. La mayor parte de las labores consiste en operaciones sencillas, repetitivas, con artículos importados manufacturados en forma parcial. Por ello, no sorprende que el valor agregado nacional sólo represente la cuarta parte del valor de la producción. Tiene más importancia el hecho de que los sueldos y los salarios representan la mitad del valor agregado, y que el uso de los insumos adquiridos localmente sólo llegue a 2% del total de los insumos. Las maquiladoras son una fuente importante de divisas extranjeras."¹⁰⁰

De hecho, una empresa transnacional se instaura en un país –anfitrión- porque desea aprovechar sus ventajas organizativas en la producción, además de las aportaciones secundarias que están relacionadas con la demanda. Como lo es, la

⁹⁸ Twomey, Michael. *Op. Cit.* p. 147.

⁹⁹ *Ibidem* p. 144.

¹⁰⁰ *Ibidem* pp. 145-146.

sustitución de las exportaciones del país de origen de las empresas transnacionales y las ventas de productos en los países anfitriones. Efectivamente, "los Estados Unidos han tenido una considerable inversión externa directa desde finales del siglo XIX, especialmente en México y Canadá".¹⁰¹ Ya que, directa ó indirectamente México ha contribuido a que las empresas transnacionales, visualicen y aprovechen las diferentes ventajas que el país les puede proporcionar, y ciertamente:

"En México han disminuido los activos reales por trabajador, y por otro tanto ha ocurrido con el promedio de los salarios reales. El crecimiento de la FDI en el procesamiento de las exportaciones –maquilas- es sin duda importante. Como también lo es el descenso general de los salarios reales en México, de 50% durante los años ochenta. La diferencia porcentual entre los salarios en las filiales estadounidenses y el total de la industria manufacturera en México se ha estacionado entre 30 y 40%, mientras que la diferencia porcentual entre el total de las manufacturas y las maquilas descendió de 50 a 25% en las dos últimas décadas. " ¹⁰²

Finalmente, para las empresas transnacionales es fácil localizar ventajas en una nación. Pero, la entrada e instauración de estas empresas en México, necesitó de un marco legal acorde al sistema liberal. Así, para que el país acogiera dentro de sus fronteras a empresas transnacionales, fue necesario llevar a cabo determinadas reformas, disposiciones y una serie de reestructuraciones macroeconómicas, que se empezaron a aplicar a finales de la década de los ochenta.

¹⁰¹ *Ibidem.* p.83.

¹⁰² *Ibidem.* p. 94.

2.3. Estrategia de las empresas transnacionales en el marco del TLCAN.

Posterior al impetuoso proceso de reestructuración y desregulación en el país que se había estado procurando durante la década de los ochenta y principios de los años noventa, en 1994 y en continuidad al sistema global, México decidió suscribir un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Quedando así, más que clara la decisión e intención del gobierno mexicano de seguir el curso de la apertura y de inserción al proceso de la globalización económica, acto considerado, como el elemento más importante y el que consumó el cambio estructural en la nación. Pues, con la firma de este tratado, culminó el proceso de apertura de la economía mexicana, aspecto que fue aprobado por la comunidad internacional. Ya que, éste alentaba a los inversionistas de los Estados miembros a buscar oportunidades de mercado e inversión en cualquiera de ellos, y por consecuencia en México se reforzó la postura del gobierno mexicano, de captar capital extranjero al país, pero esta vez, a través del TLCAN, no obstante:

"Si bien la velocidad y profundidad con que se llevaron a cabo las reformas en las distintas áreas del programa fue diferente, la instrumentación de los cambios estructurales ganó al gobierno mexicano el reconocimiento y apoyo de los organismos financieros multilaterales, de los países industrializados, de la comunidad financiera internacional y, en general, de la gran empresa tanto externa como nacional. Este aval se reforzó notablemente una vez que se iniciaron las negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que daría un marco formal a la integración de hecho que se venía dando."¹⁰³

El TLCAN, es uno de los tres bloques económicos ó regionales que hay en el mundo. El regionalismo, es un conjunto de políticas que se encuentran manifiestas en un convenio, alianza -comúnmente llamado tratado- en el cual, predomina fundamentalmente el carácter económico y en donde, las diferentes regiones ó bloques económicos – Europa, Norte América y el Este de Asia- se encuentran en una especie de batalla por la supremacía económica -y hasta cierto punto geopolítica- a fin de conseguir una mejor posición en el mundo. Es decir, dentro del proceso de la globalización económica hay una

¹⁰³ Lecuona, Ramón V. *Op. Cit.* pp. 146-147.

la lucha ó competencia económica entre los bloques regionales los cuales, son encabezados ó dominados por un hegemón ó líder regional. Así el regionalismo, es una de las fases ó de las partes fundamentales, que se han manifestado a través del proceso de la globalización económica.

El regionalismo económico se puede definir como, la formación de disposiciones comerciales preferenciales, entre grupos de países de una región geográfica; y un bloque comercial es la asociación de países que reducen sus barreras comerciales en diferentes rubros, como puede ser en; bienes, servicios, inversión y en capital. La diferencia básica y fundamental entre el regionalismo y la globalización radica, en que la primera es carácter económico, pero con acotación geográfica en una zona, y la segunda, también se manifiesta en el ámbito económico pero, sus alcances pueden abarcar otros rubros como puede ser el ámbito de las comunicaciones. Además, de que ésta se manifiesta a nivel internacional, mundial ó global es decir, los alcances de la globalización no pueden ser coartados, ésta puede llegar tanto a Brasil como a Sri Lanka, pues:

"[...] el escenario operativo de la regionalización, en términos geográficos, es un conjunto de países ó una región. Los bloques establecen así las barreras proteccionistas frente a otras economías mundiales, sea para favorecer la asociación de sus recursos a fin de robustecer sus economías con miras a conquistar mercados externos, sea para garantizar la sobrevivencia de actividades económicas que no podrían hacer frente a la libre competencia internacional."¹⁰⁴

El 1º de enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte el cual, suscribieron los gobiernos de los países de Estados Unidos, Canadá y México. Este tratado entre otras cosas, compromete a México frente a sus análogos a liberalizar en materia de inversión. Asimismo, con este tratado se reconoce el vínculo primordial entre las partes –los Estados contratantes- que es la liberación de los flujos de capital y del comercio, ya que éstos son los factores esenciales para alcanzar una zona de libre comercio.¹⁰⁵ Este tipo de acuerdos, para un país como el nuestro representó –y representa aún- la adopción irrevocable de políticas económicas y comerciales de

¹⁰⁴ Lozano Lucrecia, *Op. Cit.* p. 47.

¹⁰⁵ Cfr. Leycegui, Beatriz. *Introducción. ¿Socios naturales?. Una visión general.* en Leycegui, Beatriz y Fernández de Castro, Rafael. *¿Socios naturales?. Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.* ITAM/ Miguel Ángel Porrúa, México, 2000, p. 57.

carácter sumamente liberal,¹⁰⁶ que el México había empezado a implementar años antes. Los aspectos más importantes para fines de esta investigación, son los relativos al enfoque sumamente flexible que fue adquiriendo el rubro de la inversión extranjera.

A pesar, de que en gobiernos anteriores se empezó a procurar el carácter liberal de la inversión extranjera, con el TLCAN se agudizó esta orientación. Debido a la situación que años antes había atravesado el país, –prácticamente de endeudamiento externo y de insolvencia en los años ochenta- hicieron ver que la posibilidad de firmar este acuerdo, podía ser una buena estrategia, a fin de captar capital extranjero. Pues, a pesar de que los cambios se habían empezado desde el decenio pasado -en relación a la reestructuración macroeconómica de índole liberal- con los antecedentes históricos del país –de expropiación y nacionalización del petróleo- el capital no se atrevía a llegar a la nación. Por lo cual, su comportamiento se tornaba un poco escéptico. Sin embargo, la firme posición del gobierno mexicano de atraer inversión extranjera ,se mantuvo estable y esta actitud se fortificó con del TLCAN, pues dentro de este tratado se instrumentaron diversos elementos para dar seguridad y estabilidad a los inversionistas, y por supuesto a las empresas transnacionales, elementos y aspectos que se encuentran expuestos en el capítulo 11 de este tratado. Así, la razón por la cual la presencia de un bloque regional incentiva o influye en la captación de flujos de inversión extranjera directa es porque:

“[...] Los esfuerzos integracionistas ponen en movimiento las actividades de las Empresas Transnacionales que elevan el nivel agregado de la inversión extranjera directa en la región, medida a partir de los flujos y stocks totales, o por el porcentaje de las acciones contabilizadas por las sucursales de las Empresas Transnacionales a nivel regional. Así, se dice que la integración económica regional produce un *efecto de creación de inversión*.”¹⁰⁷

De esta manera, la actitud de competencia –entre y/o de los diferentes bloques ó regiones comerciales- en los mercados globales ha llevado a las empresas

¹⁰⁶ A través del TLCAN, Canadá y los Estados Unidos aseguran que futuras administraciones en nuestro país, no tengan la oportunidad de desmantelar de manera unilateral las políticas referentes al tratamiento de la inversión extranjera. en López González, Francisco. *El capítulo 11 del TLCAN y la posición tradicional de México respecto a la inversión extranjera*. Lex. Difusión y análisis, 3ª época, año III, núm. 28, México, octubre de 1997, p.42.

¹⁰⁷ United Nations. *Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s, North America and Developing Countries*. United Nations Centre on Transnational Corporations, Julio de 1990, p. 1, citado en Rosas González, María Cristina. *Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?*. Relaciones internacionales, F.C.P. y S. Coordinación de R.I. UNAM, México, núm. 71, julio-septiembre de 1996, p. 35.

transnacionales a buscar nichos ó ventajas que puedan hacer rendir aún más sus utilidades. Porque, la conducta y/o las inversiones efectuadas por las empresas transnacionales se rige a través de diversas estrategias. Las cuales son desplegadas dentro de un entorno internacional o global sumamente cambiante, al igual que sumamente competitivo. De ahí, la presencia de empresas transnacionales en diferentes países y regiones, pues aprovechan las ventajas que las naciones les pueden ofrecer. Ya que el regionalismo, es un entorno sumamente fortalecedor. Pues apoya a que un gran número de empresas transnacionales, lleguen a convertirse ó a generarse en el interior de otras regiones. Promoviendo siempre, la idea dinamizadora-económica-liberal de la globalización:

"La regionalización y el proceso globalizador esbozan un complejo panorama internacional en el cual coexisten –no sin contradicciones- las posiciones y políticas de la liberalización comercial ..."¹⁰⁶

Es muy importante para las grandes empresas transnacionales, la búsqueda y la acotación de determinadas ventajas alrededor del mundo. Como son, el acceso directo al mercado de consumo, la cercanía a éste, la mano de obra barata, la disposición directa a insumos, etc. Porque, condicionan ó repercuten tanto en la presencia como en la competencia de los diferentes bienes y productos a nivel global. La búsqueda de ventajas a través de los diferentes países, bloques ó regiones, es denominada localización. Determina en primer instancia, el fraccionamiento y el esparcimiento global de los procesos ó sistemas producción que utilizan las grandes empresas transnacionales, que aprovechan también, las condiciones económicas del país anfitrión. De esta forma, el adscripción del TLCAN por México, proporciona a las empresas transnacionales, la cercanía a un mercado meta grande –que en este caso es el mercado estadounidense–segundo, la mano de obra abundante y barata y tercero, el acceso a materias ó insumos a bajo costo y de hecho:

" El TLCAN ha beneficiado a Estados Unidos al brindarle un amplio mercado en donde vender sus productos y contribuye a fomentar una planta productiva más competitiva. El argumento central a favor de la liberalización comercial es su aporte a la competitividad y al incremento de la productividad y los salarios, más que su efecto en la balanza comercial. [...]

¹⁰⁶ Lozano Lucrecia. *Op. Cit.* p. 48.

Es decir, la oportunidad para incrementar el comercio entre ellos. El aumento de éste es un mejor indicador de las bondades de un intercambio comercial¹⁰⁹

A pesar de la estrategia de localización, que visualizaron las empresas transnacionales en la nación, hacia falta también un marco legal, acorde a las tendencias liberales. El cual, se encuentra plasmado en primer instancia, dentro de este mismo tratado, en un capítulo referente a la inversión extranjera, el capítulo 11. Pues, para las empresas transnacionales no fue suficiente que encontrarán diversas ventajas en el país. Ya que, además necesitaban determinada autonomía y un marco jurídico ó legal que las protegiera ó les proporcionara libertad de acción, instalación y/o operación. Dado que el interés del México, se encontraba en atraer flujos de capital extranjero, y se tomaba como una buena oportunidad, las ventajas que las empresas transnacionales podían encontrar. Tratando de reafirmar o reforzar la posición atractiva del país, a los actores internacionales, a través del TLCAN. Es decir, distinguiéndose a partir de este tipo de tratados de carácter económico. Estrategia sustentada principalmente, en la atracción de inversión extranjera, y con ella las redes y los mecanismos de producción global de las empresas transnacionales.¹¹⁰ Así:

"Es reconocido que el de América del Norte no es un acuerdo de libre comercio clásico, ya que lo más importante es que incorpora un conjunto de reglas para la operación de los capitales globalizados (trato nacional a la IED, eliminación de normas de comportamiento a la actuación de ésta, apertura de los servicios, derechos de propiedad, apertura irrestricta de la cuenta de capitales) que Estados Unidos y la avanzada del capital globalizado han tratado de impulsar en otros foros e instancias, como la OMC y la OCDE. "¹¹¹

De hecho, el capítulo 11 del TLCAN otorga a las partes contratantes una serie de principios rectores, tanto a los inversionistas como a los Estados. Que son de cierta manera, una serie de compromisos que cada una de las partes integrantes está obligado a respetar y a hacer cumplir dentro de su entorno ó espacio de jurisdicción. Este capítulo está constituido de una serie de principios y normas generales en la esfera de la inversión

¹⁰⁹ Silva Herzog, Jesús. *El debate de la apertura comercial en las economías en desarrollo y desarrolladas de cara al siglo XXI*. en Banco Nacional de Comercio Exterior. Op. Cit. p. 213.

¹¹⁰ Cfr. Guillén Romo, Héctor. *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina*. Comercio Exterior, México, mayo de 2001, pp. 359-369.

¹¹¹ Sydney, Weintraub. *The North America Free Trade Agreement*. en Ali M. El-Agraa (ed.), *Economic Integration Worldwide*. Macmillan Press, Londres, 1997, pp. 203-229 y Mc Dougall, John. *National Differences and the NAFTA*. en *International Journal*, vol. LV, núm. 2, Ontario, primavera de 2000, pp. 281-290 citados en Guillén Romo, Arturo. *Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Comercio Exterior, México, junio de 2001, p. 469.

y son básicamente siete; el ámbito de aplicación, el trato a la inversión, los requisitos de desempeño, las transferencias, el medioambiente, la expropiación y compensación, y la solución de controversias.

El primer punto, el ámbito de aplicación se refiere a las disposiciones y medidas acordadas por los países contratantes, dentro del tratado, que serán adoptadas a partir de la entrada en vigor de este. Segundo, el trato a la inversión, implica que si alguna (s) de las partes quisiera invertir en alguno de los países contratantes, éste deberá otorgar un trato no menos favorable que al de alguno de sus nacionales y un trato no menos favorable que el que le otorgara a un tercer país, no miembro del tratado. Tercero, el requisito de desempeño, envuelve el compromiso por cualquiera de las partes de no condicionar el establecimiento y operación de la inversión extranjera directa. Cuarto, las transferencias se refieren al compromiso de las partes contratantes, de no impedir la libre circulación ó repatriación de las ganancias ó regalías, consecuencia de los frutos de las inversiones efectuadas. Quinto, en relación al medioambiente, se requiere de la ardua vigilancia y participación de cualquiera de las partes a fin, de no caer en el incumplimiento de leyes ambientales de cualquiera de las partes.

La sexta medida, la expropiación y compensación, estipula el compromiso por parte de los Estados miembros, de no expropiar ni indemnizar. Solo si fuera muy necesario, hacerlo en base a utilidad pública y mediante la indemnización. Séptimo, la solución de controversias se refiere a los litigios ó diferencias, que se den entre las partes en materia de inversión, sean arreglados a través de un arbitraje. Esta última disposición, es considerada como uno de los aspectos claves, en el terreno de la inversión. Pues actúa, como el catalizador que consolida seguridad a los inversores ya que, este brinda seguridad legal. De manera general, se encuentran los principios y las características básicas, establecidas en el capítulo 11 del TLCAN. Las cuales tienen como fin, que los Estados contratantes otorguen y concedan el ambiente propicio y agradable, para que tanto los inversionistas como las inversiones encuentren un lugar benéfico en donde hacer rendir y fructificar sus capitales, de hecho:

" El TLCAN ha contribuido de manera importante a la atracción de inversión extranjera. La incorporación en el tratado de principios y disciplinas que garantizan la protección de las inversiones extranjeras, así como la apertura a la inversión de sectores antes restringidos, explican el incremento de esos flujos. Por su claridad y profundidad,

estas disciplinas del capítulo XI del TLCAN han servido de modelo en el marco del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) que se negocia en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).¹¹²

En suma, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en particular el capítulo 11, es un tratado que estimula y resguarda la IE y con ella a las empresas transnacionales. A partir, de una serie de artículos y principios que están plasmados en este acuerdo regional. De manera, que con éste México estableció formalmente el ambiente propicio para el libre movimiento y operación de las empresas transnacionales de los países miembros. Otorgando así, la mayor posible protección y seguridad a estas empresas y a sus capitales para que la nación pueda contar con el arribo y afluencia de este tipo de riqueza foránea. De tal forma, que tanto el gobierno mexicano como las empresas transnacionales aprovecharon las ventajas de cada uno, pues a ambos actores, les convenían. Como son, la posición geográfica y las condiciones económico-políticas. Entorno, que se tradujo para las empresas transnacionales como una serie de ventajas. Por lo cual, se instalaron las redes y mecanismos de la producción global de estas empresas. Reflejando, la cúspide de las relaciones entre México y las empresas transnacionales.

¹¹² Silva Herzog, Jesús. *Op. Cit.* p. 209.

Capítulo 3.

La política mexicana en materia de regulación de empresas transnacionales e inversión extranjera directa (1990-2000).

La década de los noventa fue un periodo de continuidad tanto en el modelo de desarrollo a seguir como en las medidas de liberalización y reestructuración que se aplicaron en el país. Época en la cual, los gobiernos en turno extendieron el seguimiento liberal de las políticas y de las directrices relacionadas con el modelo de desarrollo hacia fuera. El gobierno que llevó a cabo sus gestiones durante el periodo de 1988-1994, fue la primer administración que decidió emplear esta "nueva" tendencia del liberalismo comercial en nuestro país. De hecho, la perspectiva de esta administración no sólo fue de la de seguir la "nueva" modalidad ó tendencia, sino que profundizó ésta en la esfera de la inversión extranjera. Principalmente porque este tipo de tendencias estaban relacionadas con el neoliberalismo y las disposiciones de desregulación que se estaban aplicando en México eran consecuencia de éste. Además, de la firme idea y concepción positiva que se tenía en relación a las empresas transnacionales. Pues los beneficios y las aportaciones que traen consigo estas empresas y la inversión extranjera, fue una idea que no solo siguió en boga sino, que esta percepción se reafirmó aún más.

Paradójicamente a la situación que se dio en la década de los ochenta con la inversión extranjera, los años noventa trajeron al país los flujos de inversión extranjera tan deseados. Debido primordialmente, a la serie de estrategias y herramientas que utilizó el gobierno mexicano durante esta década. Las cuales, conformaron la política económica unilateral, bilateral y multilateral del país. Conjunto de políticas, que fueron utilizadas tanto para respaldar la instalación de las empresas transnacionales en México como para estimular la presencia de la IED. De esta manera, el gobierno de 1988-1994 fue la primer administración que empezó a llevar a cabo esta política de promoción y respaldo a las empresas transnacionales. Cabe resaltar, que el primer cambio que este gobierno realizó, se encuentra en el año de 1989 y es el único evento que no entra en la década pero que se analizará dada su relevancia. Esta política fue prolongada durante el gobierno de 1944-2000 y tuvo como resultado la afluencia de capital extranjero al país. Acopio de inversiones que se reforzaron por la firma y adhesión de México a tratados y acuerdos con diferentes países. Confirmando así, la influencia de esta política dentro de los flujos de capital foráneo atraídos al país durante los años noventa.

La política económica del ámbito unilateral, se resume en una serie de reformas, adiciones, derogaciones y promulgaciones de diversas leyes mexicanas las cuales, estaban enfocadas a facilitar la entrada de empresas transnacionales al país. Pues, los lineamientos del modelo de desarrollo hacia fuera no concordaban con la legislación de la materia de ese entonces, así el gobierno mexicano se dio a la tarea de hacer los cambios jurídicos necesarios para establecer el ambiente propicio para las empresas transnacionales.

Por otro lado, los cambios económicos internacionales que dieron auge a las empresas transnacionales -como por ejemplo la globalización en primer lugar- propiciaron -entre algunas cosas- que el gobierno mexicano tendiera a adoptar determinados tratados ó acuerdos para dar estabilidad y seguridad a las inversiones de las empresas transnacionales. Así el conjunto de tratados y acuerdos adoptados en México, conforman la política bilateral y multilateral del país. Los cuales, se han firmado con los mayores inversionistas en el país y por consiguiente con las empresas transnacionales más importantes provienen de estos países. A excepción de dos casos no muy comunes que son el Reino Unido y Japón.

De esta forma, el objetivo de este capítulo es conocer la política económica de México de 1990 al 2000 en materia de inversión, desde los ámbitos unilateral, bilateral y multilateral analizando, los acuerdos y los cambios legislativos que se han promovido en el país para dar seguridad y respaldo jurídico a las empresas transnacionales, estudiando así el comportamiento de la IED para conocer la influencia de esta política en los flujos de inversión captados durante este periodo.

3.1. Marco jurídico de la inversión extranjera en México en la década de los noventa.

A pesar, de que el gobierno de 1982-1988 tuvo la intención de facilitar la entrada de capital extranjero al país, no se hicieron los cambios necesarios en la legislación correspondiente. De modo, que la entrada, salida e instauración de capitales extranjeros fue muy difícil y escasa. Por ello, a principios de la década de los noventa se inició un proceso de adecuación del marco legal relacionado con la inversión extranjera, ya que:

"[...] a fin de agilizar las operaciones económicas, aumentar la productividad y disminuir los costos de transacción de los sectores productivos, se estableció un amplio programa de desregulación que eliminara todas aquellas disposiciones jurídicas que obstaculizaban la competencia y la libre concurrencia y, por ende, minaban los beneficios de la apertura.

El establecimiento de un marco regulatorio sencillo y transparente permitiría a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, grandes y pequeños, una mejor visión sobre el entorno en que realizaban sus actividades."¹¹³

De manera que durante el decenio de los noventa, los gobiernos en turno dieron seguimiento a las políticas de apertura/liberalización a la inversión extranjera, que se establecieron a finales de los años ochenta. Pretendiendo así, atraer e interesar a las empresas transnacionales a invertir e instaurarse en el país. A través de una nueva estrategia de atracción, promoción y estímulo. Es decir, un conjunto de políticas y medidas con las cuales se trabajaría a lo largo del periodo de 1990-2000. Las cuales se plasmaron en las reformas, derogaciones, la promulgación de decretos y abrogaciones a las diversas leyes y disposiciones en materia ó leyes relacionadas con la inversión extranjera. Estrategia que se derivó a partir del conjunto de razones e ideas que abogaba a favor del capital extranjero y consecuentemente de las empresas transnacionales. De hecho, el gobierno de 1988-1994 consideraba necesario seguir con la política económica de desregulación en el ámbito de inversión extranjera –la cual conformaba la estrategia de

¹¹³ F. presidencia de la República. *Op. Cit.* p. 109.

esta administración en la materia pues, reafirmaba la posición del país en la esfera internacional del liberalismo comercial y con ello al proceso de la globalización,¹¹⁴ ya que:

"Captar el mayor flujo posible de inversión extranjera directa resulta esencial hoy en día para economías menos desarrolladas, con insuficiente ahorro interno, pues viene a sustituir mecanismos tradicionales de financiamiento complementario, como fue el crédito externo. Asimismo, es de destacar su importante papel en la generación de empleos, el pago de mejores remuneraciones, la capacitación de la mano de obra y la transferencia de tecnología de punta.

Todas esas ventajas han hecho que en los años pasados se haya intensificado la competencia mundial por lo flujos de capital. Por eso los países más necesitados de este tipo de inversión, como México, se han esmerado por proporcionar mayor seguridad y rendimientos a los inversionistas extranjeros. Es así como una de las partes esenciales del cambio estructural en la economía, desde principios de los ochenta, ha sido la de promover la inversión de manera decidida. A través del TLCAN, y mediante la subsecuente emisión de un nuevo régimen legal aplicable a la inversión extranjera, las autoridades gubernamentales han procurado cumplir este objetivo."¹¹⁵

De manera, que la tendencia del gobierno era la de adaptar y acoplar al país paulatinamente hacia las características de la economía mundial que se vislumbraban cada vez más hacia la globalización. Ya que, la relación que existe entre las directrices y las principales características de las empresas transnacionales conllevan ó se relacionan directamente con el múltiple intercambio de bienes, servicios y/o mercancías ya sea, con el comercio internacional y la aportación y/o transferencia de capital. Tomando así, en cuenta que con la nueva división internacional del trabajo y la flexibilización de la producción, el país podía obtener un buen lugar ó posición dentro de este sistema global.¹¹⁶ Pues, con la apertura del país hacia el exterior, la economía mexicana atraería capitales extranjeros los cuales, instaurarían sus redes o sistemas de producción de índole global en México. Pretendiendo establecer a través de éstas, las cadenas productivas que alentarían la producción y el empleo nacionales.¹¹⁷ Es decir, la intención o la estrategia de los gobiernos se centraba en insertar a México dentro del modelo liberal a

¹¹⁴ Cfr. Presidencia de la República. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*. Unidad de la Crónica Presidencial, primer año, diciembre 1988-diciembre 1989, F.C.E. México, 1994, pp. 107-108.

¹¹⁵ Leycegui, Beatriz. *Op. Cit.* p. 55. Cfr. Presidencia de la República. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*. *Op. Cit.* pp. 107-108.

¹¹⁶ Cfr. Lecuona V. Ramón. *Op. Cit.* p. 144.

¹¹⁷ *Ibidem*.

partir, -entre otros aspectos- de la entrada de empresas transnacionales al país, pero existía un gran inconveniente. Pues, a pesar de la adopción del libremercado, el régimen acerca de la inversión extranjera no correspondía con el actual modelo. Dado que el marco jurídico aplicable a principios de los años noventa data de 1973. Época en la cual, el país llevaba a cabo un modelo de desarrollo endógeno, totalmente antagónico al que se había estado instaurando desde la década de los ochenta, es decir del libremercado. De esta forma, la estrategia de las administraciones del periodo de 1990-2000, se fundamentaban en armonizar y/o compatibilizar el marco legal de la inversión extranjera al nuevo modelo de desarrollo exógeno.

Así, la administración de 1988-1994 visualizó como uno de los factores claves para la atracción de capital foráneo, el cambio y la adecuación del régimen jurídico en la materia. Donde, se realizaron cambios a los procedimientos legales de la inversión extranjera en base con tres disposiciones. Hay que tomar en cuenta, que los dos últimos decretos, salieron a relucir porque se acercaba la fecha en la cual el TLCAN entraría en vigor. Es decir, el 1º enero de 1994 fue promulgado el TLCAN y en el mes de diciembre de 1993, se establecieron dos disposiciones. Después de la firma del TLCAN y de la entrada en vigor de este tratado, no hubo otros actos unilaterales por parte de esta administración. Por lo tanto, la política económica durante el sexenio de 1988-1994, relacionada con la inversión extranjera, se encuentra puntualizada de la siguiente forma:

1. En 1989, el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera;
2. En 1993, el Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte;
3. En 1993, la Ley de Inversión Extranjera.

En primer lugar, se encuentra la expedición el 16 de mayo de 1989 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. El origen de la expedición de este reglamento se debe a los argumentos en contra que se sostenían en relación a la legislación de 1973. Pues, esta ley en cierto momento concordó con el modelo de desarrollo de ese entonces. Por lo tanto, era necesario un cambio o adecuación, a la legislación de ésta materia al modelo de

desarrollo actual. Lo que el gobierno se pretendía hacer, era facilitar la entrada ó acceso de las grandes empresas transnacionales al país "con el fin de permitir que la inversión foránea impulsara el crecimiento del comercio internacional en el nuevo contexto de apertura con el exterior."¹¹⁸ Porque, era necesario restablecer el crecimiento económico del país para promover un sistema productivo eficiente, competitivo y capaz de crear bienestar a la población. Aspecto que fue muy relevante tanto para este gobierno como para el anterior pues, para reiniciar el proceso de crecimiento económico estable y sostenido en el país, se debía propiciar la captación ó atracción de inversión extranjera en el mismo y este tipo de inversiones conllevarían a generar empleos tan necesarios en la nación.¹¹⁹

Ya que, desde el punto de vista del gobierno, se consideraba que la recuperación económica del país no se podía llevar a cabo de manera unilateral, pues México no contaba con los recursos suficientes para hacerlo por cuenta propia. Gobierno que afirmaba requerir del impulso y esfuerzo de las inversiones extranjeras, en base con las tendencias del proceso de modernización de la economía nacional, en donde la participación de ésta es necesaria para complementar el ahorro nacional. En relación a la experiencia de otros países en proceso de modernización, emplean este tipo de inversiones porque, complementan el ahorro y generan empleos. Sin embargo, la entrada de este tipo de inversiones no podía ser indiscriminada y se restringía la entrada de éstas al país.¹²⁰

Además, este tipo de capitales coadyuva a la inserción de la economías dentro de los flujos comerciales internacionales¹²¹ propiciando la competencia por el acceso a los mercados del comercio mundial. Es donde, algunos países pierden la oportunidad de participar y quedan al margen del proceso económico global. Así, la posición de México era de abrir su economía estaba relacionada con la captación de flujos de inversión y con la participación dentro del intercambio del comercio mundial. Por lo cual, el proceso de modernización y cambio estructural de la economía mexicana debían adecuarse,

¹¹⁸ *Ibidem*.

¹¹⁹ Cfr. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Consideraciones de la expedición del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 16 de mayo de 1989, pp. 11-37 y Arellano, Leandro. *Estrategia de México ante un desarrollo económico mundial en un mundo globalizado*. Relaciones Internacionales, F.C.P. y S. Coordinación de R.I. UNAM, México, julio-septiembre de 1994, no. 63, pp. 45-52.

¹²⁰ *Ibidem*.

¹²¹ *Ibidem*.

simplificando los criterios y procedimientos que regían a la inversión. Pues, la inversión requiere de un régimen legal que brinde certidumbre, transparencia y seguridad para que las grandes empresas transnacionales se decidan a invertir en el país. A grandes rasgos, éstas son las principales causas o motivos por las cuales el gobierno mexicano expidió este Reglamento considerado, como el primer paso de una serie de cambios y transformaciones que la legislación en la materia tendría durante este sexenio. Pues, éste representa un instrumento jurídico que contribuye a actualizar la rectoría del Estado sobre los procesos económicos del país, al desarrollar una regulación eficiente, moderna y adecuada sobre la inversión extranjera.¹²²

Además a principios de la década de los noventa, se manifestó la intención de los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá para firmar un Tratado de Libre Comercio entre ellos. De esta manera, si la intención del país era la de integrarse con los vecinos del norte en relación al comercio e inversión, eran necesarios otros cambios. Para finales del año de 1993 –es decir, unos días antes de que entrase en vigor el TLCAN- se publicó el decreto por el cual se reforma, adiciona y derogan diversas disposiciones de leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.¹²³ Este decreto tenía como objetivo, adecuar los marcos legales del país con el TLCAN y primordialmente aquellos que están relacionados con el comercio y la inversión. A fin, de que convinieran las disposiciones mexicanas con las acordadas en el tratado. Adaptando determinadas leyes para asentar las bases ó los cimientos necesarios para la entrada en vigor del TLCAN, que ya se aproximaba. Las disposiciones que se adecuaron en este decreto, tienen que ver con leyes anteriores. Estatutos que décadas ó años antes habían impedido, coartado y limitado los capitales ó bienes extranjeros, en específico la ley de expropiación. Tema muy citado en la vida política e histórica del país pues, como se vio anteriormente, éste tema está presente en el TLCAN ya que se prevén y aseguran los intereses de los extranjeros, como lo es el capital extranjero o la inversión.

Las reformas que se le hacen a la ley de expropiación tienen relación con las políticas, las medidas y las disposiciones contenidas en el capítulo 11 del TLCAN. El contenido de esta ley, se reforma según lo dispuesto en el TLCAN y en específico son los

¹²² *Ibidem*.

¹²³ Cfr. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Diario Oficial de la Federación, México, miércoles 22 de diciembre de 1993, pp. 41-43.

artículos: 3º, 4º, 5º, 9º, 10º, 20º y 21º. Así, en caso de expropiación por parte del gobierno mexicano, se tramitará el respectivo expediente especificando el tipo de éste, como puede ser de; expropiación, ocupación temporal ó limitación de dominio y haciendo la respectiva la declaratoria de éste a través de un decreto. El cual, se publicara en el Diario Oficial de la Federación y se le notificara personalmente a los interesados, los cuales podrán imponer la revocación contra la declaratoria correspondiente, en un plazo de 15 días hábiles. Este tema es muy importante pues, anteriormente no existía ni la mínima posibilidad de revocación. Asimismo, en caso de que los bienes no fuesen destinados parcial ó totalmente al fin a que dio causa la declaratoria -en un plazo de cinco años- el afectado podrá solicitar la reversión total ó parcial del bien y/o el pago de los daños causados.

Otro aspecto interesante, es que éste decreto indica que el precio de indemnización será equivalente al valor comercial, sin que este valor pueda ser menor. Pues anteriormente el valor no se fijaba en relación al valor comercial, sino en relación al valor catastral porque, el valor comercial es mucho más alto. Por lo tanto, en caso de que el gobierno mexicano hiciera la declaratoria de expropiación ó afin, el pago que el gobierno tendría que amortizar a los afectados sería muy alto. Además, el pago tendría que ser efectuado en el plazo de un año, en moneda nacional ó en especie. Asimismo, vale la pena rescatar que en la legislación anterior, el plazo de amortización de la indemnización era de 10 años,¹²⁴ lo cual cambió en la legislación actual, que corresponde a un año. Como se puede ver, estas reformas fueron hechas para dar seguridad y confianza a los inversionistas extranjeros.

Las reformas y las nuevas disposiciones relacionadas con la inversión continuaron a unos pocos días, y el 27 de diciembre de 1993, se publicó el decreto de la Ley de Inversión Extranjera. Esta ley entra en lugar de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera de 1973, el objeto primordial de esta nueva ley, era el canalizar inversión extranjera al país de manera que ésta contribuya al desarrollo nacional.¹²⁵ Esta ley al igual que la anterior, tiene actividades reservadas al Estado, a los mexicanos y a los extranjeros aunque, hay un cambio muy grande en lo que respecta a

¹²⁴ Batta, Victor. (coord.). *Informe especial*. El Financiero, Op. Cit. p.57 y Pérez Miranda, Rafael. *La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales*. Cuadernos de Posgrado, México, UNAM, ENEP Acatlán, Serie A, núm. 9, julio-diciembre de 1995, p. 106.

¹²⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, lunes 27 de diciembre de 1993, artículo primero, p. 92.

las actividades ó industrias en las que los extranjeros pueden participar y en las proporciones ó las cantidades del capital. Sin embargo al igual que en la ley anterior, hay actividades en las cuales se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, para que el capital extranjero participe en porcentajes mayores a los que esta ley indica.

Así, el cuadro 6 indica las proporciones y las actividades a que cada uno de los actores tiene derecho, mostrando a grandes rasgos, los cambios más importantes dentro de la legislación mexicana en materia de inversión extranjera. Los cambios fueron muy grandes comparados con la reglamentación de 1973, que no era tan flexible como lo es ahora la legislación actual. Asimismo, la famosa regla de 49/51 cambió de forma drástica y como consecuencia desapareció. Pues, gran parte de las actividades a que los extranjeros tienen acceso, pueden ser rebasadas. Ya que, estos porcentajes de participación pueden aumentar con la resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Sin embargo, se siguen manteniendo actividades exclusivas al Estado, pero en menor medida, en lo que respecta a las actividades reservadas a los mexicanos, éstas se mantienen, pero en lo que concierne a los extranjeros, cambió demasiado.

No obstante, éstos sólo fueron los cambios que se llevaron a cabo en este sexenio es decir, en la primera parte del periodo de 1990-2000. La segunda parte y por consiguiente la continuidad a este tipo de políticas se encuentran en la siguiente administración, la de 1994-2000. Este gobierno al igual que la administración anterior, centraba la política del país en la atracción de capitales extranjeros. Así, la actitud del sexenio de 1994 al 2000 en relación a la inversión, se centró en los objetivos estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo de 1995-2000. Ya que este sexenio pretendía también, procurar bienestar social a través del crecimiento económico.¹²⁶ De esta manera desde el ámbito unilateral las medidas, políticas y disposiciones que se llevaron a cabo durante esta administración son básicamente tres:

¹²⁶ *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.* www.cs.unb.ca/~alopez-o/politics/PlanNacional/eco.html

Cuadro 6.
Ley de Inversión Extranjera de 1993, actividades permitidas.

Actor	Actividad	Participación (%)
Estado	Petróleo y demás hidrocarburos. Petroquímica básica. Electricidad. Generación de energía nuclear. Minerales radioactivos. Comunicación vía satélite. Telégrafos. Radiotelegrafía. Correos. Ferrocarriles. Emisión de billetes. Acuñación de moneda. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.	100%. Reservadas de manera exclusiva al Estado.
Mexicanos (con cláusula de exclusión de extranjeros).	Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de paquetería y mensajería. Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo. Servicios de radiodifusión y otros de radio televisión, distintos de televisión por cable. Uniones de crédito. Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia. La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.	100%. Actividades reservadas a los mexicanos.
Extranjeros	Sociedades cooperativas de producción.	Hasta el 10%.
	Transporte aéreo nacional. Transporte en aerotaxi y transporte especializado.	Hasta el 25%. *
	Sociedades controladoras de agrupaciones financieras. Instituciones de crédito de banca múltiple. Casas de bolsa. Especialistas bursátiles	Hasta el 30%. *
	Instituciones de seguros. Instituciones de fianzas. Casas de cambio. Almacenes generales de depósito. Arrendadoras financieras. Empresas de factoraje financiero. Sociedades financieras de objeto limitado. Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión y sociedades operadoras de sociedades de inversión. Fabricación y comercialización de explosivos y armas de fuego. Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional. Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales. Televisión por cable. Servicios de telefonía básica. Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuacultura. Administración portuaria integral. Servicios portuarios de pilotaje. Sociedades navieras. Servicios conexos al sector de ferrocarriles. Suministro de combustible y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario.	Hasta el 49%. *
	Servicios portuarios. Sociedades navieras. Administración de terminales aéreas. Servicios privados de educación. Servicios legales. Sociedades de información crediticia. Instituciones calificadoras de valores. Agentes de seguros. Telefonía celular. Construcción de ductos para transportación de petróleo. Perforación de pozos petroleros y de gas.	Mayor del 49%, con resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Ley de Inversión Extranjera. Op. Cit.* pp. 92-99.

Notas: * Estos límites no podrán ser rebasados directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, salvo en las inversiones neutras. **

**La inversión neutra es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas.

1. En 1996, el Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera;
2. En 1997, la Resolución general número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º, de la Ley de Inversión Extranjera;
3. En 1998, el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

En primer lugar, el 24 de diciembre de 1996 se publicó el decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera. En éste se reforman la fracción III del artículo 7º; las fracciones III, X y XI del Artículo 8º; la denominación del Título Segundo y de su Capítulo I; la fracción I del artículo 10; el párrafo segundo del artículo 13; el párrafo segundo del artículo 14; los artículos 16, 17, 20, 23 y 25; la fracción IV del artículo 8º; los artículos 10 A, 16 A, 17 A; el párrafo segundo del artículo 19; se derogan la fracción IV del artículo 7º; y el artículo 21 de esta misma ley. Los cambios que se le hacen a la ley de inversión extranjera se encuentran relacionados básicamente con los porcentajes de participación del capital extranjero en las actividades productivas del país. Es decir, hay un aumento en los porcentajes de participación de la inversión extranjera en México y para determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades que están sujetas a límites máximos de participación, ésta no se computará cuando participe en sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano. Pero siempre y cuando, estas sociedades no se encuentren controladas por la inversión extranjera.¹²⁷

De esta manera, el cuadro 7 muestra el estado en el cual, quedaron los porcentajes y las actividades de participación para la inversión extranjera. Uno de los primeros cambios que se pueden encontrar, es en las sociedades financieras, instituciones de crédito y banca múltiple y casas de bolsa. Aquí hay un incremento de 19% pues anteriormente se manejaba el porcentaje de 30% quedando en hasta el 49%. Por otro lado, a las sociedades concesionarias de aeródromos, constructoras y operadoras de vías férreas, pueden obtener una aprobación mayor al 49% de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

¹²⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 24 de diciembre de 1996, artículo 4º, p. 27.

Cuadro 7.
De los extranjeros, actividades y ampliación de participación en los porcentajes (1996).

Sociedades controladoras de agrupaciones financieras. Instituciones de crédito de banca múltiple. Casas de bolsa. Especialistas bursátiles	Hasta el 49 %*
Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público. (ésta se cambio por Administración de terminales aéreas)	Mayor del 49%, con resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario. (ésta, es una nueva actividad)	

Fuentes: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera. Op. Cit. y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ley de Inversión Extranjera. Op. Cit.

Notas:* No hay que perder de vista, que estos límites no podían ser rebasados directamente, ni a través, de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación ó cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece. Salvo en las inversiones neutras.

En segundo lugar, en 1997 se publicó la Resolución General número 1, en la cual, se determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º de la Ley de Inversión Extranjera. Por lo tanto, en conformidad con este artículo se requiere de resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera pueda participar en un porcentaje mayor al 49% en el capital social de sociedades mexicanas. Cuando el valor total de los activos al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que anualmente determina la misma Comisión.¹²⁸ Asimismo, en el artículo décimo transitorio de la Ley de Inversión Extranjera se determinó el monto de ochenta y cinco millones de pesos¹²⁹ para efectos de esta resolución. La naturaleza de la publicación de esta resolución se deriva a que en la fecha de publicación de la Ley de Inversión Extranjera -1993- no se había actualizado

¹²⁸ Cfr. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ley de Inversión Extranjera. Op. Cit. p. 94 y Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Resolución General número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º de la Ley de Inversión Extranjera. Diario Oficial de la Federación, México, miércoles 19 de febrero de 1997, p. 81.

¹²⁹ *Ibidem*.

este monto y por lo cual, dentro de esta publicación se hace una comparación con los montos autorizados dentro del TLCAN:

"[...] el Anexo I, página I-M-4, del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, el monto del valor de los activos aplicable para la adquisición de más del 49% de las acciones de una empresa mexicana por parte de inversionistas de Estados Unidos o Canadá, es de:

- a) 25 millones de dólares de EEUU, hasta 1996; y
- b) 50 millones de dólares de EEUU, a partir del 1° de enero de 1997 y hasta 1999;¹³⁰

Así, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, en ejercicio de sus atribuciones emitió esta resolución a través de la Secretaría Comercio y Fomento Industrial. La cual tiene como objetivo, actualizar los montos del valor total de los activos de una empresa que corresponde a la cantidad de trescientos noventa y cuatro millones de pesos.¹³¹ Esta resolución entró en vigor el día siguiente de su publicación, el 20 de febrero de 1997. Hay que tener siempre en cuenta que el objetivo del gobierno era captar el mayor capital posible por lo cuál, este tipo de resoluciones incentivaban a los inversionistas a traer al país sus capitales ya que, el monto anterior limitaba de cierta manera la actuación y participación de las inversiones en México.

Asimismo la última acción del gobierno de 1994-2000 referente a la política unilateral se encuentra en 1998, donde se publicó el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Los aportes que este reglamento contribuyeron a la esfera de la inversión extranjera son significativos, a pesar del indole liberal plasmado en la Ley de Inversión Extranjera que no fue suficiente. A causa de existir de cierta manera, pequeños cerrojos dentro del país que limitaban a la inversión por lo cual, el gobierno procuró librar de esos candados a la inversión y abrir más las actividades permitidas.

Los aportes que se encuentran dentro de este reglamento son muy relevantes, aunque no cambian los porcentajes de participación, pero si hay un cambio en lo que respecta a las actividades ó zonas de participación. Condicionalmente, este reglamento

¹³⁰ Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Resolución General número 1. Op. Cit.*

¹³¹ *Ibidem.*

es más amplio en estos aspectos y en primer lugar, -al igual que en leyes anteriores- en éste se hallan las actividades excluidas como son, algunas actividades relacionadas con el artículo 27 constitucional. Principalmente actividades que atañen al ramo del petróleo. Por otro lado, el aporte sustancial es el referente a la adquisición de bienes inmuebles por parte de los extranjeros y esencialmente en las zonas restringidas ó bien, para obtener concesiones para la explotación de minas y aguas. Lo cual, se necesita convenir por escrito ante la Secretaria de Relaciones Exteriores. Los permisos y los límites referentes a las zonas restringidas, se tramitan ante esta secretaria y se resuelven con el apoyo de las leyes relacionadas y/o con el INEGI. En teoría, la expedición de este reglamento abarcó tanto los intereses del país como de los inversionistas pues, no se inhibió la inversión en zonas restringidas por lo cual, fue sencillo para los inversionistas la adquisición de bienes inmuebles para uso comercial.

Estos fueron los cambios unilaterales fundamentales en México dentro de la política económica y la influencia de estos cambios dentro del país se empezaron a ver a principios de los años noventa. Ya que, la participación de la inversión extranjera figuró más acentuadamente a partir de este periodo, cuando el capital extranjero empezó a retornar a la nación. Así, el cuadro 8 muestra los cambios en las 25 empresas más importantes en el país a lo largo del decenio de los noventa. Cambios que como se aprecia, están relacionados con la afluencia del capital foráneo dentro de las empresas más importantes de México. Actitud ó comportamiento que fue más común a finales de este periodo con la presencia de empresas transnacionales y su paulatino repunte en la economía mexicana.

Como se puede apreciar dentro de este cuadro, en el periodo de 1990-2000 viró completamente la situación de las 25 empresas más importantes de México. En primer lugar, a principios de esta década permanecen aún las empresas públicas ó estatales y la mayoría de las empresas privadas, eran mexicanas y no contaban con capital extranjero. Además, la mayor parte de estas empresas no cotizaba en la bolsa mexicana de valores e igualmente, se distingue la presencia de empresas transnacionales dentro de los primeros cinco escaños. En segundo lugar, a mediados del decenio la afluencia del capital extranjero se empieza a observar dentro de las empresas mexicanas y de la misma forma, las actividades financieras de las empresas mexicanas se hace más presente dentro de la bolsa mexicana de valores.

Cuadro 8.
Las 25 empresas más importantes en México 1990-2000; actividad y participación del capital foráneo.

Posición	1990	1995	2000
1	Petróleos Mexicanos ₁	Petróleos Mexicanos ₁	Petróleos Mexicanos ₁
2	Teléfonos de México ₁	Teléfonos de México _{4/5}	Carso Global Telecom. _{4/5}
3	General Motors ₃	General Motors ₃	Teléfonos de México _{4/5}
4	Chrysler ₃	Chrysler ₃	DaimlerChrysler de México Holding ₃
5	Volkswagen ₃	Vitro y subs. _{2/5}	General Motors de México ₃
6	Mexicana de Aviación ₁	Alfa y subs. _{2/5}	Volkswagen de México ₃
7	Ferrocarriles Nacionales ₁	Cifra y subs. _{2/5}	Wall-Mart de México _{3/5}
8	Hylsa ₄	Cemex y subs. _{2/5}	Cementos Mexicanos _{4/5}
9	Celanese Mexicana ₄	Grupo Carso _{2/5}	Ford Motor Company ₃
10	IBM ₃	Valores Industriales _{2/5}	Grupo Carso _{4/5}
11	Nestlé ₃	Fomento Económico Mexicano y subs. ₄	Alfa y Subs. _{4/5}
12	Kimberly-Clark ₃	Comercial Mexicana _{2/5}	Fomento Económico Mexicano y Subs _{4/5}
13	Met-Mex Peñoles ₂	Gigante _{2/5}	Grupo Bimbo _{4/5}
14	Cervecería Cuauhtémoc ₂	Grupo Industrial Bimbo _{2/5}	Controladora Comercial Mexicana _{4/5}
15	Grupo Nacional Provincial ₂	Grupo México y subs. ₄	Cintra _{4/5}
16	Tiendas de Descuento Sultana ₂	Grupo Industrial Minera México _{2/5}	Vitro _{4/5}
17	Cigarrera la Moderna ₂	Grupo Modelo _{4/5}	Savia _{4/5}
18	Nacional de Drogas	Ispat Mexicana y subs. ₄	Grupo Modelo _{4/5}
19	American Express ₃	Alpek y subs. ₂	GE de México ₃
20	Ind. Minera México ₂	Empresas La moderna _{2/5}	Desc _{4/5}
21	Mexicana de Cobre ₂	IBM ₃	Gigante _{4/5}
22	Cigatam ₂	Desc y subs. _{2/5}	Organización Soriana y Subs. _{4/5}
23	TMM ₂	Grupo Televisa ₄	Grupo Televisa _{4/5}
24	Teleindustria Ericsson ₃	Grupo Celanese ₃	Grupo México y Subs. _{4/5}
25	Fabrica de Jabón La Corona ₂	Altos Hornos de México ₄	Grupo Imsa y Subsl. _{4/5}

Fuentes: Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*. Expansión, México, agosto 15 de 1990, pp. 146-147; Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*. Expansión, México, agosto 14 de 1996, pp. 308-309 y Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*. Expansión, México, 19 de julio-2 de agosto de 2000, pp. 400-401 y 420-421.

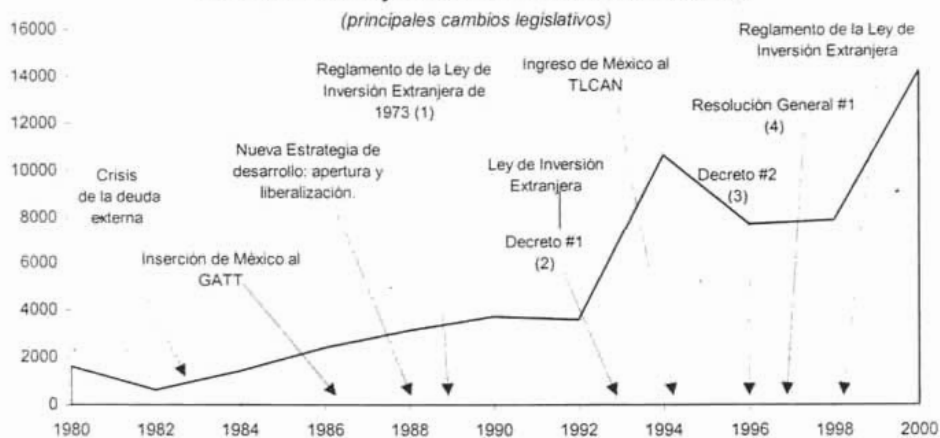
Notas: 1 Empresa paraestatal; 2 Empresa mexicana sin capital extranjero; 3 Empresa transnacional; 4 Empresa mexicana con capital extranjero y 5 Empresa que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores.

Además, en el año de 1995 la presencia de las empresas transnacionales repunta dentro de las primeras posiciones y por consiguiente se distingue que las empresas públicas desaparecieron dentro de este escenario, quedando sólo Petróleos Mexicanos. Por último, al final de la década la intervención de capital extranjero se hace más elemental dentro de las empresas mexicanas y conjuntamente la participación de estas empresas dentro de la bolsa mexicana de valores es muy frecuente. Pues más de la mitad de éstas, tienen actividades dentro de este mercado mientras que, la situación de las empresas transnacionales se aventaja dentro de las primeras cinco con dos empresas.

Así, la situación de las empresas más importantes en el país de 1990-2000, lleva a concluir que tanto la presencia de capital extranjero dentro de las empresas mexicanas ha incrementado como la presencia de las empresas transnacionales dentro de la economía del país. Situación que se fue dando a lo largo de esta década y profundizándose a finales de este decenio. Se puede distinguir el enorme cambio, si se compara el año noventa con el año dos mil. Pues, en primer lugar no había ni capital extranjero ni empresas transnacionales en la forma que hay en el año 2000. Por lo cual, la presencia más acentuada del capital extranjero fue posible debido a la política económica de los sexenios 1988-1994 y 1994-2000 ya que, sin estos cambios y adecuaciones la entrada de empresas transnacionales y de capital foráneo al país hubiese sido casi imposible.

El gráfico 1 muestra también el comportamiento de la IED, pero del periodo de 1980 al 2000, puntualizando los cambios y la política unilateral seguida durante todo este periodo. Se puede apreciar de esta manera, la importancia y la influencia de la política económica dentro del comportamiento de los flujos de capital foráneo en el país, lo que se reflejó en un aumento paulatino de éstos. Precisando los años de los cambios y adecuaciones jurídicas, seguido de la inserción de México a Organismos Internacionales, así como a Tratados regionales como el GATT y el TLACAN. Además hay que tener muy en claro, que el arribo de capital externo fue estimulado también y/o en conjunto con la política bilateral y multilateral que siguieron estos gobiernos principalmente durante la década de los noventa.

Gráfico 1.
Inversión Extranjera Directa en México 1980-2000.



Fuentes: CEPAL, *La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. CEPAL /ONU, Santiago de Chile, 2000; Dussel Peters, Enrique. *La inversión extranjera en México*. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, Santiago de Chile, octubre de 2000.; El mercado de valores. *Inversión extranjera directa en México al primer trimestre de 2002*. Nacional Financiera, México, núm. 6, junio de 2002, año, LXII, pp. 49-55. e INEGI, *Banco de Información Económica*. Op. Cit.

Notas: (1) El título real de esta ley es, Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.; (2) Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de diversas leyes relacionadas con el TLCAN.; (3) Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera. y (4) Resolución general número 1, que determina el monto actual de valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º de la Ley de Inversión Extranjera.

3.2. Postura mexicana respecto a los acuerdos y mecanismos internacionales de protección a empresas transnacionales.

A principios de la década de los setenta, la posición y actitud de los países en vías de desarrollo en lo que respecta a la inversión extranjera era muy distinta en comparación a la actual. Época en la que las condiciones económico-financieras de estos países, les permitía de cierto modo demandar a los inversionistas extranjeros una serie de condiciones, tanto para la entrada, como para el establecimiento de empresas transnacionales dentro de sus territorios. Así, un grupo de estos países promovió y estimuló dentro y con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) el crear un convenio, que contendría las normas y directrices, que las empresas transnacionales tenían que someter y acatar. Este acuerdo derivó principalmente, de las demandas por parte de los países en vías de desarrollo, de un trato más justo y de correspondencia. Pues exponían, que estas empresas sólo se aprovechaban de las ventajas que podían encontrar en cada uno de los países y éstos recibían sólo un poco a cambio. De este modo, a mediados de los años setenta en el seno de las Naciones Unidas se discutía el *Código de Conducta para las Corporaciones Multinacionales*, el cual pretendía estipular tanto los derechos como las obligaciones de las empresas transnacionales. Como era de esperarse, éste código no tenía muy contentos con a los países industrializados que son sedes de las empresas transnacionales. Dado que limitaba la libertad de las acciones y tácticas de sus empresas, de manera que se rehusaron a firmar y a ratificar este código.

Esta situación por un tiempo se mantuvo en un estira y afloje, lo cual superficialmente hacía parecer que esta situación marchaba "bien". Pero a finales del decenio, la suerte viró a favor de los países industrializados. Ya que, el derrumbe de los precios del petróleo a fines de los años setenta –principalmente- provocó la crisis de la deuda externa, envolviendo y coartando a los países en vías de desarrollo. Hecho que provocó el cambio de la posición de "exigir" de estos países a desistir de la instauración del código. Pues con la deprimente situación económica que se vislumbraba para estas naciones, a causa del endeudamiento externo, no les dejó otra alternativa que desistir de la actitud nacionalista antes adoptada, para adoptar ahora una posición liberal. Debido a que las trágicas condiciones económicas en las que se encontraban, la necesidad de

capital se convirtió en prioridad para estos países. Cambiando ó adecuándose a un contexto en donde la prioridad era atraer inversión.

Así, en primer lugar era necesario renunciar a las trabas y a los condicionantes que anteriormente se intentaron imponer a las empresas transnacionales; en segundo lugar, se requería adecuar ó cambiar el modelo de desarrollo por uno de índole liberal; en tercer lugar, se tenían que hacer los cambios pertinentes a la legislación de la materia y en cuarto lugar, como parte del mismo modelo era necesario el suscribir acuerdos bilaterales y multilaterales en la esfera de la inversión, a manera de dar seguridad y respaldo a los inversionistas. En lo que respecta a México, los cambios estructurales se empezaron a hacer durante la década de los ochenta, los cambios en el marco legal, se empezaron a finales de la década de los ochenta y continuaron en el siguiente decenio hasta casi finales de éste y la adopción de acuerdos, el gobierno empezó a firmar éstos a principios de los años noventa y a la fecha se continúa.

A grandes rasgos fue así como surgieron los acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de inversión los cuales establecen, –paradójicamente- las condiciones, reglas y límites de los gobiernos y si éstos quieren recibir IED. De manera que tienen que acatar los derechos y las obligaciones establecidas en estos acuerdos. Éstos constituyen en conjunto, las normas legales que se estipulan entre dos o más países para dar certidumbre, resguardo y seguridad a los capitales de las empresas transnacionales, pues fueron creados para fomentar y proteger legalmente a los flujos de capital. Es decir, son consecuencia inmediata de la salida ó alternativa de los países en vías de desarrollo de captar capital, por lo cual la posibilidad de seguir adelante ó retomar el *Código de Conducta para las Corporaciones Multinacionales* fue abandonada finalmente en 1992, cuando la agencia especializada de la ONU renunció en definitiva a los esfuerzos por establecerlo.¹³²

Los años noventa de este modo, fue un periodo de gran auge y apogeo en lo que respecta a la diversidad de instrumentos de apoyo y respaldo a la IED; acuerdos bilaterales y multilaterales en la materia. Los cuales, no solo México adoptó pues se establecieron en todo el mundo, debido a la urgencia de capital por parte de los países en vías de desarrollo. Ya que éstos, se vieron en la necesidad de acordar diversos

¹³² Cfr. Cohn, Theodore H. Op. C. : p. 304.

mecanismos que respaldaran tanto a las empresas transnacionales como a su principal instrumento la IED. Así, México no fue la excepción y durante todo el decenio, principalmente a mediados de éste, se obtuvieron bastantes frutos en esta esfera y a la par de los cambios jurídicos en la materia que se hicieron a lo largo de este decenio en el país, se buscaban otras alternativas para incentivar las inversiones extranjeras en el territorio, las cuales se encontraron en esta opción.

Los acuerdos que México ha establecido con diversos países a lo largo del decenio de los noventa es variada y éstos se encuentran plasmados en dos ámbitos: el bilateral y el multilateral. En primer lugar, dentro del ámbito bilateral se encuentra solo un tipo de acuerdo: los APPRIs (Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones); en segundo lugar, en el ámbito multilateral se encuentran dos diferentes: a) TRIMs (Trade- Related Investment Measures) y b) MAI/AMI (Multilateral Agreement on Investment). Aunque, el ámbito bilateral parece ser muy limitado, más adelante se aprecia que es de los acuerdos que más ha firmado México con diferentes países. Por otro lado, es importante saber que en el ámbito multilateral hay una relación muy estrecha con organismos internacionales de orden comercial como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Los acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de inversión fueron la herramienta que liberó al país de la incertidumbre y desconfianza que lo envolvió durante años, en conjunto con la política unilateral seguida por el gobierno mexicano. Ya que, estos acuerdos proporcionaron confianza, respaldo, seguridad legal y jurídica tanto a países, como a empresas transnacionales e inversionistas. El objetivo primordial de estos acuerdos era contribuir en la atracción, aumento, crecimiento y desarrollo de la IED en México. Lo cual, se traduciría para el país en un aumento e incremento paulatino del arribo de inversiones. Para entender los efectos que estos acuerdos han tenido en la atracción de IED al país, es necesario tomar en cuenta y conocer la situación de la IED en los años ochenta información, que se encuentra plasmada en el gráfico 2:

Gráfico 2.
Inversión Extranjera Directa en México en los años ochenta.
(millones de dólares)



Fuente: INEGI. Op. Cit.

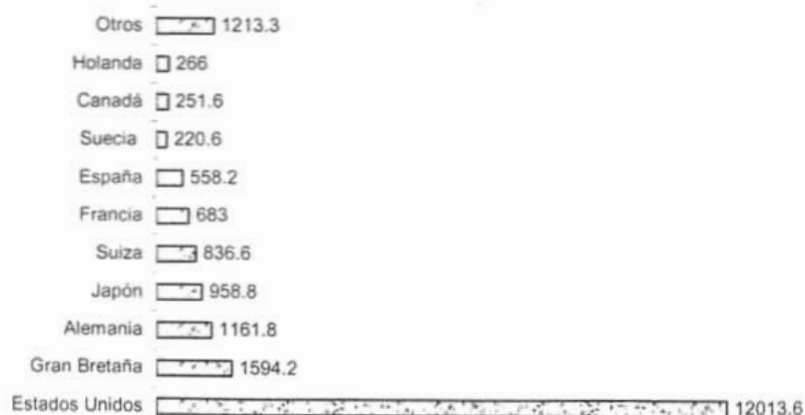
La situación del país en la década de los ochenta en lo que respecta a la IED es totalmente contraria a la década de los noventa. Pues, como se puede apreciar en este gráfico, en el decenio de los ochenta, los flujos de IED se mantuvieron muy bajos, niveles que se debían principalmente a dos causas. En primer lugar, a la estrategia y política económica de ese entonces y básicamente de la administración de 1982-1988, hay que recordar que el mandatario de esa administración argumentaba que la inversión extranjera no iba a interferir con la soberanía del país y era importante que los flujos de IED en México no superaran el 4% de la inversión total, es decir la IED en el país no debía exceder los 4000 millones de dólares. Límites tales, que en este periodo no fueron superados y el monto máximo y que más se aproxima a la cifra límite corresponde al año de 1987 con la cantidad de 3877.2 millones de dólares.

En segundo lugar, hubo otro factor muy importante que restringió los flujos de capital al país en los años ochenta y éste tiene que ver con un hecho muy importante que sucedió a principios de este decenio. Es decir, la caída de los precios del petróleo y en consecuencia el endeudamiento externo del país lo cual derivó, en la inestabilidad política y económica de México por lo cual, las inversiones se mantuvieron en niveles muy bajos principalmente de 1980 a 1985. A partir de 1985, empieza a haber un repunte en los niveles de inversión en el país ya que, en esta fecha se empezaba a ver la disponibilidad

del gobierno mexicano de un cambio en el modelo de desarrollo y como consecuencia, el acogimiento del librecambismo. Así, para 1986 se llevó a cabo la inserción de México al GATT, acto que trajo estabilidad al país y para el año de 1987, el decenio de los ochenta, alcanza el nivel máximo de inversión.

Aunque el arribo de capitales a México en este período es muy bajo y casi simétrico, el flujo de inversión por país, muestra una situación muy distinta. El gráfico 3 muestra los diez países inversionistas más importantes que en orden decreciente eran: Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Japón, Suiza, Francia, España, Suecia, Canadá y Holanda. El principal inversionista es Estados Unidos con una ventaja con aproximadamente dos terceras partes del total y casi sextuplica la cantidad de inversión al segundo inversionista, Gran Bretaña. Ya que, Estados Unidos desde tiempo atrás ha tenido gran participación en México pues era –y aún lo es– el país que más invierte en el país. Otro aspecto interesante que se puede apreciar es, que los flujos de inversión provienen de países industrializados.

Gráfico 3.
Principales países inversionistas en México de 1980-1989
(millones de dólares)



Fuente: INEGI. Banco de información económica. *Op. Cit.*

De esta forma, conociendo la situación de la inversión extranjera IED durante la década de los ochenta se confirma que permaneció muy baja en tal periodo. Ahora, la importancia de conocer la situación de la IED en los años ochenta radica en corroborar la importancia de la política bilateral y multilateral del gobierno mexicano en la década de los noventa. Precisamente, en el sexenio de 1994-2000 la posición del país en lo que respecta a la tendencia liberal, era muy acentuada y el objetivo de atraer inversión al país era un hecho que no había cambiado. De esta manera, México empezó a firmar acuerdos bilaterales con diferentes países a atraer inversión al país, dentro de un escenario de seguridad y protección. Estos acuerdos bilaterales son llamados Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) estos son acuerdos que están enfocados a establecer las reglas y las conductas que cada uno de los contratantes está obligado a acatar. Este tipo de acuerdos se establece entre dos Estados, por una parte México y por otro lado algún otro país.¹³³

Los APPRIs, fueron acogidos por el gobierno mexicano a mediados de los años noventa, debido a la falta de foros o acuerdos de negociación bilaterales o multilaterales en materia de inversión. De hecho, el único mecanismo que existía con facultades en la esfera de la inversión era el TLCAN y peculiarmente "las disposiciones de los APPRIs son semejantes a las contenidas en el capítulo XI del TLCAN y son congruentes con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Inversión Extranjera y la Ley sobre la Celebración de Tratados."¹³⁴ Pero, "la principal diferencia entre los APPRIs y el TLCAN radica en el trato nacional al preestablecimiento es decir, los APPRIs pueden verse afectados por cambios legislativos en las respectivas naciones y en el TLCAN esto no es permitido."¹³⁵

Los APPRIs, tienen como objetivo establecer y proveer recíprocamente el ambiente propicio para facilitar la entrada y el establecimiento de los inversionistas de los Estados contratantes. Promoviendo y fomentando mutuamente flujos de capital o de inversión entre estos. Tiene como fin, intensificar la cooperación económica entre ambos países y así, fomentar el desarrollo económico de las partes contratantes, ofreciendo seguridad legal o jurídica a las inversiones provenientes de los Estados firmantes ya que,

¹³³ Cfr. Flores, Bernés Miguel. Como se regularán los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?. (Análisis de los instrumentos jurídicos: APPRIs y TLCUEM). Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, México, 1ª ed. núm. 8, abril de 2000, p.5 en www.economia.gob.mx

¹³⁴ *Ibidem*, p. 6.

¹³⁵ Cfr. Dussel Peters, Enrique. *Op. Cit.* p. 18.

la solución a posibles discrepancias de la materia, se llevarían a cabo en cortes internacionales.¹³⁶ El contenido de un APPRI se encuentra plasmado principalmente en seis temas que son: 1 Definición, 2 ámbito de aplicación, 3 promoción y admisión, 4 trato a la inversión, 5 protección a las inversiones, y 6 mecanismos de solución de controversias.

En el punto número 1 Definición, se precisan aquellos temas importantes como lo es la inversión, el concepto de inversión en estos acuerdos es muy amplio y resulta claro. El segundo punto, el ámbito de aplicación se refiere a que este acuerdo es aplicable en todo el territorio de las partes contratantes y las disposiciones de este acuerdo prevalecerán sobre cualquier norma opositora que sobreviniera en las legislaciones internas de los contratantes y aplicable a todas las inversiones realizadas antes ó después de la entrada en vigor de este acuerdo. Pero, para las controversias suscitadas con anterioridad no se aplicaran las disposiciones de este acuerdo, además no se aplicara en: a) las actividades económicas reservadas al Estado; b) a medidas que adopte una parte contratante por razones de seguridad nacional u orden público y c) a los servicios financieros a excepción que lo autorice la legislación de cada uno de los contratantes.¹³⁷

En el punto 3 promoción y admisión, cada parte contratante promoverá el acceso de inversiones a su territorio y admitirá éstas conforme a las disposiciones vigentes y las partes contratantes elaborarán documentos de promoción de inversión. El cual contendrá; a) las oportunidades de inversión; b) las leyes, reglamentos ó disposiciones que afecten directa ó indirectamente a la inversión; c) el comportamiento de la inversión extranjera en sus respectivos territorios. Por otro lado, en el punto 4 trato a la inversión, se abordan tres diferentes conceptos: a) Trato Nacional (TN); b) Trato de la Nación Más Favorecida (TNMF) y c) Trato Mínimo. El Trato Nacional, es cuando las partes contratantes deben otorgar a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que a sus propios

¹³⁶ Esta es otra diferencia muy importante entre los APPRIs y el TLCAN pues dentro del TLCAN, existe un foro de solución de controversias y dentro de los APPRIs éste no existe. Es decir, si existiese algún litigio dentro del TLCAN se utilizaría el foro de solución de controversias de éste y no el foro internacional como sería en el caso de los APPRIs.

¹³⁷ Cfr. Dussel Peters, Enrique. *Op. Cit.*; Flores, Bernés Miguel. *Op. Cit.*; Secretaría de Relaciones Exteriores. Decreto de Promulgación del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España. Diario Oficial de la Federación, México, 19 de marzo de 1997, pp.43-49.; Secretaría de Relaciones Exteriores. Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Diario Oficial de la Federación, México, 28 de agosto de 1998, pp.5-12 y www.economia.gob.mx.

inversionistas. El Trato de la Nación Más Favorecida, obliga a las partes a dar a los inversionistas de la otra parte los beneficios que se otorguen a inversionistas de terceros países. En el Trato Mínimo, las partes contratantes garantizarán en su territorio un trato justo y equitativo a las inversiones efectuadas por inversionistas de alguna de las partes contratantes y acorde al Derecho Internacional.¹³⁸

Por otra parte en el punto 5, la protección a las inversiones, cada una de las partes contratantes otorgará plena protección y seguridad a las inversiones efectuadas por inversores de la otra parte. Además dentro de éste, se tocan temas muy importantes como lo son: a) la expropiación y la nacionalización ; b) la indemnización; c) las transferencias y d) la subrogación. La expropiación y nacionalización, solo podrán aplicarse exclusivamente por razones de utilidad pública y ésta debe ser, sobre bases no discriminatorias, conforme a las disposiciones legales y mediante el pago de una indemnización. La indemnización, se pagará inmediatamente y será equivalente al valor de mercado y será completamente liquidable y libremente transferible. Además las partes permitirán la libre movimiento de recursos al exterior por conceptos de: a) ganancias, utilidades y demás montos derivados de la inversión y b) pagos derivados por compensaciones y pagos por expropiación ó derivados de laudos arbitrales que es a lo que se refiere las transferencias. La subrogación son el pago de garantías financieras a los inversionistas de alguna de las partes contratantes otorgadas por riesgos no comerciales a las inversiones hechas en el territorio de la parte contratante.

Por último, el punto 6 el mecanismo de solución de controversias, aquí toda controversia será solucionada por consultas amistosas ó negociación y esta solución se puede dar en dos casos: a) Estado-Estado y b) Inversionista-Estado. En el primer caso Estado-Estado se establece un sistema imparcial y equitativo para resolver dificultades que surjan por la interpretación y aplicación de los APPRIs. En el caso Inversionista-Estado, se asegura un trato igual entre inversores de conformidad con el principio de reciprocidad internacional,¹³⁹ en la cual, se garantiza el debido ejercicio de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal arbitral imparcial. Se someterá la controversia de acuerdo con: a) al Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, celebrado en Washington el 18

¹³⁸ *Ibidem*.

¹³⁹ Artículo 8º de la Ley sobre la Celebración de Tratados. *Cfr.* Flores, Bernés Miguel. *Op. Cit.*

de marzo de 1965 ("Convenio de C.I.A.D.I."), cuando ambas Partes Contratantes se hayan adherido al mismo; b) las reglas del Mecanismo complementario del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones ("C.I.A.D.I.") cuando una de las Partes Contratantes se haya adherido al Convenio del CIADI; ó c) las reglas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional ("C.N.U.D.M.I."), aprobadas por la Asamblea General de Naciones Unidas el 15 de diciembre de 1976. Hay que tomar en cuenta que México no es parte aún del CIADI por lo cual, en caso de controversia se aplicarían los incisos b ó c y los laudos arbitrales serán definitivos y obligatorios para las partes en la controversia. Es importante destacar que los APPRIs tienen un período de vigencia de diez años y pueden ser renovados en periodos consecutivos de dos años.¹⁴⁰

Cuadro 9.
Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las
Inversiones (APPRIs) suscritos por México.
(hasta diciembre del 2000)

	<i>País</i>	<i>Firma</i>
1	España	22 de junio de 1995
2	Suiza	10 de julio de 1995
3	Argentina	13 de noviembre de 1996
4	Países Bajos	13 de mayo de 1998
5	Austria	29 de junio de 1998
6	Alemania	25 de agosto de 1998
7	Unión Belgo-Luxemburguesa	27 de agosto de 1998
8	Francia	12 de noviembre 1998
9	Finlandia	22 de febrero de 1999
10	Uruguay	30 de junio de 1999
11	Portugal	11 de noviembre de 1999
12	Italia	24 de noviembre de 1999
13	Dinamarca	13 de abril de 2000
14	Suecia	3 de octubre de 2000
15	Corea	14 de noviembre de 2000
16	Grecia	30 de noviembre 2000

Fuente: Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

¹⁴⁰ Cfr. Dussel Peters, Enrique. *Op. Cit.*; Flores, Bernés Miguel. *Op. Cit.*; Secretaría de Relaciones Exteriores, Decreto de Promulgación del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España. *Op. Cit.*; Secretaría de Relaciones Exteriores, Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. *Op. Cit.* y www.economia.gob.mx.

En el año 2000 México había suscrito 16 APPRIs con diferentes países y el cuadro 9 contiene los países con los cuales México había firmado y la fecha en la cual fueron firmados. Aquí es muy importante visualizar, que los países con los que se han firmado APPRIs no solo son países desarrollados, ya que también se han firmado con países en vías de desarrollo. Asimismo, es importante considerar que en la elaboración de este cuadro solo se tomó en cuenta la fecha en la cual fueron firmados éstos y el último año que se utilizó fue el 2000. Es necesario especificar que la firma de estos acuerdos, es el primer paso pues posteriormente estos son aprobados por el Senado de la República y después, son publicados en el Diario Oficial de la Federación. Por lo cual, a la fecha México tiene en vigor 19 APPRIs y los tres países faltantes son: Cuba el 30 de mayo de 2001, Islandia el 10 de julio de 2001 y República Checa el 4 de abril de 2002. Se concluye así, la parte correspondiente a los tratados que México ha firmado desde el ámbito bilateral.

La esfera de las inversiones en el ámbito multilateral durante el periodo de posguerra fue un tema difícil dentro de las negociaciones del GATT, pues durante años, diversos países estuvieron de acuerdo con normar el desempeño de la IED. Medidas que aceptaban el coartar y limitar los derechos de control de la IED dentro de los territorios.¹⁴¹ Pero durante largo tiempo Estados Unidos insistió en negociar dentro del GATT, el control de los países huéspedes sobre la IED y fue hasta 1980, en las preparaciones de la Ronda de Uruguay cuando, se decidió abordar el tema.¹⁴² Así, las medidas, acuerdos y/o tratados que se han adoptado en el ámbito multilateral en materia de inversión se divide en dos tipos: a) TRIMs (Trade- Related Investment Measures/ Aspectos Comerciales de las Medidas en Materia de Inversión) y b) MAI/AMI (Multilateral Agreement on Investment/ Acuerdo Multilateral sobre Inversión). Los TRIMs fueron negociados dentro del GATT y fueron unas medidas adoptadas en la Ronda de Uruguay. Es importante destacar, que estas medidas fueron impulsadas e incluidas a petición de las grandes empresas transnacionales de Estados Unidos y de la Unión Europea deseosas de seguir con la Mundialización.¹⁴³ El objetivo principal de este acuerdo, es prohibir a los países huéspedes la imposición de " requisitos de contenido local " sobre la IED, es decir que un cierto porcentaje de las entradas de una inversión ó el valor sumado, debe ser de origen

¹⁴¹ Cfr. Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* p. 304. Además, no hay que perder de vista que precisamente este fue el periodo en el cual se estaba llevando a cabo las negociaciones que pretendían establecer el Código de Conducta para las Corporaciones Multinacionales.

¹⁴² *Ibidem.*

¹⁴³ Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Alianza, Madrid, 1991, p. 136.

doméstico.¹⁴⁴ Lo cual para algunos analistas, constituyó el primer paso hacia un régimen multilateral de la inversión.¹⁴⁵

El MAI ó AMI (Multilateral Agreement on Investment/ Acuerdo Multilateral sobre Inversión) es un acuerdo constituido por los miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos) que pretendía establecer, normas más uniformes en la esfera de la inversión. En septiembre de 1995 dentro del seno de la OCDE empezaron las negociaciones para establecer el que sería el más comprensivo acuerdo relacionado con las empresas transnacionales y la inversión extranjera principalmente por tres razones: a) por que se consideraba la experiencia del desarrollo de las medidas de la inversión extranjera ya que en 1961, se adoptaron dos códigos de liberalización de flujos de capital¹⁴⁶ y en 1976 se adoptó la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Transnacionales; b) por que los países de la OCDE cuentan con cerca del 85% de la afluencia de flujos y 65% de la salida de flujos de IED y c) la mayoría de los miembros de la OCDE son estados industrializados avanzados con visiones similares a favor de la liberalización de los flujos de inversión.¹⁴⁷ Lo que se pretendía hacer, era homogenizar en un sólo tratado el índole y/o la tendencia liberal de la inversión extranjera y este acuerdo procuraba beneficiar a las empresas transnacionales. El propósito básico del AMI es dismantelar las barreras a la inversión extranjera y armonizar las reglas de la inversión internacional enfocándose en tres aspectos esenciales: a) protección para los inversionistas extranjeros; b) liberalización de la inversión y c) un mecanismo de solución de controversias¹⁴⁸ y así:

“ El AMI tomará como base los logros de los instrumentos actuales de la OCDE, consolidando y fortaleciendo los compromisos existentes en el marco de los códigos de liberalización y de la Declaración y decisiones de 1976 sobre inversiones internacionales y empresas multinacionales. Las negociaciones tendrán por objeto suscribir un acuerdo en que se incorporen el dismantelamiento del *statu quo*, el trato nacional y la no discriminación/trato de nación más favorecida (NMF), así como nuevas disciplinas

¹⁴⁴ Cfr. Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* p. 306.

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ En primer lugar, el Código de Liberalización de Movimientos de Capital (Code of Liberalization of Capital Movements). En segundo lugar, el Código de Liberalización de Operaciones Legales Invisibles (Code of Liberalization of Current Invisible Operations).

¹⁴⁷ Cfr. Cohn, Theodore H. *Op. Cit.*

¹⁴⁸ Cfr. Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* y CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Op. Cit.* pp. 32-33.

tendientes a mejorar el acceso al mercado y a fortalecer la confianza mutua entre las empresas y los Estados. Las obligaciones en virtud del acuerdo deberán reforzarse con un mecanismo eficaz de solución de controversias.

El AMI tendrá un vasto campo de aplicación y cubrirá todos los sectores a partir de una amplia definición de la inversión, que esencialmente girará en torno a la IED. Se intentará alcanzar un nivel más elevado de liberalización, adoptando un enfoque "de arriba hacia abajo", que no permitirá excepciones sino las que rijan al momento de aceptar el acuerdo, que están sujetas a una liberalización progresiva. Para fortalecer su carácter multilateral, el Acuerdo contendrá los principios de trato nacional y no discriminación/NMF y estará abierto a la adhesión de países no miembros."¹⁴⁹

Como se puede apreciar, existen ciertas similitudes en varias de las disposiciones del AMI con otros acuerdos que también están incluidas, tanto en el TLCAN como en los APPRIs. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos por una simetría en las reglas y en las directrices que estarían conjuntadas en un solo tratado a nivel multilateral, desde el seno de uno de los más importantes organismos internacionales como lo es la OCDE, este acuerdo fracasó por lo cual, a principios de 1998 se suspendieron las negociaciones del AMI, pues:

"... se proclamó el naufragio del AMI y el Secretario General de la OCDE respondió señalando que siempre había creído que el objetivo último había sido un acuerdo de inversión dentro de la OMC (o sea, no de la OCDE). Cabe preguntarse por qué la evidente necesidad de alcanzar normas de inversión universales no había producido resultados positivos en el caso de la iniciativa del AMI. Se pueden mencionar por lo menos cuatro elementos importantes que explicarían la falta de éxito.

En primer lugar, los conflictos internos de los miembros de la OCDE demostraron que aún los exportadores de capital con metas semejantes no estaban dispuestos a aplicar plenamente las normas generales.

[...] En segundo lugar, la OCEDE no era un foro apropiado para esta iniciativa ya que, por lo pronto, expresaba la opinión de los países exportadores de capital solamente...

[...] Por otra parte, a diferencia de la OMC, la OCDE no contaba con un mecanismo formal de solución de controversias.

En tercer lugar, el proceso era bastante secreto y exclusivo, lo que despertaba sospechas entre las organizaciones no gubernamentales (ONG) especialmente las que se ocupaban de temas de trabajo y medio ambiente.

Un cuarto aspecto tenía que ver con la posibilidad de que las normas propuestas respecto de la liberalización de las inversiones no fueran compatibles con las necesidades

¹⁴⁹ CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. C.p. Cit.

de política de los gobiernos de los países en desarrollo en lo relativo a la estabilidad financiera y a los requisitos de política industrial ó de desarrollo. " 150

No obstante de los intentos por establecer un mecanismo ó un tratado multilateral en el tema de las inversiones, estos proyectos han fracasaron y en particular el AMI, no se pudo concluir. Además de todo el esfuerzo y de la diversidad de acuerdos multilaterales, no se han podido alcanzar normas uniformes como en el caso de los acuerdos bilaterales¹⁵¹ y actualmente no existe dentro del ámbito multilateral un tratado ó acuerdo que regule y discipline esta esfera. Dentro del ámbito regional, hay un tratado de competencia dentro de la IED y del cual es miembro México, es decir del TLCAN. Aunque el ámbito multilateral fracasó, el ámbito bilateral ha sido muy fructuoso no sólo para el país y de hecho, " a mediados de 1996, los principales países exportadores de capital (Europa, Estados Unidos, Japón y Canadá) habían firmado 1,160 BITs¹⁵² con países en vías de desarrollo y países emergentes. Ya que, las empresas transnacionales de estos países aseguran un mejor y favorable trato del proporcionado a empresas de terceros países"¹⁵³ y actualmente existen en el mundo alrededor de 2,100 APPRIs.

Para comprender la importancia del conjunto de políticas seguidas por México dentro de los ámbitos unilateral, bilateral y multilateral, dentro del comportamiento de los flujos de capital foráneo, principalmente en la década de los noventa en el gráfico 4 se puede observar esta conducta. Preciando así, el aumento paulatino durante todo el decenio de los flujos de capital extranjero, y se distingue que en todo el periodo, los arribos de inversión fueron constantes y en ascenso progresivo. Además, si comparamos los flujos de inversión de los años noventa con los de los años ochenta se confirma, que la afluencia de capital ha sido mayor que en la década anterior. Ya que, la cifra mayor en los ochenta no rebasó los 4000 millones de dólares, cantidad que fue superándose, durante los primeros dos años de la década de los noventa hasta llegar a la cifra máxima de 14,190.1 MDD alcanzada en el año 2000.

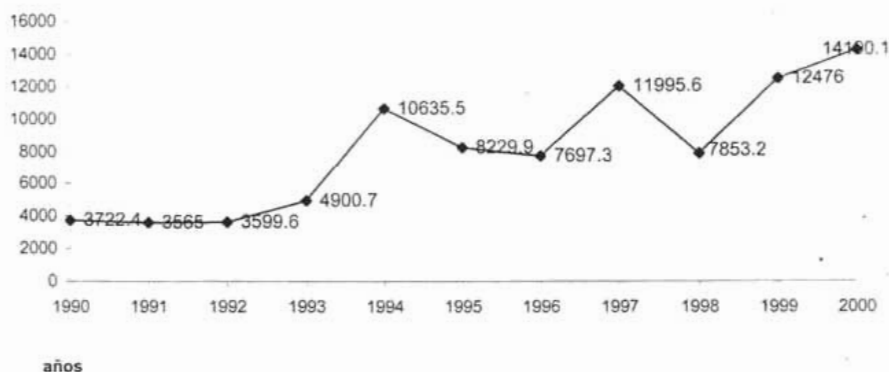
¹⁵⁰ *Ibidem*.

¹⁵¹ *Ibidem*.

¹⁵² BITs son las siglas en inglés de Acuerdos Bilaterales sobre Inversión (Bilateral Investment Agreements)

¹⁵³ Cohn, Theodore H. *Op. Cit.* p. 302.

Gráfico 4.
Inversión Extranjera Directa Directa en México 1990-2000.
(MDD)



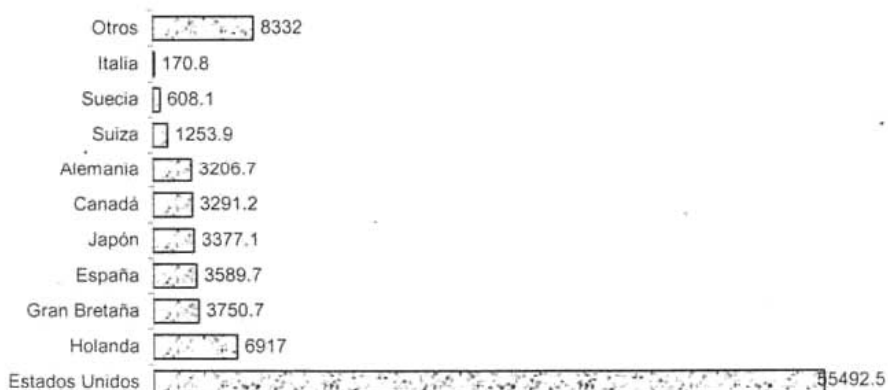
Fuentes: El mercado de valores. *Op. Cit.* e INEGI. *Op. Cit.*

Nota: Es muy importante, tomar en cuenta que a partir de 1994 la metodología cambió. "Antes de 1994, la IED anual se integraba con los montos notificados al RNIE en cada año (sin tomar en cuenta el rezago mencionado con respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones), más los montos involucrados en los proyectos autorizados por la CNIE (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). Por ello, la adición de los montos reportados al RNIE con los aprobados por la CNIE implicaba la combinación de inversiones efectuadas con proyectos a realizar. Las cifras elaboradas con la nueva metodología se integran con los montos notificados al RNIE que efectivamente se materializaron en cada año, una estimación en los montos que aún no son notificados al RNIE y el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras. Esta metodología es más precisa y completa debido a que involucra únicamente cifras materializadas e incorpora estimaciones sobre los montos que aún no han sido notificados al RNIE o que, por restricciones de carácter jurídico, no captaba el RNIE antes de 1999, fecha a partir de la cual se reportan al RNIE todos los conceptos que forman parte de la definición de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías)."¹⁵⁴

Por otro lado, la relación de la inversión con los principales países no ha cambiado demasiado, pues en este decenio Estados Unidos sigue en primer lugar, seguido del Reino Unido. Condiciones en las cuales se encontraban en la década anterior pero, con mayores montos, de hecho siguen siendo todos estos países, los principales inversionistas, al igual que en la década anterior. No obstante, el porcentaje de participación de Estados Unidos incremento bastante. Alcanzando una cifra de 55492.5 MDD, seguido de Holanda con la cantidad de 6917 MDD. Es decir, casi una octava parte en proporción del mayor inversionista. En el gráfico-5, se puede observar esta tendencia.

¹⁵⁴ El mercado de valores. *Op. Cit.*

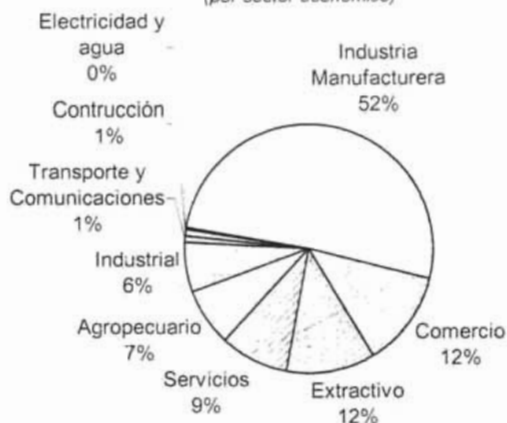
Gráfico 5.
Principales países inversionistas en México 1990-2000.
(MDD)



Fuentes: El mercado de Valores. *Op.Cit.* e INEGI. *Op. Cit.*

Otro aspecto interesante que identificó a la inversión extranjera en los años noventa, es el cambio de la afluencia de capital en los sectores económicos del país. Es decir, en la década anterior el capital foráneo permanecía primordialmente en el sector industrial, seguido del sector servicios y después el comercio. Por otro lado, durante el decenio de los noventa el entorno cambió y se puede observar en el gráfico 6, en donde se muestran los sectores y la participación de la Inversión Extranjera en el país. El sector que durante los años noventa atrajo la mayor participación de la inversión extranjera, es el de la industria manufacturera. Este sector obtuvo una participación en el decenio del 52% del total, una intervención muy grande que abarca más de la mitad. Por lo cual, se puede distinguir la importancia que tomó la maquila en el país, seguida del sector de comercio con el 12% y después el extractivo obtenido el 12% de participación también.

Gráfico 6.
Inversión Extranjera Directa en México 1990-2000.
(por sector económico)



Fuente: INEGI. Op. Cit.

Finalmente, para precisar y puntualizar mejor la relación que existe entre los principales inversionistas en México y los tratados o acuerdos que se han suscrito con estos países, el cuadro 10 puntualiza este escenario. Los países que se tomaron en cuenta en este cuadro, son los principales inversionistas en México, subrayando los montos de IED efectuados por país, tanto a principios de la década como a finales de ésta. Señalando también en su caso, la fecha en la cual se firmaron estos acuerdos. Es importante rescatar que de los 11 principales países inversionistas, sólo dos no tienen algún acuerdo o tratado firmado con México, estas naciones son, el Reino Unido y Japón. Lo cual es muy interesante pues, en el caso del Reino Unido es de los principales países inversionistas en México, el cual cuenta con empresas transnacionales dentro de las primeras posiciones. En el caso de Japón, este país desde tiempo atrás ha invertido en México y al igual que el Reino Unido es un país que tiene empresas transnacionales en la nación, pero no en el mismo número, ya que la participación del Reino Unido es mucho más grande. Conjuntamente, Estados Unidos es de las naciones que más invierte en México y también es el país, que cuenta con el mayor número de empresas transnacionales en nuestra nación. De esta forma, el cuadro 10 muestra tanto la importancia de los montos de inversión como los acuerdos que se han firmado con México.

Cuadro 10.
México 1990-2000: principales países inversores e instrumentos de apoyo bilaterales y multilaterales en materia de inversión.

País	IED (MDD) ¹		Bilateral	Multilateral ²	Acuerdos Regionales ³
	1990	2000	APPRI	TRIM	
Estados Unidos	2308	10851.2	No	Si	TLCAN
Reino Unido	114.4	233.5	No	Si	No
Alemania	288.2	221.3	1998	Si	No
Japón	120.8	415.9	No	Si	No
Suiza	148	100.8	1998	Si	No
Francia	181	-2640.6	1998	Si	No
España	10.4	1726.6	1995	Si	No
Suecia	13.3	-347.9	2000	Si	No
Canadá	56	558.7	No	Si	TLCAN
Holanda	126.1	2233.3	1998	Si	No
Italia	4.6	14.7	1999	Si	No

Fuentes: Flores, Bernés Miguel. *Op. Cit.*; INEGI. *Op. Cit.*; Cohn, Theodore. *Op. Cit.* y www.economia.gob.mx.

Notas: ¹Inversión extranjera directa anual por país en años seleccionados. ²Países miembros de la OMC. ³Acuerdos regionales suscritos con México y relacionados con la inversión.

Capítulo 4.

**Actuación de las empresas transnacionales en México de
1990 al 2000: efectos y resultados en temas e indicadores
económicos seleccionados.**

En este capítulo toca conocer, la participación de las empresas transnacionales en México, evaluando la(s) aportación(es) de estas empresas principalmente en los temas, que el gobierno mexicano esperaba tener resultados. Pues, a raíz de los problemas por lo que atravesó el país en los años ochenta, el gobierno mexicano esperaba contar con el apoyo de estas empresas para poder reactivar la economía. De esta forma, se procuró atraer a las empresas transnacionales a través de diferentes políticas e incentivos. En primer lugar, por la importancia del capital y en segundo lugar por las cadenas productivas que podrían instalar estas empresas. Debido a que estos dos factores inducirían a que el sistema productivo del país se reactivara y provocaría ó reeditaría en el crecimiento y desarrollo económico de la nación. Lo que se traduciría ó manifestaría en bienestar a la población, aspectos tales que el gobierno mexicano esperaba obtener a partir de la entrada de estas empresas al país.

De esta forma, el gobierno mexicano esperaba una gran participación de las empresas transnacionales en la atracción de capital porque a partir de éste, se instalarían redes de producción global en el país y así se insertaría a la nación dentro del comercio internacional. Asimismo, México esperaba beneficiarse básicamente en cuatro aspectos; el primero corresponde al crecimiento económico; el segundo al desarrollo económico el cual será abordado en el mismo inciso. Entenderemos por crecimiento económico a aquel aspecto que permite obtener mayores cantidades de bienes a través ó utilizando los procesos productivos, mientras que el desarrollo económico, consiste en un crecimiento a partir de un cambio tecnológico y estructural. En tercer lugar, se abordará el tema de la generación de empleo, conociendo la participación de estas empresas dentro de la generación de este tema tan importante para el país. En cuarto lugar, se valorará la participación de estas empresas en el ámbito de las exportaciones mexicanas considerando, la importancia de las empresas transnacionales dentro de este rubro. Es decir, se puntualizará los efectos de las empresas transnacionales en temas económicos claves de la nación ó en donde teóricamente influirían más las empresas transnacionales en el país. Evaluando el desempeño y conociendo los avances, retrocesos ó beneficios que México ha obtenido de estas empresas en el período que abarca la década de los años noventa. El objetivo del capítulo 4 es, analizar los efectos que han estimulado las

empresas transnacionales en el país de 1990 al 2000, en los temas del crecimiento y desarrollo económico, en la generación de empleo, en las exportaciones mexicanas, y elaborando además un breve análisis y perspectivas desde el año 2000 hasta el 2004.

4.1. El crecimiento y desarrollo económico en México de 1990 al 2000.

Un modelo ó sistema económico de desarrollo, es un mecanismo el cual se encarga de asignar los recursos económicos con los que cuenta un país para que éstos sean dirigidos a las áreas, programas y demás esferas que conforman una nación y activando ó reactivando el sistema productivo de éste. Este modelo de desarrollo tiene el fin único de estimular el crecimiento económico dentro del país, y al mismo tiempo inducir y provocar el desarrollo económico. Una forma de poder medir ó percibir si hay crecimiento en una nación, es a través del PIB, ya que el crecimiento económico indica ó muestra el aumento ó la disminución que hay en el Producto Interno Bruto (PIB) de un país. De manera tal, que si el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de ésta aumenta. Pero, si por el contrario la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PIB, se puede concluir que el nivel de vida de la población está disminuyendo. De ahí la importancia que tiene el crecimiento económico en una nación.

Dentro del desarrollo económico, se espera la incorporación de todos los grupos ó clases sociales de un país a el disfrute de los frutos del crecimiento. Es decir, la procuración de bienestar a los individuos pertenecientes a una nación. De esta forma, el crecimiento es importante por que este se traduce en desarrollo, y el desarrollo está conformado ó se revierte en bienestar a la nación y por consecuencia a la población. Efectivamente, es la forma a través de la cual se genera bienestar a la población ya que, el crecimiento es aquel agente que permite obtener mayores cantidades de bienes principalmente a través de la actividad positiva de los procesos productivos de la nación.

De este modo, en la década de los noventa con las tendencias librecambistas y el proceso de globalización, uno de los desafíos fundamentales para una nación es estimular el crecimiento y el desarrollo económico. México al igual que una centena de países en vías de desarrollo, se encuentran siempre con este dilema. Lo cual, conlleva a la prioridad principal de abatir la pobreza extrema, que es el estrato social que ha sido excluido del disfrute de los rendimientos del crecimiento, es decir, del bienestar.

Conjuntamente, el bienestar esta conformado de diversos factores ó agentes, como puede ser el caso del empleo. Pues, si un país genera crecimiento por consecuencia en éste se generan empleos y sí éstos empleos cubren el total de la demanda laboral, éstos pueden estar mejor pagados. Igualmente, si la población cuenta con empleo, éste reditúa en que hay una mejor percepción ó ingreso fijo, lo que se traduce en beneficio. Porque la población podrá cumplir con todas sus necesidades ó simplemente cubrir siquiera las básicas.

Otro tema importante que atañe al desarrollo y crecimiento económico de una nación es el comercio exterior, tema muy significativo, por el hecho de que si las exportaciones de un país incrementan, también aumentan las percepciones de divisas de esta nación. Así, mientras las exportaciones sean ó se mantengan más altas que las importaciones, el país se verá beneficiado con un incremento en la producción nacional y si la planta productiva es optima, crea beneficios tanto a la población como a la nación. Sin embargo, aunque suena muy sencillo no lo es, ya que para este círculo sea perfeccionado y llevado a cabo, es necesario que el país cuente con recursos¹⁵⁵ para promover e impulsar tanto la producción nacional como el comercio exterior de ésta. Cuando el país no cuenta con los recursos necesarios en general, para promover y fomentar el crecimiento y desarrollo económico, existe otra alternativa. Con la cual un país puede obtener recursos financieros y éstos provienen del extranjero, principalmente a través de dos formas: la privada y la pública.¹⁵⁶ La primera se relaciona con las empresas transnacionales, debido a su importancia en la transferencia de capital foráneo "ya que, la entrada neta permanente de recursos financieros es un componente importante de las estrategias de desarrollo a largo plazo de un país."¹⁵⁷

Para comprobar ó corroborar los avances y/o retrocesos de un país en lo que respecta al crecimiento y desarrollo económico, se puede hacer desde el ámbito nacional como del internacional. De tal forma, que se ponen a prueba tanto los logros, límites y alcances de la nación y del modelo, considerando que tanto se han provocado y estimulado en un país el crecimiento y el desarrollo. Esta es la brecha, con la que se concluye y separa a las naciones, en dos grandes bloques diferenciados; el grupo de los países desarrollados y el de los países en vías de desarrollo.

¹⁵⁵ Véase el capítulo 1 de este documento para ver con que tipo de recursos cuenta una nación.

¹⁵⁶ Para conocer de manera más precisa, cuales son estas dos formas véase el capítulo 1 de este documento.

¹⁵⁷ Todaro, Michael. P. *Op. Cit.* p. 505.

Fuentes: Banco Mundial, World development indicators 2001. Development data center, World Bank. Washington, U.S.A. 2001 y Healey Michael J. e Ilbery Brian W. *Op. Cit.*

Notas: a) países con ingreso bajo (*low income countries*) en 1999. PNB per cápita de 755 o menos dólares anuales, cantidad que corresponde a 2.06 -o menos- dólares diarios. Dentro de este grupo, se encuentran los países de las regiones del sur y el este de Asia, como la India y Bangladesh y África del sub-Sahariana.

b) países con ingreso medio bajo (*lower middle income countries*) con un PNB per cápita que varía entre los 756 a 2995 dólares anuales, monto que fluctúa entre los 2.07 a 8.2 dólares diarios. En este estrato se encuentran las naciones del resto de África y Asia como por ejemplo, Egipto, China, los países del centro y sur de América.

c) países con ingresos medio alto (*upper middle income countries*) con un PNB per cápita que oscila entre los 2.996 a 9,265 dólares anuales, ingreso de 8.20 - 25.38 dólares diarios. En éste se encuentran México, Brasil, Arabia Saudita, Bahrain, Libia y la República Checa.

d) países de ingreso alto (*high income countries*) con un PNB per cápita de 9,266 o más dólares anuales, cifra que corresponde a los 25.39 o más dólares diarios. Dentro de este estrato se incluyen a los países miembros de la OCDE - excepto Turquía y los países del inciso b y países como Brunei, Qatar y Emiratos Árabes Unidos.

Justamente esta división, hace referencia al desarrollo económico alcanzado por una determinada nación, medido a través y con los datos del producto interno bruto (PIB) y del PIB per cápita de un país. A partir, éste se estima el ingreso nacional y el ingreso por persona -de la población- de determinada nación. Justamente el Banco Mundial desde hace varios años evalúa el desempeño de las economías a nivel global y el mapa 1 expone la situación internacional del ingreso en el año 2000. Dividiendo al planeta, según sus ingresos y utilizando el Producto Nacional Bruto (PNB per cápita) como indicador del ingreso por habitante.

Dentro de los indicadores de este organismo, la situación del país no es tan mala, ya que el ingreso del país comparado con el mundo, se encuentra en una situación no muy alarmante. Pues según cifras del Banco Mundial, México se localiza dentro de los países de ingreso medio alto (*upper middle income*). Un ingreso que oscila entre los 2, 996 a 9, 265 dólares anuales, ingreso que corresponde de 8.20 a 25.38 dólares diarios.¹⁵⁸ Pero aunque México se encuentra dentro de este estrato, el ingreso anual que corresponde al país es de 4986.97 dólares anuales, lo que corresponde a 13.66 diarios¹⁵⁹ efectivamente, se encuentra dentro del rango del ingreso medio alto. Sin embargo hay que tomar en cuenta y no perder de vista, que un gran estrato de la población en el país, capa muy grande de la población en México, sobrevive con menos de 2.9 dólares diarios y al igual que otros países se haya con la dificultad de mejorar el nivel de vida pues:

¹⁵⁸ Banco Mundial. *Op. Cit.*

¹⁵⁹ *Ibidem*.

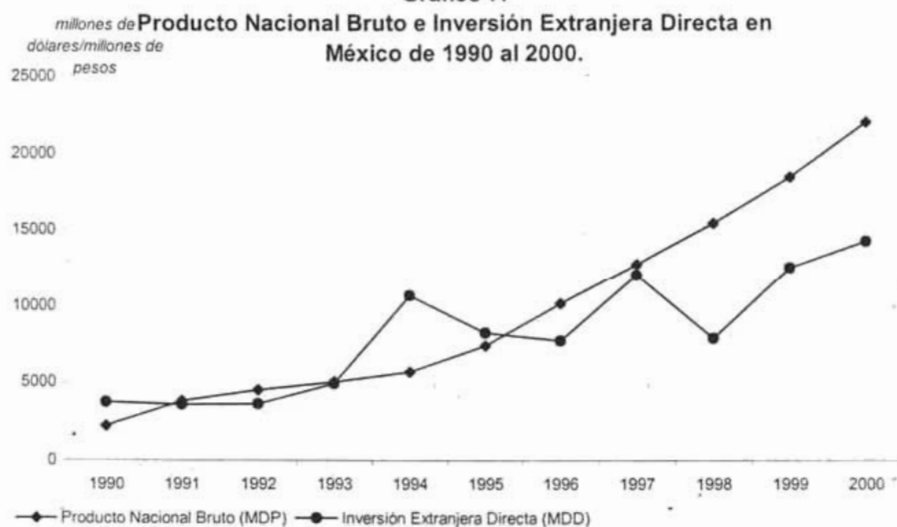
"Este movimiento desigual de la prosperidad global ha tenido lugar al mismo tiempo que –e interactuando con– el surgimiento de grandes compañías multinacionales cada vez menos apegadas a los intereses y valores particulares del país de origen. Al competir con firmas rivales por sectores del mercado mundial, han desarrollado una estrategia mediante la cual dirigen la inversión y la producción de una parte a otra del planeta con la ayuda de una revolución financiera y de las comunicaciones, que ha creado un mercado global para bienes y servicios. Importantes en el mundo actual, dichas compañías lo serán aún más en el futuro gracias al derrumbe de las barreras comerciales que había impuesto la guerra fría y la cada vez mayor integración de la economía global."¹⁶⁰

Para conocer la participación y la influencia de las empresas transnacionales en el crecimiento económico de México es necesario considerar, los flujos de IED recibidos en el país. Ya que esta inversión, refleja el arribo de empresas transnacionales a la nación. El gráfico 7, contempla tanto el comportamiento del crecimiento del PIB como de la IED en México en el periodo de 1990 al 2000. Así se percibe la importancia de estas empresas dentro del crecimiento económico del país, mostrando la actuación tanto de la IED como del PIB en la nación. Observando además, que durante este periodo el PIB tuvo una gran recuperación y este ha ascendido paulatinamente durante toda la década. Por otro lado, los flujos de inversión extranjera no se mantuvieron tan constantes, pues se aprecian dos repuntes en el año de 1994 y otro en 1997, con dos bajas en los años de 1996 y 1998. Los cuales al parecer no causaron variación en el PIB nacional.

No obstante, para comprobar la actuación ó el desempeño del crecimiento económico en México y la importancia de la participación de las empresas transnacionales en el país, es necesario hacer una comparación entre las décadas de los ochenta y noventa. Es importante no perder de vista, que en los años ochenta se contaba con una mínima participación de empresas transnacionales y niveles bajos de IED. Aunado de los problemas económicos por los que se atravesaba en ese entonces. Aspectos que cambiaron rotundamente con la nueva política económica del país en los años 90. De esta forma, el gráfico 9 muestra el cotejo del comportamiento del crecimiento del país en las décadas de los ochenta y noventa.

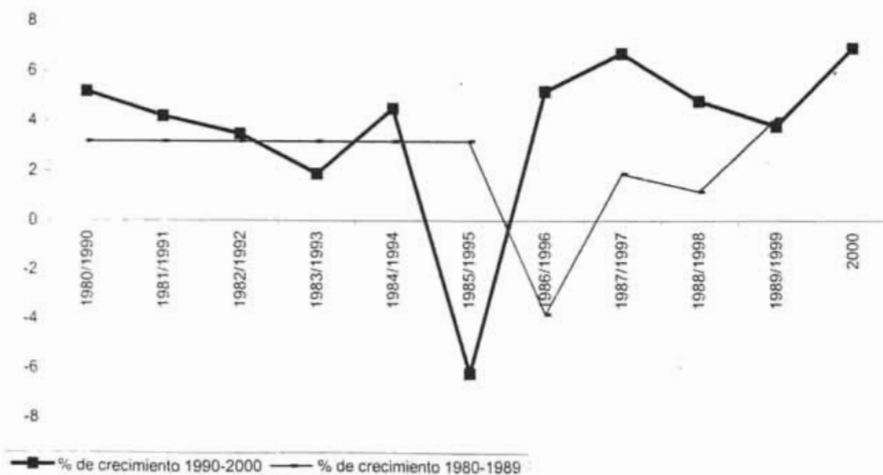
¹⁶⁰ Kennedy, Paul. La revolución de las finanzas y las comunicaciones y el auge de la sociedad multinacional. en *Hacia el siglo XXI. Op. Cit.* p.78.

Gráfico 7.
millones de Producto Nacional Bruto e Inversión Extranjera Directa en México de 1990 al 2000.
 dólares/millones de pesos



Fuentes: CEPAL, *Anuario estadístico 2001*. Naciones Unidas, Chile, 2002; INEGI, *Op. Cit.* y Máttar, Jorge. *Et. al. Foreign Investment in Mexico after economic reform*. CEPAL, México, 2002.

Gráfico 8.
Crecimiento económico en México 1980-2000.
 (% de crecimiento del PIB)



Fuentes: INEGI, *Op. Cit.* y Máttar, Jorge. *Et. al. Op. Cit.*

De esta manera, podemos corroborar que el crecimiento económico en los años noventa tuvo una mejor actuación que los años ochenta. Aunque el crecimiento de la economía mexicana durante el decenio de 1990-2000 no es muy alentador, tuvo un mejor desempeño que el de los años ochenta. Hay que recordar que en la década anterior, México atravesó por un gran problema, la estanflación, así que cuando el librecambismo se instauró en el país, al mismo tiempo se luchaba con abatir la inflación y procurar el crecimiento económico. La situación del país se puede resumir de la siguiente forma: "[...] De 1983-1988, la economía mexicana estuvo estancada; de 1989 a 1994, el PIB *per cápita* creció solo 0.8% al año en promedio; en 1995, más de 10 años después del proceso de reformas fue lanzado, el PIB *per cápita* cayó 9 % en términos reales, este fue el más grande decline en 16 años."¹⁶¹ De hecho, en el periodo de 1965 a 1980 el PIB creció en promedio al 6.5% anual, después a mediados de los años ochenta el crecimiento fue muy bajo y en 1986 deficitario. Debido, a la crisis de la deuda externa y el incremento de la inflación, lo cual exacerbó los problemas económicos de la nación, situación que consumó, en un pésimo desempeño del crecimiento económico. Sin embargo el panorama económico mejoró ligeramente al inicio de la década de los noventa aunque, en 1995 hubo otro gran decline de -6.2. No obstante, de 1996 al 2000 hubo una gran recuperación económica ya que, en el año 2000, se alcanzó un crecimiento de 6.9% anual y así:

" El mayor reto para un país en desarrollo, como México, es generar una tasa de crecimiento lo suficientemente alta y sostenida como para crear oportunidades de empleo y una mejor remuneración para la población. Una tasa elevada de crecimiento también es indispensable para contar con los recursos fiscales necesarios para la inversión en infraestructura pública y los problemas públicos de educación y salud. Sin crecimiento, una nación pobre no puede generar prosperidad ni desarrollo social."¹⁶²

¹⁶¹ J. Áttar, Jorge et. al. *Op. Cit.* p. 6.

¹⁶² Fernández, Arturo M. *Op. Cit.* p.164.

4.2 El papel de las empresas transnacionales en la generación de empleo en México de 1990 al 2000.

Uno de los temas más importantes para cualquier país, es la cuestión relacionada con la generación de empleos y es -de acuerdo a lo examinado anteriormente- uno de los beneficios ó de las consecuencias que traen consigo tanto el crecimiento como el desarrollo económico. Conjuntamente para que haya desarrollo, es imprescindible que la economía se especialice y aparezca la división del trabajo. Ya que, a medida que las personas van desempeñando funciones más específicas y el nivel de producción aumenta, la producción *per cápita* ó lo que es lo mismo, la productividad del trabajo aumenta. Asimismo, si dentro de este proceso no se incluyen a todas las esferas sociales ó simplemente se excluyen a alguna de éstas, se concibe la llamada pobreza. Es decir, cuando el beneficio no es general ó simplemente éste es insuficiente. Lo cual, se consume ó se traduce en escasez y carencia, ó cuando la economía de un país poco desarrollado puede crecer y crear riqueza y sin embargo, dejar a grandes capas de la población sumidas en la miseria.

La división del trabajo se refiere a la especialización y a la separación del trabajo, el cual es aplicado a la producción y al intercambio de bienes dentro del proceso de transformación. Éste es efectuado a través, de diferentes trabajadores ó grupos de trabajadores, cada uno especializado en una tarea específica. Además, la división del proceso productivo en diferentes operaciones individuales que realizan distintos grupos de trabajadores, es una de las características de las fábricas modernas. Al mismo tiempo de que con éste, se instaura el principio para el establecimiento de las cadenas de montaje de tal forma, que la ventaja principal de la división del trabajo es la mayor productividad, originada por diversos factores. El más importante, se debe al considerable aumento de la eficiencia individual y colectiva principalmente, a causa de la mayor cualificación que permite una mejor especialización.¹⁶³ Simultáneamente esta división, origina un intercambio de bienes producidos en varios países y ensamblados en otros y a

¹⁶³ Cfr. Carrillo, V. Jorge. *Enfoques sobre la inversión extranjera directa en México y el papel que debe desempeñar el Estado*. México, Momento económico, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, mayo-junio de 1994, p.20-21.

su vez, el bien final se exportará a otro(s) lugar(es). Esto es muy importante, pues este proceso ó división refleja la globalización del proceso de producción ó producción global. Debido primordialmente, a la planificación que hacen las empresas transnacionales de esta producción. De manera, que se produce cada componente del bien final en el país que reúna las mejores condiciones para su elaboración. Así esta división productiva, ha sido un mecanismo muy importante de los cambios producidos en la división internacional del trabajo ya que, la mano de obra de cada país, se ha especializado en la realización de componentes y piezas de un determinado producto.

Es necesario recordar que la producción global se ha conseguido a partir del arribo en otros países de IED por parte de las empresas transnacionales, las cuales poseen y gestionan industrias e instalaciones productivas en diversos países. Ya que en la década de los setenta, una característica distintiva de las empresas transnacionales, es precisamente la división productiva a escala internacional. Principalmente, después de la nueva conformación ó adecuación del modo de producción. Es decir, del paso que se dio del fordismo hacia el posfordismo y en lugar de crear fábricas en otros países, estas empresas han creado redes de industrias especializadas a través, de la fragmentación del proceso de producción. Tal como puede ser en subdivisiones ó departamentos de este proceso, pero ahora organizado a escala mundial.

Sin embargo para que exista esta división del trabajo, es necesario que haya producción global y para que ocurra la producción global es necesario que se efectúe la aportación de IED en algún lugar. Lo que a su vez, esta inversión necesita ser efectuada por empresas transnacionales pues, el arribo de empresas transnacionales a un país no solo es relativo a la división del trabajo ya que, para que una empresa transnacional invierta es necesario que ésta, ubique determinadas características ó ventajas en un país y para que este círculo sea completado se necesita de una serie de ventajas. Las cuales serían uno de los pivotes que incentivan a las empresas a invertir en determinado lugar y que conforman en conjunto, las razones teóricas de la producción global y de la localización. Visión liberal que afirma, la participación positiva tanto de las empresas transnacionales como de la IED, pues ésta sostiene que hay aportación de éstas en la generación de empleos, en el país anfitrión entre otros aportes.

Así, en los años ochenta cuando en México se implementó el modelo de desarrollo liberal se aceptó de *facto*, que las empresas transnacionales y el capital extranjero son una contribución positiva para el país y en específico en el tema de la generación de empleos¹⁶⁴ en la nación.¹⁶⁵ Recordando de esta forma que uno de los pilares del modelo de desarrollo, es el concerniente a la flexibilización de la IED, el cual aunado de una gama de reformas¹⁶⁶ provocó entre varias cosas que las empresas transnacionales arribaran a la nación. De tal forma que dentro de la génesis y en los pilares que conforman a este liberalismo se afirma, que estas empresas contribuyen en la captación de capital extranjero al país, aspecto que contribuye en la instauración de fábricas ó instalaciones de cadenas de producción. Las cuales forman parte ó son una de las articulaciones de la producción global y éste aspecto reditúa y beneficia al país en la generación de empleos dentro de éste.

Asimismo desde el punto de vista de la teoría de la localización, estas empresas se ubicarían en México solo si encontrarán otros objetivos ó ventajas en relación a otro país. Ya que las empresas transnacionales, a través de la búsqueda de los mejores beneficios, localizan países que en conjunto conformen el mejor paquete de apoyos. Así, uno de los papeles fundamentales de nuestro país – ó de un país como el nuestro- es cumplir con ciertos requisitos para poder atraer, el mayor flujo de empresas transnacionales y de IED. Pues, éstas buscan alrededor del mundo, las mejores ventajas, que las hagan crear y/o generar la mayor ganancia posible y de hecho uno de los aspectos más importantes para estas empresas, es el relativo a la mano de obra barata. Precisamente, esta ventaja ó característica se encuentra en México, la cual se puede corroborar en el cuadro 11, en éste se puede ver que el país se encuentra dentro de las naciones que cuentan con los salarios más bajos en el mundo, evidenciando que se encuentra en el lugar número seis. Muestra además que México está en términos de salarios por encima de China y la India, también se puede apreciar, que ésta por debajo de los salarios en América Latina,¹⁶⁷ de hecho se encuentra por debajo de Chile. Otro aspecto interesante que se puede apreciar

¹⁶⁴ Aunado, al tema de las exportaciones –entre otros- que se abordará en el siguiente inciso.

¹⁶⁵ Hay que tomar en cuenta que ésta es la visión liberal de la nueva derecha es decir, del neoliberalismo.

¹⁶⁶ En este punto hay que tener en cuenta, que no sólo fueron reformas ya que, la legislación al marco de la inversión extranjera, fue adecuándose desde finales de los años ochenta y a lo largo de la década de los noventa además, del paquete de política bilaterales y multilaterales que los gobiernos en turno tomaron para impulsar el arribo de empresas transnacionales al país. Para ver de manera más detallada estos aspectos, véase el capítulo 3 de este documento.

¹⁶⁷ Hay que tomar en cuenta que con cifras del año 2000. Las cuales actualmente, no podrían ser comparables por ejemplo con Argentina y precisamente después, de la crisis por la que este país atravesó.

es que se encuentran los países con los salarios más altos con lo cual, se distingue la enorme disparidad y asimetría en salarios en el mundo.

Cuadro 11.
Los salarios más bajos y más altos en el mundo en el año 2000.

Los salarios más BAJOS			Los salarios más ALTOS		
#	país	Salario por hora ₁	#	país	Salario por hora ₁
1	China	\$ 0.25	1	Alemania	\$ 31.88
2	India	\$ 0.25	2	Japón	\$ 23.66
3	Rusia	\$ 0.60	3	Francia	\$ 19.34
4	Hungría	\$ 1.70	4	Estados Unidos	\$ 17.20
5	Polonia	\$ 2.09	5	Canadá	\$ 16.03
6	México	\$ 2.10	6	Australia	\$ 14.40
7	Chile	\$ 2.20	7	Reino Unido	\$ 13.77

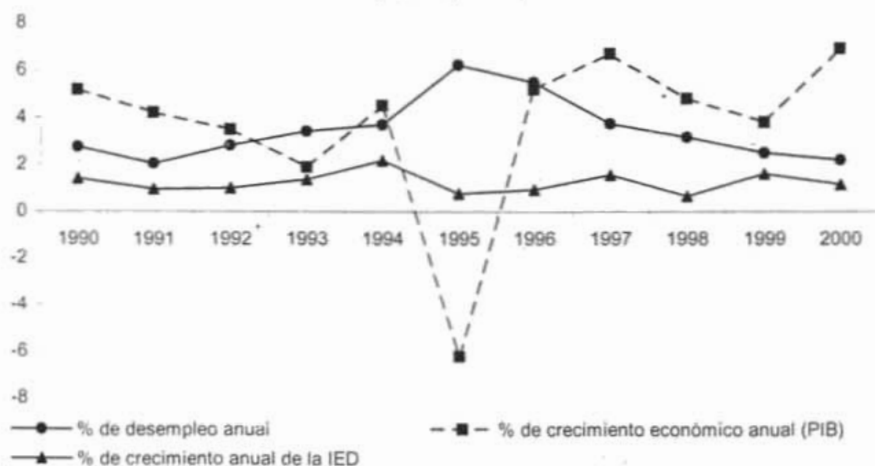
Fuente: Clément, Edgar. *Punto Cero. El fuego del dragón*. México, Expansión, año XXXII, núm. 826, 17-31 de octubre de 2001, p. 17.

Notas: ₁ Los salarios están expresados en dólares.

Como se observa en el cuadro 11, México no es el país con la mano de obra más barata en el mundo, ya que existen otros países, con mano de obra mucho más barata. Entonces, la captación de empresas transnacionales y de IED al país no se puede explicar solamente a partir de la teoría de la localización y en éste caso el paradigma OLI, aunque es de gran utilidad para poder explicar este suceso. Ya que, la cercanía al mercado estadounidense fue otra de las ventajas que encontraron estas empresas en el país corroborando así, que estas empresas llegaron al país a partir del paradigma OLI. Pues no solo localizaron a la mano de obra barata sino también, el acceso al mercado estadounidense. De acuerdo al paradigma OLI y a la teoría de la localización –que también es parte de este paradigma- las empresas instalarían sus redes de producción en el país. Precisamente, para que sobrevenga la instalación de estas empresas y con ellas el arribo de IED es necesario que encuentren un bien ó ventaja. Pues teórica y originalmente el principal papel de las empresas transnacionales radica, en conseguir lugares en donde puedan generar una mayor ganancia. Como puede ser, en este caso a través de la mano de obra barata y el acceso al mercado estadounidense. Por lo cual, los países que contienen –entre otras características- este tipo de beneficios tienen generalmente la presencia de empresas transnacionales las cuales, son recibidas por éstas para conformar sus cadenas y con ello formar parte de la producción global.

Por otro lado, para el país anfitrión uno de los retos y temas más importantes es procurar bienestar y en este caso, abatir el desempleo. Sin embargo pese a esta dificultad, el gobierno mexicano en la década de los ochenta, intento abatir éste a partir de la entrada de empresas transnacionales al país. Pues se estimaba, que después de instaladas sus operaciones en el país, se generarían empleos así el gráfico 10, muestra el comportamiento del desempleo durante los años noventa. En la cual se puede ver, que el desempleo fue abatido y éste camina a la par del crecimiento económico es decir, el crecimiento económico generò empleo, en los años en que éste fue positivo y cuando este se repuntaba. Asimismo se aprecia también, la influencia de la IED con estos dos índices conociendo de esta forma, la influencia de las empresas transnacionales en el país, tanto en la influencia en el crecimiento económico –que se vio en la sección anterior- como en la generación de empleos en México.

Gráfico 9.
Desempleo, crecimiento económico e IED en México 1990-2000.
(porcentaje anual)



Fuente: INEGI, *Op. Cit.*

Nota: Es importante tomar en cuenta, que las tasas de desempleo en el país que se están utilizando, corresponden a las tasas de desempleo general abierto anual, el cual abarca las principales áreas urbanas. Ya que, este organismo mide de diversas formas el desempleo y las tasas utilizadas, son los índices que se acercan más a la realidad y la más utilizada ó la mas general.

Así la efecto de las empresas transnacionales dentro del crecimiento y desarrollo económico de México fue de gran importancia. Debido a que con el arribo de estas empresas y de IED a la nación, se empezó a incrementar el empleo y el cuadro 12 aborda de forma más puntualizada el papel de estas empresas en la generación de empleos en el país. Muestra además, el porcentaje de estos empleos en la generación mundial de empleos por parte de estas empresas, es decir se puede ver la influencia en la generación del empleo a nivel nacional como a nivel internacional. Conociendo de esta manera, el porcentaje de participación de México en la generación de empleos, mundialmente hablando con cifras del año 2000 y a nivel internacional, el papel de las empresas transnacionales se encuentra resumida de la siguiente manera:

" Las 100 más grandes empresas transnacionales en el mundo juntas tienen \$ 1.8 trillones de dólares en activos, vendieron productos equivalentes a \$ 2.1 trillones de dólares en el extranjero y emplearon unos seis millones de personas en filiales extranjeras en 1997. Se estima que estas 100 empresas cuentan con el 15% de los activos extranjeros del total de empresas transnacionales y con un 22% de sus ventas. Cerca del 90% de las 100 empresas transnacionales más grandes provienen de alguno de los países de la Triada (Unión Europea, Japón y Estados Unidos. [...]Mientras la situación de las compañías puede cambiar año con año, las empresas miembros de las 100 más importantes no ha cambiado mucho desde 1990."¹⁶⁸

Sin embargo a pesar de percibir un aumento considerable en la generación de empleo por parte de estas empresas en este mismo año y principalmente a partir del último trimestre, empezó a bajar esta tendencia ó esta racha positiva para México. A pesar de ser el año 2000 de los años con la menor tasa de desempleo, este no fue generado ó propiciado en la medida en que el país necesitaba. Ya que a partir de este año, empezó a aumentar el número de despidos por parte de estas empresas, principalmente por la recesión por la que atraviesa Estados Unidos. Así con la enorme dependencia que México tiene con el vecino del norte, esto era de esperarse. Pues, el 80% de las exportaciones del país se hacen a este vecino del norte, con lo cual bajó tanto la producción nacional como de las empresas transnacionales.

¹⁶⁸ Organización de las Naciones Unidas. *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Transnational Corporations, vol. 8, núm. 3, diciembre de 1999, p. 56.

Cuadro 12.
Las 30 empresas transnacionales más importantes en México y en el Mundo:
generación de empleo en el año 2000.

Posición	Empresa transnacional (Mundo) 1	Número de empleados (Mundo) 2	Empresa transnacional (México) 3	Número de empleados (México)	% 4
1	General Electric	276 000	General Motors de México	14 968	3.88
2	Ford Motor Company	363 892	DaimlerChrysler de México	12 485	3.00
3	Royal Dutch/Shell Group	105 000	Walt-Mart de México	74 790	6.01
4	General Motors	608 000	Volkswagen de México	16 457	5.07
5	Exxon Corporation	80 000	Ford Motor Company	9 145	2.64
6	Toyota	159 035	IBM de México	ND	ND
7	IBM	269 455	Nissan Mexicana	10 303	7.70
8	Volkswagen Group	279 892	Hewlett-Packard de México	1 200	1.36
9	Nestlé SA	225 808	Lear Corporation México	37 980	31.23
10	Daimler-Benz AG	300 068	General Electric de México	39 000	11.44
11	Mobil Corporation	42 700	Nestlé de México	6 990	3.11
12	FIAT Spa	242 322	Kimberly Clark de México	7 664	11.56
13	Hoechst AG	137 347	Matsushita México	ND	NC
14	Asea Erown Boven (ABB)	213 057	Ericsson Telecom	2 500	2.38
15	Bayer AG	144 600	LG Electronics	11 093	17.11
16	Elf Aquitaine SA	98 700	Siemens	9 103	2.04
17	Nissan Motor Co., Ltd.	137 201	Delphi Automotive Systems	81 000	38.39
18	Unilever	269 315	Alcoa México	22 437	15.80
19	Siemens AG	386 000	Sabritas	ND	NC
20	Roche Holding AG	51 643	Procter & Gamble	ND	NC
21	Sony Corporation	173 000	Cigatam	ND	NC
22	Mitsubishi Corporation	8 401	Sanyo Manufacturing	7 197	8.37
23	Seagram Company	31 000	Du Pont	4 320	-1.1
24	Honda Motor Co., Ltd.	109 400	Solectrón	10 000	17.62
25	BMW AG	117 624	Cigarrera La Moderna	3 163	4.91
26	Alcatel Alsthom Cie	189 549	Panamco México	12 972	ND
27	Phillips Electronics N.V.	252 268	Pepsi-Gemex	26 691	21.53
28	News Corporation	28 220	Apasco	2 982	6.73
29	Philip Morris	152 000	Colgate Palmolive	ND	NC
30	British Petroleum (BP)	55 650	Grupo Kodak de México	3 626	4.63

Fuentes: Mendiola, Gerardo. *Las 100 multinacionales más importantes en México*. Op. Cit. y Organización de las Naciones Unidas. *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Op. Cit.

Notas: 1 La lista de estas empresas corresponden al reporte de inversión de 1999. 2 El número de empleados de estas empresas varía respecto al año. Ya que, en algunos casos se encontraron cifras del año 2000. 3 Solo se contemplan las empresas que utilizan Inversión Extranjera Directa es decir, no empresas financieras. 4 Este porcentaje se refiere a la proporción de empleados que tienen las empresas en el país con respecto al mundo; ND, se refiere a la información que no esta disponible; NC, corresponde esta a la información no comparable, por carecer de cifras de un año.

4.3. La participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de México de 1990 al 2000.

Desde el punto de vista de la economía liberal, el comercio exterior de un país, es uno de los ámbitos más importantes para cualquier economía, precisamente porque es una de las vías más importantes de recaudación de divisas para cualquier nación. Para México, este tema se convirtió también en uno de los temas más importantes, justamente cuando la crisis de la deuda externa era un problema reciente que asediaba al país. Así, el comercio exterior se planteó como uno de los motores de crecimiento de la economía mexicana, ya que desde el punto de vista teórico, la atracción al país de empresas transnacionales y con ellas de capital extranjero, reeditarían en la instalación de redes de producción en el país y encontrarían éstas ventajas como el acceso y la cercanía al mercado estadounidense. De tal manera, que si el mercado meta se encuentra en el vecino del norte, las exportaciones de nuestro país aumentarían y con ellas la recaudación de divisas al país. Es decir, con la llegada de empresas transnacionales al país, el sector externo se vería beneficiado a partir de: a) la instalación de redes de producción y b) y con estas, las exportaciones que se derivarían de la producción global. Dado que las empresas transnacionales son de los actores mundiales que más contribuyen al comercio mundial pues:

* En 1997, la Organización Mundial de Comercio (OMC) informó que el comercio mundial de bienes alcanzaba a \$US 5,3 trillones y que el comercio en servicios llegaba a un adicional de \$US 1,3 trillones. La conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) indicaba que:

*Más de dos tercios del comercio mundial comprometía al menos a una multinacional, y que la mitad de este comercio se daba dentro de la misma multinacional alrededor del mundo (exportaciones intra-firma).

*Con una estimación de \$US 7 trillones en ventas globales en 1995 –el valor de bienes y servicios producidos por 280 000 afiliadas a las 44 508 empresas transnacionales mundiales- la producción internacional sobrecarga las exportaciones como el modo dominante de servir los mercados.

*En 1994 las empresas transnacionales son responsables de \$US 350 billones en inversión extranjera directa.¹⁶⁹

De acuerdo al paradigma OLI y a la teoría de la localización, para que ocurra empresas transnacionales e IED es necesaria la búsqueda de la eficiencia ó de beneficios. En nuestro caso, encontramos la cercanía del mercado estadounidense. Aspecto tal que contribuyo en gran medida para que estas empresas se instalaran en el país, aunque Estados Unidos desde años atrás ha sido el país que recibe la mayor parte de las exportaciones mexicanas. No obstante, en el periodo de 1990 al 2000, se registró un incremento en las exportaciones hacia este país y durante esta década, las exportaciones mexicanas hacia este país fueron aumentando paulatinamente. Con lo cual, se comprueba que este mercado era muy importante para las empresas transnacionales ya que, este es el mercado más grande del mundo y el gráfico 10 muestra los porcentajes de participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense.

Gráfico 10.
Participación de las exportaciones de México en las importaciones de Estados Unidos 1990-2000.

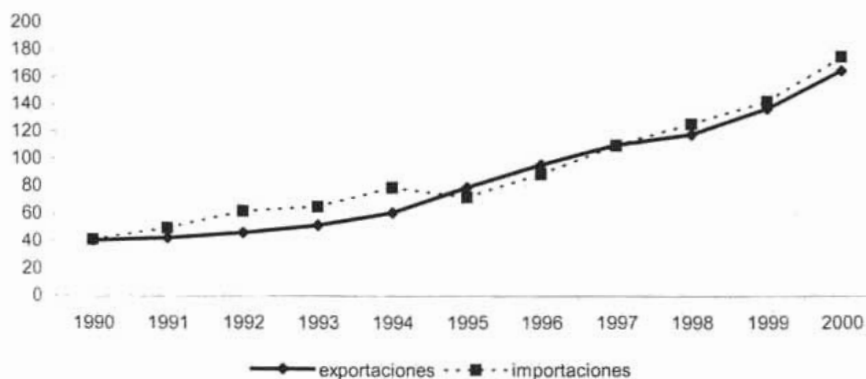


Fuente: Banco de Mexico. *Informe anual 2000*. México, Banco de México, p.31

¹⁶⁹ Vander Stichele, Myriam. OMC: ¿Hacia una organización mundial de transnacionales? Revista de Globalización. Mayo de 2000 en <http://rcci.net/globalización/>

Otro aspecto interesante es que además, no sólo crecieron las exportaciones hacia el vecino del norte ya que, durante los años noventa, se registra un aumento paulatino de las importaciones a México. Es decir, se corrobora que la actividad del comercio exterior mexicano va en aumento, pues en la mayor parte de este periodo, la actuación de este rubro se acentuó paulatinamente. Así, no sólo crecieron las exportaciones ya que las importaciones crecieron también, a la par de éstas, aunque las exportaciones de manera menos persistente que las importaciones. De forma que la balanza comercial de este decenio -en sólo una parte- se mantuvo positiva y cabe añadir que "de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el año 2000 se registró el mayor desarrollo del comercio y la producción mundial en más de un decenio. Las exportaciones de todos los países prosperaron a una tasa de 12 % y la productividad general mejoró 4% ¹⁷⁰ y México no fue la excepción pues, como se ve en el gráfico 11, el año 2000, fue el año que obtuvo el mayor incremento del comercio exterior en el país de este periodo. Asimismo, muestra la actuación de las exportaciones y de las importaciones en México durante los años 1990-2000 de tal manera, que se aprecia el aumento progresivo de estos dos temas importantes para el país.

Gráfico 11.
Exportaciones e importaciones en México 1990-2000.
(miles de MDD)

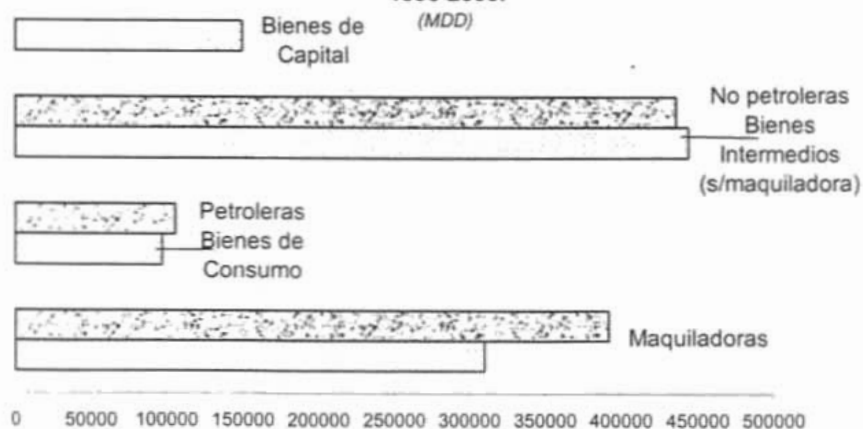


Fuente: Banco de México. *Op. Cit.* p. 186

¹⁷⁰ Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. México, Expansión, año XXXII, Núm. 824, septiembre 19 – 03 de octubre de 2001, p. 49.

El aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones se explica a partir de la presencia de empresas transnacionales en México ya que, la mayor parte de estas actividades las realizan estas empresas. Pues las relaciones intrafirma entre estas, conllevan a que se importen principalmente bienes intermedios al país y es el rubro en el cual tiene el nivel más alto de importación en la nación. Porque, estos bienes son transformados, terminados y/o maquilados en México, a través de las maquiladoras para que después de haber sido elaborados los bienes finales, sean exportados al mercado meta es decir, primordialmente al mercado estadounidense. El gráfico 12 muestra la importancia de la maquiladora en la nación siendo este el segundo sector más importante en el país. Porque, las exportaciones no petroleras son las exportaciones más grandes que efectúa México es decir, es el primer sector más importante seguido de las exportaciones de maquiladoras.

Gráfico 12.
Composición de las exportaciones e importaciones de México
1990-2000.

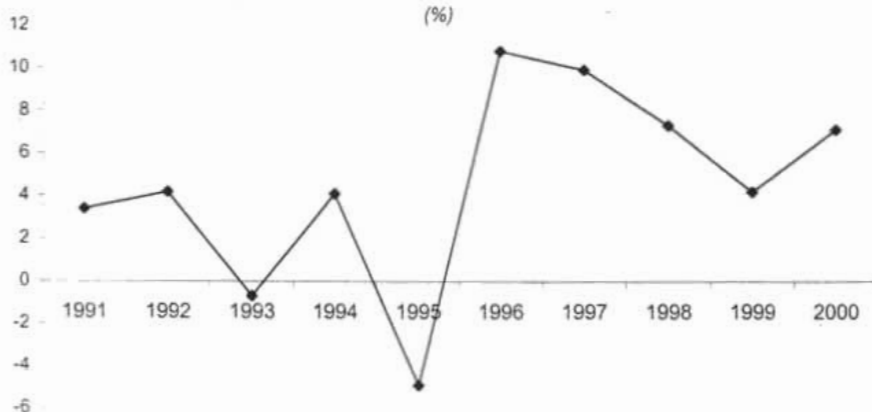


Fuente: Banco de México, *Op. Cit.* p. 131.

□ Importaciones □ Exportaciones

No obstante, para corroborar que el sector manufacturero ha tenido un papel muy importante en México es necesario, conocer el comportamiento de este rubro, dentro de la economía mexicana. Ya que, desde principios de los años noventa se ha registrado un incremento en la participación de éste en el país a excepción, de los años 1993 y 1995 que tuvieron un desempeño deficitario. Sin embargo el año de 1996, registró un enorme incremento de actividad que llegó al 10.8% anual que es, la cifra más grande que se registró en toda la década. A partir de este año, la actividad manufacturera empieza a perder fuerza pero, sobre pasando los porcentajes de principios del decenio, es decir se observa un crecimiento superior de los años 1991 y 1992. Cerrando así en el año 2000, con un porcentaje de 7.1% de participación en la economía mexicana, con lo cual se distingue que la actuación de la industria manufacturera tiene ahora gran importancia en México.

Gráfico 13.
Crecimiento de la industria manufacturera 1991-2000.
(%)



Fuente: Banco de México, *Op. Cit.* p-131.

La actuación de las empresas transnacionales en México en materia de exportación ha sido en cierta medida importante. Ya que, las importaciones al país también han incrementado y en algunos años, éstas han superado a las exportaciones. Por lo cual, la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de la economía mexicana no han contribuido de manera estrictamente positiva a la nación. Aunque, es cierto que éstas han crecido paulatinamente durante todo el decenio, pero también lo han hecho las importaciones, con lo cual no aporta un beneficio concreto. Además, aunque el sector manufacturero ha crecido en gran importancia, se han dejado de lado otros sectores también importantes para el país y esto se debe principalmente a que la IED se concentra en este sector. Por lo tanto, las empresas transnacionales se han caracterizado en el rubro de la maquila y de esta manera la participación de las empresas transnacionales en el ámbito de las exportaciones no ha sido suficiente para concretar ó considerar un beneficio directo ó tangible a México.

4.4 Evaluación y perspectivas.

Como se ha visto a la largo de este capítulo, la década de los años noventa fue un periodo de gran desempeño para la economía mexicana, después de un largo tiempo de declive económico en los años ochenta. El año 2000, ha sido de las mejores épocas de auge que dio buenas expectativas a México y a la población. En este, se distinguieron económicamente los mayores y/o mejores resultados en comparación a la década de los noventa aunque es importante resaltar que estos no fueron efectos esperados. Además, a partir del siguiente año la situación económica en el país empezó a virar por los diferentes problemas y cambios internacionales que provocaron que tanto el escenario económico nacional e internacional tuvieran una etapa de declive económico. Pues comenzado el siglo XXI se presentaron en el mundo escenarios de terrorismo, recesión y guerra, que provocaron en el mundo altibajos y en donde México no fue la excepción. De esta forma, el crecimiento económico y por consiguiente el bienestar, retrocedieron en términos de las tasas alcanzadas en los años noventa.

En lo que respecta al crecimiento económico, este tuvo un retroceso del 1% en el año 2001,¹⁷¹ y para el año de 2003 el contexto del país había cambiado drásticamente a solo tres años de haber empezado el declive, de manera que los niveles que se habían alcanzado en el año 2000, cayeron en este periodo. En el año 2004 la economía del país se empieza a recuperar con una tasa de crecimiento anual de 3.5%¹⁷² y las perspectivas económicas para el año 2005 proyectan un mejor desempeño.

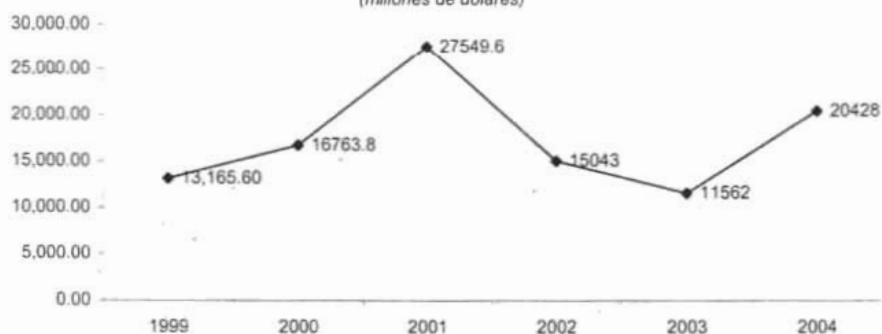
El tema de la IED como se ha visto durante esta investigación, es una cuestión muy importante para el país por sus cualidades y condiciones que implican tanto al crecimiento como desarrollo económico en la nación. Esta esfera también sufrió una enorme regresión y el gráfico 14 muestra el comportamiento de la inversión extranjera directa en el país a partir de 1999, es importante destacar que se tomo como referencia este año porque, se puede apreciar mejor el comportamiento de esta esfera. De tal manera, que es más fácil distinguir tanto los avances como retrocesos que ha tenido

¹⁷¹ INEGI. *Producto interno bruto anual a precios de 1993*. Banco de información económica. INEGI, México, en www.inegi.gob.mx

¹⁷² Bancomext, *Trade Directory of Mexico 2005*. Banco Mexicano de Comercio Exterior. Bancomext, México, 2005, p. 4.

durante este periodo. Aunque la propensión positiva se mantuvo hasta el año 2001¹⁷³ pero el siguiente año tuvo un gran retroceso. Así, en el 2002 se registró un crecimiento de apenas del 0.54 %. Cifra que corresponde a un poco más de la mitad de la inversión recibida en el año 2001, lo cual es muy notorio, si se compara con las cantidades ó montos que se capturaron en los años anteriores. El año de 2003 siguió esta tendencia y solo se recibieron 11,562 MDD y el año de 2004 registro un mejor avance con un aumento de las inversiones captadas que corresponde a la cifra de 20428 MDD.

Grafico 14
Inversión Extranjera Directa 1999 - 2004
(millones de dolares)



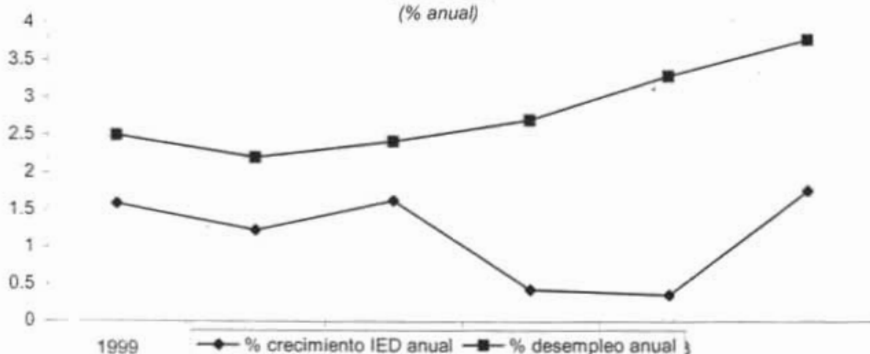
Fuentes: INEGI, Banco de Información Económica, www.inegi.com.mx; Bancomext, Trade Directory Of México, Op. Cit. P. 5.

Asimismo, como el concepto de desarrollo incorpora todos los aspectos del bienestar de los individuos de una población, el empleo es uno de los temas que trae consigo el crecimiento económico en una nación. Éste tema también en México se vio afectado a partir del año 2000, debido al eslabonamiento que hay entre los factores y/o integrantes del crecimiento y desarrollo económico. Por lo cual es predecible que si hay estancamiento económico ó recesión, el empleo es uno de los rubros más afectados y uno de los aspectos más difíciles de volver a incorporar cuando hay nuevamente crecimiento. Precisamente las tasas de desempleo en México ha aumentado desde el año 2001, de manera que han retrocedido a las condiciones que se obtuvieron en la década de los noventa. Ya que, las cifras del periodo de los noventa confirman un buen

¹⁷³ Es importante tomar en cuenta, que estas inversiones se refieren al total. Las cuales incluyen: nuevas inversiones notificadas al RNIE, la reinversión de utilidades, cuentas entre compañías y maquiladoras.

desempeño en este tema a partir de 1997. A partir del año 2001 esta esfera se ve muy afectada, de manera que el empleo en el país va decayendo y el desempleo en México ha ido aumentando desde esta fecha. En 1999 la cifra de desempleo anual era de 2.50% y en el año 2000 esta disminuyó a 2.20%. Pero en el 2001, se empieza a ver un aumento y/o retroceso en este indicador con un porcentaje de desempleo anual de 2.42%. En el año de 2002 esta tendencia continua y el desempleo en México en este año corresponde a 2.70%. Para el año 2003 el índice de desempleo continua descendiendo alcanzando una cifra de 3.29% anual además hay que tomar en cuenta que este porcentaje rebasó los niveles que se obtuvieron en 1997. En el año 2004 incurre nuevamente en retrocesos con una cifra anual de desempleo de 3.78%. De esta manera, el grafico 15 muestra la situación del desempleo en el país de 1999 al año 2004 y se hace una comparación con las tasas de crecimiento de la IED en México en el mismo periodo. Exponiendo de esta forma, las condiciones de ambas variables para conocer como ambas han declinado paulatinamente.¹⁷⁴

Grafico 15
IED y desempleo en México
1999-2004
(% anual)



Fuente: Comisión Nacional de IE, Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx; e INEGI, *Op. Cit.*

No obstante de la contracción que ha tenido la IED en el país, éste rubro sigue siendo de gran importancia para México debido a la participación de las empresas transnacionales en la generación de empleo. El cuadro 13 muestra la contribución en la

¹⁷⁴ Hay que considerar que las tasas de desempleo en el país que se están utilizando, corresponde a las tasas de desempleo general abierto anual, el cual abarca las principales áreas urbanas.

generación de empleos en las empresas más importantes en el país, contemplando tanto empresas mexicanas como empresas transnacionales.

Cuadro 13.
El empleo en las 30 empresas más importantes en México en el 2004.

Posición	Empresa 1	empleados #	Empresa Transnacional	empleados #
1	Petróleos Mexicanos	135,768	Wal-Mart de México	99,881
2	Comisión Federal de Elec..	74,900	General Motors de México	12,200
3	Wal-Mart de México	99,881	Delphi Corporation	65,800
4	General Motors de México	12,200	Daimler-Chrysler de México	8,689
5	Teléfonos de México	62,103	Volkswagen de México	13,518
6	Delphi Corporation	65,800	Nissan Mexicana	8,500
7	DaimlerChrysler de México	ND	Hewlett-Packard de México	3,000
8	America Movil	124,961	General Electric de México	30,900
9	Cemex	25,933	Lear Corporation México	34,000
10	Fomento Económico Mex.	86,136	Ford Motor de México	4,735
11	Volkswagen de México	13,518	Coca-Cola Company	80,000
12	Grupo Carso	73,551	Sony México	9,493
13	Telcel	ND	Sistema Pepsi-Cola México	67,800
14	Nissan Mexicana	ND	Phillips Mexicana	10,500
15	Hewlett-Packard de México	3,000	Alcoa Fujikura y Subs.	25,750
16	Grupo Alfa	30,676	Visteon de México	11,176
17	General Electric México	30,900	Sanmina-SCI	12,000
18	Grupo Bimbo	70,645	Thomson Consumer	10,874
19	US Comercial	17,104	Nestle México	5,250
20	Grupo Bal	29,198	Procter & Gamble	5,789
21	Ford Motor Company de M.	4,735	Flextronics Manufacturing	9,123
22	Grupo Salinas	40,278	Kimberly Clarck de México	8,137
23	Grupo Modelo	47,593	LG Electronics México	3,708
24	General Electric Grupo I.	27,700	Altria México	6,100
25	Coca-Cola Company	ND	Sabritas	21,000
26	Organización Soriana	43,827	Siemens México	10,015
27	Coca-Cola FEMSA	56,841	Unilever	4,260
28	Sam's Club	ND	International (Navistar)	2,050
29	Grupo Comercial Mexicana	33,557	Tantung México	2,200
30	Bodega Aurrera	ND	British American Tobacco	777

Fuentes: Eggert Leopoldo. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Expansión, México, septiembre 15 de 2004 #898, pp. 68-69 y Martínez Staines, Javier. *Las 500 empresas más importantes de México*. México, Expansión, junio 23 2004 #893, pp. 190-192.

Notas:1 Dentro de este rubro de "empresas", se pueden encontrar empresas transnacionales, esto se debe a que el análisis que realiza esta revista, contempla a las transnacionales establecidas en el país dentro de las empresas más importantes de México. ND No disponible.

* En ninguna de las columnas se tomo en cuenta empresas del tipo financiero, debido a fines de este documento.

A pesar de que la economía mexicana se encontró en recesión y actualmente en bajo crecimiento –comparado con los índices de crecimiento alcanzados durante la década de los noventa- las empresas transnacionales han jugado un papel muy importante dentro de la generación empleos en el país. La importancia radica en que a pesar que desde el año de 2001 se han registrado índices de crecimiento económico muy bajos –como por ejemplo se encuentra el año 2002 con 0.9%¹⁷⁵ - estas empresas siguen generando porcentajes importantes de empleo en la nación, aunque hay que subrayar que durante este periodo de altibajos también han sido afectadas. El cuadro 13 muestra el número de empleados dentro de las 30 empresas más importantes en el país en el año de 2004, considerando que son empresas tanto mexicanas como transnacionales. Dentro de este podemos encontrar una comparación que se hace entre las empresas transnacionales más importantes y las empresas más importante de México en el mismo periodo, observando la trascendencia de ambas en la economía del país. Es conveniente resaltar que solo se tomaron en ambos casos solo las 30 empresas más importantes, que corresponde a menos de una tercera parte de estas, apreciando de esta forma lo elementales que son para la nación los empleos que generan dentro de estas.

Para poder apreciar mejor esta importancia, el cuadro 14 se encuentra la información correspondiente a los años 1980 y 1990 con el número de empleados que estas empresas mantuvieron anualmente. Dentro de este cuadro se puede ver que del periodo de 1980 a 1990, hubo un aumento considerado en el número de empleados y un gran movimiento en las posiciones de las empresas. Si se comparan estas cifras y empresas con las del año 2004, ve aprecia incremento positivo anual de empleos en las empresas más importantes que operan en el país. Principalmente en el caso de las empresas transnacionales, ya que estas han repuntado en gran medida a partir de la década de los noventa. En cuestión de PEMEX, se aprecia un incremento bastante favorable en el empleo en el año 1990, el cual se contrae un poco en el año de 2004, no sin eso perder su jerarquía y ventaja pues sigue siendo la empresa más importante de México. Así, en el año 2002 dentro de las primeras 50 empresas más importantes en México se concentró el 51.44 % de empleos del país.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Cfr. Expansión. Las 500 empresas más importantes de México. Op. Cit. p. 229.

¹⁷⁶ Cfr. Expansión. Las 500 empresas más importantes de México. Expansión, México, 24 de julio-7 de agosto, 2003, año XXXIII, núm. 875, pp. 340-344.

Cuadro 14.
El empleo en las 15 empresas más importantes en México.
1980 y 1990.

Posición	Empresa 1980	Empleados #	Empresa 1990	Empleados #
1	Petróleos Mexicanos	103,270	Petróleos Mexicanos	179,627
2	Sidermex, S.A.	64,482	General Motors de México	54,341
3	Grupo Industrial Alfa, S.A.	32,865	Teléfonos de México	49,203
4	Cia. Nal. De Subs. Populares	2,352	Ford Motor Co. S.A.	8,309
5	Com.Fed. de Electricidad	36,905	Volkswagen de México	16,983
6	Valores Industriales, S.A.	33,508	Altos Hornos de México	19,519
7	Fom.Ind.Somex, S.A. de C.V.	22,655	Ferrocarriles Nals. de México	82,928
8	Teléfonos de México, S.A.	26,006	Cia. Mexicana de Aviación	12,538
9	Empresas ICA, S.A.	54,000	Hylsa, S.A.	6,841
10	Chrysler de México, S.A.	7,593	Celanese Mexicana	8,687
11	Ford Motor Company, S.A.	7,110	Cia. Nestle S.A. de C.V.	5,800
12	Desc. Soc. de Fom. Ind. S.A.	16,324	IBM de México	1,866
13	Volkswagen de México	10,811	Met-Mex Peñoles, S.A.	2,787
14	Industrias Peñoles, S.A.	10,034	Fertilizantes Mexicanos	11,425
15	Aurrerá, S.A.	14,000	American Express Co. S.A.	1,030

Fuentes: Expansión. *Las 500 y la generación de empleos*. Expansión, México, vol. XXII, núm. 547, agosto 1980, pp. 182-184; Expansión. *Las 500 como generadoras de empleo*. Expansión, México, vol. XXII, núm. 547, agosto 1990, pp. 146-149 y 198-200.

De la misma forma, el gráfico 16 muestra la trascendencia del empleo generado en el país a partir de empresas transnacionales. De hecho, contiene la proporción ó el número de empleos que generan por país de origen de empresa transnacional. Este gráfico toma en cuenta el país de la empresa matriz, apreciando de esta forma la gran importancia que tiene Estados Unidos en este rubro. Pues este país, mantiene poco más del 70% de los empleos que se generan en México. Hay que considerar también que más de la mitad de las empresas transnacionales provienen ó tienen sede en el país vecino del norte. Dentro de las 10 empresas transnacionales más importantes de los años 2000 al 2004, seis son estadounidenses, de ahí el porcentaje tan alto que estas empresas tienen en el empleo. De manera que si comparamos desde el año 2000 al 2004 se puede corroborar y comprobar que dentro de las primeras 10 empresas transnacionales, más de la mitad son de procedencia estadounidense. Otro aspecto interesante es que para el año de 2004 dentro de las 100 empresas transnacionales más importantes en México, 51

tienen sede en nuestro vecino del norte, 10 son alemanas, 6 españolas, 6 japonesas, 5 suizas, 4 inglesas, 3 holandesas, 3 suecas y 12 de otros países¹⁷⁷ por otro lado, el cuadro 15 muestra las 10 empresas transnacionales más importantes en el país de los años de 2000 al 2004.



Fuente: Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Op. Cit. pp. 30-40.

Esta información es sirve para corroborar la importancia teórica del paradigma OLI y de la teoría de la localización. En donde, se confirma en que la cercanía con Estados Unidos ha sido una gran ventaja para México, en lo que respecta –en primer lugar- a la generación de empleos. Ya que, la atracción de empresas transnacionales y de inversión extranjera directa han contribuido de cierta manera para generar y procurar empleos y bienestar económico a la población. De esta forma, a partir de esta información se pueden conocer los avances ó retrocesos de las empresas transnacionales en los efectos generados al país, lo cual en primer instancia tiene que ver con el crecimiento y el desarrollo económico de la nación.

¹⁷⁷ Eggers, Leopoldo. *Las 100 multinacionales*. Expansión, México, 15 de septiembre de 2004, núm. 898, p. 65.

Asimismo, el cuadro 15 conjunta las 10 empresas más importantes en el periodo que abarca del año 2000 al 2004. En este se aprecia la preeminencia de las empresas transnacionales más importantes en México. Se puede ver como durante estos 5 años en un 80% son las mismas empresas y lo único que cambia es su posición. Empresas tales como DaimlerChrysler, General Motors, Volkswagen, Wal-Mart, Ford Motor Company, Hewlett Packard que han estado presentes en más de dos años.

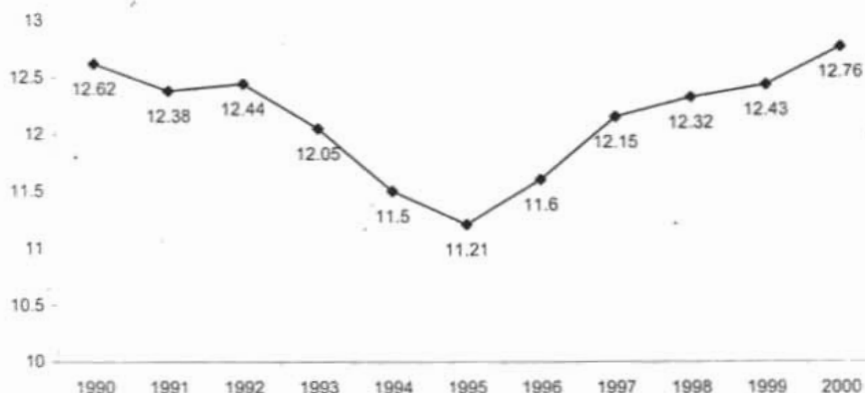
Cuadro 15
Las 10 empresas transnacionales más importantes en México
2000-2004

Posición	2000	2001	2002	2003	2004
1	DaimlerChrysler	General Motors	General Motors	GeneralMotors	Wal-Mart
2	General Motors	DaimlerChrysler	Wal-Mart	Wal-Mart	GeneralMotors
3	Volkswagen	Wal-Mart	DaimlerChrysler	DaimlerChrysler	Delphi
4	Wal-Mart	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen	DaimlerChrysler
5	Ford Motor Co.	Ford Motor Co.	Ford Motor Co.	HewlettPackard	Volkswagen
6	IBM	IBM	IBM	Ford Motor Co.	Banco Bilbao V
7	Nissan	Nissan	Nissan	Nissan	Nissan
8	Mototola	HewlettPackard	HewlettPackard	IBM	HewlettPackard
9	Sabritas	Lear	Banamex	Delphi	General Electric
10	SBC	General Electric	General Electric	General Electric	Lear

Fuente: Eggers Leopoldo, *Op. Cit.* p. 66

Siguiendo por el lado de las comparaciones es trascendente conocer y analizar la importancia del sector manufacturero en la generación de empleos en la nación. Pues, como se observa en el gráfico 18 gran parte de la inversión que llega al país se instala en la industria maquiladora. Igualmente es interesante considerar el porcentaje de empleos que el sector manufacturero mantiene en la economía mexicana. Ya que como se ha visto, este rubro tiene una gran intervención dentro del país. De esta manera, el gráfico 17 muestra el porcentaje de empleos en esta industria del año 1990 al 2000.

Gráfico 17.
Empleos en la industria maquiladora 1990-2000.
(% de empleos de la economía mexicana)



Fuente: Dussel Peters, Enrique. *Condiciones y efectos de la IED y el proceso de integración regional en México durante los noventa*. Op. Cit. p. 144

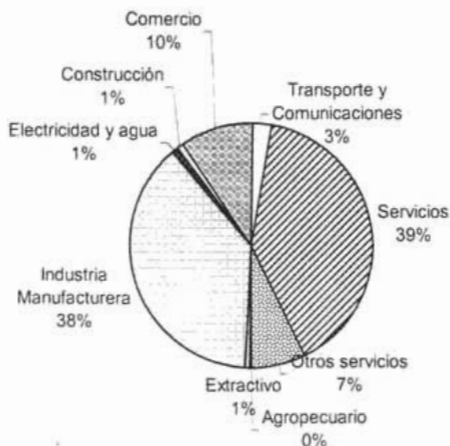
En este gráfico se puede ver el comportamiento del empleo en ésta industria. El cual muestra un comportamiento muy estable a excepción de 1995, año en el cual se encontró el menor porcentaje de participación. Pues la crisis de ese año afectó también a esta rama. Sin embargo, se fue recuperando a partir del siguiente año, finalizando la década con una recuperación total y un pequeño avance, en comparación del año de 1990. No obstante, aunque el papel de las empresas transnacionales en el país es muy importante en la esfera del empleo, esta participación no ha sido suficiente para poder contrarrestar el desempleo en el país. Ya que, como se mencionó anteriormente éste ha ido aumentando desde el año 2000, además es esencial señalar que finalizando el año 2003 hubo una recuperación en el empleo que está ligado a la industria maquiladora. Pues en el año 2000, los empleos que esta industria generaba eran de 1,495,822.¹⁷⁸ Aunque tanto en el año 2001 como en el 2002 disminuyeron éstos en 1,432,840 y 1,360,866 respectivamente. En el año 2003, esta situación continuó en decline con una cifra de 1,062,105¹⁷⁹ de empleados por parte de las maquiladoras.

¹⁷⁸ INEGI. Banco de Información Económica. www.inegi.gob.mx

¹⁷⁹ *Ibidem*

Esto se debe a que la mayor parte del comercio exterior que realiza el país, se concentra en la industria maquiladora y el gráfico 18 expone el comportamiento de la IED en México en el periodo del 2000 al 2003. Es significativo señalar los estratos y los porcentajes de inversión que se realizan en la nación y este gráfico expone la participación de la IED en las diferentes ramas económicas. También a partir de ésta se puede comprobar la gran importancia que tiene la industria maquiladora en la nación y se aprecia que esta rama es la segunda más importante después del sector de servicios. Pues la rama de servicios capta flujos de capital foráneos correspondientes al 39%, es decir un punto porcentual más alto que el de la maquiladora. Evidenciando además la pequeña participación, que hay por parte de las empresas transnacionales en otras industrias. Ya que, la rama que se encuentra en tercer lugar es el comercio con un porcentaje del 10% y este porcentaje corresponde a un poco menos de la tercera parte del capital que capta la industria maquiladora, pues la participación del capital extranjero en el ramo de la maquila, corresponde al 38%. No obstante de la pequeña participación en la rama del comercio, las demás ramas económicas, se encuentran en niveles muy bajos, tales que no rebasan el 10% de contribución.

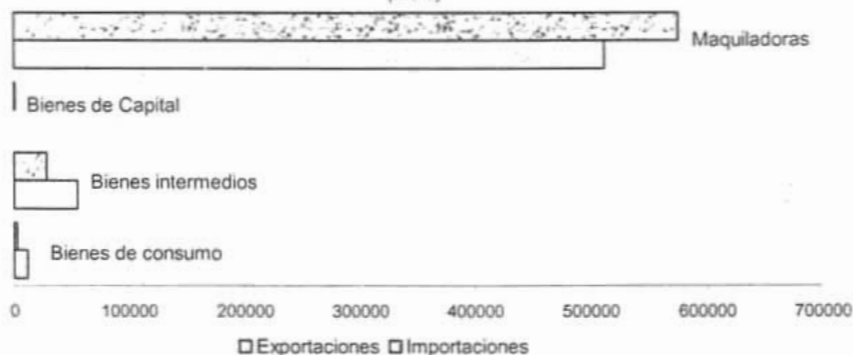
Gráfico 18.
Inversión Extranjera Directa en México 2000-2004.
(por sector económico)



Fuente: Comisión Nacional de Inversión Extranjera. *Inversión extranjera directa realizada por sector económico*. Secretaría de Economía, México, en www.economia.gob.mx

Además, es significativo considerar el comportamiento del sector externo de la nación y el gráfico 19 muestra el comportamiento del comercio exterior en el periodo del 2000 al 2003 y de esta manera se comprueba nuevamente, la gran importancia que tiene el rubro de la maquiladora en el país. Ya que dentro del comercio exterior de México, es el tema que tiene la mayor participación en éste y aventaja en gran medida a los otros. Además, como se aprecia en esta gráfica se puede ver que las importaciones superan en gran medida a las exportaciones, pues "se debe a un aumento del nivel de actividad económica, por lo que las empresas invertirán más e importarán más insumos y bienes de capital."¹⁸⁰ Por lo cual, se puede percibir que el saldo de la cuenta corriente de este periodo ha sido negativo.

Gráfico 19.
Composición de las exportaciones e importaciones de México
2000-2003.
(MDD)



Fuente: INEGI, Op. Cit.

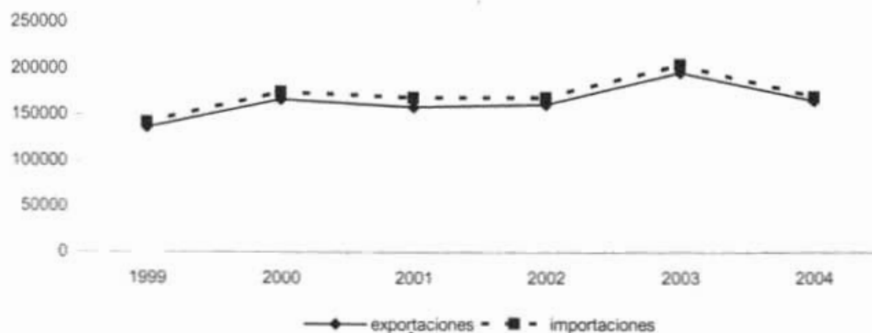
Sin embargo la condición deficitaria de este rubro, no es propia de este periodo ya que, éste se viene observando desde principios de la década de los años noventa. Aunque este no había tenido índices tan altos como los que se observaron en la década de los noventa. El saldo de la cuenta corriente del año del 2000 al 2004 ha ido variando pues, en el año 2000 se mantuvo una cifra bastante alta y en los consecuentes años este ha ido disminuyendo. Así, en el año 2000 el saldo de la cuenta corriente corresponde a

¹⁸⁰ Moreno, Salvador. Citado en Las 500 empresas más importantes de México. Op. Cit. p.229.

-18,188.3 MDD, en el año de 2001 tiene una cifra de -18,176.1 MDD, en el 2002 tuvo un monto de -13,791.8 MDD, en el año de 2003 correspondió a -87,40.8 MDD y finalmente en el año de 2004 esta cifra bajo un poco más a -41,13.7 MDD pues solo se contemplan hasta el tercer trimestre del año correspondiente.¹⁸¹

El gráfico 20 muestra el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones en el periodo de 1999 al 2004. Se toma el año de 1999 como referencia para poder apreciar mejor la acentuación del comercio exterior del país y las condiciones en las cuales han estado las exportaciones mexicanas. Pues como se observa, las exportaciones se mantienen por debajo de las importaciones. Diferencia muy grande en comparación de la década de los noventa. Ya que, durante este decenio hay una disputa entre las exportaciones e importaciones por mantenerse a la cabeza y a partir de 1998 las importaciones se tornan más importantes que las exportaciones. Tendencia que se sigue acentuando en el año 2004. Aunque, los datos de este año corresponden a los del tercer trimestre de este año. Pero, las tendencias y las condiciones económicas se inclinan a que la situación al finalizar el año va a ser igual a la del año anterior, deficitaria.

Gráfico 20
Exportaciones e importaciones en México 1999-2004
(MDD)



Fuente: INEGI. Op. Cit.

Nota: Las cifras del año de 2004, solo corresponden al tercer trimestre de 2004.

¹⁸¹ INEGI. Banco de información económica. Balanza de pagos, en www.inegi.org.mx

Como se ha mostrado a lo largo de esta sección, la situación económica de México ha decaído en relación al contexto que había en el año 2000. Es importante destacar, que aunque los niveles que se tenían en el año 2000 no eran los mejores, éstos eran superiores a los que actualmente hay en la nación. Condiciones que se han desatado ó acarreado, a partir de una serie de perturbaciones mundiales, los cuales dentro del entorno de la g'lobalización, provocan que un leve síntoma de inestabilidad se refleje en un gran derrumbe en los países más pequeños. Cuestiones como la recesión por la que atravesó Estados Unidos no ha dejado que la economía mexicana repunte debido a la gran dependencia económica. Lo que a su vez ha ido provocado, que tanto el crecimiento como el desarrollo económico en la nación se hayan deteriorado.

El altibajo de IED y las empresas transnacionales que se presento en México durante este periodo, no se mostró igual en países como en China y Brasil. En los cuales, durante los 3 últimos años han tenido un aumento paulatino de las inversiones en sus naciones. No obstante, estos países no cuentan con las ventajas comparativas, competitivas y teóricas con las que cuenta la nación. Estrategias que ha utilizado el país y que ha manipulado para seguir integrándose a la economía mundial. Sin embargo y pese a la importancia de las empresas transnacionales, no se han obtenido ó percibido el suficiente impacto ó influencia de estas empresas en la economía mexicana. Lo que se puede observar a partir de una baja en la inversión, provoca en gran medida que el desarrollo y crecimiento retrocedan. Si bien es cierto que el arribo de inversiones y de empresas transnacionales al país ha sido de gran importancia, trascendencia y apoyo al país -debido a los problemas que paso en la década de los ochenta- ,sin el apoyo de estas empresas la situación económica del país y de la población se hubiera visto en peores condiciones de las actuales. Es decir, no es que el arribo de empresas transnacionales haya sido la panacea que el país necesitaba para generar bienestar a la población, pero sin éstas las condiciones de la nación hubieran decaído en gran medida. Su importancia y apoyo han sido trascendentes, pero no en la medida ó las precisas para México.

Conclusiones

Este documento se elaboró en cuatro partes y el primer capítulo se dividió en cuatro incisos y en el primero de éste, se abordó la parte teórica de este documento. En el cual, se empezó con las cuestiones teóricas relacionadas con las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa, abarcando a los teóricos más importantes en la materia. En este segmento, se consideró la importancia actual de medir y/o monitorear el desempeño económico de un país para conocer el crecimiento y desarrollo económico, que son los indicadores más importantes a nivel mundial en esta esfera. Además, es uno de los principales retos de un país -generar crecimiento económico- debido a sus efectos en el desarrollo, que se traduce en forma de bienestar en la población.

Se consideró además, que existen diferentes tipos de modelo de desarrollo y en el tipo financiero, se conoció la importancia de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera directa en el desarrollo de un país. Modelo de desarrollo originario de la corriente tradicional neoclásica, que tiene como objetivo principal el complementar el ahorro y el intercambio extranjero. Tendencia que está a favor de la entrada y establecimiento de estas empresas y de la inversión extranjera en un país, pues se considera que ambos son sujetos determinantes del crecimiento y desarrollo de un país. Ya que tanto el crecimiento como el desarrollo económico son factores que se deben de propiciar y fomentar en la economía de un país y en dado caso que un país no cuente con los recursos necesarios para propiciarlos, las empresas transnacionales son una gran alternativa para llevar a cabo las metas económicas.

Por otro lado la visión opuesta a esta tendencia, proviene del análisis ortodoxo liberal, que argumenta y afirma que la entrada ó establecimiento de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera en un país, no tiene que crear los efectos positivos que la tendencia neoclásica tradicional garantiza. Debido a la naturaleza, tamaño y jerarquía que las empresas transnacionales tienen, las empresas nacionales del país anfitrión no tienen muchas probabilidades de competir y/o sobrevivir frente a éstas y por consiguiente, las pequeñas empresas tienden a desaparecer y en resultado los mercados se convierten en cautivos y/o oligopólicos.

En el segundo inciso de este mismo capítulo, se estudió el papel de las empresas transnacionales frente al proceso de la globalización. Aquí se conoció que es la globalización económica, sus raíces teóricas e históricas, ramificaciones, importancia y trascendencia de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera directa en el proceso de la globalización económica. En donde se mostró la estrecha relación que hay entre estos y el resultado de ambos, que desemboca en la actualmente llamada producción global. Sistema que ha revolucionando la producción en todo el mundo y herramienta prescindible de las empresas transnacionales en la práctica. Método que se ha ido amparado por diversas tendencias teóricas que van desde la producción flexible, la localización hasta el paradigma OLI. Sistema que actualmente forma parte y es la estructura fundamental del proceso de la globalización económica.

En la parte final de este capítulo y en específico en el tercer inciso, se mostró el marco legal de la inversión extranjera en México hasta la década de los ochenta, que es la primer parte concerniente al marco histórico de este documento. El cual se refirió básicamente a dos estatutos; la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En la LPIMyRIE se apreció la primer gran etapa de la inversión en México. Época en la cual, la inversión extranjera era sumamente restringida tanto en porcentaje de participación como en sectores permitidos. Legislación que abarcaba todos los ámbitos de aplicación para esta esfera, como los diferentes sujetos, su participación, los términos, las condiciones, los porcentajes de inversión permitidos y los pocos estratos autorizados. Por otro lado y como parte complementaria a este, se encontraba la Constitución que abordaba el tema referente a las adquisiciones ó compra/venta de territorio nacional a extranjeros y zonas permitidas para estos.

La segunda parte de esta investigación ó el capítulo 2 se dividió también en tres incisos. En el primero se desarrollaron los factores determinantes de la inserción de la economía mexicana a la dinámica global. En este se expusieron las condiciones en la que se encontraba México en la década de los ochenta y como se fue desatando la crisis de la deuda externa. Considerando la posición y alternativas que tuvo el país para salir de este declive económico y el esfuerzo que hizo el país para salir adelante después del debacle económico que se suscito por la crisis de la deuda externa. Pues el cambio de modelo de desarrollo en México fue un hecho y a mediados de los años ochenta se empezaron a

llevar a cabo las medidas de reestructuración y desregulación en la nación. Acontecimiento que se consumó con el fin del sistema de desarrollo hacia adentro y con la inclusión a organismos internacionales como el GATT para introducir el nuevo rumbo de la economía mexicana. Es decir, la entrada de México a este organismo fue vista como acto definitivo hacia el modelo de desarrollo exógeno que pretendió motivar a sector industrial mexicano a expandir sus movimientos comerciales para que las relaciones comerciales de México se expandieran y con ellas la prosperidad económica. Asimismo, se tomo en cuenta que en este decenio los niveles de inversión en el país fueron muy bajos a pesar de que ya se consideraba a la IED como un instrumento de apoyo en el desarrollo y crecimiento del país.

Después se consideró la aportación de las empresas transnacionales en la inserción de México a la dinámica global. En esta parte se mostró la importancia que tenía el proceso de la globalización económica para la nación y el papel que jugaron las empresas transnacionales en su inclusión. Como primer punto, se analizaron las condiciones y/o requisitos macroeconómicos ó estructurales que debía de tener y/o acatar México para que fuera posible la entrada de empresas transnacionales e inversión extranjera. Lo cual fue denominado como la convergencia en las políticas económicas y la gravitación hacia un modelo económico y llamado el nuevo consenso latinoamericano ó la tendencia hacia la convergencia, compuesto por cuatro pilares. De esta forma se llevaron a cabo las acciones y medidas para que la estructura económica del país correspondiera con las tendencias del escenario internacional. Conjuntamente y debido a la falta de liquidez en el país, este proceso que se fue adecuando con las políticas que se debían de acatar, por la firma de diversas cartas de intención con el FMI. Ya que este organismo proporcionó a las nación recursos y con lo cual, México se comprometió a llevar a cabo determinadas conductas económicas que inducirían la incorporación del país a la economía mundial a partir del libre comercio.

En el último inciso de este capítulo, se vio la estrategia de las empresas transnacionales en el marco del TLCAN. En esta sección se vislumbro el objetivo y la relación primordial de las empresas transnacionales para invertir en México. Lo cual se deriva de la producción global, que es el modo de producción posfordista que utilizan actualmente las empresas transnacionales, para generar o elaborar los bienes ó productos que comercializan estas empresas. Empresas que eligen los países en los cuales

instauran sus cadenas de producción, que tengan determinadas ventajas que les hagan rendir sus utilidades. Además de que buscan resguardo jurídico ó un marco legal estable y congruente a sus prioridades y/o necesidades. Lo que teóricamente es llamado como la teoría de la producción global ó el paradigma OLI. Así, dentro de este ambiente y dentro de estos requisitos se llevo a cabo la firma del TLCAN por parte de México. Acto que culminó la posición del país para consumir el cambio estructural en el país. Tratado que ha tenido un enorme peso en lo que respecta a la liberación de los flujos de capital.

Por otra parte, el tercer capítulo llamado la política mexicana en materia de regulación de empresas transnacionales y de inversión extranjera directa (1990-2000) fue elaborado en dos partes. El primero de ellos, abordó el tema del marco jurídico de la inversión extranjera en México a partir de los noventa y trató las leyes y reglamentos que se elaboraron, reformaron, adecuaron y abrogaron en materia de inversión. Tendencias liberales que el país estaba adoptando porque -a pesar de que el TLCAN había sido firmado- era también necesario hacer cambios en los marcos jurídicos de la materia. Así, durante el decenio de los noventa se hicieron diversos cambios en esta esfera pretendiendo optimizar y liberalizar de trabas y trámites a la IED, a fin de que el país captara un mayor flujo de capital foráneo. Acción ó ajuste estructural denominado como proceso de desregulación. En esta sección se conocieron además, los avances en porcentaje de participación y en apertura de sectores a la inversión extranjera. Cuestiones que moldearon la base ó los cimientos para que incrementaran los flujos de inversión extranjera y empresas transnacionales en el país.

No obstante, este tipo de cambios no fueron suficientes dado que el objetivo principal de la nación todavía no se había consolidado es decir, los niveles de inversión eran muy bajos. Con el propósito de fortalecer esta posición, durante este periodo el gobierno mexicano firmó diversos acuerdos en materia de inversión. Que fue la postura mexicana respecto a los acuerdos y mecanismo internacionales de protección a empresas transnacionales. Lo cual, formó parte de la política ó estrategia bilateral que se utilizó en este periodo, destacando dentro de ésta, los acuerdos bilaterales relacionados con la inversión, que son los aspectos que fueron analizados en la segunda parte de este capítulo. Así, se mostró que las estrategias que se utilizaron en este periodo tuvieron efectos positivos en los arribos de IED a México, de manera que en conjunto, estas políticas derivaron en un mayor flujo de empresas transnacionales durante los años

noventa. Pues, durante este tiempo se registró un aumento paulatino de ambas, así que las políticas que se aplicaron en el país, repercutieron de efectivamente en la atracción de capital extranjero.

De tal forma, que la cifra máxima que se alcanzó fue en el año 2000 fue la cantidad de 14,190.1 MDD que es 11 mil millones más grande que la máxima captada en 1987, año el cual se registró el mayor flujo de inversión de los años ochenta. Otro aspecto interesante que se encontró fue que uno de los principales inversionistas en el país sigue teniendo es Estados Unidos, país que ha sido el mayor inversionista de México y al mismo tiempo es la nación de la cual provienen el mayor número de empresas transnacionales establecidas en México. Asimismo, el rubro que acaparó el mayor flujo de capital foráneo fue el de la maquila y este sector durante el periodo de 1990-2000 captó el 52% de las inversiones que entraron al país.

En la cuarta y última parte de esta investigación se analizó la actuación de las empresas transnacionales en México de 1900 al 2000, se consideró los efectos y resultados en los principales temas para el país, el cual fue dividido en cuatro partes. La primer parte estudió el crecimiento y desarrollo económico de la nación, en el cual se pudo corroborar que ambas variables en el periodo de 1990 al 2000, tuvieron un mejor desempeño comparado con la década anterior. Es decir, se apreció una gran recuperación en ambos dadas las condiciones en la que se encontraban en el decenio de los ochenta. Así, a finales del siglo XX México se colocó dentro del conjunto de países de ingreso medio alto, según las observaciones que determinó el Banco Mundial. Además se realizaron comparaciones entre la inversión y el crecimiento económico, las cuales ayudaron a comprobar el papel de las empresas transnacionales y de la inversión extranjera en el crecimiento y desarrollo del país. Ya que el crecimiento de ambas fue inducido de cierta forma por estas empresas.

Por otro lado, el segundo inciso de este capítulo estudió el papel de las empresas transnacionales en la generación del empleo. La participación de las empresas transnacionales en este tema ha sido importante debido a la división del trabajo que deriva de la producción global. Aquí se encontró que México cuenta con otra ventaja muy importante, pues el país tiene una abundante mano de obra barata. De manera que se situó dentro de los 10 salarios más bajos en el mundo, obteniendo el sexto lugar más bajo

en general. Nuevamente se vuelve a justificar el arribo de empresas transnacionales al país las cuales han contribuido en gran medida en la generación de empleos en México. Sin embargo aunque la participación de estas empresas en el país ha sido muy importante, ésta no ha sido capaz de corregir el desempleo. Es decir, estos niveles no fueron suficientes para abatir ó solucionar un gran problema para la nación como es el desempleo.

En la tercer parte del capítulo, se estudió la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de México. Que es otro de los temas cruciales en el cual se esperó que la aportación de las empresas transnacionales contribuyera en el comercio exterior. Específicamente en las exportaciones que es de los temas más importantes para cualquier economía liberal por su importante papel en el crecimiento económico. Así, las empresas transnacionales localizaron en la nación una de sus ventajas, la cercanía con Estados Unidos, y dado que este país cuenta con el mercado más grande del mundo, se registró un incremento paulatino de las exportaciones mexicanas durante todo este periodo, principalmente a este país. Sin embargo, la influencia de estas empresas no fue tan positiva como se esperaba, pues tanto las exportaciones como las importaciones se expandieron y ambas tuvieron una gran evolución durante el decenio de 1990 al 2000. Es decir, las importaciones y las exportaciones se fueron incrementando porque la mayor parte de la inversión captada se enfocó en la industria manufacturera. De manera, que tanto las exportaciones como las importaciones se concentraron en la maquila, que es el rubro que tiene el segundo lugar después de los bienes intermedios. Lo cual, lleva a concluir que la industria manufacturera incrementó su participación e importancia en México durante este periodo.

Con relación al último inciso del capítulo cuarto, le correspondió evaluar la situación actual ó perspectivas de México desde el año 2000 a la fecha. En el cual se encontró diversos cambios y retrocesos en cuestiones que se habían registrado un avance durante la década de los noventa. Cambios y/o retrocesos que se dieron debido a sucesos internacionales y a la enorme dependencia económica-comercial del país con el vecino del norte. Contrariedades que afectaron tanto el crecimiento como el desarrollo económico de la nación. Pues, los niveles de inversión cayeron en el año 2000 y el índice de desempleo ha ido incrementando, de manera que los niveles que se habían alcanzado durante los noventa, se han perdido. Sin embargo, la situación de las empresas

transnacionales en el país sigue relativamente igual, pues dentro de las 10 empresas más importantes siguen predominando las de la industria automotriz, empresas en las cuales durante este periodo, se registraron recortes de personal. No obstante, no hay que olvidar que la participación de estas empresas en el empleo en México sigue siendo trascendental. En lo que respecta al comercio exterior, se ha visto afectado también ya que tanto las exportaciones como las importaciones han decrecido, aunque en este tema, se sigue viendo la misma tendencia de la década anterior. Pues, las importaciones siguen rebasando a las exportaciones y estas siguen concentrándose en la industria manufacturera.

Se apreció que el contexto del país en los años noventa, fue superior al actual y al de la década anterior, dado que el crecimiento y el desarrollo en el país obtuvo mejores niveles y/o beneficios para la población. De esta forma, las aportaciones y contribuciones que se pudieron captar de las empresas transnacionales no fueron y no han sido suficientes, para contrarrestar los problemas del país. De manera, que la participación de las empresas transnacionales en el país no trajo y no ha traído el suficiente apoyo y/o ayuda que el país esperaba. En base a esto se comprueba la hipótesis central, pues a pesar del gran arribo de empresas transnacionales y del enorme aumento de flujos inversión extranjera directa en el país en los años noventa, no se provocó ni estimuló el bienestar suficiente ó necesario que requiere México, en lo que respecta al crecimiento y desarrollo económico, a la generación de empleos y al aumento de las exportaciones mexicanas.

Así, México se encuentra en uno de los dilemas más grandes de su historia en donde tiene que preocuparse y esforzarse por robustecer y mantener su competitividad mundial. De manera, que no pierda el lugar que ha ocupado dentro del escenario de la producción global de las empresas transnacionales, porque países como China y la India actualmente se encuentran como unos de los grandes competidores ó rivales en el escenario global, debido a la estructura flexible de la producción posfordista. La cual, podría cambiar y/o determinar la producción global de un lugar a otro para aprovechar otras y/o mejores ventajas y perfilarse como los próximos mercados de la producción global en el mundo. Ventajas que pueden ser como salarios más bajos, apertura en sus fronteras comerciales y a las IED, en sectores estratégicos ó reservados al Estado.

Lo cual México podría contrarrestar, si se refuerzan las ventajas actuales e incentivando algunas más. Como puede ser en el área de la capacitación ó educación a la mano de obra, que es un tema que algunos países desarrollados se han abierto. Es decir, orientar la educación a la producción, que ha sido una de las alternativas que las naciones más industrializadas han seguido debido a que no pueden contar con otro tipo de ventaja más competitiva, como es en el caso de los países en vías de desarrollo. O sea que se tiene que complementar –apoyo alternativo- alguna otra estrategia gubernamental a la par de las inversiones y del método de desarrollo actual. Ya que como se vio durante toda esta investigación, las empresas transnacionales no han solucionado ó corregido los problemas del país. Además de que se debería de poner más atención en temas como la negociación de acuerdos ó tratados -debido a que la mayoría de estos han bastante asimétricos-; el apoyo al comercio exterior –y en específico a las importaciones- y el impulso a las pequeñas y medianas industrias.

Bibliografía

Libros

- *Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch Jr. *Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales*. McGraw-Hill, España, 1997.
- *Banco de México. *Informe anual 1990*. Banco de México, Dirección de investigación económica. México, abril de 1991.
- *Banco Mundial. *World development indicators 2001*. Development data center. World Bank, Washington, U.S.A. 2001.
- *CEPAL. *Anuario estadístico 2001*. Naciones Unidas, Chile, 2002.
- *CEPAL. *Globalización y desarrollo. Vigesimonoveeno Período de Secciones*. Brasilia, Brasil. Mayo de 2002.
- *CEPAL. *La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. CEPAL/ONU, Santiago de Chile, 1999.
- *Cohn, Theodore H. *Global political economy. Theory and practice*. Longman, Estados Unidos. 2000.
- *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Porrua, México, 1981.
- *Dunning H. John. *Explaining international production*. Harper Collins Publishers, U. K. London. 1991.
- *Dunning H. John. (Comp.) *La empresa multinacional*. F.C.E., México, 1976.
- *Dunning H. John. *The globalization of business*. Routledge. Great Britain. 1993.

-
- *Dussel Peters, Enrique. (Coordinador). *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*. Plaza y Valdez, México, 2003.

 - *Dussel Peters, Enrique. *La inversión extranjera en México*. CEPAL, Santiago de Chile, 2000.

 - *Fajnzylber Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. F.C.E. México, 1976.

 - *Fernández, Arturo M. *Una reforma económica para el crecimiento sostenible: México 1985-1997*. en Banco Nacional de Comercio Exterior. *México: Transición económica y comercio exterior*. F.C.E. México, 1999.

 - *Ferrer, Aldo. *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*. F.C.E. Serie de Economía, Argentina, 1996.

 - *Flores Quiroga, Aldo R. *Proteccionismo versus libre comercio: la economía política de la protección comercial en México, 1970 – 1994*. F.C.E. México, 1998.

 - *Green, Rosario. *Lecciones de deuda externa de México, de 1973 a 1997. De abundancia y escaseces*. Fundación Colosio, A.C / F.C.E. México, 1998.

 - *Gutiérrez Haces, María Teresa. *Del GATT al Tratado de Libre Comercio: algunas consideraciones sobre el acuerdo trilateral Canadá –Estados Unidos- México*. en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambril, Monica C. Editoras. *El tratado de libre comercio, entre el viejo y el nuevo orden*. U.N.A.M./C.I.S.E.U.A. México, 1992.

 - *Healey, Michael J. e Ilbery, Brian W. *Location and change. Perspectives on economic geography*. Oxford University Press, Gran Bretaña, 1990.

 - *Held, David. (Edited). *A globalizing world? Culture, economics, politics*. Routledge/The open university. London, U.K. 2000.

 - *Ianni, Octavio. *Teorías de la globalización*. Siglo XXI, México, 1998.

- Kennedy, Paul. *Hacia el siglo XXI*. Plaza & Janes, España, 1993.

- Lecuona V. Ramón. *Algunos rasgos de la transición mexicana a la economía global*. en Banco Nacional de Comercio Exterior. *México: Transición económica y comercio exterior*. F.C.E. México, 1999.

- Leycegui, Beatriz. *Introducción ¿Socios naturales? Una visión general*. en Leycegui, Beatriz y Fernández de Castro, Rafael. *¿Socios naturales?. Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. ITAM/ Miguel Ángel Porrúa, México, 2000.

- Lozano, Lucrecia. *Globalización y regionalización en la economía internacional*. Relaciones internacionales, UNAM, F.C.P y S. Coordinación de R.I. México, núm. 59, julio-septiembre de 1993.

- Lustig, Nora. *México hacia la reconstrucción de la economía*. El Colegio de México/F.C.E. México, 1994.

- Mansell Carstens, Catherine. *Las nuevas finanzas en México*. Milenio/I.M.E.F./I.T.A.M. México, 1996.

- Máttar, Jorge et. al. *Foreign Investment in Mexico after economic reform*. CEPAL, México, 2002.

- Mercado Celis, Alejandro. *Inversión extranjera directa y el Tratado de Libre Comercio: una perspectiva geográfica*. en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambril, Monica C. Editoras. *El tratado de libre comercio, entre el viejo y el nuevo orden*. U.N.A.M./C.I.S.E.U.A. México, 1992.

- Moneta, Carlos Juan. *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*. Corregidor, Argentina, 1994.

- Moran, Theodore H. *Inversión Extranjera y Desarrollo: nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*. Oxford University Press, México, 2000.

*Moran, Theodore H. and Contributors. *Investing in development: new roles for private capital?* Transaction Books, Washington, U.S. 1986.

*Oman, Charles. *The policy challenges of globalization and regionalisation*. OECD, Development Centre, Nueva York, Policy brief no. 11, 1996.

*Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México. (¿Proteccionismo ó libre cambismo?)*, Nuestro Tiempo, México, 1992.

*Ortiz. Wadgymar, Arturo. *La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*. UNAM/I.I.E./Porrúa, México, 1999.

*Partido Revolucionario Institucional. *Los siete principios fundamentales de Política Exterior de México*. Comisión Nacional de Asuntos Internacionales, México.

*Presidencia de la República. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*. Unidad de la Crónica Presidencial, F.C.E. México, primer año, diciembre 1988-diciembre 1989, 1994.

*Presidencia de la República. *Ideología y gobierno de Miguel de la Madrid*. Dirección General de Comunicación Social. México. 1988.

*Presidencia de la República. *Las razones y las obras. Gobierno de Miguel de la Madrid. Crónica del sexenio 1982-1988. Sexto año*. Unidad de la crónica presidencial. F.C.E., México, 1988.

*Preston, P.W. *Una introducción a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI. México, 1999.

Rodríguez, Z. Salvador. *La continuidad de la protección administrada de los E.E.U.U. contra los productos mexicanos, durante la administración Clinton: el caso del cemento mexicano*. Tesis de Licenciatura, UNAM, ENEP Acatlán. México, 2003.

*Rosas, María Cristina. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*. F.C.P. y S.I.I.E./Miguel Ángel Porrúa, México, 1999.

- *Salvatore, Dominick. *Economía internacional*. Prentice Hall, México, 1999.

- *Senado de la República LIV Legislatura. *El comercio de México con el mundo: ¿hacia dónde se dirige?*. Relatoria. Senado de la República, México, 1990.

- *Senado de la República. *Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*. Cuadernos del Senado de la República, México, núm.55,1985.

- *Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *La planeación del desarrollo en la década de los noventa. Antología de la planeación en México*. F.C.E. México, Tomo 22, 1992.

- *Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*. SECOFI, México, 1990.

- *Silva Herzog, Jesús. *El debate de la apertura comercial en las economías en desarrollo y desarrolladas de cara al siglo XXI*. En México transición económica y comercio exterior. F.C.E. México, 1999

- *Suárez Dávila, Francisco. *Convergencia y diversidad de las políticas económicas nacionales ante un mundo globalizado: el caso de México*. en Banco Nacional de Comercio Exterior. *México: transición económica y comercio exterior*. F.C.E. México, 1999.

- *Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Alianza, Madrid, 1991.

- *Todaro Michael, P. *El desarrollo económico del Tercer Mundo*. Alianza, Madrid, 1988.

- *Twomey, Michael J. *Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. F.C.E. México, 1996.

- *UNAM/ENEP Acatlán. *Política, economía y derecho de la inversión extranjera*. UNAM, México, 380.

*Vidal, Gregorio. *Comercio Exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México*. Comercio Exterior, México, julio de 2000.

*Villareal, René. *El modelo industrial exportador. Una nueva estrategia de desarrollo en México*. en Instituto Mexicano de Comercio Exterior. *El Comercio Exterior de México*. Siglo XXI/I.M.C.E./A.D.A.C.I. México, vol. I. 1982.

Hemerografía

Periódicos

*Batta Victor. *Informe especial*. El Financiero, México, 12 de febrero de 1995.

*Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Resolución General número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º de la Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, miércoles 19 de febrero de 1997.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Consideraciones de la expedición del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 16 de mayo de 1989.

* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Diario Oficial de la Federación, México, miércoles 22 de diciembre de 1993.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 24 de diciembre de 1996.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, lunes 27 de diciembre de 1993.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 8 de septiembre de 1998.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, martes 16 de mayo de 1989.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, 9 de marzo de 1973.

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Resolución general número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9º. de la Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación, México, 19 de febrero de 1997.

*Secretaría de Relaciones Exteriores. *Decreto de Promulgación del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España*. Diario Oficial de la Federación. México, miércoles 19 de marzo de 1997.

*Secretaría de Relaciones Exteriores. *Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones*. Diario Oficial de la Federación, México, 28 de agosto de 1998.

Revistas

*Arellano, Leandro. *Estrategia de México ante el desarrollo económico mundial en un mundo globalizado*. Relaciones Internacionales, UNAM, F.C.P. y S. Coordinación de R.I. México, núm. 63, julio-septiembre de 1994.

*Bancomext. *Directorio Comercial de México*. Bancomext, México, 2005.

-
- *Brewer Thomas L. and Young Stephen. *Investment policies in multilateral and regional agreements: a comparative analysis*. En *Transnational Corporations*, vol. 6, no. 3, december 1997.

 - *Carrillo, V. Jorge. *Enfoques sobre la inversión extranjera directa en México y el papel que debe desempeñar el Estado*. Momento económico. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, mayo-junio de 1994.

 - *Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Expansión, México, año XXXII, Núm. 824, septiembre 19 – 03 de octubre de 2001.

 - *Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Expansión, México, año XXXIII, núm. 849, septiembre 18 – 02 de octubre de 2002.

 - *Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Expansión, México, año XXXII, núm. 824, 19 de septiembre de 2001.

 - *Castillo, Alejandro. *Las 100 multinacionales más importantes de México*. Expansión, México, septiembre 17 de 2003, núm. 874.

 - *Clément, Edgar. *Punto Cero. El fuego del dragón*. México, Expansión, año XXXII, núm. 826, 17-31 de octubre de 2001

 - *Comercio Exterior. *Inversión extranjera directa en México en los noventa*. Comercio Exterior, Sección Nacional, México, vol. 48, núm. 10, octubre de 1998.

 - *Comercio Exterior. *Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Comercio Exterior, México, vol.36, núm. 10, octubre de 1986.

 - *De la Rosa Mendoza, Juan. *Relaciones entre apertura y crecimiento económico en México*. Comercio Exterior, México, mayo de 2001.

-
- *Egers, Leopoldo. Las 100 multinacionales. Expansión, México, 15 septiembre de 2004. #898.

 - *El mercado de valores. *Inversión extranjera directa en México al primer trimestre de 2002*. Nacional Financiera, México, núm. 6, junio de 2002, año, LXII.

 - *Expansión. *Las medianas y pequeñas empresas más importantes de México*. Expansión, México, año XXII, vol. XXII, no. 549, septiembre 12 de 1990.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*, Expansión, México, agosto 15 de 1990.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*. Expansión, México, agosto 14 de 1996.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*, Expansión, México, 19 de julio-2 de agosto de 2000.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*, Expansión, México, 25 de julio -08 de agosto de 2001.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*, Expansión, México, 24 de julio - 07 de agosto de 2002.

 - *Expansión. *Las 500 empresas más importantes de México*. Expansión, México 25 junio de 2003, núm. 868.

 - *Guillen Romo, Héctor. *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina*. Comercio Exterior, México, mayo de 2001.

 - *Heinz-Josef Tüselmann. *The multilateral agreement on investment: the case for a multi-speed convergence approach to liberalization*. En *Transnational corporations*, vol. 6, no. 3, december 1997.

*León Tovar, Soyla. *Inversión Extranjera*. Análisis Jurídico, Universidad de Guadalajara, Facultad de Derecho, México. III época, vol. I, año I, núm. 2, mayo – agosto de 1990.

*López González, Francisco. *El capítulo 11 del TLCAN y la posición tradicional de México respecto a la inversión extranjera*. Lex. Difusión y análisis, México, 3ª época, año III, núm. 28, octubre de 1997.

*Martínez Staines, Javier. *Las 500 a 30 años de las 500*. Expansión. México. Junio 23 de 2004, # 893.

*Mendiola, Gerardo. *Inversión extranjera. ¿La medida del éxito?* Expansión, México, vol. XXXVII, no. 670, julio 19 de 1995.

*Mendiola, Gerardo. *Las 100 multinacionales más importantes en México*. Expansión, México, núm. 799, 13-27 de septiembre del 2000.

*Ogarrío, Alejandro. *El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre la inversión extranjera en México*. Revista del Posgrado en Derecho. Análisis Jurídico. Universidad de Sonora, División de Ciencias Sociales, México, vol. I, núm. 1, enero de 1995.

*Organización de las Naciones Unidas. *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the challenge of development*. en Transnational Corporations, Nueva York, vol. 8, núm. 3, diciembre de 1999.

*Peñaloza Webb, Tomás. *La adhesión de México al GATT*. Comercio Exterior, México, vol.35, núm.12, diciembre de 1985.

*Pérez Miranda, Rafael. *La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales*. Cuadernos de Posgrado, UNAM, ENEP Acatlán, México, Serie A, núm. 9, julio-diciembre de 1995.

- Pérez Miranda, Rafael. *La política sexenal en materia de inversión extranjera*. Alegatos. Organismo de difusión del departamento de derecho. UAM Azcapotzalco. División de Ciencias Sociales y Humanas. México, no. 28, 1994.
- Pérez Miranda, Rafael. *Reformas al estatuto de la Inversión Extranjera en México*. Cuadernos de Posgrado. UNAM, ENEP Acatlán. Serie A, no. 4. julio-diciembre 1990,
- Rosas González, María Cristina. *Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?*. Relaciones Internacionales, UNAM, F.C.P. y S. Coordinación de R.I. México, núm. 71, julio-septiembre de 1996.
- Rubio Zúñiga, Jorge. *Inversión Extranjera. ¿Solución a la crisis?* Iuris Tantum, Revista de la facultad de derecho, México, año XII, no. 8, primavera-verano de 1997.
- Toscano Franca Filho, Marcílio. *Integración regional y globalización de la economía: las dos caras del nuevo orden mundial*. en Estudios políticos, Centro de estudios políticos y constitucionales, Madrid, núm. 100, abril-junio de 1998.
- Withrell, William H. *The OECD multilateral agreement on investment*. En Transnational corporations, vol. 4, no. 2, august 1995.

Otras fuentes

- Banco de México en www.banxico.org.mx
- Banco Mundial. *Más allá del crecimiento económico*. Grupo del Banco Mundial, 2001. en www.worldbank.org
- Banco Mundial en www.worldbank.org
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-junio de 2003)*. Secretaria de Economía, en www.economia.gob.mx

*Flores, Bernés Miguel. *Como se regularán los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?. (Análisis de los instrumentos jurídicos: APPRIs y TLCUEM)*. Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, México, 1ª ed. núm. 8, abril de 2000, en www.economia.gob.mx

*INEGI, *Banco de Información Económica* en www.inegi.gob.mx.

*Momento económico en http://www.ejournal.unam.mx/momento_economico

**Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. en www.cs.unb.ca/~alopez-o/politics/PlanNacional/eco.html

*Secretaría de Economía, *México: Negociaciones comerciales internacionales*. Secretaría de Economía, Mayo de 2004 en [www. Economía.gob.mx](http://www.Economia.gob.mx)

*Secretaría de Economía en www.economia.gob.mx

*Vander Stichele, Myriam. OMC: ¿Hacia una organización mundial de transnacionales? Revista electrónica de Globalización, Mayo de 2000. en <http://rcci.net/globalización/>