



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA
DINÁMICA DE CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA
MEXICANA**

T E S I S

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A N :

FREDY GUERRERO GUTIÉRREZ

JORGE RIVERA GARCÍA

ASESOR: LIC. IRÁN LAGOS CHÁVEZ

MÉXICO 2006





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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, hermanos y esposa porque gracias a su cariño guía y apoyo he llegado a realizar uno de los anhelos más grande de la vida, fruto de inmenso apoyo, amor y confianza que en mí se depositó y con los cuales he logrado terminar mis estudios profesionales que constituyen el legado más grande que pudiera recibir y por lo cual les viviré eternamente agradecido.

Con cariño y respeto.

Licenciado Fredy Guerrero Gutiérrez

Para mí madre Gloria García Marín y Hermanos, Gerardo, Gloria y Silvia y a sus hijos de ellos. Espero que haber terminado mis estudios a nivel licenciatura los impulse a seguir sus metas que tienen en la vida y con ello se realicen personalmente.

Atentamente:

Jorge Rivera García

Queremos agradecer el apoyo al Licenciado Irán Lagos Chávez por el apoyo prestado para la realización de este trabajo y paciencia que mostró hacia nosotros, de igual manera a Tere Rober por su apoyo y la ayuda que nos dio para llevar acabo los tramites.

También un agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México la cual no solo nos enseñó a desarrollarnos en el campo laboral sino también a entender el porque de las cosas y lo más importante nos enseñó que la educación debe servir para luchar por lo justo.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	
ÍNDICE.....	
INTRODUCCIÓN.....	
CAPÍTULO I. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO	
I.1. El surgimiento de la industria en México.....	
I.2. El porfiriato	
I.3. La revolución mexicana.....	
I.4. Período de 1920-1940.....	
I.5. La industrialización en los años cuarenta	
I.6. El período de 1950 a 1969	
I.7. Setentas y ochentas	
CAPÍTULO II. CONCEPTOS Y ASPECTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN	
II.1. Teorías sobre la inversión.....	
II.2. Aspectos fundamentales de la teoría del comercio internacional..	
II.2.1. Teorías pura y monetaria del comercio internacional	
II.2.2. El modelo de Heckscher-Ohlin	
II.3. Teoría cuantitativa del dinero	
II.4. Corrientes y conceptos de la teoría evolucionista	
II.4.1. La teoría evolucionista y el comercio internacional.....	
II.5. Inversión	
II.5.1. Inversión extranjera indirecta	
II.5.2. Inversión extranjera directa	
II.5.3. Empresas internacionales y multinacionales	
II.6. La inversión extranjera y el desarrollo económico...	
II.7. Diferentes Teorías Sobre La Inversión Extranjera Directa	
II.7.1. Teoría de la movilidad de capitales en el comercio internacional.....	
II.7.2. Transnacionales y la teoría de la inversión extranjera directa...	
II.7.3. Economía política e inversión extranjera directa .	
II.7.4. Teoría moderna o de la difusión de la inversión extranjera directa.....	
Marcador no definido.	
CAPÍTULO III. PANORAMA GENERAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO 1990-2000	

- III.1. Marco jurídico de la inversión extranjera directa en México....
- III.2. Inversión extranjera directa en México por país de origen ..
- III.3. Destino de la inversión extranjera directa en México
- III.3.1. El sistema financiero
- III.3.2. Industria automotriz.....
- III.3.3. Industria electrónica
- III.3.4. La industria de las telecomunicaciones
- III.4. Ciudades con mayor incidencia de Inversión extranjera directa en México
- III.5. Apertura comercial y nivel de IED, periodo 1989-2000

CAPÍTULO IV. ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA HACER A LA IED COMO DETONANTE DE LA ECONOMÍA.....

- IV.1. Ventajas competitivas.....
- IV.2. Planeación.....
- IV.3. Tecnología
- IV.4. El papel de la educación
- IV.5. Las empresas nacionales.....
- IV.6. La incorporación de México a la economía internacional....
- IV.7. Los impuestos dentro de la IED
- IV.7.1. El impuesto unitario
- IV.7.2. El Impuesto Tobin
- IV.8. Las cadenas productivas en México
- IV.9. Inversión extranjera en el corto y el largo plazo ..

CONCLUSIONES.....

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

REVISTAS PERIODICOS Y LEYES

CONSULTAS ELECTRÓNICAS.....

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo nació de la inquietud del saber el porque si una nación necesita de inversión para poder tener mejores tasas de crecimiento y por ende un mejor nivel de vida para la sociedad, ¿Por qué la inversión extranjera directa no ha podido cumplir con dicha función en México?. Nuestro objetivo fue tratar de buscar donde se encuentran las fallas para que la inversión no haya cumplido su cometido.

Nosotros partimos de la hipótesis de que la política económica actual no es clara en lo que compete a la rentabilidad económica empresarial, no tiene los objetivos claros sobre en que sectores invertir. Hace falta implementar una política clara y con nuevos mecanismos orientados hacia la búsqueda de un crecimiento económico que sea atractiva para los inversionistas y a la vez tratar que estos se responsabilicen socialmente con el país.

Utilizamos el método analítico ya que revisamos cada uno de los elementos que consideramos importantes para que la inversión extranjera pudiera aprovecharse al máximo tratando de separar las partes más significativas a nuestro ver de la inversión extranjera con el objeto de estudiarlas y buscar que es lo que esta fallando.

Para poder abordar el tema hemos partido dividiendo la investigación en cuatro temas los cuales consideramos los mejores para contestar a nuestra inquietud. Ya que hablar de inversión extranjera es un tema muy amplio, por ejemplo podríamos hablar de si es buena o es mala, si realmente es necesaria, en que sectores o regiones ha logrado sus objetivos y como lo hizo o porque no etc.

En nuestro primer capitulo nos daremos a la tarea de investigar como se ha ido industrializando el país, desde el porfiriato asta la década de los ochentas (ya que los noventas será el objeto de nuestro estudio), ello con la finalidad de saber que políticas se han ido aplicando, si fueron las más adecuadas o no, encontrando muchas eran realmente buenas y muy propicias para que México llegara a la industrialización, encontrándonos con una no muy agradable sorpresa.

El capitulo dos lo dedicamos ha realizar nuestro marco teórico ya que creemos muy importante sustentar todo trabajo con teoría. La parte en que más pusimos énfasis fue la teoría keynesiana, ya que en esta teoría encontramos que para que la gente tenga dinero para consumir, y satisfacer todo tipo de necesidades primero hay que darles empleo y ello se logra a través de la inversión. También exponemos las principales teorías sobre la inversión y algunos conceptos y otras teorías que consideramos importe mencionar.

Nuestro capitulo tercero es donde nos adentramos a investigar sobre lo que fue la inversión extranjera en México, se hizo un pequeño análisis sobre en que

sectores se invirtió más, cuales son las entidades que más inversión recibieron, de que países viene, cuales son las ciudades con mayor incidencia, las reformas a la Ley de Inversión Extranjera, y los efectos sobre la apertura comercial.

El último capítulo lo dedicamos ya a analizar algunos casos en especial, además de hacer un estudio más minucioso de lo que es la inversión extranjera en el país, tratamos de buscar respuestas a nuestras incógnitas y dar algunas propuestas que nos puedan servir para aprovechar mejor este tipo de inversión.

Esperamos que este trabajo cumpla con los requisitos necesarios para ser una tesis de gran ayuda a futuras generaciones y sobre todo que sirva para encontrar respuesta a este tipo de problemas que son muy necesarios resolver ya que en este mundo globalizado es muy importante sobrevivir ante este sistema que cada día se vuelve más desigual en favor de los que más tienen.

CAPÍTULO I. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO

I.1. El surgimiento de la industria en México.

En la colonia, el obraje nace al lado de la hacienda hacia el año de 1580, especializado en la producción de telas burdas (mantas, sayales, etc.) para abastecerse la demanda de los trabajadores mineros y agrícolas. Aquí la esencia desacomuladora del despotismo tributario explica el hecho de que las clases dominantes novo hispanas estuvieran más interesadas en el saqueo de los metales preciosos que en impulsar el desarrollo industrial. Por ello las ciudades del Bajío surgen, se desarrollan y se declinan al ritmo que lo hace la actividad minera y agrícola.

Posteriormente al concluirse la revolución de independencia si bien numerosos intentos de industrialización fueron llevados a cabo, el hecho de que las relaciones sociales de producción en la agricultura siguieran desenvolviéndose por los mismos caminos que durante la colonia, se tradujo en un obstáculo para el desarrollo de la industria. En pocas palabras la oferta de productos agrícolas no pudo crecer al ritmo que la demanda de materias primas lo exigía. Convirtiéndose así la escasez de oferta agrícola en una traba para el desarrollo industrial.

Cabe destacar las consecuencias del poder ejercido por los comerciantes en relación al desarrollo industrial. En su mayoría la producción industrial se realizaba por artesanos libres o pequeños talleres artesanales por encargo del comerciante llamado acaparador o almacenista.

De hecho los primeros capitales invertidos en la industria provenían de agio. Tal es el caso de la fábrica "La Magdalena" (la primera industria movida por vapor), la cual era propiedad de Carlos Garay, quien en 1840 era uno de los principales agiotistas de la época.¹

Los principales impulsores del fenómeno industrial fueron Esteban de Antuñano y Lucas Alamán, para ello basta recordar a Antuñano hablar de la necesidad de impulsar la rama de textiles. Es decir que el proyecto histórico de industrialización de la corriente conservadora fue una copia del modelo de industrialización inglés.

Por otro lado se descuidaba el desarrollo técnico-científico y la capacidad del trabajador mexicano, sentándose así las bases para la dependencia tecnológica. Basta dos ejemplos, durante la existencia del banco del avío (1830-1842) una buena parte del capital fue dedicado a la compra de maquinaria y equipo de importación.² Al mismo tiempo que el personal técnico para el manejo

¹ KEREMITSIS DAWN, *La industria textil mexicana en el siglo XIX*, Ed. SEP, México 1973, pág. 9-20

² POTASH ROBERT A., *El banco de avío en México: El fomento de la industria 1821-1846* (tr. Ramón Fernández), Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1950, pág. 87-98

de ese equipo fue contratado en el extranjero, sin pensar en ningún momento en un programa de capacitación para el trabajador mexicano.³

I.2. El porfiriato

Debido a que la época del porfiriato se caracterizó por grandes flujos de inversión extranjera (a comparación de épocas anteriores), y no sólo eso, sino el impulso que ello logra en la economía, se considera importante mencionar este período.

“Ya que las inversiones extranjeras son una de las características del régimen porfirista a fines del siglo XIX y principios del siglo XX. No que no hubiera entrado a México e incluso obtenido concesiones del gobierno federal; pero en aquel periodo alcanzan un nivel hasta entonces insospechado.

La entrada de la inversión extranjera (IE) en este periodo se basó en los siguientes argumentos:

- 1) El ansia de mejoras materiales acusada ya con tanta vehemencia en la República Restaurada.
- 2) La convicción cada vez más acentuada de que el capital mexicano no bastaría para satisfacer esa ansia.
- 3) Las facilidades del mercado monetario en los países capitalistas.”⁴

Durante el régimen porfirista se otorgaron facilidades para la captación de IE, la cual se destinó principalmente a “participar en la explotación de oro, plata e hidrocarburo, servicios bancarios y el transporte ferroviario sectores de actividad de primer nivel, en una economía en naciente desarrollo. Y en donde destacaban como principales accionistas Estados Unidos (38%), Gran Bretaña (29.1%) y Francia (26.7%).”⁵

Para dar una idea de la importancia de la IE en el porfiriato, puede señalarse que en la primera mitad del siglo XX destacaban en el país 170 sociedades anónimas tanto por el monto de su capital, como por el sector de actividades donde operaban. De éstas el capital extranjero controlaba 130 empresas y participaba, de forma minoritaria en otras 9, concentrando 78% del capital total de las 170, que ascendía a 1,6504 millones de pesos.⁶

³ RITA OLDRIE SAAVEDRA PUSCHMAN, *La estructura económica y el surgimiento de la industria en México de 1700 a 1867*, Asesor: Lic. Groman Roseuknopf, Dolores, facultad de economía UNAM, México 1982, pag. 21, 68,140-145.

⁴ BERNAL SAHAGUN VÍCTOR MANUEL, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, oficina internacional de del trabajo, ginebra, 1976, pág. 30

⁵ CASCO JOSÉ ANDRÉS, *Relevancia de la inversión extranjera en México*, Inversión extranjera directa 1990, Banco Nacional de México, México 1991.

⁶ *Ibid.*, pág. 25

Como se puede observar el capital extranjero ocupaba el primer lugar con un 78%, seguido del capital nacional con el 13% y por último del capital privado con 9%.

Con el ascenso al poder de Porfirio Díaz, el Estado comenzó a tener una gran fuerza, aumentando de manera continua la autoridad del gobierno central a expensas de los caciques regionales, quienes hasta entonces tenían el poder.

Cuando Porfirio Díaz tomó el poder, en el año de 1876 la mitad de los caminos solo podían ser transitados con bestias de carga, mientras en otros eran tan angostos y se encontraban en mal estado que sólo servían para el paso de peatones.⁷

En la década de 1880 se introdujeron en México diversas innovaciones institucionales, técnicas y legales, las cuales fueron sostén del auge ocurrido en los siguientes años. El sector industrial se vio favorecido particularmente por el desarrollo de las vías de comunicación, la abolición de las alcabalas⁸, la llegada de la inversión y las técnicas extranjeras dentro de un mercado protegido por el arancel, la depreciación del peso y el crecimiento de las ciudades.

La construcción de modernas vías de comunicación como el ferrocarril, además del telégrafo y de una red telefónica que ofrecieron ventajas en las comunicaciones rápidas, fueron instrumentos clave para la expansión de los sectores industrial, agrario, petrolero y minero principalmente pero en si fue de gran beneficio para economía en general.

La comunicación entre los principales centros de consumo y la producción implicó agilizar las transacciones con el exterior, la integración del mercado interno y el desarrollo de nuevas áreas del país.⁹

En el año de 1873, México poseía sólo 572 Km de vías; para 1883, ya tenía más de 5 mil, más de 10 mil en 1893 y 16 mil en 1904; en 1910, justo antes del inicio de la revolución, el sistema ferroviario mexicano se precisaba de contar con más de 19 mil Km de vías. Estas cifras incluyen únicamente las concesiones federales; las vías cortas y alimentadoras, objeto de concesiones estatales o municipales, representaban otros 7,810 kilómetros.

⁷ STEPHEN H HABER, *Industria y subdesarrollo : La industrialización de México 1890-1940*, Ed. Alianza, México : 1992 pág. 27-29

⁸ La alcabala era un impuesto real que se cobraba por toda transacción mercantil; principalmente se pagaba por todos los bienes raíces, muebles y semovientes, ventas, trueques y traspasos de propiedad inmueble tanto rural como urbana. En general, debía pagarse alcabala por todo lo que se recolectara, vendiera o contratara de labranza, crianza, fruto y granos, así como tratos y oficios.

⁹ MÓNICA BLANCO, MARÍA EUGENIA ROMERO SOTELO, *Tres siglos de economía novohispana, 1521-1821*, segunda edición, Ed. UNAM, Facultad de Economía, México, pág.180

El efecto de este auge ferrocarrilero sobre el resto de la economía fue extraordinario. Los costos del transporte disminuyeron precipitadamente, lo que estimuló el renacimiento de la minería, amplió la expansión de la agricultura comercial y unió el mercado interno.

Para dar un ejemplo concreto de ello, el costo del envío de una tonelada de textiles de algodón de la capital a Querétaro (unos 200 Km) disminuyó de 61 dólares en 1877 a únicamente tres en 1910.

Gracias al descenso de los precios del transporte hubo un gran impacto en la economía del país, los fabricantes comerciales elevaron su producción para servir a los vastos mercados que ya para entonces se habían desarrollado. Entre las industrias cuyo crecimiento fue estipulado por la construcción de ferrocarriles, tal vez la más importante fue la minería.

“Desde los principios de la década de los ochenta, la combinación del descenso en los costos del transporte con la disponibilidad de capital para ser invertido en la exploración y explotación del mineral revitalizó el sector minero. Entre 1880 y 1890, los inversionistas extranjeros emprendieron tres grandes proyectos¹⁰: Sierra Mojada en Coahuila, Batopilas en Chihuahua y el Boleo en Baja California. También en la fundición de metal se realizaron grandes inversiones; la American Smelting and Refining Compay, de la familia Guggenheim, era el inversionista más importante en este tipo de actividades. La producción de plata aumentó de 606 037 toneladas en el año fiscal 1877-1878, a 2.3 millones en 1910-1911; durante el mismo periodo, la producción de oro creció poco más de mil a 37 112 toneladas. En general, la producción de metales preciosos se quintuplicó entre 1877 y 1911, mientras que la producción de metales industriales se triplicó entre 1893 y 1911.”¹¹

Al igual que en el caso de los ferrocarriles y la minería, la expansión de la industria petrolera fue resultado del flujo de capital extranjero. “La producción petrolera creció de apenas unos 5 mil barriles en el año fiscal 1900-1901, a más de 8 millones en 1910-1911. En ningún año de esa década la producción petrolera de México dejó de incrementarse.”¹²

El ingreso de capitales foráneos también alentó el desarrollo del sector agropecuario. La expansión de la agricultura comercial se debió en parte a la de los sectores mineros, petrolero y ferrocarrilero, los ejércitos de trabajadores que laboraban en éstos debían ser alimentados. Así, la demanda de productos agrícolas baratos aumento a tal grado que rebasó por completo la oferta de la agricultura de exportación. En última instancia, el efecto de la comercialización de

¹⁰ Los proyectos a los que se refiere el autor son mineros y se refiere a la década de los ochenta pero del siglo XIX

¹¹ Stephen H Haber, Op. Cit., pág. 33

¹² Ibid., pág. 33

la agricultura, para el mercado tanto interno como externo, fue que los campesinos perdieron sus tierras.

El embate contra las tierras comunales indígenas, iniciado en la década de los cincuenta, se aceleró después de 1870, con la construcción de los ferrocarriles y el flujo de capitales extranjeros que dieron impulso a la especulación con el precio de las tierras.

Asimismo, se hicieron diversas reformas jurídicas con el propósito de crear condiciones legales óptimas y alentar la inversión. Un punto crucial de estas reformas fue que protegieron con más eficacia que las vigentes hasta ese momento el derecho a la propiedad privada.

Se dictaron los códigos de colonización (1883), minería (1884 y 1887) y comercio (1884 y 1886). También se inició una vigorosa ampliación de la red bancaria. Es decir, la expansión industrial durante el Porfiriato estuvo sustentada en la generación de las instituciones que crearon un medio adecuado para la actividad empresarial. De gran relevancia fue la legislación que promovió la realización de las economías de escala por medio de la formación de sociedades anónimas.¹³

El gobierno dictó las Leyes de Deslinde, las cuales permitían a las empresas de bienes raíces detectar terrenos baldíos, de los que recibían una tercera parte como compensación por los gastos que habían realizado durante sus pesquisas. Estas leyes no eran sino un pretexto para que los ricos y poderosos acumularan enormes propiedades a expensas de los pobres.¹⁴ En cifras redondas, entre 1876 y 1910 la quinta parte del territorio nacional pasó a ser propiedad privada.

Antes del ascenso de Porfirio Díaz, el Estado mexicano era débil y caótico. La debilidad del gobierno central frente a las provincias era aún más evidente por la existencia de un sistema de aranceles internos similares al que existió en Alemania antes del *Zollverein*.

Los aranceles, llamados alcabalas, eran cobrados cada vez que los productos cruzaban de un estado a otro que entorpecían la circulación libre de mercancías, lo cual no sólo les proporcionaba gran autonomía fiscal y por consiguiente política a las entidades respectivas, sino que también impedía el desarrollo de un mercado y una economía nacionales.¹⁵ Esto ocasionaba que con frecuencia los productos importados fueran más baratos que los producidos en el

¹³ Mónica Blanco, Op. Cit., pág. 181

¹⁴ Estas leyes fueron promulgadas durante el gobierno de Manuel González compadre de Porfirio Díaz (1880-1884)

¹⁵ Stephen H Haber, Op. Cit., pág. 37

interior. En 1896 este impuesto finalmente fue abolido, con lo cual la industria y el comercio se vieron libres de una de las cargas fiscales del antiguo régimen.¹⁶

La devaluación de la plata fue una barrera a la entrada de las mercancías extranjeras a México, situación que promovió el desarrollo de la industria nacional. El fenómeno de la devaluación del peso y los efectos de los impuestos a los artículos importados permitieron que, en muchos casos, estos últimos fueran sustituidos por productos nacionales.

Si bien el desarrollo manufacturero fue importante en términos de su participación en el PIB, no lo fue tanto como para modificar significativamente la estructura ocupacional de la época. El sector agrícola siguió siendo el que abarcaba la proporción más grande de la población: 67% en 1895, 66% en 1900 y 68% en 1910. El sector industrial en su conjunto no sufrió variaciones significativas (para 1895 constituía 16.8%; 17.9% en 1900, y 16.3% en 1910). La manufactura en específico representó una proporción importante de la fuerza de trabajo: en 1895 el 12.5%, 12.7% en 1900 y 11.6% en 1910.

El entorno general para el desarrollo de los factores de la producción ubicados en el sector manufacturero no fue el más adecuado para un buen rendimiento de la producción manufacturera durante el porfiriato. Sin embargo, surgió un brote industrial que fue el inicio del desarrollo de la industria mexicana en la época contemporánea.

Éste se dio inmerso en un modelo de desarrollo hacia fuera. El impulso central de la economía giró alrededor de la producción de materias primas, agrícolas y mineras para la exportación. El estado porfiriano impulsó las actividades que se dirigían a fortalecer esta política económica y a generar una ideología de los negocios que promovía que México se insertara en el mercado internacional como productor de materias primas. La inversión en estas actividades exportadoras estimuló la expansión del mercado interno y abrió una vía para el desarrollo endógeno del país, creando una demanda potencial de bienes de consumo que incentivó la inversión hacia el sector manufacturero y el de bienes intermedios.¹⁷

El gobierno de Porfirio Díaz protegió de manera directa la industria nacional. Para estas industrias surgieron exenciones y franquicias para importar maquinaria y materiales. En 1893 declaró que todas las nuevas industrias quedarían exentas del pago de impuestos federales directos y derechos aduanales sobre la maquinaria y otros materiales necesarios para la construcción de sus fabricas. Las empresas favorecidas en realidad disfrutaron de la exención de impuestos durante periodos de 7 a 30 años.

¹⁶ Monica Blanco, Op. Cit., pág. 180

¹⁷ Ibid., pág. 240-245

A diferencia de los gobiernos anteriores, el régimen de Porfirio Díaz contó con los recursos necesarios para ejercer una hegemonía política en la provincia. La expansión de la minería, la agricultura comercial, los ferrocarriles y la industria petrolera le dio al gobierno una base fiscal mucho más sólida. Los ingresos totales del gobierno federal, ajustados a la inflación, aumentaron de tan sólo poco más de 26 millones de pesos en el año fiscal 1876-1877 a más de 85 millones en 1906-1907 (ambas cifras en pesos de 1900). Para entonces el gobierno disponía ya de los recursos para la creación de un ejército federal profesional y para la ampliación de la guardia rural paramilitar que el presidente Juárez había creado en 1861. Además, gracias a los ferrocarriles nacionales eran capaz de movilizar a estas fuerzas de manera rápida hacia zonas de conflicto. La proyección de este poder trajo consigo una disminución del bandidaje en las carreteras federales. Es importante señalar que también logró que los estados quedaran bajo control del gobierno central, prueba de lo cual es la eliminación de las alcabalas en 1896.¹⁸

La estructura económica del Porfiriato presentó una característica que perdura hasta nuestros días: la capacidad de la economía para absorber la fuerza de trabajo en proporciones iguales o superiores al crecimiento de la población, con el consiguiente resultado de una tendencia a mayor desigualdad en la distribución del ingreso, además de la existencia de un proceso de concentración industrial que afirmaba el deterioro de la participación del factor de trabajo en dicha distribución.

I.3. La revolución mexicana

Más tarde con la Revolución Mexicana de 1910 y hasta finales de la década de 1930, se dieron una serie de transformaciones relevantes. En base a la Constitución de 1917 y leyes posteriores, los recursos naturales pasan a ser propiedad de la Nación, se estableció el derecho a la huelga y la suspensión del trabajo. Esas nuevas disposiciones reflejan un cambio ideológico como resultado de aquella, además de que se experimentó un impulso económico de origen nacional. En el periodo que va de 1910 a 1934, a pesar de la reestructuración de la economía mexicana, ésta se encontraba aún dominada por empresas extranjeras, las cuales mantenían conflictos con el gobierno, pero esto no influyó en los niveles de capital foráneo, porque se mantuvo sin alteraciones.

Las condiciones creadas por el dominio del capitalismo internacional dieron origen a la revolución mexicana que se inició en 1910, si bien propició el crecimiento económico en algunas ramas de la economía (minería, ferrocarriles, sistema bancario y actividades agropecuarias para la exportación), convirtió en cambio a la economía mexicana en un apéndice de las metrópolis y en combinación con los terratenientes, y colaboradores mexicanos privados y del gobierno, sumió al pueblo mexicano en la pobreza, la ignorancia y el vasallaje.

¹⁸ Vid. Supra, pág. 7

Además, el capitalismo impulso barreras casi infranqueables al surgimiento de una clase capitalista mexicana, con la que se constituyó en un obstáculo para la expansión del propio capitalismo mexicano, al no propiciar, sino más bien obstaculizar, un proceso de industrialización en el país.¹⁹

La falta de combustibles, la utilización de los ferrocarriles para fines bélicos y la dificultad de obtener materias primas fueron algunos de los escollos que entorpecieron la marcha de los negocios, aunque nunca llegaron a paralizarlo totalmente. Las cotizaciones de las compañías industriales en la bolsa de valores demuestran, que por lo menos hasta 1914 no sólo seguían operando, sino que además algunas arrojaban utilidades.

Se asocia a la revolución mexicana con caos y destrucción absoluta, aunque la mayor parte de la planta manufacturera quedó intacta. El seguimiento detallado de las cotizaciones de las compañías industriales en la bolsa de valores entraña que el universo industrial son las grandes empresas constituidas jurídicamente como sociedades anónimas. Aquéllas son clasificadas de acuerdo con el sector industrial, es decir, productoras de bienes de consumo, intermedios, etcétera, y en función de éste es analizado su comportamiento.

En un estudio Haber no se restringe a la fase armada, sino que se extiende hasta 1940. Ello le permite completar la hipótesis para destacar un resultado de la Revolución, a saber, ésta reforzó la estructura industrial del porfiriato caracterizada por oligopolios y monopolios protegidos por el Estado. El mayor impacto económico de la revolución consistió en el desquiciamiento del sistema ferroviario y de mayor peso fue el efecto psicológico que esta causó.²⁰

I.4. Período de 1920-1940

Las primeras políticas de promoción industrial aparecieron en la década de los veinte. El gobierno anunció exenciones de impuestos para la industria que se crearan en nuevas ramas, otras exenciones adicionales se decretaron en 1927 y 1932. No obstante, estas medidas tuvieron limitados efectos hasta 1940, época en que su aplicación se extendió considerablemente. Las políticas crediticias adquirieron importancia en los años treinta debido a la expansión de las instituciones de crédito público, y el financiamiento con recursos gubernamentales que empezó a canalizarse hacia obras públicas que beneficiaban a la industria. La nacional financiera (Nafinsa) fue fundada en diciembre de 1933. asimismo, en 1937 fue establecido el Banco Industrial de Desarrollo.²¹

¹⁹ COORD. VICTOR M. BERNAL SAHAGUN Y BERNARDO OLMEDA CARRANZA /JOSE LUIS CECEÑA, *Seminario interdisciplinario sobre inversión extranjera e industrialización en México, Inversión extranjera e industrialización en México*, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Económicas, México 1986, pág. 19

²⁰ Stephen H Haber Op. Cit., pág.176-184

²¹ STORY DALE, *Industria, estado y política en México: Los empresarios y el poder*(tr. Alicia Barnetche), Ed. Grijalbo, México 1990, pág. 50-58

En la década de los años veinte la industria mexicana se expandió considerablemente. Los primeros censos industriales que se levantaron en México en 1930 registran un total de 48,850 establecimientos con cerca de 320,000 empleados y aproximadamente un billón de pesos en capital invertido. Una manera de precisar el momento en que se inicia el proceso de industrialización consiste en analizar la participación de la industria en el total del PIB (cuadro 1A).

Una gran dificultad que se presenta para precisar el momento en que surgen nuevas empresas en México, es que los censos industriales no son compatibles. Los censos de 1930 incluyen a casi todos los establecimientos fabriles, pero los de 1935, 1940 y 1945 fueron realizados en aquellos que sentaban una producción superior a diez mil pesos.²²

El período de los veintes también se podría caracterizar como una economía de enclave, en la que la principal fuente de divisas la construyó la explotación y exportación de materias primas tanto renovables como no renovables. Nuestras exportaciones en esa época incluyeron básicamente algunos productos agrícolas tales como el algodón, el café, el cacao y muchas fibras que salían del país en bruto (principalmente henequén).²³

El fin del período de la industrialización orientada a la exportación podría situarse hacia 1929, cuando la creación del Partido Nacional Revolucionario (PRN) terminó con la era del caudillismo en México, y la depresión de esos años redujo a la mitad el comercio exterior del país. Estos acontecimientos señalaron el punto crucial del cambio de una economía orientada a la exportación, hacia un proceso de industrialización interno y de sustitución de importaciones²⁴

La década de los años treinta ve cambios profundos en la organización política y social de la nación mexicana, se crea una infraestructura básica en irrigación, caminos y otras áreas: se expropia el petróleo y los ferrocarriles se establece un sistema de financiamiento para el desarrollo y, sobre todo, se reorienta la mentalidad nacional hacia la conciencia plena de sus derechos frente a los intereses extranjeros, así como a la importancia de adoptar reformas y medidas conducentes a una más equitativa distribución de la riqueza.²⁵

Para 1930 existían casi 50,000 empresas industriales en México, y la participación de las manufacturas en el PIB ascendía aproximadamente a 15%. El desarrollo de la industria inicio temprano. El ritmo más rápido de creación de nuevas empresas, especialmente en la industria dinámica ocurrió en 1935 y 1945.

²² Ibid., pág. 31-38

²³ MANUEL MARINEZ DEL CAMPO, *Industrialización en México: Hacia un análisis crítico*, Ed. El colegio de México, México 1985, pág. 60

²⁴ Story Dale, Op. Cit., pág. 44-46

²⁵ Manuel Martínez, Op. Cit., pág. 70

Con Lázaro Cárdenas por primera vez en la historia del país, el gobierno Mexicano toma medidas eficaces para rescatar la riqueza nacional de manos de los monopolios extranjeros. En 1940 el último año del gobierno del general Lázaro Cárdenas, las inversiones extranjeras directas se habían reducido a 2,262 millones de pesos, equivalente a 419 millones de dólares, de la cifra de 3,900 millones de pesos a que ascendían en 1935. Esto significa una reducción del 42%.²⁶ En la industria de la transformación, las inversiones extranjeras directas llegaban a 140 millones de pesos, lo que representaba sólo 6% de la inversión extranjera directa total. La electricidad, los transportes y la minería, en cambio absorbían 89% del total.

Fue en este período de la historia de la economía mexicana, en donde se registra una caída importante en la IED, y no es hasta comienzos del siguiente período, cuando ésta inversión retoma un nuevo impulso, que se mantendrá en años posteriores, a excepción de 1947-1949.²⁷

El régimen cardenista fue un proyecto de desarrollo independiente, con orientación popular y algunas tendencias socializantes. Sus principales componentes fueron: Estado rector de la economía, política nacionalista, reforma agraria, política obrerista (derecho de huelga, apoyo a los sindicatos, participación en la gestión económica), educación popular, régimen democrático y de solidaridad a las luchas nacionalistas y populares.

La economía creció a un ritmo promedio anual de 5% y se modificó la estructura de la economía en alguna medida. En 1940 el sector industrial superaba al sector agropecuario, ya que el primero correspondió 25.1% del PIB y al segundo 19.3%. La industria manufacturera representaba 15.4%, frente a 10% de la agricultura.

El régimen cardenista, por lo tanto, fue un jalón importante en el encauzamiento del país por un camino de desarrollo económico independiente, democrático y en beneficio de las mayorías.²⁸

I.5. La industrialización en los años cuarenta

Sucedan acontecimientos fundamentales para la IED de 1940 a 1945, años en los cuales, las principales potencias se encontraban ocupadas con la segunda guerra mundial, por lo que descuidan su comercio exterior y en ese momento, surgen las condiciones necesarias (un mercado con restricción a las importaciones que impedía la competencia de mercancías y servicios extranjeros, otras trabas no arancelarias y un tipo de cambio fijo) que incentivaron el ingreso y la radicación de la IED a México.

²⁶ CECEÑA GÁMEZ J. L., *México en la orbita imperial*, Ed. El Caballito, México 1970, pág. 124.

²⁷ Consultar causas externas e internas que dieron origen a la disminución de la IED 1947-1949 en Bernal Sahagún Op. Cit., pág. 36-37.

²⁸ Victor M. Bernal, Op. Cit., pág. 70-73

Al mismo tiempo surgió la diversificación, así el destino de la IED, que se mantiene vigente hasta nuestros días.

Al inicio de los años cuarenta, debido entre otras causas a la segunda guerra mundial, se crearon oportunidades muy especiales para países que como México disponían ya de una cierta planta industrial y elaboraban una gama, más o menos variada, de manufacturas. Por ello fue que, en la perspectiva histórica, resalta invariablemente el año de 1940 como una fecha muy significativa en nuestro desarrollo industrial.

Así surge una fase de industrialización, aquella en que las políticas económicas son empleadas deliberadamente para proteger e impulsar a la industria. Esta promoción de la industria a través de exenciones de impuestos y políticas crediticias llegó a ser relevante entre 1939 y 1941, en tanto las orientadas al comercio exterior se tornaron excesivamente proteccionistas durante el período 1944-1947.²⁹

En lo que hace a los ordenamientos legales fundamentales que datan de los años cuarentas, el gobierno de Manuel Ávila Camacho, así como el de su sucesor, Miguel Alemán apoyaron en forma creciente al sector manufacturero, empleando mecanismos directos e indirectos.

Entre éstos destacan las leyes de fomento, que concedían diversas exenciones y reducciones fiscales; ellas fueron la Ley de Industrias de Transformación promulgada en 1941 que estipulaba diversos beneficios fiscales para las nuevas industrias que se establecieran, y la Ley de fomento de industrias de Transformación, efectiva a partir de 1945 que amplió esos beneficios en cuanto al lapso para el cual eran elegibles las empresas (de cinco a diez años). En la época de Alemán, además, se elevó la protección arancelaria y se estableció el mecanismo de licencias de importación.

Las exenciones de impuestos llegaron a constituir parte importante de la ley de promociones industriales en México. Un decreto expedido en 1939 y la Ley de la Industria de transformación de 1941, otorgaron exenciones por cinco años a industrias nuevas y necesarias. La Ley para el Desarrollo de la Industria Manufacturera de 1946, extendió la exención de impuestos a mayor número de industrias, en 1948, el número de impuestos incluidos en este programa de exenciones se redujo, la Ley para el desarrollo de Industrias Nuevas y Necesarias, de 1955, recopiló estas restricciones. Aún así el gobierno ampliaba sus esfuerzos para apoyar la sustitución de importaciones promoviendo a aquellas industrias con capacidad potencial para remplazar importaciones.³⁰

²⁹ Story Dale, Op. Cit., pág. 58-59

³⁰ Manuel Martínez, Op. Cit., pág. 70-74

La estrategia aplicada en el período de la posguerra, que consistió en la sustitución de importaciones, tenía como propósito fundamental apoyar el desarrollo del sector industrial mediante el empleo de políticas económicas selectivas que protegieran simultáneamente a la producción nacional de la competencia externa. Estas políticas proteccionistas incluían regulaciones cambiarias, tarifas y permisos de importación, en tanto que las políticas de promoción tendían, principalmente, a utilizar instrumentos crediticios y exenciones de impuestos.³¹

Algunas de las exenciones, que con apoyos de las leyes anteriormente mencionadas se concedieron en los años cuarenta, incluyeron rubros de la industria alimenticia, además se concedieron numerosas exenciones en las ramas química y metal-mecánica.

Por otra parte, en este decenio se acentuó el proteccionismo a la industria, elevándose los aranceles, si bien su manejo no siempre correspondió a una clara política de fomento industrial y tuvo con frecuencia el sentido de allegamiento de recursos fiscales al menos tuvo importante ayuda para la industria nacional. Otro aspecto de la política industrial que prácticamente se inició en los años cuarenta es el relativo a las licencias de importación.

El crédito público se convirtió en significativo factor del desarrollo industrial cuando, en diciembre de 1940, mediante nuevos estatutos, Nafinsa fue reorganizada para enfocarse principalmente e promover el desarrollo industrial.³²

El panorama en materia de financiamiento industrial se reforzó en forma notable, los saldos al 31 de diciembre de 1945 en créditos e inversiones de Nafinsa, fueron del orden de 199 millones de pesos, de donde 35.5% se destinó a la industria de hierro y acero, quedando en segundo término las industrias del azúcar y textiles, con 9.2% y 8% de ese total. Esta estructura fue modificándose pasando el ramo de refinerías de azúcar a primer término, quedando en segundo lugar la siderurgia, avanzando a tercer puesto la industria del papel y derivados, así como la de fertilizantes que se ubicó en la cuarta posición, los porcentajes relativos del saldo total en 1949, que ascendió a 492 millones de pesos, para esas cuatro industrias fueron 32.9%, 21.7%, 9.2% y 7.9% respectivamente.

A partir de 1947, los esfuerzos de Nafinsa se dirigieron principalmente a financiar obras de infraestructura e industria pesada. A lo largo del período de posguerra, se hizo evidente el compromiso adquirido por México en cuanto a efectuar la sustitución de importaciones, dado que el criterio más importante para otorgar asistencia era la capacidad potencial de las empresas para reemplazar importaciones.³³

³¹ Story Dale, Op. Cit., pág. 45

³² Ibid., pág. 59

³³ Manuel Martínez, Op. Cit., pág. 75-76

El índice del volumen físico de la producción manufacturera creció a un promedio de 7.7% en términos reales. Con este ritmo de crecimiento, superior al del conjunto de la economía, la aportación del sector manufacturero al producto interno bruto total pasó de 15% en 1940 a 15.5% en 1945 y 16.8% en 1950.

Algunas de las ramas industriales que se desarrollaron vigorosamente en la década que se reseña fueron las de textiles, emparadoras de alimentos, siderurgia, cemento, celulosa, papel, metal-mecánica y la de productos químicos. La industria textil fue la más beneficiada con la situación derivada de la segunda guerra mundial, pues disponía de excedentes de capacidad instalada y por ello pudo incrementar considerablemente su volumen de producción, casi sin necesidad de efectuar nuevas inversiones.³⁴

I.6. El período de 1950 a 1969

A partir de 1950, se inicia el ascenso de la IED que se encuentra en su mayoría concentrada en el sector industrial y comercio (proyectos que eran rentables y de menor riesgo para el capital extranjero), proceso que se vio reforzado durante el gobierno de Miguel Alemán, en donde se da una tendencia a la “mexicanización”³⁵ que implicaba que las actividades, como el transporte, las comunicaciones y la industria eléctrica (que antes eran destinadas al capital extranjero) estuvieran subsidiadas por el gobierno. Por lo tanto mientras la inversión del exterior disminuye en dos de los sectores, antes mencionados (transporte y comunicaciones), con los gobiernos de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz desaparece este tipo de inversión en la industria eléctrica, por la compra de empresas extranjeras realizadas por el gobierno. De tal manera, que la tasa de crecimiento promedio anual que se registró en la década de 1950 fue de 23%, proyectándose hasta un 8.1% entre 1961 y 1970.

Con el fortalecimiento de la inversión extranjera en éstos años, las principales fuentes de IED son Estados Unidos e Inglaterra, que ocupan el mayor porcentaje del total de IED en nuestro país, quedando en última instancia países como Suiza, Suecia, Japón, Italia, Holanda, Francia y otros los cuales tienen una menor participación del porcentaje total de IED. En el cuadro 1 de los anexos se puede observar la participación de cada uno de los países con respecto del total de IED, en sólo algunos años, a partir del ascenso de la IED.

La participación de Estados Unidos disminuyó considerablemente de 83.2% en 1960 al 77.7% en 1970. Como se puede apreciar al mismo tiempo se incrementó la participación en la IED de varios países, este reacomodo en la distribución obedece a diversos acontecimientos externos, de los cuales la guerra de Vietnam, la política de distensión entre las grandes potencias socialistas y

³⁴ Ibid., pág. 72-74

³⁵ Otro concepto de Mexicanización es el de Ramos Garza Oscar, en su libro México ante la inversión extranjera quien la define como: una política gubernamental tendiente al control, en todos los sentidos y formas de capital mexicano sobre el extranjero.

capitalistas, y la permanente tensión en el Medio Oriente, entre otros factores, han sido causa de éstos ajustes.

La política económica durante este período perseguía aumentar al ahorro interno para reducir la brecha ahorro inversión, a través del capital externo, así como un tipo de cambio fijo medidas que contribuyeron al bajo ritmo inflacionario registrado. Por otra parte para impulsar el proceso de industrialización fue necesario elevar los precios relativos de los bienes industriales respecto a los primarios, a través de la protección para poder así estimular la inversión en el sector industrial.

El estado continuo la creación de obras de infraestructura y se elevó la inversión de empresas públicas en petróleo, electricidad y siderurgia, con una congelación de precios y tarifas ayudando a la estabilidad de precios pero con efectos en el endeudamiento de empresas públicas.³⁶

Desde mediados de los años cuarenta hasta finales de los cincuenta y debido a la legislación de Apoyo y estímulo que se promulgó el respecto, proliferaron las nuevas industrias que elaboraron un gran número de productos diversos, no sería posible dar la lista completa, pero a título de ejemplo, en el siguiente párrafo se enumeran algunos de ellos, así como los ramos industriales que surgieron en esos lustros, pero muy especialmente en los cincuentas.

“En efecto, en materia de alimentos se inició la elaboración de forrajes y concentrados; entre los artículos textiles destacan las fibras de rayón; en las industrias químicas la gama de productos elaborados fue muy amplia pudiendo citarse los gases industriales, fertilizantes, insecticidas, detergentes, plásticos y resinas sintéticas; por lo que hace a las industrias mecánicas, la lista es también muy extensa, incluyéndose entre otros artículos los siguientes: refrigeradores, productos de cobre y aluminio, tubos sin costura, productos de forja, televisores en blanco y negro, carros de ferrocarril, etcétera”.³⁷

En materia de financiamiento industrial, fue muy significativa la creación alrededor de 1953 del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, como respuesta, no sólo a una necesidad latente, sino a las reiteradas peticiones de pequeñas y medianas empresas. En 1954 operó créditos por un total de 18.5 millones de pesos que se destinaron a 99 empresas, especialmente de las ramas metal-mecánica y de bienes de consumo no duraderos.

A mediados del decenio de los cincuentas surgió un proyecto de gran interés para la consolidación del desarrollo industrial, que se tradujo en una

³⁶ RENE VILLAREAL, *México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial*, Ed. Diana, México 1988, pág. 215-217

³⁷ Ibid., pág. 82-83

atención preferente a los problemas, técnicas y filosofías de lo que dio en llamarse movimiento de productividad.

En América Latina, México fue uno de los primeros países que dieron los pasos necesarios para establecer un centro de productividad para la industria, ello ocurrió entre 1954 y 1955.

El centro industrial de productividad dedicó sus primeros años de existencia a una activa y fructífera colaboración con la industria, sobre todo en el estrato de empresas medianas y pequeñas, sin desatender, en la medida en que éstas presentaron interés, a las grandes compañías. Se utilizaron las llamadas técnicas de productividad, que estaban enfocadas preponderantemente al ahorro de la mano de obra, en no menor escala se proponían incrementar la producción así como la calidad de ésta. En última instancia, dicho movimiento de productividad se dirigía hacia un abatimiento de los costos y hacia una adaptabilidad y adecuación de la producción industrial.

Entre los problemas en los cincuentas se encuentra la ineficiencia; en el caso de México ésta se acentuó notablemente debido tanto a la proliferación masiva de rubros industriales y productos diversos, como a una protección indiscriminada y excesiva, que permitió el funcionamiento rentable de muchas empresas y ramas, sin una selección que atendiera a sus perspectivas de competitividad internacional en un plazo razonable.

Otro problema fue el de la concentración industrial, sobre todo en las grandes urbes del país como el DF. Monterrey y Guadalajara, subsistieron o se acentuaron aspectos tales como el de la insuficiencia en el número y la preparación de técnicos de diversos niveles para el desempeño de las tareas industriales haciéndose ver la falta de coordinación y de planeación en la forma de adiestramiento a nivel nacional. Finalmente fue el del costo elevado de las tecnologías importadas, así como el de su frecuente inadecuación.

En la década de los años sesentas la industrialización llegó a lo que algunos autores llaman sustitución de importaciones, en la cual los bienes que se suplen con producción nacional son en forma preponderante los clasificados como intermedios de capital y de consumo duradero. El proceso se vio ampliamente favorecido por las políticas gubernamentales, que dieron un impulso aún mayor al otorgado en el pasado para la creación de nuevas empresas o líneas de producción que sustituyeran bienes importados.

Además, como complemento de las leyes y otros ordenamientos fiscales que auxiliaban las acciones gubernamentales en dichos sentidos, se promulgaron decretos del 27 de julio y 23 de agosto, el primero de éstos hizo posible dictar medidas que permitieron que, ya en 1965, se hubiera alcanzado una integración en la industria de máquinas de escribir. El otro decreto sirvió de base para desarrollar la industria automovilística auxiliar, lo que dio lugar a cientos de

empresas que proveyeron de diversas partes y algunas refacciones, en proporciones crecientes, a la industria terminal automotriz.

De enero de 1965 a octubre de 1968 se aprobaron 437 programas de integración por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, lo cual permitió la expansión de numerosas ramas industriales, muchas de ellas del sector mecánico, esto es, una mayoría en el ámbito de los bienes de capital y consumo duradero. En efecto, a fines de la década empezaron a fabricarse múltiples productos de tecnología y organización avanzadas.

Entre los productos intermedios estuvo la petroquímica y se desarrolló en forma acelerada en sus dos componentes: la básica reservada al gobierno, y la secundaria, libre para el concurso y participación del sector privado tanto nacional como extranjero.

Otro aspecto que caracterizó a la década de los sesentas fue el énfasis que el gobierno federal puso en la industrialización de las fronteras nacionales se creó el Programa Nacional Fronterizo el cual tenía cometidos amplios para el mejoramiento de las poblaciones norteamericanas con los cuales pretendía superar condiciones económicas y fomentar las oportunidades de empleo.

Sin embargo, hacían falta mecanismos más directos y por ello en 1966, apoyándose en oficios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de Secretaría de la Industria y Comercio, se inició la tramitación de solicitudes de empresas de Estados Unidos para el establecimiento en nuestro país de lo que desde un principio se denominó plantas gemelas o maquiladoras.

Por su parte, varios organismos federales se abocaron a la tarea de facilitar estas actividades a nivel nacional; entre las cuestiones concretas que pueden mencionarse está la elaboración de listas de productos susceptibles de ser fabricados en el país, tarea que atendió la Secretaría de Industria y Comercio. A principios de la década publicó una primera lista de 500 productos y a ésta le siguieron otras cada vez más amplias. Se elaboraron documentos varios, de mayor o menor grado de complejidad, en los que exponían los antecedentes y las perspectivas de fabricar en el país algún producto de esas listas.

En los sesentas se desarrolló institucionalmente la capacitación de mano de obra para la industria, habiéndose creado numerosos centros para la formación de obreros calificados, técnicos medios, subprofesionales y demás personal de los cuadros intermedios que requiere el sector industrial, así como también de profesores para impartir los recursos para este tipo de medios de adiestramiento.

En esta época se avanzó profundizó en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y algunos de capital, obteniéndose exitosos resultados que redundaron en la baja participación de las importaciones en la oferta total, en 16%

para bienes de consumo , 45% para bienes intermedios y 28% para los de capital.³⁸

Por lo que respecta a la estructura industrial, ésta continuó modificándose en el sentido de incrementar en términos relativos la participación de los bienes intermedios, durables y los de capital, con respecto a los bienes de consumo no duraderos.

En cuanto a los problemas enfrentados por la industria de transformación en esta década que se comenta, puede decirse que fueron prácticamente los mismos del decenio pasado, pero que algunos de ellos se agravaron de manera sensible. El de la eficiencia por ejemplo no parece haberse logrado progresos, a pesar de las muy diversas iniciativas. En lo relativo a la concentración industrial se destacaba con alta prioridad la urgencia de que el gobierno le diera atención preferente. Sin embargo, existían puntos de vista diferentes, sobre todo por parte del sector privado argumentando que la ubicación que adoptan las empresas privadas es siempre la óptima. El problema relativo a la estrechez de mercado es probable que en los años sesentas haya empezado a atenuarse debido al crecimiento de la población, por una parte así como al aumento en el ingreso per capita.

I.7. Setentas y ochentas

En el régimen de Luis Echeverría Álvarez, el proceso industrial comenzó a concebirse no sólo como acumulación de capital, sino como parte de la política económica que de día atender la escasez de divisas que amenazaba la competitividad, el desempleo creciente y la concentración urbana y del ingreso. La desaceleración en el ritmo de crecimiento industrial revela que el modelo estabilizador del decenio anterior había llegado a su termino.

Durante esta gestión el gobierno no profundiza con sus políticas de concentración de recursos públicos a favor de la industrialización privada, sino más bien a favor de los proyectos industriales del sector público, como los siderúrgicos y energéticos.

México profundizó el proteccionismo y acentuó la utilización del expediente de la deuda externa ante al aval petrolero que vislumbraba. Asimismo, el proyecto industrializador alentó la formación de empresas maquiladoras, reguló mediante legislación la inversión extranjera directa y solicitó a la industria la generación propia de tecnología.

Por otra parte, se asumieron las consecuencias de la concentración urbano-industrial y se trató de frenar su inercia. De la misma manera que se decretó el fin de una etapas del desarrollo industrial. Sin consideraciones sociales, se inició otra que al atenderlos, propició un esquema de crecimiento con inflación y déficit

³⁸ Rene Villareal, Op. Cit., pág. 215-217

público. La concesión de subsidios y la ampliación del aparato paraestatal, frente a una impotente reforma fiscal, situación crítica, no sólo para el desarrollo industrial, sino para la economía mexicana.³⁹

Se intentó avanzar en materia de sustitución eficiente de importaciones, reduciendo las franquicias y facilidades, que anteriormente habían sido muy amplias a favor de los industriales; en éste sentido, por ejemplo, vino la derogación, en diciembre de 1975, de la Ley de Fomento de Industria Nuevas y Necesarias, que daba mucho y exigía poco a quienes se acogían a sus beneficios.

En la iniciación del decenio de los setentas se advierte la culminación de algunas tendencias y políticas en lo que respecta a exportación de manufacturas, así como a temas relacionados con la tecnología. Se crearon dos importantes entidades, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), se promulgaron también varias leyes, entre ellas una relativa a las inversiones extranjeras y otra a la obligatoriedad de registrar los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnologías.

El IMCE inició una nueva etapa en materia de promoción de exportaciones, dedicando grandes esfuerzos al apoyo de las ventas en el extranjero de toda clase de productos industriales hechos en el país.

El CONACYT abordó diversas cuestiones fundamentales relativas a la asistencia técnica, particularmente en sus aspectos regionales, así como la generación interna y adecuación de tecnologías, además de abocarse también a cuestiones básicas como las políticas nacionales en materia de ciencia y tecnología y la planeación correspondiente de actividades en estos campos.⁴⁰

Durante el gobierno de José López Portillo (1976-1982) la planeación industrial de México adquirió carácter estratégico, ordenar el desarrollo, superar los rezagos sociales y aprovechar la oportunidad petrolera, se conjugaron como propósito en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.⁴¹

Este plan se presentó en los primeros meses de 1979. Su idea principal era utilizar los excedentes financieros generados por la exportación de hidrocarburos en el fortalecimiento del sector industrial, también proponía el corregir las fallas acumuladas a lo largo de muchas décadas, en las que el proteccionismo dio lugar a un sector manufacturero de muy baja competitividad. Este plan estaba ligado al objetivo de crear grandes empresas exportadoras sin embargo, esto apoyaba la continuidad de la dependencia del exterior y hacía difícil la adaptación y

³⁹ Ibid., pág. 219-222

⁴⁰ Manuel Martínez, Op. Cit., pág. 94-97

⁴¹ Rene Villareal, , Op. Cit., pág. 222

generación de tecnologías competitivas, no estableció cuestiones como la normalización y control de calidad, lo que dio lugar a un enorme vacío.

El gobierno federal inició su gestión con cambios casi integrales en la administración del quehacer industrial nacional, así como con modificaciones sustanciales en las instituciones y dependencias del aparato público.⁴²

Se partió de la consideración de que México es un país rico en hidrocarburos, con infraestructura e industria razonablemente diversificada y de otros recursos abundantes para convocar a un desarrollo industrial. La naturaleza y la magnitud del excedente financiero derivado del petróleo de exportación permitiría liberar de las limitaciones de recursos para el desarrollo industrial. Las divisas y los efectos multiplicadores de la exportación de los hidrocarburos serían al catalizador, mientras las empresas del Estado el soporte del nuevo escenario esperado para el país.

El gobierno federal ofreció un marco de estímulos, prioridades y estrategias para la industria. Se concedieron sistemas completos de estímulos, descuentos en los precios de los energéticos, apoyos fiscales, así como financiamiento y protección arancelaria. Para complementar y buscando la descentralización y la relocalización en puertos y zonas fronterizas a las actividades industriales, se canalizaron recursos públicos a la construcción de puertos y transportes.

Se realizó la construcción de grandes empresas paraestatales con el propósito de impulsar la inversión privada y social a altos niveles sostenidos. Destacan las inversiones en petroquímica, siderurgia, electricidad y petróleo principalmente.

El financiamiento complementario del exterior al proyecto petrolero e industrial que el gobierno había emprendido tropezó con la propia caída de los precios petroleros y del mercado internacional de hidrocarburos, con la elevación súbita de la tasa de interés y la escasez del crédito, que entramparon al proyecto en una crisis de deudas, sin haber conseguido los cambios, necesarios, en la planta industrial.⁴³

El proceso de industrialización durante el período de 1982-1988 estuvo condicionado por la crisis de comienzos del sexenio y el ajuste macroeconómico recesivo y prolongado que caracterizó a toda esta etapa.

La crisis de 1982 presentó síntomas claros de desequilibrio: crecimiento prácticamente nulo, inflación de 100% y un desequilibrio externo que se evidenció desde 1981, con un déficit en la balanza comercial de manufacturas.⁴⁴

⁴² Manuel Martínez, Op. Cit., pág. 121-129

⁴³ Rene Villareal, Op. Cit., pág. 219-223

⁴⁴ Cfr. Story Dale, Op. Cit., pág. 45

Para el período de 1983-1985 se establece una estrategia de ajuste macroeconómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y una nueva estrategia de industrialización y comercio exterior en dos fases: Primero un programa de defensa de la planta productiva y el empleo, luego, una estrategia de cambio estructural en la industria que permitiera una articulación interna más eficiente y una inserción externa más competitiva (Programa Nacional del Fomento, Industria y Comercio Exterior).⁴⁵

Con respecto a la primera fase De la Madrid logro extender las políticas del plan de desarrollo industrial de 1979, mientras su Plan Nacional de Desarrollo parecía más bien servir a propósitos políticos que económicos. Los primeros resultados concretos de la planeación efectuada bajo el gobierno de De la Madrid fue el Programa para la Defensa de la Planta Productiva y el Empleo, el cual establecía que las compras del sector público servirían para promover la recuperación industrial mediante nuevos créditos a la industria, ayuda para la reestructurar la deuda del sector privado, apoyos especiales para las pequeñas y medianas empresas y principalmente, el mantenimiento de los estímulos fiscales del Plan de Desarrollo Industrial.

En mayo de 1983 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial creó el programa de Acción Inmediata para Apoyo de las exportaciones, que eliminó casi todos los aranceles y prometió unificar el tipo de cambio e incrementar los créditos a esta actividad. El papel del sector industrial en la estrategia de planificación no fue alterado, los empresarios, no participaron en gran medida durante la administración de De la Madrid.

En términos de política industrial, el Plan Nacional de Desarrollo estrechó más lazos entre los sectores externo e industrial, específicamente, las manufacturas de exportación, sosteniendo que el problema fundamental de la industria mexicana había sido la excesiva concentración en la sustitución de importaciones de bienes de consumo básico. Se afirmaba que los elementos clave de la estrategia industrial eran: desarrollar las industrias productoras de bienes de consumo básico, promover selectivamente las industrias de bienes de capital para incrementar la integración industrial, apoyar a aquellas ramas de la industria con potencial para exportar e ingresar divisas al país, crear una base de tecnología nacional y fomentar la eficiencia y competitividad de las empresas para estatales. Más sin embargo el Plan de desarrollo Industrial siguió siendo el instrumento de política económica más importante para el sector industrial.⁴⁶

Como podemos ver desde el comienzo de la industrialización en México con la creación del banco del avío, se descuido el desarrollo técnico-científico y la capacidad del trabajador mexicano, y no solo eso ya que a partir del porfiriato se empezó a proteger de manera directa a la industria nacional con exenciones de

⁴⁵ Rene Villareal, , Op. Cit., pág. 234-236

⁴⁶ Cfr. Story Dale, Op. Cit., pág. 240-247

impuestos, franquicias para importar maquinaria y materiales, ya después con barreras arancelarias, estímulos, apoyos fiscales entre otros.

Gracias a esta protección indiscriminada y excesiva se creó en el país una clase capitalista mexicana que se transformó en un obstáculo para el proceso de industrialización en México. Ya que abuso de la política proteccionista del gobierno mexicano, no se preocupó por hacer investigaciones por invertir en nuevas áreas fue una clase egoísta ya que no se comprometieron con los objetivos de la nación y el desarrollo interno, no se responsabilizaron socialmente con el país solo vieron su propio bienestar.

En el capítulo dos nos daremos a la tarea de explicar lo que es la inversión según los más importantes autores y desde luego analizar la inversión extranjera directa ya que la inversión nacional como lo pudimos ver fue un gran fracaso para el desarrollo de nuestro país.

CAPÍTULO II. CONCEPTOS Y ASPECTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN

II.1. Teorías sobre la inversión

La inversión es uno de los aspectos más polémicos en el marco de la economía capitalista, a lo largo de la historia del pensamiento económico, la intervención del estado en la vida económica de un país a jugado un papel determinante en la concepción de varias teorías, asimismo ha servido como un elemento de discusión de varios economistas ya que unos justifican su intervención y otros los rechazan.

Existe por otro lado el argumento de David Ricardo, este realizó una brillante y definitiva contribución al pensamiento económico desarrollando la teoría de los costes comparativos un país obtiene mejores rendimientos de otro en la producción de todas las mercancías, El comercio entre ambos, no obstante será ventajoso para los dos. El país mas eficiente exportara aquellas mercancías cuyo coste comparativo es mas elevado. Esta es la base de la política de libre comercio para Ricardo de los bienes manufacturados. Para los productos agrícolas era mantener bajo el coste de los alimentos, salarios y rentas de las tierras; así se mantenía elevados los beneficios y se estimulaba la inversión.

Para dicho análisis Ricardo aborda la ley de Say, la cual mantiene la tesis de libre competencia tiende a disponer un lugar para la creciente población y aumentar el capital. Así en una sociedad de expansión, las nuevas empresas y los nuevos trabajadores se abren paso en el proceso productivo, no suplantando a otros, sino ofreciéndoles sus productos en cambio; y, por tanto el mercado no se considera fijo o limitado sino tan grande como el volumen de productos que se ofrece para intercambio(la oferta crea su propia demanda).

Ricardo critica la teoría mercantilista “exportar más importar menos” el establece una igualdad entre exportaciones y importaciones para tener una balanza comercial en equilibrio (considerado un patrón precios oro internacional)⁴⁷

Sin embargo a la luz de la ciencia económica, pueden ilustrarse diferentes posibilidades, la historia de Estados Unidos durante los treinta y su depresión prolongada puede describirse como una depresión en la que la inversión no fue capaz de absorber la corriente ordinaria de ahorros. La expansión de la guerra de 1940 a 1945 basado en los fuertes gastos del gobierno y el auge de la posguerra iniciado en 1946 con el rápido aumento de la inversión privada, señalan una situación en la que la inversión, incluyen los gastos del gobierno, tendiendo exceder la corriente ordinaria de los ahorros. Puede de este modo concluirse que el equilibrio se altera cuando las decisiones de invertir de los empresarios y las decisiones de ahorrar de la comunidad no coinciden; representando en este caso una expansión y auge acumulativos, por un lado, y por el otro una contradicción y una depresión acumulativa.

⁴⁷ JACOB OSER, *Historia del pensamiento económico*, (tr. Paloma Maldonado Pallas), Ed. Aguilar, España 1980, pág. 97-112

A raíz de tal señalamiento es notorio apreciar la falta de fundamentos de los supuestos clásicos, ya que tales desequilibrios no llegan a ser serios por la acción de la tasa de interés.

Cabe aclarar al respecto las consideraciones sobre la tasa de interés: la corriente de ahorro van de un modo al mercado de capital y llega a los bancos, compañías de seguros, bolsas de valores y otras instituciones financieras; y es a través de ellas que llegan a toda clase de empresarios que en último término lo usan para financiar los bienes de capital, y a este proceso se denomina inversión. La función de la tasa de interés se aboca a producir la igualdad entre la corriente de ahorros y de inversiones de los empresarios, y así opera la propiedad, tendrá alcanzar la el nivel que iguale la oferta y la demanda de fondos de ahorro. De tal manera. La tasa de interés funciona en forma que el ahorro se equipara a la inversión.

La teoría marxista que nos habla sobre la explotación y lucha de clases, parte del principio que el rico explota siempre al pobre. Una relación entre rico y pobre implica un empobrecimiento mayor del pobre y un enriquecimiento mayor del rico. Por lo que hay que combatir la relación existente entre estas dos clases sociales, o sea entre capitalistas y trabajadores.

Lo mismo podemos ver reflejado entre los países, con base en lo anterior se afirma que una relación de libre comercio, con un país rico empobrece más aún al país pobre. De acuerdo a esta teoría resulta contraproducente para cualquier país en este caso México establecer un libre comercio con un país rico como lo son los estados unidos, ya que es una relación desigual en beneficio del último.

Para el marxismo el libre comercio implica una relación de coloniaje, una seria invasión de productos extranjeros, la explotación de mano de obra barata y sobre todo un marco de privilegios y monopolios del país conquistador al conquistado.

La teoría marxista nos da una explicación de la inversión desde luego no con dicho concepto, pero sí plasmado en lo que Marx llamo la reproducción ampliada del capital, pero para un mejor entendimiento, Marx empieza a explicar desde lo más sencillo, la reproducción simple del capital.

En la reproducción simple toda la plusvalía es absorbida, bajo este supuesto, por el consumo personal del capitalista. Tan pronto como se opera la transformación del capital-mercancías M' en dinero, la parte de la suma de dinero que representa el valor del capital sigue circulando en el ciclo del capital industrial, la otra parte, que es plusvalía convertida en oro, entra en la circulación general de mercancías, es circulación de dinero que parte del capitalista, pero funciona al margen de la circulación de su capital individual.

En nuestro ejemplo, tenemos un capital en mercancías M' de 10,000 libras de hilo con un valor de 500 libras esterlinas; de ellas, 422 libras esterlinas son el

valor del capital productivo y prosiguen, como forma en dinero de 8,440 libras de hilo, la circulación de capital iniciada por M' mientras que la plusvalía de 78 libras esterlinas, en forma de dinero de 1,560 libras de hilo, remanente del producto de mercancías, sale de esta órbita de circulación y recorre una ruta a parte dentro de la circulación general de mercancías.

$$M' \begin{pmatrix} M \\ + \\ m \end{pmatrix} \begin{matrix} - - \\ - D' \\ - - \end{matrix} \begin{pmatrix} D \\ + \\ p \end{pmatrix} \begin{matrix} - M \\ \quad \quad \quad T \\ \quad \quad \quad M_p \\ - m \end{matrix}$$

$d-m$ representa una serie de compras realizadas por medio del dinero que el capitalista invierte, ya en verdaderas mercancías, ya en servicios para cuidado de su respetable persona o de su familia. Estas compras se efectúan de un modo desperdigado y en diferentes fechas.

Por tanto, este dinero existe, temporalmente, en forma de un acopio de dinero destinado al consumo corriente.

Acumulación y reproducción en escala ampliada.

La formula $P \dots M' - D' - M \begin{matrix} \quad \quad \quad T \\ \quad \quad \quad M_p \end{matrix} \dots P'$ expresa un capital productivo

que se produce en mayor escala y con mayor valor y que inicia su segundo ciclo, lo que es lo mismo, renueva el primero, como un capital productivo acrecentado. Tan pronto como comienza este segundo ciclo, volvemos a encontrarnos con P como punto de partida, sólo que este P como punto de partida es un capital productivo mayor que el primero, Así, si en la fórmula $D \dots D'$ el segundo ciclo comienza por D' , D' funcionará como D , como capital-dinero desembolsado de una determinada magnitud; será un capital-dinero mayor que aquel con que empezó el primer ciclo, pero toda referencia a su acrecentamiento por medio de la capitalización de plusvalía se borra tan pronto como aparece en función de capital-dinero desembolsado. Su origen queda cancelado y desaparece bajo la forma de un capital-dinero que comienza su ciclo. Y lo mismo P' , a partir del momento en que funciona como punto de partida de un nuevo ciclo.

En $P \dots P'$, P , no se expresa que se ha producido plusvalía, sino que la plusvalía producida ha sido capitalizada; expresa, por tanto, que se ha acumulado capital y que, por consiguiente, P' , a diferencia de P , está formado por el valor del capital primitivo más el valor del capital acumulado con sus operaciones.

El segundo ciclo comienza, en nuestro ejemplo, con un capital en dinero de 500 libras esterlinas, en vez de comenzar con 422 como en el primero. El capital en dinero con que se abre el ciclo excede en 78 libras esterlinas al del ciclo anterior. Esta deferencia existe cuando se compara un ciclo con otro, pero no

existe dentro de cada ciclo por separado. La plusvalía, desempeña exactamente el mismo papel que las 500 libras esterlinas con las que otro capitalista abre su primer ciclo. Y lo mismo ocurre con el ciclo del capital productivo. El P' acrecentado aparece, al reanudarse el ciclo, como P, exactamente lo mismo que P en la reproducción simple P...P.

En la fase D' - M' $\begin{matrix} \swarrow T \\ \searrow Mp \end{matrix}$ la magnitud acrecentada sólo es indicada por M',

pero no por T ni por Mp. Pero, como M es la suma de T más Mp, M' indica ya que la suma de T más Mp contenida en ella es mayor que el primitivo P. Además, la fórmula T' y Mp' sería falsa, pues, como sabemos, el crecimiento del capital lleva aparejado un cambio de su composición de valor, en el transcurso del cual el valor de Mp aumenta mientras que el de T disminuye siempre en términos relativos y con frecuencia, además, en términos absolutos.⁴⁸

Milton Friedman, quien de manera determinada se declara en contra de la inversión del Estado en la economía, llevando hasta una posición de extremo liberalismo la consigna de "laissez faire, laissez passer". El decía que el gobierno es un instrumento necesario para preservar la libertad y un medio para ejercerla, aunque cualquier concentración de poder representa una amenaza a la libertad.

Sin embargo Milton Friedman acepta la intervención en el caso de que esta actué como medio por el cual la sociedad pueda ir adaptándolas leyes en la manera en que la dinámica se lo imponga.

Dentro del contexto histórico esta teoría encontró cabida en la crisis económica internacional de los años 70 y cuya prolongación siguió hasta los 80 poniendo de manifiesto la capacidad de anteriores corrientes del pensamiento, en la búsqueda de nuevas alternativas que vislumbran la salida a la crisis que venía agobiando al sistema mundial.

El monetarismo Friedmaniano consiste en el análisis macroeconómico de una economía cerrada, en donde encontramos problemas de desequilibrio interno, tales como inflación y desempleo.

Dentro de las implicaciones de la política económica los monetaristas de la segunda generación afirman que:

Los agentes económicos forman sus expectativas y son racionales en función de las predicciones de la teoría económica, de la maximización de beneficios para las empresas y las utilidades para los consumidores, por lo que es necesario:

⁴⁸ CARLOS MARX, *El capital (tomo II)*, (tr, Wenceslao Roses), Tercera edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 2000, pág. 58-74

- 1) Precios y salarios flexibles
- 2) Libre mercado.
- 3) Libre comercio.

El sector público destruye la prosperidad que da el libre mercado. Por ello el Estado como agente económico debe desaparecer dando paso al liberalismo económico como Estado guardián que vigile que operen libremente las leyes del mercado.

La acción del Estado en la economía no es benéfica, provoca inflación y limita el progreso técnico. Su participación debe ser limitada al aumento de la oferta monetaria.

La carga del estado frena el crecimiento económico, por lo tanto hay que disminuir gastos gubernamentales por medio de:

- 1) La reducción de impuestos.
- 2) La eliminación de controles de impuestos y salarios.
- 3) La eliminación de regulaciones en todos los campos (incluyendo salud y educación).⁴⁹

En el caso de México y países latinoamericanos se pueden mencionar algunas de las políticas neoliberales aplicadas:

- 1) Reducción del gasto público.
- 2) Eliminación del déficit presupuestal: liquidación de todo tipo de subsidios.
- 3) Reducción del tamaño del estado: despido masivo de burócratas y reprivatización de empresas para estatales.
- 4) Eliminación de todo tipo de controles, especialmente precios y salarios.
- 5) Apertura total indiscriminada a la inversión extranjera y a las mercancías provenientes del exterior.
- 6) Utilización de una política cambiaria flexible que permita la entrada y salida libre de capitales nacionales y extranjeros sin intervención estatal.

Otro autor es Michael Kalecki, su teoría de los beneficios está basada en el principio de que los preceptores de salarios no ahorran, sino que gastan lo que ganan, y que los capitalistas ganan lo que gastan, en otras palabras, los beneficios están determinados por la inversión. Kalecki sostuvo que si en algún momento el optimismo de los empresarios elevaba su actividad inversora, habría más empleo en el sector y además se agrandaría. El aumento resultante en la renta y el consumo del trabajo irá acompañado, a su vez, por una expansión de la

⁴⁹ Coyuntura N°13 “*Milton Friedman: precursor del liberalismo ortodoxo actual*”, Ed. ENEP-ARAGON, UNAM. Enero-Marzo, pág. 13.

producción del sector de bienes salarios, la producción se expandirá hasta el punto en el que los beneficios sean superiores en una cantidad igual al valor de la inversión adicional. Así también vislumbró que la inversión, una vez ejecutada, alimenta automáticamente el ahorro requerido para financiarla.⁵⁰

Después de mencionar el punto de vista de algunos de los más importantes autores sobre lo que es la inversión proporcionaremos un breve repaso sobre la teoría de la ocupación el interés y el dinero de Jonh Maynard Keynes.

El punto de partida lógico de la teoría del empleo de Keynes, es el principio de la demanda efectiva. El empleo total depende de la demanda total, y el paro es el resultado de una demanda total. La demanda efectiva se manifiesta en el gasto de la renta. Cuando el empleo aumenta, aumenta la renta. Es un principio fundamental el de que cuando la renta real de una comunidad aumenta, aumentará también el consumo, pero menos que la renta, por consiguiente para que haya una demanda suficiente para mantener un aumento en el empleo tiene que haber un aumento en la inversión real igual a una diferencia a la diferencia entre la renta y la demanda de consumo procedente de esta renta. En otras palabras el empleo no puede aumentar a no ser que no aumente la inversión. Este es el principio de la demanda efectiva. Como es fundamental para la teoría general de empleo, se explicara en los siguientes apartados.⁵¹

El termino demanda total tal como lo utiliza Keynes, designa la demanda total del conjunto del sistema económico. La demanda total hay que distinguirla claramente de la demanda de productos de empresas aisladas y de industrias singulares, que es el tipo usual representado en los diagramas de oferta y demanda. La demanda para una empresa significa un esquema de las diferentes cantidades de una mercancías que serán adquiridas.

.keynes utilizo como medida total de la producción la cantidad de trabajo empleado es la suma total de dinero o ingresos, que se espera de la venta del volumen de la producción alzada cuando se ha empleado esa cantidad de trabajo.

La curva de demanda total, o función de la demanda total como la llama Keynes representada en la figura 1 por DD es una curva de los ingresos esperados de la venta de la producción resultante de diversas cantidades de empleo. A medida que se emplea mas trabajo, se realiza mayor nivel de producción y los ingresos totales son mayores. En otras palabras, el precio de la demanda total aumenta a medida que aumenta la cantidad de empleo, y disminuye a medida que disminuye del empleo.

⁵⁰ GEORGE R. FEIWEL, *Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*, (tr. Margarita Sánchez), Ed. FCE, México 1981, pág. 140-145

⁵¹ DUDLEY DILLARD, *La teoría económica de John Maynard Keynes*, (tr. José Díaz García), Novena edición, Ed, Aguilar, España 1997,pág. 31

En la figura 1, el precio de la demanda total o ingresos (P) está representado sobre el eje vertical, y la cantidad de empleo (N) sobre el eje horizontal. La curva de demanda total se inclina en forma ascendente hacia la derecha, indicando que la demanda aumenta con el empleo. Esto contrasta con la demanda de una industria que desciende a la derecha indicando que la cantidad vendida aumentara a medida que el precio baje.

La oferta total depende, en última instancia, de las condiciones físicas de producción. Pero este aumento en la producción y en el empleo tiene que pagarse. Mientras los costes marginales de una industria sean positivos, un aumento de la producción solamente merecerá la pena llevarse a cabo si se hacen pagos extras⁵²

“Por consiguiente, la curva de oferta total (ZZ en la figura 1), lo mismo que la curva de demanda total se eleva inclinándose a la derecha a medida que aumenta la cantidad de empleo (N). Sin embargo, no seguirá la misma trayectoria. Habrá cantidades de empleo para las que los rendimientos esperados sobre pasen el rendimiento necesario para inducir un volumen dado de empleo y habrá cantidades de empleo para las que los rendimientos esperados no serán suficientes para inducir aquella cantidad de empleo. Entre una y otros habrá cantidades para las que los rendimientos esperados sean exactamente iguales a los necesarios para hacer lucrativo el empleo para los empresarios. En este punto se verifica la intersección de la función de la demanda total con la función de la oferta total y el punto de intersección determina la cantidad efectiva de empleo en cualquier momento. Este es el punto crucial de la teoría del empleo, de Keynes.

La curva de demanda total (DD) y la curva de la oferta total (ZZ), tal como se representa en la figura 1, se cortan en el punto E, se representa la demanda efectiva. En este punto los empresarios obtienen el máximo de los beneficios esperados”.⁵³

El mercado de trabajo no es por regla general, un mercado de vendedores. La demanda total y la oferta total pueden ser iguales en el empleo total, pero este solamente tendrá lugar si la demanda de inversión típica será insuficiente para compensar la diferencia entre la cantidad de renta correspondiente al empleo total

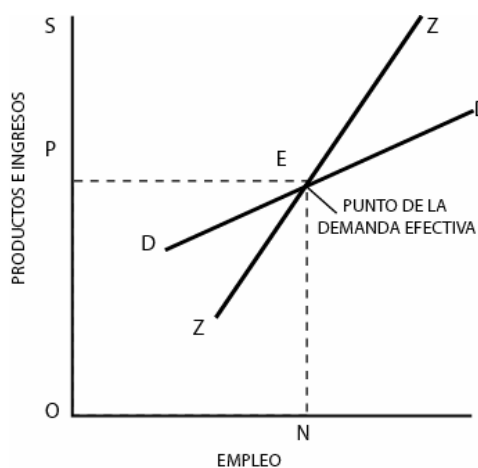


Fig. 1.- Demanda total y oferta total.

DD, Curva de la demanda global: Los productos o ingresos (P) que se esperan obtener del volumen de producción alcanzado con cantidades variables de empleo.

ZZ, Curva de la oferta global: Los productos o ingresos (P) que inducirán cantidades dadas de empleo.

⁵² STONIER HAGUE, *Manual de teoría económica*, (tr. Oscar Leblanc Dasi), Cuarta edición, Ed, Aguilar, España 1974, pág 393.

⁵³ Dudley Dillard, Op. Cit., pág. 32-35

y la cantidad que los consumidores decidan gastar en el conjunto del consumo de la renta del empleo procedente de la renta total.

Según Keynes la demanda de inversión típica será insuficiente para compensar la diferencia entre la cantidad de renta correspondiente al empleo total y la demanda de consumo procedente de dicha renta. Por consiguiente la curva de demanda total y la curva de oferta total se cortara en un punto inferior al empleo total. Esto establece un equilibrio del que no hay tendencia al desviarse en ausencia de cambios externos. En ausencia de un gran volumen de ingresos previos por la venta de los bienes de inversión, el ingreso total esperado por los patrones será menor del que es necesario para inducirlos a ofrecer empleo a todos los que quieran trabajar. El empleo total es importante tan sólo caso limite. Puede ser definido como una cantidad de empleo mas allá de la cual los aumentos anteriores de la demanda efectiva no aumente el volumen de producción ni el empleo.

La máxima de que la oferta crea su propia demanda significa que todo aumento en el empleo conducirá a una cantidad adicional del ingreso suficiente para inducir a los empresarios a ofrecer empleo adicional. Si esta máxima fuera valida, la demanda total y la oferta total serian iguales para todas las cantidades de empleo (N). En un diagrama similar a la figura 1 la teoría clásica representaría DD y ZZ iguales para todas las cantidades de empleo (N) como el ingreso privo seria siempre suficiente para inducir a mas empleo, la competencia entre los empresarios por los obreros y entre los obreros por los puestos conduciría a una expansión del empleo, en tanto que hubiese alguien voluntariamente parado.⁵⁴

La teoría clásica falla al intentar aplicar la ley de Say y la demanda de inversión. Pues aunque la verda que más empleo creara más renta, de la que algo se gastara en bienes de consumo, toda ella se gastara en tales bienes, y no hay razón para suponer que la diferencia será aplicada a gasto de inversión. Si la inversión no aumenta cuando aumenta el empleo, la suma de demanda de consumo y demanda de inversión será menor que el precio de oferta total por el nivel mas elevado de empleo. Los empresarios reducirán el empleo a un nivel en que el precio de oferta total exceda la demanda de consumo en la cantidad efectiva de la inversión.

Suponiendo como Keynes que la función de la oferta total esté dada, la tesis de su Teoría General es que el empleo está determinado por la demanda total, la cual depende, a su vez, de la propensión al consumo y de la cantidad de la inversión en un momento dado,

Como empleo se supone que corresponde exactamente a la renta, representar la renta sobre el eje horizontal, lugar del empleo que representa en la figura 1. El valor de la producción total se representa sobre el eje vertical. Como la renta total es igual al valor de la producción total, el ajuste de equilibrio tiene que

⁵⁴ Ibid., pág. 34-35

estar en la línea de 45° indicado en la figura 2. el punto de la demanda efectiva (E) estará en la línea de 45° en el punto en el que el volumen de inversiones igual ala distancia entre la línea y la curva del consumo CC.

La curva de consumo (propensión al consumo) será expuesta mas adelante. Esta curva representa la relación permanente que Keynes supone que existe entre el volumen de la renta nacional y la cantidad que será gastada por el publico en el consumo. En la figura 2 la curva del consumo está trazada para representar las siguientes relaciones supuestas entre la renta y el consumo, en miles de millones de dólares:

Renta	100	125	150	175	200
Consumo	100	120	137.5	150	160 ⁵⁵

Esta curva sigue la máxima fundamental de que cuando la renta se eleva el consumo se eleva también, pero que menos que la renta. La diferencia entre la renta y el consumo aumenta de cero, en los 100.000 millones de dólares de renta, y finalmente, a 125.000 millones de dólares de renta; a 12.500 millones de dólares, en los 175.000 millones de dólares de renta, y finalmente, a 40.000 millones de dólares, en la renta de empleo total supuesta de 25.000 millones de dólares es la cuantía de la inversión en un momento dado , la producción total más lucrativa para los empresarios será de 175.00 millones de dólares. Esta producción total costara de dos partes: una producción para el consumo por valor de 150.000 millones de dólares , más una producción para la inversión por valor de 25.000 millones de dólares.

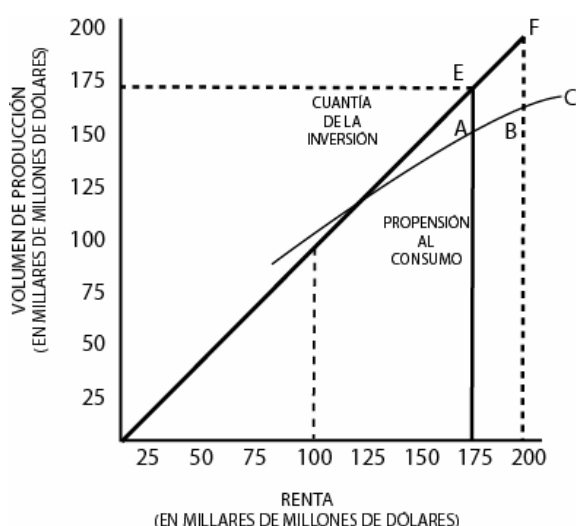


Fig. 2.- Renta determinada por la propensión al consumo y la cuantía de la inversión.

La renta total que es igual a la producción total, será también de 175.000 millones de dólares, si la cuantía de la inversión se hace inferior a AE, la renta tiene que caer por debajo de los 175.000 millones de dólares y la producción será producción para el consumo. La distancia FB (40.000 millones de dólares) representa la cantidad de la inversión que será necesaria para elevar la renta al nivel de empleo total de los 200.000 millones de dólares.

aumento en el empleo a menos que haya un aumento en la inversión. Esto significa que la inversión tiene que aumentar hasta cubrir la diferencia entre la

Como el gasto en consumo aumenta a menos que la renta cuando ésta se eleva, no puede haber

⁵⁵ Ibid., pág. 37

renta y el consumo. De todo aumento en la renta total que se gasta menos del 100 en bienes de consumo y, consiguientemente la producción de bienes de bienes a de ser menos del 100 por 100 del volumen total de la producción. De no ser así, lo que se produce no se corresponderá con lo que se demanda como consecuencia de la renta más elevada.

En ausencia de un aumento en la demanda de la inversión, los hombres de negocios que emplean obreros adicionales para aumentar el volumen de producción no podrán vender todo lo que producen, a no ser que vendan con pérdida. Si los obreros últimamente empleados se destinan todos a producir bienes de consumo, habrá una demanda insuficiente para comprar esos bienes de consumo. En la circunstancias que representa la figura 2 vamos a suponer que los empresarios contratan los obreros parados para producir bienes de consumo por el valor adicional de 25.000 millones de dólares. esto ara un volumen total de producción de 175.000 millones de dólares de bienes de consumo y 25.000 millones de dólares de bienes de inversión, y una renta total de 200.000 millones de dólares. Como esta renta solo se gastara 160.000 millones de dólares en bienes de consumo por valor de 15.000 millones de dólares.⁵⁶

De ello se originaran pérdidas, por todos los obreros adicionales que han sido empleados para producir bienes de consumo, y la demanda adicional solamente una parte recaerá sobre los bienes de consumo. Pero si los obreros últimamente empleados se destinan a producir bienes de consumo en proporción inferior al 100 por 100, no habrá mercado para los bienes que no son de consumo (bienes de inversión) en ausencia de un aumento de la demanda de inversión. En uno o en otro caso se originarán pérdidas porque los ingresos obtenidos por los empresarios serán menos suficientes para cubrir los costos totales (precio de oferta) del nivel de empleo mas elevado.

Por consiguiente, la producción y el empleo tan solo alcanzara un equilibrio en el punto en que la renta exceda el consumo en la cuantía efectiva de la inversión. Esto ilustra nuevamente el principio de que el empleo no puede aumentar a menos que aumente la inversión este principio descansa en el supuesto de que la propensión al consumo (función de consumo) permanece inalterada.

Para Keynes la propensión al consumo muestra una dependencia funcional, definida y bastante estable respecto a la renta de la misma forma que en la teoría de los precios la cantidad demandada muestra una relación funcional respecto al precio. Por consiguiente habrá una relación funcional estable entre el volumen de la renta de un consumidor y la cantidad que gasta en el consumo.⁵⁷

Ya hemos observado que para todo nivel de renta nacional hay una proporción bastante estable que se gasta, por el publico en bienes de consumo. Si

⁵⁶ Ibid., pág. 37-39

⁵⁷ Stonier Hague, Op.Cit., pág. 400.

el público decide gastar 160.000 millones de dólares en bienes de consumo cuando la renta nacional es de 200.000 millones de dólares, la propensión media al consumo en este punto es del 80 por 100. Algunos perceptores de la renta gastarán más del 80 por 100 y otros gastarán menos del 80 por 100 de sus rentas en el consumo, pero el promedio será el 80 por 100. La cuantía del consumo cambiara en los distintos niveles de la renta nacional, y también cambiara la proporción en que está el consumo total respecto a la renta total. La cuantía absoluta del consumo aumentará a medida que aumente la renta y disminuirá a medida que disminuya la renta. Una curva que muestre las distintas cuantías del consumo que se corresponden en los diferentes niveles de renta constituye la curva de propensión al consumo. Es una relación funcional que indica como varía el consumo cuando varía la renta. Tal relación puede mostrarse para una unidad de consumo individual o familiar, pero en la teoría de Keynes lo que interesa es la relación entre el consumo total de la comunidad y la renta total de la misma.

Una alta propensión al consumo es favorable para el empleo porque origina disparidades relativamente pequeñas entre la renta y el consumo, atendido con la renta correspondiente a los diferentes niveles de empleo. Si la curva de la propensión al consumo es relativamente baja, las diferencias entre la renta y el consumo serán mayores y, mantener niveles altos de empleo, la cuantía de la inversión tiene que ser relativamente grande. Si la propensión media al consumo fuese del 100 por 100 todos los niveles de renta, estarían asegurando el empleo total, porque no se necesitaría ninguna inversión. A medida que se recibiera la renta sería gastada en bienes de consumo. La oferta crearía su propia demanda. Sin embargo una característica del mundo real es que la propensión media al consumo es menor del 100 por 100 para todos los niveles altos de empleo.⁵⁸

El aliciente para la inversión es un punto muy importante en el análisis de Keynes pero antes es importante mencionar que la demanda efectiva para la inversión es más completa y más inestable que la demanda efectiva para el consumo. Conviene indicar que por inversión no entendemos las compras de cédulas, bonos y obligaciones existentes, sino la compra de nuevas fábricas, máquinas y otras cosas parecidas, es decir la inversión en ladrillos, cemento y acero. Es esencial darse cuenta de que solamente estos bienes son construidos de nuevo su compra dará lugar al empleo de los hombres que los construyen.⁵⁹

El aliciente para la inversión está determinado, en el análisis de Keynes, por las estimaciones de los hombres de los negocios acerca de la lucratividad de la inversión en relación con el tipo de interés del dinero para la inversión. En la lucratividad prevista de la nueva inversión se llama eficacia marginal del capital.

Por otro lado la eficacia marginal de capital de un tipo particular de activo muestra lo que un empresario espera ganar de un activo más de este tipo comparado con lo que tiene que pagar por comprarlo. La definición de Keynes es

⁵⁸ Dudley Dillard, Op. Cit. pág. 40-41

⁵⁹ Stonier Hague, Op.Cit., pág. 421.

esta “ Defino la eficacia marginal del capital como igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados de el bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta”.⁶⁰

La eficacia marginal del capital se caracteriza por la inestabilidad a corto plazo y por una tendencia hacia el descenso a largo plazo. Las fluctuaciones de la eficacia marginal del capital son la causa fundamental del ciclo económico. La actividad constructora febril en las industrias de bienes de capital que marca la última fase de la etapa de expansión del ciclo es en consecuencia de las previsiones optimistas de los inversores.

Como la inversión nueva entra en competencia con todas las inversiones antiguas, hay una tendencia en el largo plazo secular de la creciente abundancia de bienes de capital al descenso en el tipo de rendimiento. Sin embargo, el paro originado por el descenso de la eficacia marginal del capital puede ser compensado al menos temporalmente, por un descenso correlativo del tipo de interés.

El tipo de interés, es otro factor que determina el volumen de la inversión, depende de dos cosas: a) la situación de la preferencia de liquidez, y b) la cantidad de dinero. La primero es el aspecto de la demanda, y la segunda, el aspecto de la oferta del precio del dinero, esto es, del tipo de interés.

Hay varias razones por la que la gente puede desear tener riqueza en forma de dinero. Clasificadas con arreglo al motivo precaución y el motivo especulación y transacción. La demanda de dinero por el motivo de transacción se refiere a la compra de materias primas, el pago de alquileres y de salarios.

El motivo precaución es para hacer frente a situaciones de urgencia imprevistas que causaran desembolsos mayores que los que suponen las transacciones usuales anticipadas. Aquí la cantidad de dinero necesario para satisfacer esta demanda es también relativamente estable y previsible.

La especie de preferencia de liquidez que tiene importancia en relación con el tipo de interés es la que surge en conexión con el motivo especulación. Keynes define el motivo especulación como “el intento de obtener un beneficio por conocer mejor que el mercado lo que el futuro traerá consigo”.

A la luz de estas circunstancias, la demanda de dinero para satisfacer el motivo de especulación está sometida a fluctuaciones erráticas en contraste con la demanda relativamente estable para satisfacer los motivos de transacción y precaución. Cuando la preferencia de liquidez por el motivo de especulación se debilita de sendera el tipo de interés, y cuando la preferencia de liquidez por el motivo de especulación se vigoriza, se eleva el tipo de interés. La preferencia de

⁶⁰ Ibid, pág. 423.

liquidez se eleva y desciende con arreglo a la cambiante actitud del público con respecto al futuro económico y político. Así pues, el nivel del tipo de interés depende de factores de carácter en alto grado psicológico.

Existe una relación de la inversión con el consumo relación definida entre la cantidad de producción para el consumo y la cantidad de producción para la inversión que será lucrativa para los empresarios. Siendo dada la propensión al consumo, la cuantía de la demanda del consumo depende del volumen de la renta nacional. La renta nacional es creada en parte, por la producción para el consumo y, en parte, por la producción para la inversión, el volumen de inversión depende de la aliciente para invertir, tal como se determina en virtud de los principios expuestos anteriormente. De ahí que la cantidad de bienes de consumo que para los empresarios será lucrativa depende, en parte, de la cuantía de la producción para la inversión que se realice.⁶¹

Por último nos parece prudente explicar un ejemplo sobre el multiplicador keynesiano, ya que este multiplicador nos explica que un aumento en la inversión neta incrementará multiplicadamente la renta nacional. Este efecto amplificado de la inversión sobre la renta es lo que llama teoría del multiplicador. La palabra multiplicador, en si misma designa el coeficiente numérico que indica la capacidad del aumento de renta producido por cada aumento de la inversión. El multiplicador es por tanto, el número por el cual ha de ser multiplicado lo que aumenta la inversión para obtener incremento resultante en la renta.

Por ejemplo, si se emplean recursos ociosos para construir un garaje de 1.000 dólares, resultará una expansión secundaria (de la renta nacional y de la producción) superior a mi inversión original. En efecto mis albañiles y proveedores de materiales de construcción aumentarán en total sus ingresos en 1.000 dólares; pero esto no será todo pero si su propensión marginal al consumo era de dos tercios entre todos ellos gastaran 666,67 dólares en nuevos bienes de consumo, y los proveedores de estos bienes obtendrán incremento de ingresos de 666,67 dólares, y sí a su vez, la propensión marginal al consumo de estos proveedores es también dos tercios se crearán $(2/3 \times 2/3 \times 1.000)$ dólares de nuevos gastos (o dos tercios de 666,67 = 444,44 dólares) y así sucesivamente. De este modo con la inversión original de 1.000 dólares se establece toda una cadena de gastos secundarios de consumos si bien es una cadena decreciente, que ascenderá a una cantidad finita, la cual, por métodos elementales⁶² tenemos:

⁶¹ Dudley Dillard, Op. Cit. pág. 48-49

⁶² La suma de una progresión geométrica infinita es:

$1 + r + r^2 + r^3 + \dots + r^n + \dots = 1/1-r$ mientras r tenga un valor absoluto inferior a 1

$$\begin{array}{r}
 1.000,00 \\
 + \\
 666,67 \\
 + \\
 444,44 \\
 + \\
 296,30 \\
 + \\
 197,53 \\
 + \\
 \dots\dots\dots \\
 \hline
 2.999,999 \\
 \text{ó} \\
 3.000,000
 \end{array}
 =
 \begin{array}{r}
 \left(\begin{array}{l}
 1 \times 1.000 \\
 + \\
 2/3 \times 1.000 \\
 + \\
 (2/3)^2 \times 1.000 \\
 + \\
 (2/3)^3 \times 1.000 \\
 + \\
 (2/3)^4 \times 1.000 \\
 + \\
 \dots\dots\dots
 \end{array} \right) \\
 \hline
 1 \\
 \text{---} \\
 1 - 2/3
 \end{array}
 \times 1.000 \text{ ó } 3 \times 1.000$$

Esto muestra que, con una propensión marginal al consumo de dos tercios, el multiplicador tiene que ser igual a 3, y esta formado por la unidad correspondiente a la inversión original, más el doble incremento de los gastos secundarios de consumo.⁶³

II.2. Aspectos fundamentales de la teoría del comercio internacional

La inversión extranjera directa implica comercio entre los países y de acuerdo a nuestro punto de vista nos parece muy importante agregar a este capítulo un apartado sobre las principales teorías sobre el comercio internacional, nos daremos a la tarea de investigar sobre este tema ya que como veremos en el capítulo 4, México tiene una gran cantidad de tratados de libre comercio y una suma considerable de inversión extranjera dentro de los países de América Latina.

En cuanto al comercio Internacional, los fundamentos están relacionados con el abastecimiento de satisfactores a menor costo posible y sus principios han servido para orientar los objetivos de la política comercial. La política y la teoría son independientes pero en el comercio Internacional son esenciales para conducir un intercambio entre países.

El comercio exterior y los cambios de volumen y de su composición constituyen uno de los indicadores del crecimiento económico de un país, crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad para sustituir

⁶³ SAMUELSON PAUL ANTHONY, *Curso de economía política moderna*, Ed. Aguilar, México 1994, pág. 251-253

competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados que proporcionen divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional.

Sustituir importaciones con altas protecciones directas e indirectas es signo de impotencia competitiva en lo interno y en lo externo, siendo síntoma de un desarrollo precario, que se acentúa en la medida que se acrecienta la necesidad de proteger al mercado nacional de la competencia externa. Semejante situación se agrava en la actualidad por las siguientes razones: la competencia internacional por una parte, se halla cada día menos basada en la dotación de ciertos recursos naturales, y cede el paso al empleo de técnicas de producción constantemente renovadas; por otra no se efectúa con base en la supuesta libre competencia sino sobre relaciones monopólicas y de poder de navegación a nivel gubernamental.

El enfoque tradicional que consideraba el intercambio entre países en función principalmente del uso de sus recursos abundantes en mercados donde imperaba la competencia al nivel de empresas privadas, ha dejado de tener la validez relativa. El comercio exterior se apoya cada vez más en la productividad comparada que se basa en el empleo de técnicas de producción en constante proceso de renovación, que disminuyen costos, mejoran y estandarizan la calidad y amplían la diversificación de los productos. A estos aspectos se suma la capacidad de negociación de las firmas y de los países.

El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso este un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de este el centro de las actividades.

El comercio nacional, el internacional se rige por los principios de la economía lucrativa, complicados cuantitativa o cualitativamente; pero las leyes del valor, de los precios (oferta y demanda) de los rendimientos no proporcionales y otras más, rigen por igual el intercambio internacional y el nacional.

El concepto y la actitud se ha mantenido, respecto a la importación y a la exportación ha variado históricamente: en la Edad Media se prefería importar, basándose en el criterio de que las importaciones aumentaban las cantidades de satisfactores disponibles, a diferencia de las exportaciones que las disminuían. Está fue la época en que se atendía preferentemente al abastecimiento del consumo del feudo.

Posteriormente, en la etapa mercantilista, se invirtió el pensamiento y surgió la preferencia por exportar al máximo e importar al mínimo. Se buscaba adquirir metales preciosos por medio del saldo neto con el intercambio externo. Después, durante la época librecambista, se reconoció que era tan conveniente la

exportación como la importación. Con apego a este principio se acepta que es preferible comprar barato que fabricar caro.

En términos generales, actualmente se reconoce que el comercio es un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico. Las divergencias surgen a tratar de precisar qué mercancías y a qué precio deben importarse o exportarse.

II.2.1. Teorías pura y monetaria del comercio internacional

El estudio teórico del comercio internacional comprende dos campos:

a) Teoría Pura

Que se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional o en forma más expresiva, en esta teoría se abordan dos esferas distintas.

- 1) El enfoque positivo u objeto referido a la explicación y a la predicción de acontecimientos
- 2) El análisis del bienestar indaga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país.

Dentro del enfoque positivo se persigue la verificación empírica y, en teoría del bienestar, el análisis económico busca orientar la política práctica. En resumen: primero es la teoría, luego la investigación de los hechos ante un caso concreto y después la aplicación de medidas específicas.

b) Teoría monetaria

Comprende dos aspectos:

- 1) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante el circuito o secuencia: circulante-nivel de precios saldo comercial; y sus efectos sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.
- 2) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta reestablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar éste nivel deseado.

Ambas teorías (pura y monetaria) son necesarias para el análisis teórico y práctico del comercio internacional.⁶⁴

II.2.2. El modelo de Heckscher-Ohlin

La remuneración de los factores difieren en dos países de aptitudes diferentes pero el comercio internacional tiende hacia una igualación que, sin embargo, no llega a ser completa. Es decir, el libre intercambio de mercancías tiende a nivelar no solo el precio de estas, sino también el precio de los factores productivos en dos países de aptitudes diferentes pero dicha tendencia a la igualdad de los precios de las mercancías y de los factores no conduce a una igualdad absoluta.

De esta manera, si un país (A) dispone de abundancia de tierra y tiene escasez de mano de obra. Produciendo una autarquía carne legumbre, y otro país B dispone de abundante mano de obra y escasez de tierra produciendo los mismos artículos al establecer el intercambio entre los mismos países al país (A) le convendrá especializarse en la producción de ganado que exige mucha tierra y poco trabajo, en tanto que el país B encontrara ventajas en especializarse en la producción de legumbres que requiere de menos tierra y mas trabajo.

Con el intercambio de carne por legumbres entre ambos países la remuneración de la tierra en (A) tendrá aumentar más que la de trabajo y las remuneraciones del trabajo en (B) aumentaran mas que la tierra. Por lo tanto los salarios y la renta del suelo entre estos países tenderán hacia la igualdad. Pero esa tendencia de las remuneraciones no llega a producir la igualdad absoluta dadas las ventajas que proporciona la especialización al fomentar incrementos de productividad. De lo contrario el comercio internacional perderá su razón de ser al desaparecer las ventajas del intercambio.⁶⁵

II.3. Teoría cuantitativa del dinero

Para entender la determinación de precios en el sistema clásico, es necesario analizar el papel del dinero. En la teoría clásica la cantidad de dinero determina el nivel de la demanda agregada, que, a su vez, determina el nivel de precios.

El punto de partida de la teoría cuantitativa del dinero es la ecuación de cambio, que es la identidad que relaciona el volumen de transacciones a precios corrientes con las existencias de dinero multiplicadas por la tasa de movimiento de cada dólar. Esta velocidad de circulación del dinero, que mide el promedio de

⁶⁴ TORRES GAYTAN RICARDO, *Teoría del comercio internacional*, Décimo tercera edición, ED. Siglo XXI, México 1985, pág. 6-26

⁶⁵ *Ibid.*, pág. 136-141

veces que cada dólar se utiliza en transacciones durante el periodo se llama velocidad del dinero en la forma que lo utiliza el teórico más prominente, Irvin Fisher. Esta identidad se expresa como

$$MV_T = P_T T$$

Donde M es la cantidad de dinero, V_T la velocidad de las transacciones de dinero, P_T el índice de los precios de los artículos intercambiados y T el volumen de transacciones. Esta relación es una identidad en virtud de la definición de la velocidad basado en comportamientos pasados. Si por ejemplo en un periodo determinado, el valor de las transacciones en dólares ($P_T T$) fue de 360,000 millones de dólares y las existencias de dinero (M) fueron de 300,000 millones de dólares podríamos definir la velocidad de transacciones (o velocidad de movimiento) del dinero como número de veces que el dólar se usó en las transacciones :

$$V_T = \frac{P_T T}{M} = \frac{360,000}{300,000} = 12$$

La variable transacciones (T) incluye no solo las ventas y las compras de bienes recién producidos, sino intercambio de bienes recién producidos con anterioridad y activos financieros. Otra expresión de la ecuación de cambio se concentra sólo en las transacciones de ingresos.

$$MV = Py$$

M es otra vez la cantidad de dinero y V es la velocidad del ingreso del dinero el número de veces que el dólar se usa en una transacción que implica producción actual por y. Y otra vez esta relación sería una identidad en tanto la velocidad del ingreso se definirá en forma residual, como el nivel necesario para hacer que sea válida la igualdad.:

$$V = \frac{Py}{M}$$

La ecuación de cambio es un axioma y por sí misma no explican las variables que contienen. Sin embargo Fisher y otros teóricos cuantitativos postularon que otras fuerzas terminaron todos los valores de equilibrio de elementos de la ecuación de cambio, a excepción del nivel de precios. Por consiguiente la ecuación de cambio sirvió para determinar el nivel de precios.⁶⁶

⁶⁶ RICHARD T. FROYEN, *Macroeconomía teorías y políticas*, (tr. María de los Ángeles Pérez Cue), Quinta edición, Ed. Prentice Hall, México 1997, pág. 15-17

II.4. Corrientes y conceptos de la teoría evolucionista⁶⁷

Otro punto muy importante para examinar son las teorías evolucionistas, las cuales nos explican la importancia de la innovación tecnológica, los ciclos económicos y la importancia de estos para iniciar una nueva etapa dentro de un país en desarrollo, como evolucionan las instituciones y otros varios aspectos que nos ayudaran a buscar los medios para aumentar nuestra competitividad y criterios para guiar el proceso de cambio institucional, ya que los nuevos planes de desarrollo económico, han originado cambios verdaderamente importantes en la naturaleza y dimensiones de las entradas de capital a nuestro país.

La teoría evolucionista considera la innovación como factor del desarrollo que es endógenamente determinado por la conducta de agentes heterogéneos con capacidad de aprendizaje desigual en función del ambiente y de su propia naturaleza.

Giovanni Dosi sugiere que los procedimientos y la naturaleza de las tecnologías son similares a los que caracterizan a la ciencia. Estos son los paradigmas tecnológicos, que desempeñan un papel similar al de los paradigmas científicos. El modelo considera tanto los campos continuos como los discontinuos en la innovación tecnológica. Los cambios continuos se relacionan con frecuencia a procesos a lo largo de trayectorias tecnológicas, en el marco de un paradigma tecnológico, mientras los discontinuos están asociados a la emergencia de un nuevo paradigma.

Dosi señala que una explicación unidireccional del proceso innovativo, como la que supone que el mercado es el primer móvil, es inadecuada para explicar la emergencia de nuevos paradigmas tecnológicos. Las teorías del cambio técnico han clasificado generalmente los factores determinantes de la innovación dentro de dos categorías: a) atracción de la demanda y b) empuje de la tecnología, considerando a la primera el mercado y a la segunda la oferta. Una distinción fundamental de estos dos enfoques es el papel atribuido a las señales del mercado en dirección a la actividad innovativa y al cambio técnico.

Según Dosi ambos enfoques presentan puntos débiles. La atracción del mercado es un concepto pasivo y mecánico de reactividad a las condiciones del mercado. En el caso del empuje tecnológico las dificultades surgen en relación con el echo obvio de que los factores económicos son ciertamente importantes para configurar la dirección del proceso innovativo. Los procesos de crecimiento y cambio económico, las variaciones en la distribución y en los precios relativos, afectan la dirección de la actividad innovativa, de tal modo que es limitado aceptar una visión del progreso técnico en función de solo la ciencia y la ingeniería.

⁶⁷ ALFREDO TAPIA y MARIO CAPDEVIELLE, *Teorías económicas de la innovación tecnológica*, Coordinador Leonel Corona Treviño, Ed. Talleres gráficos de la dirección de publicaciones del IPN, México 2002, pág. 212-230.

Por otra parte Carlota Pérez introduce el concepto de paradigma tecnoeconómico para referirse a la constelación de sistemas tecnológicos cuyo denominador común para transformar el aparato productivo. Estos cambios estructurales afectan los modelos de producir y vivir y explican cada uno de los ciclos largos del auge.

En este marco representa el modelo rector del progreso tecnológico comercial durante varios decenios. El paradigma tecnoeconómico es un concepto más amplio que incluye las instituciones y que abarca paradigmas tecnológicos que describen las trayectorias tecnológicas. Afirma que una comprensión de la naturaleza actual de los cambios tecnológicos puede ayudar a empresas y países, así como a proporcionar los medios para aumentar la competitividad y los criterios para guiar el proceso de cambio institucional en la dirección más eficaz.

Dos o tres decenios posteriores a la segunda guerra mundial se encuentran abundantes ejemplos de cambios incrementales y radicales y a partir del decenio de los setenta se presenta una situación compleja. El concepto de paradigma tecnoeconómico sugiere que la sugerencia básica entre estos dos períodos se encuentra en el grado de armonía o desarmonía, de acoplamiento o desacoplamiento entre el marco socioinstitucional y las exigencias de la ola de cambios técnicos que se encuentra transformando la esfera económica. Con cada nueva ola se modifica radicalmente la frontera de prácticas óptimas y cambia el modelo de gestión y las reglas de sentido común para el logro de la eficiencia.

Cada paradigma requiere de una nueva infraestructura que facilite la proliferación en gran escala de los beneficios posibles de la nueva tecnología. Ocurre también una modificación de la mano de obra la cual exige la recapacitación de la parte desplazada de la fuerza de trabajo y la adaptación del sistema de enseñanza y la adecuación a las nuevas necesidades.

La cristalización de un nuevo modelo atraviesa por un largo periodo de gestación. El conjunto de innovaciones que permitirá llevarla a cabo comienza a aparecer años o decenios antes. Se introduce a manera de innovaciones aisladas, y por ensayo y error, en muchos puntos del sistema económico, a menudo como solución a algunas de las limitaciones del antiguo paradigma, a medida que industrias, empresas o países las van enfrentando.

El crecimiento rápido a cualquier nivel resulta de un conjunto abundante de oportunidades tecnológicas y del marco institucional apropiado para apoyar y estimular su despliegue. En este sentido, la historia muestra que los periodos de transición tecnológica son los momentos con mayor posibilidad para los países emergentes. Ello resulta de dos características de los periodos de transición: a) la discontinuidad en el progreso técnico, y b) la prolongada duración del periodo de adaptación para los países líderes de la onda anterior.

El proceso de propagación de cada paradigma u onda tecnológica tiene cuatro periodos distintos: a) difusión inicial, b) rápido crecimiento temprano, c)

rápido crecimiento tardío, y d) madurez. Por supuesto que esto ocurre en los países que se hallan a la vanguardia donde se despliega el paradigma, los países retrazados con aspiraciones deben enfrentar los conjuntos cambiantes de oportunidades. Para los países en desarrollo es suma importancia la transición, entre la fase de madurez del antiguo paradigma y la fase inicial del nuevo, porque ello da pleno acceso a la competitividad.

Pérez concluye que independientemente de la magnitud de la oportunidad, la capacidad de aprovecharla estará influida en gran medida por la adaptabilidad y la creatividad institucional del país y de las empresas dentro de éste. De modo que al final, el mayor salto hacia el desarrollo quizá no lo den los más avanzados sino los países que logren mejor correspondencia entre potencial tecnológico, consenso social y marco institucional.

Por su parte K. Pavitt se inspira en la concepción evolutiva del cambio económico, expone una extensa investigación empírica que tuvo como propósito describir y explicar la pauta sectorial del cambio técnico.

Explica como se articulan los distintos sectores tecnológicos, lo que condiciona el éxito o el fracaso de los mismos. Se analiza de esta manera un aspecto central del ambiente que comprenden las relaciones entre proveedores y usuarios de la tecnología.

A partir del estudio empírico realizado se observan distintas conductas tecnológicas según sectores productivos. Los criterios para definir dichos sectores se basan en el análisis de la trayectoria tecnológica de las empresas que los integran: a) los factores determinantes y el origen de las innovaciones tecnológicas. b) las relaciones que se establecen entre los proveedores y los usuarios de la tecnología y c) los modos de apropiación de las ganancias extraordinarias. A partir de estas observaciones básicas el autor propone la elaboración de tipos de taxonomía que clasifican las empresas en sectores tecnológicos.

1. Las empresas dominadas por proveedores hacen solamente una contribución menor a las innovaciones de proceso o producto donde predominan las primeras. La mayoría de cambios técnicos provienen de los proveedores de equipo y materiales, aunque en algunos casos, los grandes consumidores y gobiernos contribuyen al financiamiento de las investigaciones y apoyan a los servicios de extensión. Aquí, se puede esperar que una alta proporción de las innovaciones sea producida en otros sectores.

2. Las empresas de producción intensiva se pueden dividir en dos subgrupos. Las primeras (a), productoras a gran escala, realizan una producción en serie generalmente asociada a procesos continuos, mientras en las segundas (b) son de menor tamaño y elaboran productos altamente especializados.

- a) Para estas empresas las capacidades tecnológicas se han mejorado constantemente a lo largo del tiempo, realizan trabajos progresivamente complejos y tareas más difíciles que requieren alta confiabilidad. Su contribución a la innovación tecnológica se basa en departamentos de ingeniería e investigación y desarrollo propios, así como en sus oferentes de innovaciones, sobre todo proveedores de maquinaria y equipo.
- b) Las empresas que integran el sector proveedores especializados se caracterizan por un menor tamaño relativo, una alta proporción de sus gastos en tecnología se destina a innovaciones de producto que son empleadas en otros sectores productivos, por lo que es fundamental una estrecha relación entre oferentes y usuarios de la tecnología.

3. La tercera categoría comprende las empresas productoras de bienes que requieren para su producción tecnologías de frontera. Las principales fuentes de tecnología son las actividades internas de ingeniería con universidades y otros centros de investigación públicos y privados. Algunos ejemplos son la química sintética y bioquímica. Las empresas se apropian de sus innovaciones por medio de una combinación de métodos como patentes, secreto industrial, capacidades específicas de las empresas y economías dinámicas de aprendizaje.

II.4.1. La teoría evolucionista y el comercio internacional⁶⁸

La corriente evolucionista de la economía aborda la evolución de las unidades productivas observando si éstas responden a ciertos procesos de adaptación y sobrevivencia. Considera el cambio tecnológico como aprendizaje dinámico a lo largo del tiempo, mediante el cual se adquiere capacidades innovativas. A la teoría del comercio internacional agregan el concepto de brechas tecnológicas entre los países.

La centralización de los procesos científicos permite entender al desarrollo desigual entre naciones, sectores productivos, industrias y/o empresas específicas.

Se considera que la evolución de las ganancias y el uso de nuevas tecnologías no se da forzosamente de manera gradual, continua y permanente, sino que es un fenómeno discreto, a saltos, que comprenden a agentes y contextos particulares asociados a revoluciones científico-técnicas. Tal evolución desigual posibilita identificar y explicar las pautas de convergencia o divergencia del comercio, los ingresos y el crecimiento económico entre diferentes países.

⁶⁸ IRÀN LAGOS CHÁVEZ, *Teorías económicas de la innovación tecnológica*, Coordinador Leonel Corona Treviño, Ed. Talleres gráficos de la dirección de publicaciones del IPN, México 2002, pág. 230-246

En este marco la ventaja comparativa es considerada como el resultado de procesos de aprendizaje con especificidades de sector y de país. Por otra parte se abordan los determinantes de la innovación tecnológica y el cambio técnico en un doble plano: a) en un grupo de países de la OCDE y b) dentro de las empresas. Los indicadores considerados son, primero, la composición de los gastos en investigación y desarrollo, gastos de mercado e insumos y, segundo, las condiciones del desarrollo y usos de la tecnología, así como su estructura, en un proceso considerado como un sistema dinámico.

Se desarrolla un modelo de mercado cuyas características fundamentales son las brechas tecnológicas internacionales. Estas brechas son en parte determinadas por las diferencias internacionales de las capacidades innovadoras, fuentes y usos de las innovaciones, estrategias corporativas y condiciones institucionales.

Con respecto al comercio y la tecnología hay algunas corrientes que tratan de ello y son: a) la teoría del comercio de la dotación de factores b) la llamada teoría neoclásica del comercio, y c) la llamada tradición herética.

De acuerdo a los autores el papel de la innovación en el comercio internacional se centra en el análisis de las siguientes problemáticas:

- 1) Los factores que determinan las diferentes capacidades nacionales para innovar, imitar y en general explotar los esfuerzos de la innovación de una manera competitiva.
- 2) El equilibrio general dados los precios relativos, el capital intersectorial y la movilidad de trabajo, entre otros.
- 3) Las implicaciones de las economías de escala, ganancias crecientes dinámicas, los títulos de competencia imperfecta y nueva teoría del comercio.
- 4) La relación entre innovación, comercio y crecimiento.

En la llamada nueva teoría del comercio los precios de los factores no se igualan, la movilidad de los factores es complementaria al comercio, y cada país alcanza un equilibrio en el que esté bien dotado con el factor utilizado de manera intensiva en la producción de exportación.

Para esta nueva teoría esto es el resultado del comercio, y no la base. Las condiciones suficientes para sostener que hay ganancias que provienen del comercio son la fijación del precio marginal en el lado del comportamiento de los factores de la producción, y la convexidad de las posibilidades de producción por el lado tecnológico.

Los análisis del proceso innovador han contribuido a explicar las diferencias internacionales en el paso y la dirección del cambio técnico. La invención y la innovación son actividades fundamentalmente económicas, y sus resultados se enfrentan a problemas aún no resueltos al considerar factores como la abundancia

o escasez de los recursos naturales y actividades innovadoras más capaces, entre otros.

También se ha señalado que la actividad innovadora no sólo depende de la demanda sino de la ciencia y la tecnología, con consecuencias directas en diferentes factores con los que se puede satisfacer la demanda, entre estos encontramos: a) la apertura de nuevas posibilidades de grandes avances tecnológicos, b) la creciente complejidad de actividades de investigación e innovación favorecen la creación de organizaciones y c) una cantidad significativa de innovación y mejoramiento sucede por aprendizaje mediante la práctica.

Las grandes variaciones en el uso de tecnología son por el tamaño de las empresas y el grado de concentración de sus actividades. Las tasas nacionales y las direcciones de acumulación tecnológica se explican por las diferencias del tamaño de los mercados, por el grado de competencia entre las empresas, la facilidad de entrada y salida y por las capacidades y las señales económicas, por un lado, y las decisiones empresariales, por el otro, que, además, explican las diferencias internacionales en la capacidad de innovar.

La teoría evolutiva considera un número ilimitado de técnicas, avances tecnológicos y cambios en técnicas como resultado de procesos de innovación, imitación y difusión.

El desarrollo de trayectorias tecnológicas está determinado en el tiempo por tres procesos interdependientes la selección, difusión e imitación. Con una representación estilizada, en la que las empresas innovan o imitan un producto de práctica óptima, se muestran dos posibles tendencias la primera hacia una asimetría creciente y la segunda hacia una convergencia.

Por último la teoría del comercio internacional ha planteado desde su inicio las preguntas de lo que explica las ventajas comparativas y las ganancias provenientes del comercio. Si se consideran dos países de tamaño similar, pero con grados de desarrollo tecnológico y económico diferentes, el país avanzado por lo general mostrará una mayor participación en el comercio mundial, en sectores de desventaja comparativa, de la que tendrá el país rezagado en los sectores de ventaja comparativa.

Las brechas tecnológicas, en términos de asimetrías en las técnicas de producción y tecnologías de producto, son la característica predominante de un sistema económico internacional determinado por aprendizaje tecnológico, innovación e imitación a lo largo de trayectorias tecnológicas de progreso que continuamente lleva a un uso más eficiente tanto del trabajo como del capital, y añaden productos nuevos o mejorados a las canastas de producción.

Ya mencionado lo anterior, en la segunda parte de este capítulo empezaremos a analizar nuestro objeto de estudio, la inversión extranjera directa, empezando con

la definición de la inversión hasta llegar a conocer los puntos de vista de algunos autores sobre los efectos de IED.

II.5. Inversión

Es el gasto de dinero que se realiza en un proyecto con la intención de que los flujos de caja más que compensen el capital invertido. Existen diferentes métodos básicos de juzgar la bondad de la inversión.⁶⁹

- 1) Pay-Back. Expresión anglosajona que refiere al período de recuperación, o años que se necesitan para que los flujos de caja de inversión igualen al capital invertido, como técnica para juzgar la bondad de la inversión, tiene el inconveniente de ignorar el valor temporal del dinero.⁷⁰
- 2) Rentabilidad media sobre el valor en libros. Técnica para juzgar la bondad de una inversión. El cálculo se hace dividiendo el beneficio medio a obtener de la inversión entre la inversión neta media realizada. Tiene el inconveniente de ignorar el momento en el que se produce el beneficio, no teniendo en cuenta el valor temporal del dinero.⁷¹
- 3) Tasa interna de rendimiento ó de retorno. Es el tipo de descuento, a efectos de actualización, con el que se igualan los flujos de caja positivos y negativos de un proyecto de inversión para que el proyecto sea rentable la TIR debe ser superior al coste del capital empleado. También puede considerarse como el tipo de interés que, utilizando para descontar o actualizar los flujos de rendimiento de un bono o inversión, arroja un valor actual neto de cero, es uno de los métodos más utilizados para juzgar sobre la bondad de una inversión. Tiene el inconveniente de perder el sentido financiero cuando su valor se aleja de los tipos de mercado. Asimismo, el hecho de que en algunas circunstancias su cálculo pueda generar una multiplicidad de tipos, lo hace poco fiable.⁷²
- 4) Índice de rentabilidad. Método para juzgar sobre la bondad de la inversión, y según el cual las empresas deben aceptar los proyectos de inversión solamente si la relación entre la suma de los futuros flujos de caja descontados y la inversión inicial es mayor que uno. Es equivalente al cálculo del valor actual neto, con el inconveniente de no poder sumar los índices de dos proyectos diferentes.⁷³
- 5) Valor actual neto. Es el valor actual puesto al día de todos los flujos de caja (Transacciones financieras de todo tipo que se producen

⁶⁹ RAMÓN TAMAMES SANTIAGO, *Diccionario de economía y finanzas*, Ed. Alianza, Limusa, España 1994, pág. 307

⁷⁰ *Ibid.*, pág. 407

⁷¹ *Ibid.*, pág. 459

⁷² *Ibid.*, pág. 504

⁷³ *Ibid.*, pág. 295

entre individuos, empresas o grandes sectores de la economía) esperados de un proyecto de inversión. Es igual a la diferencia entre el valor actual de los cobros, menos el valor también actualizado de los pagos generados por el proyecto de inversión.⁷⁴

Siendo este último el que mejor mide la creación de valor para los inversionistas.

II.5.1. Inversión extranjera indirecta

Conjunto de préstamos que un país hace al exterior también es llamada inversión de cartera. La inversión extranjera indirecta se efectúa a través de préstamos de organismos internacionales a gobiernos o empresas públicas, y de colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que otorga el crédito. La inversión extranjera indirecta es una forma de penetración del imperialismo en otras economías.⁷⁵

II.5.2. Inversión extranjera directa

Aportación o colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios. Las características más importantes de las inversiones extranjeras directas son: a) significa una ampliación del capital industrial o comercial; b) llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política; c) hay tres formas de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales), asociándose con capitales privados nacionales y asociándose con capitales públicos nacionales. La inversión extranjera directa significa una forma de colocación de los países imperialistas.⁷⁶

La empresa internacional, es el instrumento más importante de la inversión extranjera, representa un nuevo factor de poder en las relaciones internacionales y su actividad produce una gama de efectos económicos y políticos, tanto en el país anfitrión como en el de origen.

II.5.3. Empresas internacionales y multinacionales

Las empresas internacionales (también llamadas transnacionales) son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado. Son empresas multinacionales aquellas en las que la propiedad está distribuido entre residentes de diferentes países.

⁷⁴ Ibid., pág. 298

⁷⁵ ZORRILLA ARENA SANTIAGO, *Diccionario de economía*, Segunda edición, Ed. Limusa, Noriega, México 1994, pág.118

⁷⁶ Ibid.

La institución de la empresa internacional representa, por lo tanto, una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países. Por responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales. En efecto, por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común, que responden a una estrategia común y que obtiene recursos financieros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas y están dirigidas por sus casa matrices.⁷⁷

II.6. La inversión extranjera y el desarrollo económico

El papel de la inversión extranjera en el desarrollo económico se ha convertido en uno de los temas de mayor debate en la actualidad. Desde la década de 1930-1940 empezaron a surgir teorías del desarrollo como una respuesta a las posibilidades de los países atrasados para superar sus condiciones de subdesarrollo, lo cual dio especial atención a la inversión extranjera. Los análisis fluctuaron desde una abierta defensa del ahorro externo como motor del desarrollo, hasta posiciones contrarias que veían a las empresas extranjeras como un obstáculo al desarrollo o que, al menos, postulaban su carácter complementario del ahorro interno y la necesidad de regular su ingreso.

Es de gran importancia entender el verdadero papel de la inversión extranjera en el desarrollo económico de un país, visto éste como un proceso que da lugar no sólo a un mayor desenvolvimiento del aparato productivo, sino también a una mejor distribución del ingreso y de la propiedad, permitiendo el desarrollo más completo del hombre ya que es la que genera producción y por lo tanto un crecimiento alto y sostenido. Por ello conceptos íntimamente vinculados a la naturaleza de la IED, como son la transferencia de capitales, sus efectos en la balanza de pagos, la transferencia de tecnología, su asimilación por la planta productiva nacional, la creación y pérdida de fuentes de empleo, etcétera, deben ser considerados en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo.

Durante la etapa de sustitución de importaciones, la IED era vista como una vía para lograr un mayor nivel de desarrollo, a través de la creación de un sector industrial orientado hacia un mercado interno. La escuela estructuralista, surgida a fines de los años cuarenta Comisión Económica para América Latina (CEPAL), aunque veía con buenos ojos la inversión extranjera, difería de los enfoques más liberales, en cuanto a mecanismos que el Estado debería seguir para permitir su ingreso en los países periféricos. La CEPAL argumentaba que la inversión extranjera debía estar debidamente controlada y supervisada por el Estado.

⁷⁷ SEPÚLVEDA AMOR BERNARDO, *La inversión extranjera en México*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1973, pág. 9-14

Octavio Rodríguez considera que el financiamiento externo es necesario para complementar el esfuerzo interno del ahorro para hacer frente a las limitaciones impuestas al desarrollo por la capacidad para importar, pero también dice que este tipo de inversión debe ser necesariamente temporal transitoria.

Para este autor es justificado exportar capital extranjero ya que en la periferia hay una escasa capacidad de ahorro bajos niveles de producción e ingreso, que con estas inversiones se lograría una adecuación intertemporal de las opciones de consumo y ahorro. Dicha adecuación a su vez permitiría una tasa de acumulación de crecimiento del ingreso más elevado o bien máxima.

En cuanto a su composición, recomienda que en el total de financiamiento externo sea mayor la participación del capital público que la del capital privado ya que los préstamos públicos son de menor costo se adecuan mejor a la necesidad de paliar las insuficiencias de capital social básico, asimismo destaca la necesidad de que el financiamiento público se realice mediante institutos de crédito internacionales.⁷⁸

Prebisch en sus análisis del subdesarrollo y la dependencia, establecía que la inversión extranjera por si misma no representa beneficios, por lo que es necesario tenerla bajo estricto control, vigilarla y limitarla. Consideraba que la importancia de la inversión extranjera estaba en función de los niveles de ahorro interno en un país. Si este fuera suficiente para financiar el desarrollo, la inversión extranjera debería representar un sano complemento. Así, en el marco del subdesarrollo, la importancia de la inversión extranjera está en función de la capacidad de fortalecer al ahorro elevar los niveles de inversión.⁷⁹

Ragnar Nurkse, en sus estudios sobre la magnitud del mercado y el estímulo a la inversión, concluye que las inversiones extranjeras no se deben aceptar en sectores productivos aislados, ya que sólo una onda de inversiones de capital en varias industrias puede tener éxito económico, en tanto que una aplicación sustancial de capital por un empresario individual en cualquier industria particular, puede verse obstaculizada por las limitaciones del mercado. Nos dice que la tasa de crecimiento de una industria está limitada por la tasa de crecimiento de otras industrias. Así, la aplicación de inversiones de capital a un grupo amplio de actividades, eleva el nivel general de actividad económica y amplía la magnitud del mercado. Además, nos hace ver la importancia de las inversiones extranjeras ya que en países como el nuestro, no hay suficiente ahorro, al mismo tiempo que nos explica sobre la magnitud del mercado un factor muy importante para saber como, cuanto en que invertir.⁸⁰

⁷⁸ OCTAVIO RODRÍGUEZ, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Octava edición, Ed. Siglo XXI, México 1993, pág. 170-174.

⁷⁹ RAÚL PREBISCH, "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", en Boletín económico de América latina, Vol. VII, New York, CEPAL, febrero de 1962

⁸⁰ NURKSE RAGNAR, *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, (tr. Martha Chávez), Cuarta edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1955, pág. 13-40

Las tesis acerca de la ampliación de los mercados por vía de la inversión extranjera cobran nueva vida hoy que el mundo vive un proceso contradictorio. Por un lado, a la globalización de áreas de comercio y de inversión y, por el otro, la concentración de los mismos bloques regionales, Ahora también la inversión extranjera como recurso para el desarrollo debe ser complementaria, es decir, no elimina la necesidad de aumentar la formación interna de capital para elevar la productividad general de la economía.

La inversión extranjera podrá influir en el desarrollo económico de un país, en tanto implique la creación de activos fijos que puedan impulsar el mercado interno y las exportaciones de manufacturas. Si bien es cierto que el inversionista piensa en función de los beneficios a obtener, esta concepción no choca con una planeación por parte del Estado para impulsar aquellos sectores económicos que es conveniente desarrollar, para ampliar el mercado interno y acceder a mercados externos. Se puede afirmar que el beneficio para el desarrollo que trae la inversión extranjera está ligado, más que al libre juego de las fuerzas del mercado, a una planeación y programación por parte del Estado junto con los empresarios privados del país, para atraer inversiones directas que impulsen el desarrollo nacional.

Otros autores como Hodis M. Chenery afirmaron que en países en desarrollo, la inversión, incluyendo a la inversión extranjera debía seguir ciertos criterios:

- 1) Criterio de intensidad de factores
- 2) Criterio de productividad marginal
- 3) Criterio de programación y precios contables
- 4) Criterio de inversión y ventaja competitiva⁸¹

Otros autores como Osvaldo Sunkel, que defendía la teoría de la dependencia, retomaban la cuestión del porqué las inversiones extranjeras no registraron consecuencias positivas y modernizadoras para el desarrollo en las zonas periféricas, concluyendo que las inversiones extranjeras se han hecho por lo regular en el sector de bienes de consumo duradero haciendo que el ciclo de acumulación tuviera que complementarse a escala mundial. Por lo tanto, el dinamismo derivado de las inversiones en el mercado interno se propaga hacia el centro con el fin de complementar el ciclo de expansión del capital. De allí que este autor denominara esta forma de expansión capitalista como desarrollo dependiente y asociado. Expresando que el dinamismo de las inversiones es parcial y replantea tanto los problemas de balanza de pagos como los problemas de desarrollo desigual de las fuerzas productivas.⁸²

⁸¹ HOLLIS B. CHENERY, “*Política de desarrollo y ventajas comparativas*”, en el Trimestre económico, Num. 114, México, abril-junio de 1962, Vol. XXIX(2), pág. 316-332

⁸² OSVALDO SUNKEL, “*Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América latina*”, en el Trimestre económico, Num. 150, México, abril-junio de 1971, Vol. XXXVIII(2), pág. 587-595

Juan Noyola Vázquez no dejaba de reconocer el impacto modernizador de la IED en los países atrasados, veía en las empresas foráneas un instrumento de los países capitalistas más poderosos.

Este autor decía que las inversiones extranjeras no eran un fenómeno económico solamente sino una manifestación una causa y un efecto de la expansión política de las naciones fuertes sobre las débiles, y en tanto exista en el mundo la política de poder y el sistema de los Estados nacionales, habrá que contrapesar las ventajas económicas de las inversiones extranjeras en el fomento interno, con los países de carácter político y social que esas inversiones llevan.

También mencionó que las inversiones directas de capital extranjero en nuestro país provocaron siempre una deformación de la economía, dividieron nuestra economía en dos sectores, uno moderno y otro atrasado. El moderno funcionaba gracias a la existencia del otro, porque los bajos costos de producción de las empresas mineras, de las petroleras y ganaderas se debían a la existencia de un sector arcaico de la economía que mantenía bajos salarios.⁸³

Asta este punto hemos conocido las ventajas y desventajas que mencionan algunos autores sobre la IED, y lo necesaria que es para poder activar las economías, o si simplemente es una forma moderna de colonización. Nuestro objeto de estudio en este trabajo es México, así que el siguiente capítulo lo utilizaremos para explicar y analizar a la IED en nuestro país, y con ello ver que tanto se acercan estas teorías a la realidad, ya con el siguiente análisis trataremos de encontrar la respuesta a si ha sido o no buena la participación de IED en México, y si no lo ha sido, buscar alternativas para que sea más eficaz.

II.7. Diferentes Teorías Sobre La Inversión Extranjera Directa⁸⁴

La teoría acerca de la inversión extranjera tiene básicamente cuatro vertientes, la primera es la teoría pura, que se basa en un aspecto de la teoría de la movilidad de los factores y del comercio internacional. El segundo tipo de teoría es generalmente más informal, y esta más enfocada hacia las actividades de las corporaciones transnacionales, son teorías que se enfocan a modelar la realidad y en general son menos rigurosas. El tercer tipo de teorías es de la economía política de la IED. El cuarto es la teoría moderada o de la difusión de la IED, que habla acerca de las inversiones irreversibles con incertidumbre.

⁸³ MARTINEZ ESCAMILLA RAMON, Citado por Juan Noyola, *Vida, pensamiento y obra*, Segunda edición, Ed. IPN, México 1991, pág. 67

⁸⁴ MARCO ANTONIO CASTELLANOS ALEJANDRE, *El impacto de la inversión extranjera directa en México en el período (1990-2006)*, Asesor: Licenciado Raúl Morales Chavez, FESA Aragón UNAM, México, Abril de 2006, pág. 2-9

II.7.1. Teoría de la movilidad de capitales en el comercio internacional

Esta teoría está centrada en el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson, y se basa en que los movimientos del capital son el resultado de diferentes tasas de retorno entre distintos países, a su vez esta teoría cuenta con varias explicaciones del porqué se dan esas diferencias. “Este tipo de modelos asume que los mercados son perfectamente competitivos tanto para insumos como para productos, aunque recientemente se ha enfocado a tratar de explicar las consecuencias para el bienestar de ciertas imperfecciones del mercado, así como a modelar rendimientos crecientes a escala.”⁸⁵

La base para que el comercio internacional y la IED sean beneficiados para los países en el modelo Heckscher-Ohlin es la diferencia en las proporciones en las que los insumos se encuentran en los diferentes países. De aquí surge el que un país con una mano de obra relativamente mayor a su stock de capital exportará bienes intensivos en mano de obra e importará bienes intensivos de capital. Aunque lo anterior es el punto de inicio para explicar la teoría del comercio internacional, el modelo ha sido extendido para analizar las implicaciones de la movilidad del capital, asumiendo que el capital se mueva hacia lugares donde pueda maximizar su retorno esperado. La aseveración convencional es que al aumentar el acervo de capital a través de la IED, sin una disminución en el capital nacional tanto del país emisor como el receptor, es que los países tendrán un bienestar agregado mayor. Sin embargo se ha llegado a demostrar el caso en el que aunque el bienestar agregado puede aumentar el bienestar nacional, no necesariamente crece y puede incluso llegar a disminuir.

La posibilidad de que no cambie el bienestar surge cuando la IED es tan pequeña relativamente al tamaño de la economía, que no tiene efectos sobre la composición y la magnitud del comercio, por lo que no hay distorsiones sobre el uso de los recursos.

Por otro lado si el monto de la IED es lo suficientemente grande y no hay imperfecciones en el mercado, se podría esperar que hubiera un aumento en el bienestar, esto se daría con base a que la tasa de retorno del capital sería igual al producto marginal del capital y como este aumenta, el bienestar total aumenta ya sea evaluado desde el punto de vista social o privado.

La teoría acerca de IED toma varias direcciones una vez que el supuesto de que el mercado no tiene imperfecciones, es competitivo y no hay intervención gubernamental, IED con mercados monopólicos, rendimientos crecientes, tarifas y otras imperfecciones de mercado han sido temas de un análisis más reciente.

⁸⁵ KRUGMAN, Paúl y Maurice Obstfeld Economía Internacional, Mc. Graw Hill, México 1995, pág. 84

Se sabe que cuando hay mercados competitivos o algún medio equivalente de hacer uso de recursos, el bienestar agregado no puede ser mejorado por la imposición de un impuesto o un subsidio para aumentar las exportaciones o disminuir las importaciones, pero cuando existe capital extranjero que produce ingreso para inversionistas extranjeros, lo anterior no puede ser totalmente cierto. Tarifas y subsidios que reduzcan el bienestar agregado puede aumentar el bienestar nacional. Correspondientemente una disminución en las tarifas puede traer consigo una disminución en el bienestar nacional con presencia de capital extranjero.

La IED puede beneficiarse al país receptor aunque exista ciertas condiciones locales que no impliquen eficiente en el uso de recursos. El ejemplo más obvio de este caso es cuando existe desempleo o subempleo, o cuando los insumos reciben un pago mayor al precio sombra de su producto marginal social. Esta condición se encuentra en muchos de los países en desarrollo, por lo que la IED adquiere una mayor importancia.

II.7.2. Transnacionales y la teoría de la inversión extranjera directa

La teoría mencionada en el inciso anterior es tanto normativa como positiva. Es una teoría positiva dado que trata de explicar porque sucede la inversión extranjera, nos dice que “la inversión responde a diferencias en las ganancias potenciales, las cuales provienen de diferencias en la dotación de factores y precios”.⁸⁶ Sin embargo también es una teoría normativa de los efectos en el bienestar de la IED en diferentes condiciones, y estudia las posibles desventajas de movimientos de capitales hacia un país. Sin embargo es una teoría que no toma en cuenta las instituciones que al capital, la historia, el cambio tecnológico y muchos otros determinantes. Existen una serie de hipótesis sobre la existencia de la inversión transnacionales.

IED como forma de responder a distorsiones en los mercados. Este es el más convencional de los argumentos de porque se da la IED, y se basa en mercados oligopólicos generalmente con productos diferenciados. Esta teoría puede ayudar a explicar gran parte de las características de la IED: el tamaño de las multinacionales, el uso de las marcas y patentes, competencia en la calidad de los productos. Hay otra variante de esta teoría que basa en la existencia de un mercado local por productos diferenciados, este es el tipo de mercados de una empresa foránea puede hacerse de un nicho de mercados simplemente al ofrecer un producto diferente.

La inversión extranjera como respuesta a los ciclos de producción. La teoría del ciclo de producción describe a la IED como una forma de transferir tecnologías a países subdesarrollados, aunque no hubiera algún tipo de ventaja monopolística

⁸⁶ BONIFAZ CHAPOY, Alma empresas multinacionales, El Caballito, México 1975, Pág. 47-53

en este avance tecnológico, seguirá existiendo la inversión extranjera. Aunque a este análisis existe tres tipos de IED a la cual corresponde tres tipos de transnacionales.⁸⁷

a) IED horizontal y transnacional horizontal integrada

La IED horizontal ocurre cuando una compañía distribuye la manufactura de un producto o grupo en más de una planta, localizándolas en otros países. Esto se lleva a cabo a través de una subsidiaria o a través de adquirir el control de una compañía extranjera que produzca el mismo producto a través de una fusión.

b) IED vertical y transnacional verticalmente integrada

La IED se lleva a cabo cuando una empresa distribuye diferentes partes de la producción y el mercado de un producto o una serie de productos en diferentes países.

c) IED en conglomerado y conglomerados transnacionales

La IED conglomerada se lleva a cabo cuando una compañía adquiere el control o se amalgama con otra compañía localizada en otro país, la cual esta envuelta en la producción de un bien que no esta relacionados con los de la transnacional. A través de estos mecanismos la transnacional alcanza una mayor diversificación en sus productos.

II.7.3. Economía política e inversión extranjera directa

EL análisis convencional de la IED analiza las consecuencias típicas de políticas exógenas impuestas sobre diferentes variables de la economía así como en los factores de la producción. Pero las consideraciones de la economía política han emergido recientemente en análisis de los flujos de factores, así nuevas ideas han sido formuladas en beneficio de la teoría de la IED.

Aunque ciertos países tratan de explotar el uso de altas tarifas como incentivo para la IED, las ganancias de hacerlo son limitadas. La inversión que es atraída hacia este tipo de mercados tiende a ser de unidades de producción autosuficientes, enfocado hacia el mercado interno y que no son lo suficientemente competitivos para competir vía exportaciones.

Un nivel bajo de protección tarifaria puede ser aun más atrayente para empresas con una orientación exportadora. Una comparación de flujos de IED hacia los mercados relativamente abiertos de Asia, contra los relativamente protegidos de América Latina se encontró que los primeros atrajeron mucho más inversión orientada hacia la exportación que los de América Latina, para el caso de Japón que es más evidente sus transnacionales en países asiáticos generaban

⁸⁷ Ibidem, pág. 68-71

el 45% de sus ingresos a través de sus exportaciones mientras que sus contrapartes latinoamericanas solo generaban el 23%.

II.7.4. Teoría moderna o de la difusión de la inversión extranjera directa

Esta teoría moderna⁸⁸ es presentada por Dixit y Pindyck, donde consideran las inversiones irreversibles contra incertidumbres. Ellos dicen que los inversionistas muestran más cautela asimétrica en este modelo, rebasa el simple deseo de evitar que se repitan los costos de arranque una y otra vez; es semejante a adquirir una opción financiera y exprimir todo su valor para demorar el proceso de hacer inversiones frescas a medida que la empresa recibe información nueva que podría confirmar o contradecir que el nuevo modelo de producción es superior al viejo, esta demora retrasa el proceso de inversión, a menudo necesitan tasas obstáculos que superen de tres a cuatro veces el costo de capital.

Por consiguiente, no es de extrañar que la protección comercial sea una herramienta poderosa para atraer la IED, ya que proporciona rentabilidad y estabilidad al inversionista. Al contrario de presentar un proyecto orientado a la exportación, en especial, en donde las economías de escala son grandes, es necesario hacer una inversión cuantiosa sin ninguna oportunidad de cubrir poco a poco las brechas en la información.

Este tipo de comportamientos justifican algún tipo de intervención en el sector público para agilizar la decisión inversionista, pero lo que sería óptimo para el inversionista privado podría no ser lo necesariamente para algún anfitrión específico. El inversionista privado valora la posibilidad de demorarse, el anfitrión específico prefiere un compromiso para seguir atrayendo esa inversión.

A fin de inducir a la empresa no solo adquirir el derecho a invertir, sino también a que comience el desarrollo en cuanto sea posible, las autoridades u organismos gubernamentales insisten en imponer "cláusulas de termino" que limitan el periodo en que una empresa puede conservar los derechos sobre una zona antes de comenzar su desarrollo, para obligar a actuar con mayor prontitud de lo que su propia estructura de estímulos podría dictar. Y los organismos gubernamentales deben gastar recursos (aceptar ofertas de alquiler menores, así como menos regalías y otros impuestos) para compensar al inversionista por la promesa que hizo de compensar en cuanto antes la explotación.

De igual manera, un gobierno anfitrión que intenta convencer a un inversionista internacional de que participe con capital para desarrollar un nuevo sitio de producción tendría que gastar más recursos de lo que la teoría financiera convencional sugeriría para hacer que las empresas se comprometieran a producir.

⁸⁸ MORAN THEODOREH., Inversión extranjera directa y desarrollo: nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición, Oxford University Press, México 2000, pág. 81-85

¿ Qué es lo óptimo para todo el mundo?. Desde el punto de vista del bienestar global, lo que es socialmente óptimo depende de si habrá “aprendizaje”, y cuán pronto ocurriría, caso de que no hubiere inversión alguna.

Dixit y Pindyck denominan un planificador social que podría no estar dispuesto a estimular nuevas pautas de inversión con demasiada rapidez; el mundo, ganaría con la demora en la inversión mientras se recaba información nueva. Si no surge esta información, o si surge con excesiva lentitud el mundo empeora por permitir que las empresas hagan lo que es mejor para sus intereses.

El tipo de información que los inversionistas identifican como más valiosas para evaluar sus posibilidades de inversión incluyendo cinco amplias categorías respecto a los países en desarrollo y a las economías en transición.

- 1) Factores culturales (motivación de los trabajadores, ausentismo, alcoholismo, nivel escolar etc.)
- 2) Regulaciones laborales (flexibilidad en la contratación y obligaciones de los trabajadores)
- 3) Intereses de la economía circundante en proporcionar bienes y servicios de apoyo.
- 4) Credibilidad de los compromisos hechos por el sector público con relación a impuestos, infraestructura y otros temas regulatorios (que a menudo van más allá de la duración probable de cualquier gobierno).
- 5) Base institucional de derecho comercial (derecho casuístico y común) que proporcione precedentes para cuando surjan disputas.

Estas son el tipo de brechas en la información que las compañías internacionales más les interesa cubrir con objeto de evaluar los riesgos relacionados con la oportunidad de invertir. Tiene una característica común: la información sólo puede adquirirse por vía del aprendizaje al hacer las cosas.

Una planificación social global concluiría que el bienestar internacional mejoraría mediante mecanismos multilaterales que facilitaran a las empresas extranjeras la experimentación con el establecimiento de plantas competitivas en el nivel internacional y de gran escala en nuevos sitios, no mediante el aplazamiento de los proyectos, también el planificador observaría con precaución los métodos que las naciones menos desarrolladas y las economías en transición han empleado, y muy probablemente seguirá empleando, para mejorar el funcionamiento de los mercados en los que se encuentra la inversión internacional, pero es poco probable que el mismo planificador sea crítico del esfuerzo en si.

CAPÍTULO III. PANORAMA GENERAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO 1990-2000

III.1. Marco jurídico de la inversión extranjera directa en México

Hay que tomar en cuenta que son varios los factores que intervienen en la entrada de IED, pero el factor principal es la disposición por parte del gobierno de cada país. Esta se ve reflejada en el marco legal que regula la entrada de los flujos de inversión extranjera.

La regulación legal, a la que esta subordinada la IED, encuentra sus orígenes en la Constitución Mexicana de 1917, artículo 27 fracción I y IV, a la que le precedió la legislación de 1942 conocida como la “Ley de 51” y en 1947 se funda la Comisión Mixta intersecretarial, encargada del establecimiento de algunas normas. El funcionamiento de éste organismo sólo se llevo a cabo hasta 1952. No obstante, a pesar de todos estos intentos, por manejar una normatividad adecuada, resultó necesario contar con nueva modificaciones en la legislación de IED.

En 1973 se establece una nueva normatividad, la cual se conoce como Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE), encaminada a unificar las disposiciones vigentes en una sola, al mismo tiempo que permitía al acceso cada vez más, a la IED.

Con el transcurso de los años y la tendencia a aumentar del capital extranjero, podemos observar que es el resultado, de la flexibilidad de las modificaciones en cuanto a la legislación en materia de inversión extranjera se refiere.

Los nuevos planes de desarrollo económico, han originado estos cambios verdaderamente importantes en la naturaleza y dimensiones de las entradas de capital a nuestro país. Es por eso que se han realizado algunas medidas, como modificaciones en la Ley de Inversión, las cuales otorgan incentivos y facilidades al capital extranjero por medio de normas claras y de aplicación inmediata, como el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, el cual se emitió en mayo de 1989. Dicho Reglamento contemplaba que las empresas transnacionales podían invertir más allá del 49%, del capital social y de igual manera poder incursionar en los sectores que antes eran exclusivos del Estado o de las empresas nacionales, contrario a lo previsto en 1973.

Cabe citar el caso, en el que el ex Presidente Salinas de Gortari en entrevista con su homólogo George Bush (1990), en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, conversaron sobre la necesidad de modificar la Ley sobre Inversiones Extranjeras, que seguramente se debió a que, para tales fechas, el Reglamento ya había superado en los hechos a la ley y ésta solamente requería ser modificada para legalizar lo que ya de facto existía.

En diciembre de 1993 entró en vigor la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE), que proporciona al inversionista foráneo un marco legal que da seguridad a su inversión, sin menoscabo alguno de los principios rectores que marca la Constitución.

Como la LIE es muy extensa solo se retoman los aspectos más sobresalientes:

Ley de Inversión Extranjera⁸⁹

Aportaciones de la nueva ley de IE:

- 1) Con estricto apego a la Constitución, habré nuevas áreas de actividad económica a la participación del capital foráneo y le permite una mayor participación en algunas actividades con regulación específica.
- 2) Disminuye la intervención de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y su discrecionalidad en la aprobación de proyectos de inversión.
- 3) Introduce nuevos mecanismos de inversión.
- 4) Reduce y simplifica los procedimientos y trámites administrativos.

Disposiciones relevantes:

- 1) En el artículo 4 establece la posibilidad de que el capital extranjero participe libremente en inversiones o realice adquisiciones en todas las actividades económicas que no están reguladas expresamente, al permitírsele participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en la misma ley.
- 2) En la parte que corresponde al artículo 10 contiene una disposición que permite a las sociedades mexicanas con la cláusula de admisión de extranjeros, adquirir bienes inmuebles con fines no residenciales en zonas registradas. Cuando la adquisición tiene fines residenciales, tanto las sociedades señaladas, como las personas físicas y morales deberán recurrir a la figura jurídica del fideicomiso, misma que amplió su duración de 20 a 50 años.
- 3) En los artículos de 18 al 20 retoma el concepto de inversión, neutra que aportó el RLIE y se hace extensivo a empresas que no cotizan en bolsa.
- 4) En materia de desregulación y simplificación administrativa (artículo 28) sigue vigente el concepto de Afirmativa Ficta. La Comisión tiene la obligación de resolver las solicitudes sometidas a su consideración en un plazo no mayor a de días hábiles, toda vez que se considera

⁸⁹ Resultados de la política de la inversión extranjera en México 1989-1994, Secretaría de comercio y Fomento Industrial.

aprobada aquella solicitud que no haya sido resuelta en dicho plazo. Otro aspecto importante es la reducción de parte de la comisión de los criterios que norman la evaluación de las solicitudes, al pasar de 17 a 4.

“En 1993, anticipándose a la implementación del TLC, las autoridades mexicanas modificaron el marco regulatorio de la IED, para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo. De este modo, se eliminaron múltiples restricciones a la inversión extranjera vigentes desde la promulgación de la Ley de 1973. Posteriormente se introdujeron nuevos cambios legislativos en subsectores específicos (telecomunicaciones, ferrocarriles y finanzas, entre otros), y en 1998 se reglamento la Reforma ala Ley de Inversión Extranjera de 1996 de un modo que asegura la compatibilidad de la normativa mexicana con el TLC.”⁹⁰

III.2. Inversión extranjera directa en México por país de origen

En el primer lustro de la década de los 90´ los flujos de inversión extranjera directa (IED) crecieron un 55%, pasando de un monto de 204.000 millones de dólares en 1990 a 315.000 millones en 1995, ratificando a la IED como uno de los factores más dinámicos en el proceso de integración mundial. Lo que caracterizó esta evolución fue el redireccionamiento de los flujos hacia las economías en desarrollo.

Durante los 80´ las economías desarrolladas absorbían 4/5 del total de los flujos mundiales de IED, situación que en los 90´ cambió substancialmente, favoreciendo a los países en desarrollo que incrementaron su participación en más del 100%, (ver cuadro 2).

En lo que se refiere al origen de estos capitales, la Unión Europea es el principal exportador de inversiones directas, con una participación del 41% sobre el total de flujos de IED acumulados entre 1990 y 1995 (porcentaje que se mantuvo estable en los últimos 15 años), seguida por EE.UU. con una participación del 26%, aunque esta ha disminuido, entre 1985 y 1995, en favor de Japón .⁹¹

Debido a la recesión económica que sufrieron los principales proveedores de la inversión extranjera, en esta época, nuestro país, al igual que otros países en desarrollo, quienes complementan su economía de un ahorro externo, se encuentra inmerso en condiciones de competencia cada vez más difíciles, por el

⁹⁰ CEPAL “La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe”, Informe 1999 Presentado en conferencia de prensa en México DF., 18 de enero de 2000, pág. 104

⁹¹ Ver “la dinámica de la inversión extranjera directa en el mundo” en http://www.industria.gov.ar/cep_antteriores/notas/notas2/nota12.htm

ahorro mundial. Sin embargo, México es uno de los países en desarrollo que ha ocupado los primeros lugares, en la recepción de este tipo de ahorro.

Es indiscutible la hegemonía de estados unidos, como principal país inversionista en México, debido a que, desde 1950 y hasta la actualidad ocupa el primer lugar como fuente de emisión de IED a nuestro país. Esta situación es muy marcada, gracias a la cercanía territorial de ambos países y principalmente porque las empresas transnacionales se inclinan en invertir en un país en específico, en el cual obtengan los máximos beneficios.

En el cuadro 3 se puede observar el monto, con el cual diversos países industrializados participan en la emisión de IED hacia México en el período 1989-1994. Al mismo tiempo se presenta la grafica 1 que nos muestra la proporción que alcanzaron para el año de 1994.

De 1989 a 1994, estados Unidos ha generado el mayor porcentaje, en la emisión de IED, registrando los más altos del 72.56% y 71.49% en 1989 y 1993 respectivamente. La participación de otros países industrializados, en este mismo período, aunque con menor porcentaje, no ha seguido una misma línea, ya que no conservan la misma participación en todos los años. Sin embargo podríamos mencionar, a países como Francia y Gran Bretaña, que en 1991 y 1992, su participación estuvo por arriba del 10% respectivamente. Para 1994, países como Gran Bretaña, Japón, Canadá y Holanda destacaban al lado de la principal fuente de IED, Estados Unidos.

Según lo invertido por cada país anualmente podemos observar la siguiente situación con los principales inversionistas extranjeros en el período que va de 1995 a 2000, en orden de aparición tenemos primero a Estados Unidos que de 1995 pasa de 65.80% del total de la inversión directa en México a 71.17% en el 2000 no solo manteniéndose sino aumentando su porcentaje; en segundo lugar tenemos a Holanda con una participación en 1995 del 8.92% y aumentando considerablemente a un 15.15% para el 2000; en tercer lugar se encuentra España que con un 0.60% en 1995 registro sorprendentemente un 12.26% en el año 2000; en el cuarto lugar se ubica Canadá el cual se mantenido estable con un 2.04% en 1995 y 3.91% para el 2000; el quinto lugar le corresponde a Gran Bretaña que del 2.63% en 1995 pasa a solo 1.56% en el 2000 pero tiene este sitio ya que en el año de 1997 tiene un sorprendente número de 15.16%; y el sexto lugar lo ocupan Japón que se mantuvo siempre estable con 1.87 en 1995 y 2.44 en el 2000 pero con una gran participación de 9.19% en 1999. (Véase cuadro 4)

III.3. Destino de la inversión extranjera directa en México

El impulso que se le ha dado a la IED a principios de 1990, es una forma de establecer mecanismos de financiamiento que responden a condiciones económicas favorables a la inversión, de las cuales se obtienen oportunidades en los lugares de destino.

Es por eso que la ubicación de la inversión extranjera resulta de gran importancia debido a que los grandes inversionistas, colocan estos capitales tanto en lugares estratégicos como en sectores económicos en donde puedan obtener los más altos beneficios.

La distribución en el ámbito nacional de la inversión extranjera directa es la siguiente por orden de importancia tenemos al Distrito Federal, con una participación en 1995 de 50.74%, participación que fue disminuyendo en los últimos años hasta un 48.24% en el 2000, con excepción de 1996 y 1997 en donde alcanzo 60.95% y 54.90% respectivamente; en segundo se encuentra Nuevo León, con una participación irregular en este período ya que su más alta participación se registro en 1997 con un 19.63 y en el resto de los demás años, estuvieron muy por debajo de lo registrado este año; en tercer lugar se ubica Baja California quien alcanza su máximo en los años 1998 y 1999 con 8.68% y 8.70% respectivamente y con un porcentaje aproximado de 6% para los demás años incluyendo el 2000. cabe mencionar que ninguno de los estados de la república antes mencionados, estuvo por abajo del 3% en ningún año.

Después de los estados ya mencionados tenemos al Estado de México el cual durante este período estuvo fluctuando mucho alcanzando su máximo en 1999 con un 10.38% pero bajando drásticamente en el 2000 con solo 2.56%; le toca el turno a Chihuahua el cual estuvo muy por debajo del Estado de México siempre se mantuvo estable con 6.33% en 1995 y 6.29% en el 2000, cabe destacar que este estado en ningún año estuvo por debajo del 3%; por último (de los 6 primeros) tenemos a Jalisco el cual ha ido incrementando su participación con solo 1.37% en 1995 pero a llagado hasta 6.70% en el 2000. (ver cuadro 5)

Con lo que respecta a los estados de la republica restantes, se puede decir a grandes rasgos que su participación es muy pequeña, por dar algunos ejemplos tenemos entre los tres últimos empezando por el que menor IED recibe a Oaxaca con tan solo 4.2 mdd durante el periodo le sigue Chiapas con 8.7 mdd y después Campeche con 18.5 mdd, como podemos ver es una cifra muy baja comparándola con el DF que es de 34,690 mdd. Solo con excepción de Tamaulipas y Puebla los demás estado se encuentran por debajo del 3%, ya que como se explicara más adelante, esta participación activa del capital extranjero depende bastante del lugar donde se encuentre destinado.

A mitad de la década de los ochenta el comportamiento de la IED por sectores, registró una considerable redistribución logrando captar un mayor porcentaje en el sector servicios, y que para el período comprendido entre 1989-1992, en comparación con el resto de los sectores, había llegado a abarcar el más alto porcentaje, dejando en segundo término al sector industrial que hasta hace una década conservaba el primer lugar en la recepción de este tipo de inversión.

Esta situación sólo duro en el período de referencia, ya que para los siguientes años, el sector industrial ganó terreno, logrando captar de 1993 a 2000,

del 47.35% hasta el 50.52% respectivamente. Sin embargo fue un cambio significativo el que las empresas transnacionales tuvieran preferencia por el sector servicios y comercio. (véase cuadro 6)

“En los últimos 15 años, la afluencia de IED ha registrado un crecimiento significativo. Más de la mitad de éstos ingresos tuvieron por destino el sector manufacturero. Durante el período 1994-1998, el 61% de las inversiones se concentraron en actividades manufactureras, en especial en aquellas orientadas a los mercados de exportación. De este modo, las industrias de artículos electrónicos y de computación, particularmente bajo el esquema de producción de maquila, así como la automotriz se han convertido en los receptores más dinámicos de los flujos de IED en México”⁹²

III.3.1. El sistema financiero

A comienzos de la década de 1990, cuando 18 bancos estaban siendo privatizados, existían estrictas limitaciones a la participación de entidades extranjeras en el sistema financiero mexicano. Con la crisis económica de finales de 1994, tales restricciones comenzaron a disminuir notablemente y en la actualidad casi han desaparecido. A principios de 1999 se introdujeron nuevos cambios legislativos que favorecen aún más el acceso de la IED al sistema financiero. De este modo, en general, los inversionistas extranjeros estarían implementando una estrategia para establecer por primera vez en México y participar en el mercado de forma masiva.

En 1995, el comportamiento de los bancos estuvo marcado por altas tasas de interés y una enorme cartera vencida. Para evitar una segunda quiebra generalizada de entidades bancarias en menos de 15 años, las autoridades tuvieron que efectuar una operación de rescate a un costo de 92,000 millones de dólares financiados con fondos públicos operación que llegó a representar casi 1903% del PIB.

Desde 1996 y, especialmente, a contar de enero de 1999, gracias a los cambios legislativos, por primera vez y en forma masiva, la inversión extranjera parece buscar establecerse en el mercado mexicano, es esta una de las razones por las cuales en el año de 1997 se tiene un despegue de la IED. Entre 1994 y 1998, en precios corrientes, la captación total de la banca extranjera en México aumentó 53 veces y la cartera de crédito, 59 veces, mientras que el número de cuentas se elevó de 30, 616 a 2, 200,000. Entre 1994 y 1998, un 37% de los flujos de IED se dirigió a los servicios, en particular al comercio y los subsectores financiero y de las telecomunicaciones de las cuales hablaremos más adelante (Véase grafica 4)

⁹² CEPAL, Op. Cit., Pág. 107

En 1997 comenzaron a llegar algunas de las mayores instituciones financieras del mundo. Así HSBC y el J. P. Morgan compraron participaciones en serfin y un año después el Citibank adquirió el 100% de la banca Confía.

No obstante, estos recursos resultaron insuficientes, ya que continuaba con deudas 10.9 veces superiores a su capacidad de pago. Ante este panorama, se acentuó la necesidad de capitalizar los bancos locales mediante asociaciones o ventas de su control a entidades extranjeras. En enero de 1999, la legislación cambió para permitir una mayor presencia de capital foráneo en el sistema y de este modo contribuir a la capitalización de los bancos locales, con esta legislación los bancos internacionales podrán tener 100% de la propiedad de entidades mexicanas que cuenten con más de 6% del mercado. Hasta Entonces, las instituciones foráneas sólo estaban presentes en bancos medianos y pequeños.

De acuerdo con la CEPAL la rápida apertura del sector financiero a las entidades internacionales ha coincidido con la agudización de las dificultades de los grandes bancos mexicanos. Esto ha abierto oportunidades a nuevos entrantes, pero también a generado algunos temores con respecto a la seguridad de las futuras inversiones en actividades financieras en México.

Para tener una economía dolidada, uno de los desafíos más importantes es contar con un sistema financiero vigoroso, saludable y que funcione adecuadamente, además de recuperar su condición de institución de crédito y mejorar su conexión con el sector productivo mexicano.⁹³

III.3.2. Industria automotriz⁹⁴

La Industria automotriz en México está integrada por dos sectores: la industria terminal y la industria de autopartes. Las actividades del primer sector se enfocan principalmente al ensamble de vehículos mientras que la segunda produce partes y componentes automotrices.

La industria automotriz desde la década de los sesentas, ha sido una de las más dinámicas de la economía mexicana y que mayores apoyos ha recibido por partes de múltiples decretos y regulaciones particularmente el TLCAN ha repercutido en la dinámica de este sector.⁹⁵

En este contexto dentro de la industria terminal “se observa que la producción de vehículos creció a una tasa porcentual promedio de 6.9% pasando

⁹³ CEPAL, Op. Cip., pág, 131-133

⁹⁴ Los siguientes tres apartados fueron tomados de, HERNÁNDEZ ISABEL y RAMÍREZ MARGARITA, *Principales estrategias y efectos de la IED a través de las empresas transnacionales en la economía mexicana durante el período 1988-2000*, Asesor: Franco Velásquez Jesús David, FESA UNAM, México 2005, pág. 202-212

⁹⁵ DUSSEL PETERS ENRIQUE, *La inversión extranjera en México*, pág. 32

de 831,000 a 1,816,000 unidades entre 1990 y 2001.”⁹⁶ México se encuentra en este ramo entre los 13 principales productores a nivel mundial, en la última década alcanzo un nivel de un millón de unidades al año, cifra que lo coloco como tercer productor de automóviles en el continente, esta actividad industrial genero una producción de 1990 a 1999 de más de 11,600,000 vehículos de los cuales 4,700,000 unidades fueron destinadas al mercado nacional y el resto a los internacionales.⁹⁷

Los principales factores relacionados con este crecimiento fueron los cambios en las leyes de la IED, la promoción del libre comercio, la cercanía con el mercado de los Estados Unidos, la mano de obra barata y las estrategias de producción global de las ensambladoras.

De esta manera, la industria automotriz establecida en México experimento profundos cambios estructurales y las exportaciones se convirtieron en el motor de crecimiento. Las filiales de las principales empresas automotrices son Daimler Chrysler, General Motors, Volkswagen, Ford y Nissan, se han convertido en las empresas más importantes del país y de América latina.

Por otro lado en los últimos años la industria de autopartes se ha dinamizado y abarca una proporción importante de las exportaciones no petroleras. La industria se compone de aproximadamente de 831 empresas distribuidas en 22 estados. Esta industria está clasificada en 18 grupos de los cuales los tres rubros más importantes son: motores de gasolina, puertas eléctricas y partes de motor. Se calcula que el valor total del mercado, considerando la producción, las importaciones y las exportaciones fue de 30,000 mdd. En el 2001, generando empleo directo para 273,000 personas.⁹⁸

III.3.3. Industria electrónica

Respecto a la industria electrónica, en el período reciente, ha sido una de las actividades con mayor dinamismo en la economía mexicana. A partir de la década de los ochentas, en la industria electrónica mexicana han incidido en una serie de acontecimientos tanto internos como externos, que resultan fundamentalmente para entender su actual importancia. Para las empresas estadounidenses, desde los años ochentas en México ha ocupado un lugar primordial en el área de la electrónica, y particularmente de la actividad maquila. Asimismo el amplio proceso de apertura comercial y los múltiples acuerdos de libre comercio con gran parte de los países de América Latina, han sido incentivos importantes para las estrategias de las principales empresas del ramo: Motorola,

⁹⁶ ÁLVAREZ MEDINA MA. DE LOURDES, “Cambios en la Industria Automotriz Frente a la Globalización: el sector de autopartes en México”, en *Revista de contaduría y administración*, Num. 206, UNAM, pág. 37

⁹⁷ DURAN JOSE ANTONIO, “Automotriz y Autopartes Todos los Records Superados”, en *Revista mundo ejecutivo*, Las 100 empresas más importantes de México, Grupo internacional editorial, 2000-2001, pág. 37

⁹⁸ MORALES ROBERTO, “Disminuirá en forma gradual impuesto para automóviles”, en diario *El economista*, sección Industria y comercio, México 19 de febrero de 2002, pág. 29

General Electric, Sony, Hewlett-Packard, Phillips, Matsushita, NEC, Thomson Televisores, LG electronics, Sanyo, Samsung, etc. Así, México se ha convertido en un espacio en el que las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por una participación en el mercado de América del Norte.⁹⁹

En la industria de la computación, cabe resaltar que el sector informático en México es considerado como uno de los sectores de mayor dinamismo y potencial, ya que en él se concentran un número significativo de las principales empresas diseñadoras, productoras y distribuidoras de computadoras y partes electrónicas en el mundo: IBM, NEC, Motorola, Siemens, Phillips, Compac, Hewlett-packard, entre muchas otras. La gran mayoría de estas empresas son maquiladoras de exportación y han atraído una serie de empresas subcontratistas, tanto nacionales, con convenio nacional, así como extranjeras y transnacionales.¹⁰⁰

La industria de televisores en México, ha cobrado gran relevancia debido a su casi exclusiva orientación hacia Estados Unidos y a la capacidad de responder rápidamente a las demandas del mercado, “ la importancia de las plantas de televisores mexicanas se manifiesta en que de los aproximadamente 26 millones de televisores a color que eran vendidos en 1998 en Estados Unidos, 18 millones eran producidos en menos de 10 firmas en su mayoría localizadas en la región fronteriza del norte de México, esto es 7 de cada 10 televisiones a color vendidas en el mercado norteamericano fueron producidas en México.”¹⁰¹ El ensamblaje de televisores se concentra sólo en tres lugares, Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali.

La prominencia de las maquiladoras de televisores a color en la economía mexicana, es en gran medida resultado de la competencia internacional, primero entre Japón y Estados Unidos y después entre asiáticos y europeos. Junto a los cambios en el producto, la forma de la competencia dejó de basarse en el comercio para descansar en la IED y la producción transnacional. Por otro lado, el sector manifiesta el aumento de la competencia en el ámbito mundial, ya que conduce a la producción transnacionalizada tanto de Estados Unidos como de Japón. Así, el sector de televisores a color liga los análisis de la creciente competencia internacional con los del desarrollo industrial local de las maquiladoras.¹⁰²

⁹⁹ Unidad de inversión y estrategias empresariales, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999, pág. 116-117

¹⁰⁰ DUSSEL PETERS, “La contratación del proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa”, Serie de desarrollo productivo, en *Revista de la CEPAL*, Num. 55, Julio de 1999, pág. 26-29

¹⁰¹ CARRILLO JORGE y HUALDE ALFREDO, “Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridad de un cluster electrónico en Tijuana”, en revista *El mercado de valores*, NAFIN, Octubre de 2002, pág. 50

¹⁰² KOIDO AKIHIRO, “La industria de televisores a color en la frontera de México con estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local”, en revista *Comercio exterior*, Abril de 2003, pág. 358

III.3.4. La industria de las telecomunicaciones

En los últimos años, uno de los campos más atractivos para el capital extranjero en la región ha sido en de las telecomunicaciones. Por tanto la telefonía local como de larga distancia han estado fuertemente reguladas en el pasado y en la entrada de varias empresas extranjeras al mercado mexicano ha estado sujeta a una serie de leyes y disposiciones específicas. “En preparación para la apertura, desde la primera mitad de la década de los noventa, la ley de inversiones extranjeras autorizó el 100% capital extranjero en las inversiones así como en las operaciones de una gran cantidad de empresas de telecomunicaciones, incluyendo la telefonía celular y los servicios de valor agregado. Sin embargo otras operaciones de telecomunicaciones, entre ellas el servicio de telefonía básica videotexto y cablevisión se limitan al 49%, mientras las transmisiones de TV y radio se reservan a mexicanos.”¹⁰³

Ante la apertura de las telecomunicaciones durante la década de los noventa, las principales estrategias de las empresas extranjeras y mexicanas, incluyendo las que ofrecen el servicio de telefonía, es la de realizar alianzas; las empresas mexicanas con empresas extranjeras, mientras que las extranjeras se ven obligadas a asociarse con empresas mexicanas debido a que su capital no puede exceder legalmente el 49%.

Debido a lo anterior son pocas las empresas que sobresalen en este sector encontrándose entre las 100 más importantes lusacell de capital estadounidense y Nortel de capital canadiense. La progresiva apertura del subsector de las telecomunicaciones ha permitido una creciente presencia de los principales operadores mundiales en el mercado mexicano.¹⁰⁴

III.4. Ciudades con mayor incidencia de Inversión extranjera directa en México

Sin lugar a dudas la ubicación geográfica juega un papel determinante para todo tipo de inversión y aun más, para las inversiones extranjeras, las cuales buscan su expansión en forma de empresas transnacionales y de esta manera dominar la economía del país donde se alojan.

El que las empresas transnacionales se proyecten a escala mundial les permite asegurar altas tasas de utilidad y así mismo obtener el máximo beneficio global, el cual esta en función de los intereses generales de la empresa matriz.

Es por eso, que algunas ciudades de nuestro país son un gran atractivo geográfico para el capital extranjero, gracias a que estas ciudades han desempeñado cierto grado de especialización producto de su historia y

¹⁰³ FLORES EFRÉN, “Tele comunicaciones un mercado en transición”, revista *Mundo ejecutivo*, Las 100 empresas más importantes de México, Grupo internacional editorial, 2000-2001, pág. 135

¹⁰⁴ Unidad de inversiones y estrategias empresariales, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe” informe 2000 *CEPAL* y *ONU*, Santiago de Chile 2001, pág. 43

localización. Aunado a lo anterior, el que haya los recursos suficientes en materias primas, gran abastecimiento en mano de obra y el obtener un sustancial ahorro en el precio de terrenos, oficinas, instalaciones, etc., son factores que facilitan a las empresas transnacionales el poder integrarse a la actividad económica del país.

Como muestra de ello en un artículo de la revista Expansión del año de 1997, dan a conocer una lista de ciudades que se pueden definir a partir de la actividad económica dominante.

“ Coatzacoalcos, Villahermosa, Ciudad del Carmen y Salamanca pueden definirse como petroleras; Chihuahua, La Paz, Colima, Pachuca y Zacatecas son mineras; Guaymas, Zamora y san Luis Río Colorado son agrícolas; Monterrey, Guadalajara y León son manufactureras; Tijuana Ciudad Juárez, Tecate y Matamoros son maquiladoras; Tampico, Veracruz, Celaya y Nuevo Laredo se caracterizan por el transporte; Cancún, Campeche, Chilpancingo y Mexicali son ciudades de servicios; Hermosillo y Mérida son comerciales; Manzanillo, Huatulco, Oaxtepec y Valle de Bravo son turísticas. Por supuesto esta especialización no impide que compartan otra actividad de manera relevante”¹⁰⁵

Al mismo tiempo forma parte de una larga lista de 60 ciudades consideradas según Expansión como las mejores, para hacer negocios en México (por lo tanto la inversión aquí, es una parte importante) basándose en un estudio realizado por ellos mismos, en donde se tomaron en cuenta aspectos como la Infraestructura para Negocios y dentro de esta clasificación se encuentran establecimientos (manufactureros y comerciales), costo del terreno en parques industriales (precio promedio por metro cuadrado), estaciones vía satélite (unidades), densidad de transporte urbano (habitantes por unidad de transporte), volumen de carga por ferrocarril (toneladas), volumen de carga marítima (toneladas), distancia a puertos (horas promedio); el segundo aspecto se refiere a La Oferta de Recursos Humanos, en donde se toman en cuenta la población económicamente activa (hombres y mujeres), la población con instrucción media básica hasta profesionales ocupados en la industria e instituciones de educación superior; el tercer aspecto es el Ambiente Laboral que incluye tasa de desempleo, población ocupada (con salario mínimo general y con más de 10 salarios mínimos generales), emplazamientos a huelga y huelgas estalladas; el cuarto aspecto, Calidad de Vida se encuentra clasificada en la población total, promedio de ocupantes por vivienda, personal médico en instituciones del sector salud, tasa de inflación (alimentos, vestido, vivienda y educación), centros deportivos, clubes de golf y hoteles de gran turismo y cinco estrellas; y por último Factores Económicos que incluye estructura del PIB 1990 (en porcentaje), inversión pública federal (miles de pesos), tasa de inflación general (en porcentaje), y salario promedio (pesos diarios).

¹⁰⁵ “Las mejores ciudades para hacer negocios en México” en Revista Expansión, Num. 718, México, Junio 18 de 1997, pág. 21

En otro estudio más reciente de Expansión en el 2005 ,muestra a las mejores ciudades para invertir dando una radiografía de los 60 mejores destinos mexicanos, donde sobresalen algunas ciudades sorpresa, que están generando mano de obra capacitada, que invierten en infraestructura y reciben capital extranjero.

Las zonas metropolitanas de México (14ta.), Guadalajara (45ta.) y Monterrey (24ta.) tienen una masa poblacional que suele asociarse a un jugoso mercado interno y atractivo para inversiones. Pero carecen del dinamismo de otras regiones, además de que muchos empresarios lo descubrieron hace mucho tiempo y por lo tanto, hay también una competencia sin cuartel.

En este contexto vale la pena analizar algunas ciudades situadas en los primeros lugares de la lista. Los Cabos (1er.) es una ciudad privilegiada con un entorno físico casi paradisíaco. Está en la mira del turismo estadounidense de mayor nivel socioeconómico, y ha logrado generar un espiral de oportunidades positivas que se retroalimentan. La inversión extranjera directa acumulada en cinco años ha sido de \$1,659 mil millones de dólares, y representan casi un tercio de la registrada en casos como Guadalajara o Monterrey.

Pero no todo lo que brilla en México es turismo de playa. Puebla (2do.), abriendo el abanico de las oportunidades más al sur, o aprovechando su situación geográfica, cultural industrial y social entre las dos grandes extensiones del país se revela como oportunidad apetecible.

Es icono a través de diversos proyectos de construcción: nuevos centros de negocios, nueva oferta de hoteles, nuevo centro cultural, nuevos hospitales y centros de salud y universidades privadas. Más allá de la frontera con EU, Puebla es la única ciudad de más de un millón de habitantes cuyo crecimiento poblacional es de dos dígitos. Sus universidades están repletas de estudiantes procedentes del sur y de más lejos.

Por último mencionaremos a Pachuca (3er.) también sopla el aire de desarrollo regional y la búsqueda de una vocación económica. Según su plan de ciudad, el desarrollo se sustenta en tres pilares: la situación geográfica, el potencial de profesionistas locales y la infraestructura de vías de comunicación. Seguido de acciones concretas como las diversas inversiones en infraestructuras urbanas, en servicios y en habilitación de espacios para la industria, el comercio y hasta los servicios financieros.¹⁰⁶

¹⁰⁶ “Las mejores ciudades para invertir”, en la revista Expansión, Num. 917, México, Agosto 6 de 2005, pág. 74-84

III.5. Apertura comercial y nivel de IED, periodo 1989-2000

Las decisiones del gobierno en cuanto a política económica se refiere, no proporcionaron los resultados esperados, tras adoptar medidas nacionalistas que condujeron al país a una crisis.

La siguiente estrategia a seguir, fue una apertura comercial y financiero; la proyección a un mercado internacional. Las bases de este proceso se encuentran en el gobierno de M. De la Madrid (1982-1988), por lo tanto se hizo necesaria la continuidad de este modelo neoliberal, así como posibles modificaciones para resultar “eficientes” dentro del crecimiento económico del país.

Es a finales de los años ochenta, cuando Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) sube al poder y continúa con una política económica tendiente a la liberalización del mercado, a la privatización y promoción de la IED. En consecuencia todas las fuerzas se encontraban en caminadas a proyectar la economía del país hacia el mundo exterior, de tal forma que se instauraron las medidas necesarias, para lograr este objetivo y precisamente las políticas sobre IDE es prueba de ello. En mayo de 1989 se hacen modificaciones en el Reglamento de la Inversión Extranjera.

Para los primeros años de su mandato, el nivel de IED se encontró en función de una simplificación administrativa, que anteriormente al carecer de ella, se inhibía la actividad económica y lesionada el proceso del desarrollo de país. Por lo que, de 1989 a 1993 (durante este proceso), el nivel de IED se ubico entre 2,499.70 y 4,900.70 millones de dólares respectivamente claramente se puede apreciar un relativo aumento en las cifras. E

Para el 27 de diciembre de 1993 con la Nueva Ley de Inversión Extranjera, se tiene como principal objetivo, el establecer un nuevo marco normativo para promover la inversión extranjera en México y prepara el camino para poner en marcha el Tratado de Libre Comercio (TLC) el 1ro. de enero de 1994, llegando a registrarse en este año un monto de 10,661.70 millones de dólares, superior al observado durante cinco años atrás.

Las modificaciones en la LIE y al TLC ampliaron la apertura económica y consolidaron la IED. Resultado de lo anterior fue que la economía de nuestro país se sustentó en gran medida de un ahorro externo, ofreciendo altas tasas de intereses y principalmente atrayendo y considerando de mayor importancia a aquella inversión que es productiva, y logra acceso a la tecnología, así como también es “generadora de empleo”. A diferencia de la inversión de cartera la cual solo basta apretar un botón, para que salga del país en grandes cantidades.

Durante el período que va de 1989 a 1994, el crecimiento de la economía en términos del PIB, no mantuvo un comportamiento estable alcanzando los

porcentajes mas altos en 1990 y 1994 con 5.1% y 4.4% respectivamente. Por lo que el crecimiento promedio anual en el periodo de referencia fue de 3.6%. (cuadro.7).

De igual manera, podemos observar que los sectores que tuvieron una mayor participación en la generación PIB, fueron el manufacturero con el 17.7% y el sector comercial con el 20% promedio anual en los dos casos, dentro del mismo período. (véase cuadro 8)

A finales de 1994, como resultado de no poder seguir financiando aún más, la balanza de pagos, con flujos de inversión de cartera, se origina una crisis, la llamada crisis financiera y bancaria de 1994. Los factores que contribuyeron a que dicha crisis se generara, fueron principalmente las modificaciones que hizo la Reserva Federal de Estados Unidos en su tasa de interés, llevándola a la alza y la carencia en nuestro país de una estabilidad política y social, en donde el movimiento armado de Chiapas y los asesinatos políticos eran característica de ello.

Esta inversión freno el ingreso de recursos, modificando así los montos de inversión productiva y de cartera.

La crisis financiera fue heredada al siguiente gobierno precedido entonces por Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-1998), aplico una política ortodoxa siguiendo los lineamientos marcados por el Consenso de Washington y bajo el monitoreo del Fondo Monetario Internacional, manteniéndose una política indiscriminada al capital extranjero, inclusive en sectores antes reservados al capital autóctono como la banca y el sistema financiero¹⁰⁷

A pesar de que en 1994, México captó la atención de los principales países capitalistas, en años posteriores hubo una recesión significativa debido a problemas derivados de la crisis financiera y sobre todo de una inestabilidad política y social, por lo cual el flujo de inversión extranjera de 1995 a 1996 fue de 8.348.40 a 7,837.20 mdd respectivamente. (véase cuadro 4)

Posteriormente para 1997, se recupero la confianza en los empresarios extranjeros gracias a que tenían plena seguridad, había la infraestructura suficiente y además contaban con los incentivos gubernamentales necesarios a su inversión. Por lo que en este año logro captar un monto de IED 12,081.40 mdd, mayor al registrado en 1994, esto fue principalmente por la entrada de capitales al sector financiero (en especial la venta de Banamex). (véase cuadro 4)

Como ya se había mencionado anteriormente el comportamiento de la IED, no ha sido estable, muestra de ello es la disminución que se presento en los siguientes años, causa de la crisis financiera internacional, y más todavía, por los

¹⁰⁷ GUILLÉN ROMO ARTURO, “México hacia el siglo XXI . Crisis y modelo económico alternativo”, Plaza y Valdez Editores, pág. 202

factores que en los últimos años han prevalecido y que son fuertes obstáculos internos; la inestabilidad sociopolítica y la persistencia de sectores restringidos para los capitales foráneos.(véase gráfica 3)

En general el comportamiento de la economía de 1995 a 2000 muestra cambios bruscos. En 1995 como resultado de la crisis hubo una disminución considerable en el crecimiento del PIB DE 6.2%, recuperándose a principios de 1996 con un aumento de 5.2% anual, ello gracias a que con la devaluación de la moneda crecieron las exportaciones en un 30.6% en 1995 y en 20.7% durante 1996.

Así para 1997 se alcanzaba una recuperación económica con un crecimiento en el PIB de 6.8% anual, pero solo fue un crecimiento de corto plazo, ya que para los siguientes años las crisis internacionales (asiática, rusa y brasileña) incidieron en este proceso de recuperación disminuyendo el PIB en 1999, hasta un 3.8% anual más sin en cambio con una recuperación sorprendente de 6.6% en el año 2000. De manera comparativa de 1989 a 1994 el crecimiento promedio anual del PIB, fue de un 3.85% y durante el período que le precedió de 1996 a 2000 fue de un 5.45%. (véase cuadro 9). Es importante señalar que durante los años de 1994- 1995 que fue cuando se presentó la crisis, hubo una disminución en el PIB de 6.2%

El objeto de este capítulo fue el de dar una visión detallada del comportamiento que ha tenido en la última década la IED. Durante este estudio nos pudimos percatar de que a pesar de la apertura ya descarada en el 1994 los nuevos tratados entre otros factores los Estados Unidos siguen siendo el principal inversionista en México, esto es por más de la mitad de IED en el país, algo que es muy peligroso para la economía mexicana, no hay que olvidar por ejemplo el caso de las maquiladoras en 1975, año en el que sufrieron una fuerte crisis debido a la recesión norteamericana ocasionando un fuerte desempleo en la zona (la zona fronteriza del norte del país) de casi 50%. Encontramos también que hay ciudades y sectores donde se esta concentrando este tipo de inversión y como ya se ha mencionado es algo terrible ya que obstaculiza las limitaciones del mercado.

Tanto la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 73 y a la Ley de Inversión Extranjera en su artículo primero nos dicen que la IED debe contribuir al desarrollo nacional, más sin en cambio según lo presentado en este capítulo este tipo de inversión no ha servido de mucho, así que en nuestro cuarto capítulo buscaremos más a fondo lo que esta pasando el porqué no ha cumplido con la función de contribuir al desarrollo nacional, a pesar de la gran situación geográfica de México, sus ventajas competitivas, tratados internacionales etc.

CAPÍTULO IV. ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA HACER A LA IED COMO DETONANTE DE LA ECONOMÍA

IV.1. Ventajas competitivas

El diccionario Oxford de economía define la competitividad como “La capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios.”¹⁰⁸ Este concepto claramente incluye la noción de otros activos tangibles y intangibles en forma de tecnología y habilidades administrativas que, en su conjunto, actúan para incrementar la eficiencia en el uso de los insumos, así como la relación de productos y procesos de producción complejos.

Por otro lado otro concepto de la competitividad ha sido, identificada comúnmente con el dinamismo de los mercados. Por tanto, el análisis de la competitividad internacional, según esta definición, indicara que un país es competitivo internacionalmente a medida que aumenta su participación en los mercados internacionales.¹⁰⁹

De esta manera tal como lo señala Porter “Las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos”¹¹⁰ que en caso de México es lo que no está pasando con sus empresas esto significa de depender en forma excesiva de mano de obra barata y relativamente poco calificada como la fuente de competitividad a favor de la capacitación de los trabajadores y de una mayor introducción y a la difusión de innovaciones tecnológicas con el fin de incrementar la productividad en el uso de los factores de producción. En el caso de estudio de inversión extranjera las empresas que están ligadas a estas empresas extranjeras en México pueden sacar provecho previendo de insumos a las empresas y con ello creciendo ellas mismas.

El concepto de competitividad en los niveles de las empresas e industrias es relativamente claro y no causa polémica. El significado de la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (Precio, calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Así, la pérdida de competitividad se traduciría en una baja en las ventajas, menor participación del mercado y finalmente, el cierre de la planta.

La capacidad para competir se basa en una combinación de precio y calidad del bien o servicio proporcionados, de manera que cuando la calidad es la misma en mercados competitivos (estos, mercados con una cantidad importante de productores que en lo individual no tienen poder de fijar precios), los

¹⁰⁸ DAVID ROMO MURILLO, “competitividad en empresas e industrias”, en revista *Comercio Exterior*, Num. 3, México marzo de 2005, pág. 200.

¹⁰⁹ JAVIER JASSO Y ARTURO TORRES, Documento de trabajo, N,70, Centro de Investigación y Docencia Económica, pág. .5.

¹¹⁰ MICHAEL E. PORTER, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, (tr, Rafael Aparicio Martín), Ed. J. Vergara, Argentina 1991

proveedores seguirán siendo competitivos si sus precios son tan bajos como (ó mas) que los precios que sus competidores. Por otra parte las empresa que han logrado establecer una reputación de calidad superior pueden destacar del resto y mantenerse competitivas, incluso con precios mas elevados.

Así mismo las empresas mexicanas deben estar dispuestas a cooperar con compañías extranjeras en cuestiones en que la elaboración puede entrañar retornos elevados (por ejemplo, en investigación y desarrollo) por ello es necesario realizar inversiones y cooperar con empresas que son extranjeras ya que las empresas mexicanas también pueden salir beneficiadas y por lo tanto las empresas que forman parte de una industria competitiva tienden a verse beneficiadas en distintas formas al crearse un circulo virtuoso entre el desempeño de la empresa. Desde perspectiva de la producción los eslabonamientos permiten una mayor capacidad de respuesta y flexibilidad a los cambios en los requerimientos de mercado, tanto en cantidad como en las especificaciones de los productos.

Una razón que justifica el interés por la competitividad industrial se encuentra en que una industria presenta mas oportunidades para establecer esos eslabonamientos verticales, con efectos positivos en el desarrollo industrial del país. En el caso de las naciones menos avanzadas una vez que sea iniciado el proceso de ensamble de componentes importados (un valor agregado local reducido) y que este se ha arraigado, en el curso de la industrialización debe avanzar para incrementar el uso de insumos nacionales y fomentar eslabonamientos hacia atrás con proveedores del país. Tal proceso impulsa la difusión de tecnologías y conocimientos técnicos.

Siguiendo ha Battatet al punto, los eslabonamientos hacia atrás se definen como las (relaciones interpresaríaes en las que una compañía adquiere bienes y servicios como insumos de producción, en forma regular, de una u más compañías en la cadena de producción). Al proporcionar insumos para las empresas e industrias competitivas, los subcontratistas deberán atender preferencias superiores con respecto al diseño, las especificaciones técnicas, la calidad del producto y los tiempos de entrega. Además, la subcontratación puede permitir a las plantas aumentar su producción y beneficiarse de economías de escala. La naturaleza de la industria tiene un efecto importante en la tendencia a desarrollar eslabonamientos hacia atrás, la cuál aumenta cuando el producto final necesita diversos tipos de componentes o su manufactura requiere habilidades o tecnologías específicas.¹¹¹ Cuando la capacidad para proporcionar esos componentes dentro de la misma empresa es limitada, resulta inevitable la contratación de terceros es ahí donde entran las industrias nacionales en este caso mexicanas proporcionándoles estos insumos a las grandes empresas extranjeras.

¹¹¹ David Romo Murillo, Op. Cit.

Así mismo, y de conformidad con los círculos concéntricos multicitados, se debe reconocer del desempeño y el desarrollo de una empresa, se determinan en gran medida por las condiciones prevalecientes en su entorno, en especial las relacionadas con su proximidad geográfica inmediata.

El elemento regional en el estudio sobre la competitividad no puede ser exagerado. Una vez que el ambiente empresarial mejora (debido al aumento de infraestructura y a la mejoría de los centros de educación y los niveles de vida, u otras políticas gubernamentales explícitas formuladas para atraer inversiones a la región) Las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas específicas, dando origen a la formación de clusters (cúmulos) que, según Michael Porter, “son grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre sí por aspectos comunes y complementarios”.¹¹² En opinión de Porter, los cúmulos tienen el potencial de afectar de manera positiva la competitividad, sobre todo mediante los tres mecanismos siguientes:

- 1) Incrementando la productividad de las empresas o industrias constituyentes, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital (la proximidad física constituye a este resultado; por ejemplo, se puede mantener una reserva pequeña de insumos almacenados, ya que los proveedores evitan la corta distancia).
- 2) Elevando la Capacidad de innovación y, en consecuencia, el crecimiento de la productividad. Esto se debe a que resulta mas sencillo identificar las oportunidades de innovación dentro del mismo conglomerado. Una vez que se introduce una innovación en una empresa (ya sea un producto, en proceso de producción o práctica administrativa), se genera un efecto de demostración y se incrementa la probabilidad de que sea adoptado a otras empresas.
- 3) Estimulando la formación de nuevos negocios que expanden el conglomerado y, en consecuencia, dan mayor sustento a la innovación. Esto sucede debido a que se reducen las barreras de entrada, las oportunidades de negocios son mas fáciles de identificar dentro del conglomerado y es posible desarrollar relaciones interpersonales, facilitando la creación de nuevas relaciones proveedor – comprador.

Por otro lado la unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector. Un sector (fabricante o de servicios) es un grupo de competidores que fabrican productos y prestan servicios y compiten directamente unos con otros.

¹¹² Michael E. Porter, Op. Cit., pág. 553

El sector es el palenque donde se gana o se pierde la ventaja competitiva. Las empresas por medio de la estrategia competitiva, tratan de definir y establecer un método para competir en un sector que sea rentable que a la vez sostenible. No hay una estrategia competitiva universal y sólo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa particular. No todos los sectores ofrecen las mismas oportunidades para conseguir una rentabilidad sostenida, cada sector es un mundo singular y tiene su propia estructura singular también.

La estructura del sector tiene un especial significado en la competencia internacional por bastantes razones. En primer lugar crear diferentes requisitos para el éxito en diferentes sectores. Una de que las razones de que el ámbito competitivo sea importante se debe a que los sectores estén segmentados. Prácticamente en todos los sectores hay diferentes variedades de productos, múltiples canales de distribución y varios tipos diferentes de clientes.

Las estrategias genéricas ponen en claro que no hay un tipo de estrategia que sea apropiada para los sectores aun que decir verdad, diferentes estrategias pueden coexistir con todo el éxito en muchos sectores.

IV.2. Planeación

La planeación es para muchos autores y será una de los requisitos indispensables para el desarrollo de las economías. Pero qué es la planeación, nosotros creemos que es la previsión, ordenamiento sistematizado de los recursos con los cuales se cuenta, para un mejor desarrollo económico y así lograr un mejor nivel de vida respetando la democracia, soberanía y garantías individuales de cada individuo. Una definición oficial es la que nos proporciona Zorrilla.

“La planificación económica es la coordinación por medio de un esfuerzo consciente, sistemático y decidido, realizado por un órgano calificado de la sociedad, para alcanzar determinados objetivos generales o específicos. La planificación no es una simple técnica sino un proceso de participación activa y conciente de la actividad socioeconómica para lograr el bienestar de todos los miembros de la sociedad. La planificación es una categoría macroeconómica porque comprende el total de las fuerzas productivas del país, Parte de grandes agregados (PND) que se van desagregando en categorías menores (programas y proyectos). La planificación se debe realizar con base en ciertos objetivos o metas que se pretenda alcanzar. Por tanto, debe correspondencia entre los medios o instrumentos y los objetivos.”¹¹³

En nuestro país el encargado de un sistema de planeación es el ejecutivo federal con la ayuda de las secretarías de estado y desde luego con la participación democrática de los diferentes grupos sociales lo cual podemos ver

¹¹³ Zorrilla Arena Santiago, Op. Cit., pág. 178

plasmado en el artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos¹¹⁴ y el artículo 4 de la Ley de Planeación.¹¹⁵

Jan Tinbergen nos dice que una gran parte de los proyectos de inversión del gobierno tiene que ver con las actividades de un carácter general, tales como transportes, energía o educación, que necesitan casi todos los sectores de la vida económica y que sólo dependen en parte de los proyectos específicos del país, y es de importancia primordial para el conjunto de la economía el que se dirijan hacia los productos más deseables.

Como ya se observo nos enfrentamos con el muy difícil problema de la planeación económica, la búsqueda de buenos proyectos. Por regla general, los organismos oficiales no podrán resolver este problema por sí solos.

Para lograr buenos proyectos hay que estudiar las posibilidades que ofrece el país de una forma sistemática, haciendo un estudio general de los recursos nacionales; una descripción de las calidades del suelo en sus distintas regiones de los depósitos minerales, la infraestructura que se encuentre en la región y la capacidad técnica de la población. Con estos estudios puede intentarse estimaciones preliminares de los costos de producción para los recursos que mejores perspectivas ofrezcan, y a su vez estas estimaciones pueden convertirse en bases de computo más exactos por parte de las empresas privadas. Sería adecuado que los organismos oficiales o las universidades hicieran estudios de esta clase.¹¹⁶ Para complementar lo que propone Tinbergen necesitamos otro tipo de políticas más acorde al sistema en que vivimos con políticas para una economía abierta, globalizada.

Esta política según la CEPAL ha de basarse en una destinada a resolver los desequilibrios y desajustes.

“En primer termino, se han establecido las metas probables de crecimiento escogidas. En segundo lugar, se han fijado también objetivos respecto a la futura distribución del ingreso en consumo y ahorro, en consecuencia, el grado de esfuerzo de la comunidad para alcanzar una mayor capitalización. Se ha calculado luego el monto de las inversiones necesarias para llevar adelante cada hipótesis y, confrontando el monto de esas inversiones con el ahorro interno, se ha establecido la aportación de capital extranjero. Asimismo, se ha establecido un supuesto acerca del crecimiento de la capacidad para importar y comparando ésta con la demanda probable de importaciones, se ha fijado el monto necesario de las sustituciones que habrá que realizar para llevar adelante el programa.”¹¹⁷

¹¹⁴ Cfr. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*.

¹¹⁵ Cfr. *Ley de Planeación*.

¹¹⁶ JAN TINBERGEN, *La planeación del desarrollo*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1989, pág. 54-55.

¹¹⁷ Octavio Rodríguez, *Op. Cit.*, pág. 178

En esta primera parte se ha trabajado solo con cifras globales, entonces queda pasar al de cada una de los sectores de la actividad económica. Lo primero que habrá que determinar es cómo se repartirá la demanda futura entre los distintos bienes de consumo y que repercusión tendrá en la demanda de los bienes intermedios y de capital. Ya conocidas las futuras necesidades de bienes y servicios, deberá estudiarse qué parte de esas necesidades ha de ser cubierta con importaciones. El monto de la demanda en cada sector, menos la parte que se atiende a través de las importaciones dará las metas de producción que es necesario cumplir en cada rama de la actividad interna. A ello habrá que agregar las metas previstas para las actividades de exportación.

El paso inmediato será determinar las medidas que deberán aplicarse, para ello hay que hacer un análisis de cada sector con el fin de lograr un mejor aprovechamiento de los recursos existentes y fijar el monto y naturaleza de las inversiones que haya de realizar. Este estudio a los sectores deberá indicar cuál es el nivel de la productividad del trabajo y cuáles son las posibilidades de mejorarla. Ya como última etapa solo queda resolver dos grandes campos que es la determinación de la política económica que debe seguirse y la organización administrativa adecuada para la ejecución del programa.¹¹⁸

Cabe destacar que una vez puesto en marcha el programa, hay que estar revisando los resultados en determinados ciclos de tiempo, puesto que puede ser que los resultados no sean precisamente los esperados y hay que tratar de corregir estos errores con nuevas investigaciones y si es necesario cambiar las políticas para lograr alcanzar nuestras metas.

Algo muy importante que falta por mencionar es la concordancia que debe haber entre el Plan Nacional de Desarrollo y los programas de las entidades federativas ya que los primeros son a seis años y los segundos a cuatro. Un problema muy serio ya que cuando apenas logran ajustarse, ya sea la gestión del gobierno federal o de las entidades federativas, termina y hay que volver a empezar con lo que nunca se llega a nada.

Como podemos ver ya estamos hablando de inversiones extranjeras más sin en cambio solo la necesaria para ayudar a la economía nacional ya que el objetivo de esta política no sólo se concentra en la inversión extranjera, sino también en aumentar el coeficiente de ahorro y fomentar inversiones nacionales. La participación de las empresas transnacionales no debía ser generalizada sino orientada por el Estado y en sectores determinados de la economía, además lo ideal sería firmar acuerdos entre industrias para la participación conjunta, la asistencia tecnológica y la capacitación del personal.¹¹⁹

¹¹⁸ Ibid., pág. 177-180

¹¹⁹ DANIEL KERNER, “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana”, en *Revista de la CEPAL*, Num. 79. Abril de 2003, pág. 88

La CEPAL recomienda elaborar un código internacional de conducta para las empresas transnacionales. para lo cual era imperativo establecer o fortalecer las instituciones de la región que hicieran investigación y desarrollo o que facilitaran su transferencia.¹²⁰

La gravitación económica de las empresas transnacionales era tal que la CEPAL reconoció que “no cabe duda de que el futuro de la región necesariamente tendrá que contemplar distintos grados y modalidades de convivencia con este tipo de unidades económicas”.¹²¹

Aníbal Pinto reconoció que las empresas transnacionales habían llegado a cumplir un papel importante en los sectores más dinámicos de las economías latinoamericanas, pero también señaló que existía una “contradicción entre los objetivos transnacionales de esas empresas y los objetivos nacionales encaminados al logro de un estilo de desarrollo integrador y autónomo”¹²² para lo cual es necesario el código internacional de conducta ya antes citado.

IV.3. Tecnología

En los países en vía de desarrollo, el acceso a nuevas tecnologías es una de las condiciones para su industrialización. Es comúnmente aceptado que para esos países, la adquisición de conocimientos y experiencias en el campo de la ciencia y la tecnología aplicada es esencial para el desarrollo económico y para la expansión de la producción económica y desde luego México no es la excepción .

En la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales. Tampoco significa la importación de tecnología un incentivo para el desarrollo científico y tecnológico nacional, al hacer descansar la responsabilidad por este desarrollo en la empresa extranjera, se reduce la presión sobre los gobiernos para promover la investigación nacional.¹²³

Para explicar el proceso de desarrollo la CEPAL parte de la hipótesis de que la desigualdad entre el sistema económico mundial, se ensancha entre dos polos, entre el carácter desarrollado de los centros y subdesarrollado de la periferia. Esto se lo atribuye el progreso técnico, ya que esta brecha se da por que es más acelerado en los centros que en la periferia.

Nos habla sobre una tendencia al desempleo, a lo cual nos da algunos elementos que explican dicha tendencia; la escasa capacidad de ahorro (por lo cuál es necesario acudir a la IED) y de acumulación, relacionada con los bajos niveles de productividad e ingreso medio que predominan en la periferia; el tipo de

¹²⁰ Ibid. ,pág. 94

¹²¹ Ibid. , pág 93

¹²² Ibid. , pág 93

¹²³ Sepúlveda, Op. Cit., pág 27-28

tecnología que ésta se ve obligada a adoptar, cuya elevada densidad de capital y gran escala inciden negativamente sobre el empleo.¹²⁴

Por las condiciones no industrializadas de México, una considerable proporción de conocimientos y experiencias tiene que ser adquirida en el exterior. La tecnología foránea se obtiene, principalmente, mediante la importación de bienes de capital y productos terminados, por medio de la IED, y a través de contratos de licencia entre empresas establecidas en el país y los propietarios extranjeros de la tecnología. En el caso de México, se considera que esta última forma constituye el canal más importante de transmisión de tecnología. En efecto, se ha estimado que los acuerdos sobre servicios técnicos, los acuerdos de concesión de patentes, marcas de fábrica e innovaciones y procedimientos no patentados y los acuerdos sobre diseño y construcción, desempeñan una función básica en los procesos de transferencia tecnológica en México.

Sepúlveda también plantea el problema de la asimilación de tecnología importada, la cual nos dice debe adecuarse a las condiciones locales, nos plantea no existe una adaptación a la proporción de los factores en la importación de tecnologías modernas, lo que trae como consecuencia que los efectos de la industrialización sobre el empleo sea limitado.

Además menciona que en México las empresas utilizan tecnología que no es óptima al tamaño del mercado, lo que ocasiona un incremento en los costos de producción, puesto que se usa solo una parte de la capacidad instalada.¹²⁵

En los documentos de la CEPAL podemos encontrar muy bien explicado el problema que plantea Sepúlveda el cuál nos dice que un alza de salarios en la economía de los centros llevo a la creación de innovaciones tecnológicas destinadas a sustituir mano de obra por capital, a su vez estas técnicas llevaron a producir desocupación pero al mismo tiempo contribuían a absolverla, gracias al aumento de las inversiones inducido por los nuevos procedimientos de producción. Cuando los efectos de acumulación volvían a presionar sobre los salarios este ciclo se volvía a repetir pero ahora con una densidad de capital mayor. A su vez este mecanismo operó en los diversos sectores y ramas de actividad y el mismo resultado se extendió en todos ellos.¹²⁶

Con lo anterior podemos decir que el progreso técnico produce un aumento paulatino de la cantidad de capital por unidad de mano de obra y en una relativa homogenización de la densidad de capital en las diversas actividades productivas, algo que no esta de más mencionar es que al aumentar la densidad de capital mediante este ciclo aumenta también la productividad del mismo capital, de modo

¹²⁴ Octavio Rodríguez, Op. Cit., pág. 27-29

¹²⁵ Sepúlveda, Op. Cit., pág 93-112

¹²⁶ Octavio Rodríguez, Op. Cit., pág. 69-86

que su remuneración se puede mantener a niveles que no desalienten la acumulación.

Desde luego en los países de la periferia es muy diferente, la argumentación de la CEPAL respecto de la tendencia al desempleo podría describirse como sigue: “la acumulación de la periferia es de suyo exigua debido a los bajos niveles de productividad a ingreso; al traducirse en inversiones de elevada densidad de capital y gran escala, resulta insuficiente para absorber productivamente la oferta de la fuerza de trabajo que, por una parte, proviene del crecimiento vegetativo de la población y por otra, del desplazamiento de mano de obra desde sectores de baja productividad, a consecuencia del desempleo tecnológico provocado por esas mismas inversiones.”¹²⁷ “La Tecnología de alta densidad de los centros industriales se dice inadecuada en relación con la escasez relativa de recursos existentes en la periferia puesto que con ella se genera niveles de empleo y de ingreso social más reducidos que los que se alcanzarían utilizando técnicas de densidad óptima, de hallarse éstas disponibles. En resumen, la tecnología resulta inadecuada porque con ella no se logran los niveles de producción y empleo potencialmente alcanzables, dada cierto monto de recursos productivos.”¹²⁸

Por otro lado la inadecuación de tecnología esta supeditado al de heterogeneidad, pues las técnicas se consideran inapropiadas en virtud del carácter heterogéneo de la estructura productiva periférica, la inadecuación de la escala deprime al ritmo de crecimiento de la demanda de trabajo en el sector moderno, y la inadecuación de la densidad de capital obra sobre el ritmo de expansión de la oferta debida al desempleo tecnológico que se produce en el sector rezagado.¹²⁹

Otro problema relacionado con la dependencia tecnológica es el efecto desfavorable que la comercialización tecnológica produce en la balanza de pagos. Las remisiones por regalías y pagos por asistencia técnica han aumentado en forma creciente, sin que esto se compense con una tasa proporcional en los ingresos de nuevo capital o con un incremento en la capacidad exportadora de la industria nacional. Ello se debe al alto precio que paga la empresa instalada en México por la transmisión de tecnología el cual va acompañado de cláusulas restrictivas de diversa índole, que limitan desenvolvimiento industrial del país.

Esta situación se agrava más al advertir que la fuente de tecnología importada proviene principalmente de un país, en México de los Estados Unidos, esto por diversos factores como: el número de filiales de empresas norteamericanas operando en México, el vínculo estrecho entre los empresarios mexicanos y los exportadores norteamericanos de bienes de capital y equipo, la situación geográfica de México entre otros.

¹²⁷ Ibid., pág. 75

¹²⁸ Ibid., pág. 85

¹²⁹ Ibid., pág. 69-86

“Hay otras formas de pago no registradas

- 1) Costos indirectos de tecnología incorporada en bienes de capital y equipo por ejemplo por concepto de diseño y construcción.
- 2) Pago de tecnología por acciones de la empresa.
- 3) La concesión de funciones técnico-administrativas a los dueños de la tecnología.

Todos estos factores deben ser tomados en cuenta para el establecimiento de una política sobre importación de tecnología y el fomento de la industrialización nacional, así sea para contribuir, a aliviar la situación de una balanza de pagos deficitaria.”¹³⁰

En un país como el nuestro con una capacidad tecnológica no muy fuerte hay que recurrir a fuentes de tecnología externa para la expansión del sector industria, desde luego para ello hay que reglamentar una estrategia de materia de importación de tecnología, la cual debe tener como propósito: la determinación de fuentes alternativas de tecnología con el fin de lograr una mayor diversificación geográfica, establecimientos de mecanismos para el control de precios de la tecnología que se importa, un departamento que de información a las empresas nacionales de cómo decidir cuál es la mejor tecnología para esta misma empresa en términos económicos e industriales.¹³¹

En México contamos con la CONACYT la cual tiene por objeto formular y proponer las políticas nacionales en materia de ciencia y tecnología, asesorar a dependencias y entidades de la administración Pública federal así como a los organismos de los sectores sociales o privado que lo soliciten, promover y apoyar al desarrollo de la Red Nacional de Grupos y Centros de investigación y los proyectos de investigación científica y tecnológica de las universidades e instituciones públicas de educación superior.¹³²

Más sin embargo a pesar de todas las leyes en marcha no se ha logrado el objetivo de estas eso lo podemos ver en el informe sobre desarrollo humano de 2001 que clasifica a México en el grupo de líderes tecnológicos potenciales de acuerdo con el valor de un índice de desempeño tecnológico. El valor de tal índice, que ubica a México en el lugar 32 de un total de 72 países evaluados, es el más alto de los países latinoamericanos. Este resultado, sin embargo, se debe casi por entero al alto valor de las exportaciones con nivel tecnológico medio alto (cerca de 66% en 1999). Este grupo de productos incluye equipo eléctrico, electrónico y de telecomunicaciones. Son precisamente estas industrias las preferidas por los inversionistas extranjeros y las causantes del significativo incremento de las exportaciones manufactureras. México ha permanecido dependiente de las

¹³⁰ Sepúlveda, Op. Cit., pág. 106

¹³¹ Ibid., pág. 92-112

¹³² Cfr. Con la *Ley orgánica del consejo nacional de ciencia y tecnología*

importaciones de bienes de capital, los esfuerzos para alentar la difusión y la asimilación de tecnologías y el desarrollo de capacidades internas han sido débiles, por lo que el país sigue dependiendo de fuentes extranjeras de tecnología.¹³³

Lo que hace falta es una nueva industrialización que haga hincapié en la necesidad del progreso tecnológico. El imperativo es fomentar que las industrias absorban tecnología, para que puedan competir con el ámbito internacional. Aunque las empresas transnacionales puedan contribuir a fomentar las exportaciones en determinados períodos y sectores, la solidez de la posición de la región en los mercados internacionales depende de la existencia y del avance de empresas nacionales capaces de competir (solas o con aportes de capital extranjero) con las empresas que abastecen los mercados internacionales. La transformación productiva con equidad debe ocurrir en un contexto de alta competitividad internacional, sustentada en una incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico. Ello implica que debe reconocer la dimensión de aprendizaje y difusión de conocimientos disponibles a nivel internacional. Es preciso absorber tanto los adelantos tecnológicos como los de capital humano, a fin de mejorar la productividad, la competitividad y la equidad.¹³⁴

IV.4. El papel de la educación

Una reforma política como la liberalización del comercio puede acelerar el cambio estructural en una economía, causando una modificación exógena en la demanda relativa de los factores. Para algunos países en desarrollo, el resultado puede ser un incremento de la demanda en personal capacitado asociado con la adopción de una nueva tecnología extranjera disponible y de bienes de capital importados de menor costo. Un aspecto preocupante, sin embargo, es que, dada una distribución inicial de la educación sumamente sesgada, el ajuste de la oferta de personal capacitado pueda prolongarse, al igual que cualquier incremento transitorio en la desigualdad de los salarios producto de la capacitación.

David o' Connor resalta el papel de la educación para aumentar la flexibilidad con que la fuerza de trabajo responde al cambio estructural, con ingresos per cápita cada vez mayores, es probable que los niveles educativos también aumenten, de tal suerte que el efecto neto en los salarios relativos dependerá de las fuerzas relativas de los cambios en la oferta y la demanda de personal capacitado.

También confirma una fuerte complementariedad entre IED y capital humano, en la que el impulso del crecimiento derivado de la IED depende de un acervo mínimo de capital humano. Más aun, al parecer la IED tiene un importante efecto de atracción en la inversión nacional, por el que un incremento de un dólar

¹³³ DAVID ROMO MURILLO, "Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana", en revista *Comercio exterior*, Vol. 53, Num. 3, Marzo de 2003, pág. 243

¹³⁴ Daniel Kermer, Op. Cit., pág. 95-97

en la IED resulta un aumento de más de un dólar en la inversión total del país. Así pues, además de su positivo efecto en los niveles tecnológicos, la IED contribuye al crecimiento al aumentar en general las tasas de inversión.¹³⁵

Cuernavaca es una ciudad que tiene fama de poseer una alta calidad de vida. Lo que pocas personas conocen es que cuenta con uno de los niveles per cápita más altos de investigadores del país. Cuenta con 30 centros de investigación, la segunda concentración más alta de investigadores en el país, un gran número de premios de ciencia, y ahora se suma el Instituto Nacional de Ingeniería Genómica.

Recientemente Continental Tecnic, decidió instalar el centro de desarrollo de *software* de toda América en el municipio de Ayala. La decisión más importante para esta decisión es que encontraron capital humano calificado en el nivel que requerían para hacer la inversión.¹³⁶ Como podemos ver la educación no solo proporciona un mejor nivel de vida sino es un imán para las inversiones y por ende la creación de empleos mejor remunerados.

En entrevista con la revista *Negocios* el Subsecretario de programación del estado de Baja California nos habla de la importancia de invertir en educación ya que en este mundo globalizado no podemos quedarnos rezagados y ya no podemos apostar a promovernos por mano de obra barata, sino por mano de obra calificada.¹³⁷

IV.5. Las empresas nacionales

La innovación y la difusión tecnológicas se consideran un motor de crecimiento económico que permite adquirir ventajas competitivas sustentables a países y empresas por igual. Hay pruebas empíricas macroeconómicas de que las diferencias en la capacidad innovadora de los países se reflejan en el desempeño exportador, que en el actual mundo globalizado constituye una medida de competitividad internacional.¹³⁸

Según un estudio de la CEPAL las empresas innovadoras han adoptado comportamientos flexibles y están mejorando su capacidad de producción y comercialización, y han introducido cambios importantes en materia de integración vertical, abastecimiento de insumos, innovación tecnológica, sistemas incentivos salariales, técnicas de gestión y capacitación. Por lo tanto es importante que la política se traduzca en programas para estimular el mejoramiento de las

¹³⁵ DAVID O'CONNOR, "Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo: teoría y hechos" en revista *Comercio exterior*, Vol. 52, Num. 4, México abril de 2002, pág. 282-283, 293

¹³⁶ ESPECIAL, "Morelos: Desarrollo basado en capital humano" en revista *Negocios*, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004, pág. 36-37

¹³⁷ ANDRES TAMARIZ, "Desarrollar carreras para la industria del futuro" en revista *Negocios*, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004, pág. 12-14

¹³⁸ SALVADOR ESTRADA MONSERRAT, "La innovación en las empresas mexicanas: el caso de Guanajuato", en revista *Comercio exterior*, Vol. 53, Num. 10, México octubre de 2003, pág. 948

empresas. Al mismo tiempo, debe destacarse que la función más importante de la política es la de crear un clima económico estable en el que las empresas puedan planificar la inversión de largo plazo.¹³⁹

David Romo menciona algo muy importante a tomar en cuenta dado que tenemos una economía dependiente de inversión extranjera el dice que los países receptores de IED deben concentrar sus esfuerzos en apoyar a las empresas nacionales, así como intentos de éstas por aprender e interactuar con sus contrapartes extranjeras.¹⁴⁰

Gerardo Huber señala que los incrementos del valor de la producción y el número de los pequeños negocios se correlacionan de manera estrecha con mayores niveles de empleo, lo que permite una mejor distribución del ingreso y mayor desarrollo social, sin embargo la desarticulación de estas empresas con el resto del aparato productivo nacional, en especial con las orientadas al comercio internacional, la falta de apoyo crediticio y de asistencia técnica, y la poca información sobre las características de los mercados han impedido que aquéllas se integren a la economía nacional.

El reto actual de la economía mexicana es incorporarse de manera competitiva al proceso de globalización. Para ello se precisa la articulación y el fomento de las pequeñas empresas como entidades innovadoras vinculadas a la estructura de producción en áreas geográficas definidas y con posibilidades de formar parte de una red productiva.¹⁴¹

Los empresarios están concientes de que deben cambiar la forma de funcionamiento de sus empresas, pero no están seguros de qué cambios pulsar y cómo hacerlo. Esto muestra la importancia de proporcionar a las empresas apoyo técnico en prácticas de administración a través de redes públicas o privadas, ya que el costo para las empresas y aún más importante las dificultades para obtener información apropiada sobre las mejores prácticas de una determinada industria, han sido obstáculos para la introducción acelerada de transformaciones en gran escala. Esto sugiere que el gobierno tiene un papel que cumplir en el apoyo a programas que entreguen a las empresas información acerca de las mejores prácticas, sobre todo en diseño de plantas, mejoramiento de la calidad, sistemas de incentivos, capacitación, etc.¹⁴²

Las empresas no están olvidadas dentro de la ley mexicana y ello lo podemos ver en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. La autoridad encargada de la aplicación de esta Ley es la Secretaría de Economía quien, en el ámbito de su competencia,

¹³⁹ CARLA MACARIO, “La reestructuración en la industria: los casos de Chile, México y Venezuela”, en *Revista de la CEPAL*, Num. 73, Abril de 2001, pág. 95

¹⁴⁰ David Romo Murillo, Op. Cit., pág. 231

¹⁴¹ GERARDO HUBER BERNAL, “Apertura comercial y política industrial para las pequeñas empresas en México” en revista *Comercio exterior*, Vol. 55, Num. 4, México abril de 2005, pág. 301-303

¹⁴² Carla Macario, Op. Cit., pág. 95-111

celebrara convenios para establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, entre la autoridades federales estatales y distrito federal y municipales, para propiciar la planeación del desarrollo integral de cada entidad federativa, del distrito federal y de los municipios, en congruencia con la planeación nacional.

Algo muy importante dentro de esta ley es que establecerá las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de las empresas así como la elaboración de políticas con visión de largo plazo y crear las condiciones para la creación de cadenas productivas.¹⁴³ Lamentablemente como ya pudimos ver las leyes en este país solo están de adorno ya que no cumplen con los objetivos para lo cual están destinadas.

Afortunadamente aún existen instituciones preocupadas por el desarrollo del país, entre estas encontramos a la Universidad de Baja California está universidad cuenta con un método empleado para otorgar asistencia técnica a las microempresas marginadas por medio del servicio social universitario. De acuerdo con los datos del Censo Económico de 1999, en México 99% de las unidades económicas son micro y pequeñas empresas.

Para los microempresarios es difícil entender las reglas financieras de los bancos, las tecnologías electrónicas, las reglas de los mercados y las técnicas de medición de la productividad. Necesitan un traductor que con asistencia técnica les permita entender la política económica y transformar la política industrial en una decisión de inversión o producción bien tomada en el vasto mundo de la microempresa. En esta tarea de propiciar el aprendizaje empresarial en México, las instituciones de educación superior ofrecen un gran potencial ante las necesidades del desarrollo,¹⁴⁴ y el claro ejemplo lo podemos encontrar dentro de la Universidad de California.

En la revista expansión Ernesto Flores nos recalca sobre la existencia de pymes eficientes las cuales son vitales para un programa de industrialización de un país, pues desempeñan, entre otros, el papel de proveedoras de las piezas y componentes necesarios para las grandes industrias y contribuyen al empleo y a la capacitación de trabajadores y empresarios.

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI) señala que las empresas pequeñas y medianas que habría que apoyar, son las que pueden producir piezas y componentes intermedios que a su vez puedan ser utilizados por otros fabricantes o las que sean capaces de elaborar

¹⁴³ Cfr. Con la *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*

¹⁴⁴ ALEJANDRO MUNGARAY Y OTROS, "Micronegocios rentables en Baja California" en revista *Comercio exterior*, Vol. 52, Num. 8, México agosto de 2002, pág. 710-711

productos finales susceptibles de ser vendidos en los mercados nacionales o extranjeros a precios que puedan resultar competitivos.¹⁴⁵

IV.6. La incorporación de México a la economía internacional

Desde los ochentas las autoridades mexicanas pusieron en práctica una estrategia de reposicionamiento del país en el contexto internacional. Con la adhesión al GATT en 1986; su incorporación al foro de la APEC en 1993; su ingreso a la OCDE en 1994; la suscripción de varios tratados de libre comercio con países de América Latina; la implementación del TLCAN EN 1994; El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea suscrito en 1997 y el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea cuyas negociaciones concluyeron en 1999.

Todas estas medidas tuvieron en común el propósito de adaptar la economía mexicana a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales globalizadoras especialmente las de Estados Unidos. La incorporación de la economía al bloque norteamericano obedece primordialmente al reto de mejorar su competitividad en el exterior que se le plantea a México ante un nuevo orden industrial internacional, por una parte y, por la otra, al echo de que el país resultaba conveniente para las empresas transnacionales norteamericanas pues les permitía aumentar su competitividad con respecto a Japón y la Unión Europea.

Para las empresas la liberalización del comercio fue una oportunidad para comprar una mayor variedad de insumos, frecuentemente de mejor calidad y de menor costo, El uso de insumos importados ha tenido gran importancia en la estrategia de las empresas para ser más competitivas.¹⁴⁶

Se espera que los flujos europeos de inversión extranjera directa se incrementen, en parte motivados por el potencial de México como plataforma de exportación hacia el área del TLCAN y América Latina. Ello contribuiría a un financiamiento más sano del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que desde los ochenta ha sido el detonador de las crisis recurrentes vinculadas con el desequilibrio del sector externo.¹⁴⁷

Como podemos ver México es un país atractivo para los inversionistas porque además de contar con un mercado domestico de 100 millones de personas cuenta con tratados comerciales que le permiten tener acceso a los mercados de norte y Sudamérica, adicionalmente a que los tratados con la Unión Europea y

¹⁴⁵ ERNESTO FLORES VEGA, “la sobrevivencia de las pymes”, en revista *Expansión*, Num. 670, México julio de 1995, pág. 67-70

¹⁴⁶ Carla Macario, Op. Cit., pág. 102

¹⁴⁷ CEPAL, “La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe”, Informe 1999 Presentado en conferencia de prensa en México DF., 18 de enero de 2000, pág. 102-107

Japón (México tiene una red de tratados firmados con 42 países) posibilitan que las industrias cuenten con insumos de cualquiera de esos países libres de aranceles.¹⁴⁸ Un claro ejemplo lo encontramos en las firmas maquiladoras que tuvieron el incentivo adicional de vender un porcentaje creciente de su producción en el mercado mexicano, con la formalización del TLCAN y la posibilidad de importar materias primas e insumos libres de impuestos.¹⁴⁹

Esta estrategia de adoptar a la economía mexicana al mundo globalizado lamentablemente fue muy apresurada ya que tuvimos primero que habernos preocupado por tener en el país una industria capaz de competir con las grandes empresas extranjeras hoy solo nos queda aprovechar los flujos de inversión extranjera explotando sus estrategias conocimientos y la tecnología adecuada para con ello formar cadenas productivas en el país. A

IV.7. Los impuestos dentro de la IED

Los impuestos forman un papel muy importante dentro de cualquier economía, de ellos depende mucho el bienestar que pueda tener la sociedad ya que gran parte de estos se invierte en el gasto social más sin embargo las empresas han adoptado técnicas para poder evadirlos, lo que es uno de los principales problemas que atañen con respecto a las inversiones extranjeras. A continuación explicaremos algunos impuestos que consideramos serían prudentes para evitar la evasión y las crisis.

IV.7.1. El impuesto unitario

La IED en los países en desarrollo ha venido creciendo a un ritmo sin precedentes, y la rentabilidad de los negocios de las empresas extranjeras que invierten en regiones pobres es extraordinariamente alta. No obstante, las empresas transnacionales pagan cada vez menos impuestos, perjudicando en particular a los países en desarrollo, según la CEPAL ha estimado que estos pierden ingresos de por lo menos 35.000 millones de dólares anuales debido a prácticas de evasión fiscal.¹⁵⁰

Datos correspondientes a sociedades estadounidenses revelan que la rentabilidad media de las actividades de estas empresas en el África subsahariana en los últimos cinco años superó el 25%. En otras palabras, ellas recuperan la inversión inicial en solamente cuatro años.¹⁵¹

¹⁴⁸ ABIGAIL HERNÁNDEZ G., “Atrae México inversionistas extranjeros” en revista *Negocios*, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004, pág. 4-5

¹⁴⁹ CEPAL, Op. Cit., pág. 117

¹⁵⁰ ANDREW MOLD, “Una propuesta de gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales”, en *Revista de la CEPAL*, Num. 82, Abril de 2004, pág. 37

¹⁵¹ *Ibid.*, pág. 38

Lamentablemente el sistema actual esta fallando en lo que respecta a la equidad. Falla la equidad interna porque dentro de cada país los asalariados tienen que financiar cada vez más con impuestos la mayor parte del gasto público, mientras el capital con movilidad internacional se beneficia por la reducción de tasas impositivas efectivas, y falla la equidad internacional en la medida en que hay pruebas de que los impuestos sobre los ingresos recaudados en relación con las actividades de las empresas transnacionales han venido disminuyendo más rápidamente en los países en desarrollo que en los países industrializados. En efecto, los únicos ganadores en todo esto son las propias empresas transnacionales.

Uno de los métodos principales que utilizan las empresas transnacionales para trasladar sus ingresos a jurisdicciones con impuestos bajos y de esa manera reducir las tasas impositivas efectivas, es el de recurrir a los precios de transferencia. Mediante la manipulación de los precios en las transferencias de bienes y servicios dentro de una misma empresa se busca disminuir las obligaciones tributarias en los países que tienen altas tasas impositivas marginales, y aumentar las ganancias en los países donde las obligaciones tributarias son bajas. Mas del 80% de las empresas transnacionales incluidas en un estudio admitieron haber sido objeto en algún momento de una investigación de sus precios de transferencia por parte de las autoridades tributarias locales o extranjeras. Si bien se trata en un principio de una practica ilícita, en los hechos es muy difícil que las autoridades impositivas controlen el manejo de los precios de transferencia.¹⁵²

Además, cuando se manipulaban los precios de transferencia para declarar ganancias inferiores a las reales, los gobiernos sufrían una pérdida importante de ingresos fiscales, del orden de los 10 millones de dólares anuales.¹⁵³

Vernon hace una cita donde se comenta que en el mundo real, las ganancias asignadas a cada país por una empresa transnacional son normalmente un artificio cuya magnitud se determina principalmente en función de los precedentes y de la capacidad de argumentación de los abogados y los contadores, lo menciona como una ficción que se está volviendo insostenible con rapidez y a la vez muy onerosa para los países receptores.¹⁵⁴

Por ejemplo, tanto Maytag como General Electric fabrican electrodomésticos de cocina, pero mientras la primera pagó 35% de sus ganancias por concepto de impuestos entre 1996 y 1998, General Electric pagó solamente 8.1%. Este ejemplo refleja trucos competitivos que resultan injustos para los accionistas.¹⁵⁵

¹⁵² EDEN, L., "*Multinacionales influyentes*", Toronto, University of Toronto Press, Estados Unidos 1998.

¹⁵³ LALL, S. Y P. STREETEN, "inversiones extranjeras, transnacionales y desarrollo de los países" Londres 1977, Mac Millan, pág. 153

¹⁵⁴ EDEN, Op. Cit , pág. 40

¹⁵⁵ Mc INTYRE R. Y T. NGUYEN, "*Entrada de corporativos texanos en los noventas*", Washington, DC. 2000, Institute on Taxation and economic policy, octubre

Se ha creado una propuesta de crear un sistema diferente para gravar las utilidades de las empresas transnacionales: los impuestos unitarios. Estos aplican un método nocional de asignación de las utilidades mundiales, en lugar de basarse en las ganancias declaradas por cada una de las filiales. Esto tiene sentido porque el objetivo de las empresas transnacionales es maximizar las ganancias del grupo. A los administradores de las empresas normalmente les es indiferente el lugar de la red transnacional en el que esas ganancias se generan. En un sistema de impuestos unitarios, el monto de los impuestos sobre las ganancias que debería pagarse en cada país se determinaría de acuerdo con algún criterio, como la participación de cada filial en las ventas, los empleos o los activos a nivel mundial.¹⁵⁶

Con la aplicación de impuestos unitarios es probable que las empresas que saldrían perdiendo serían precisamente aquellas que los países en desarrollo no deberían interesarse en atraer, empresas sumamente móviles a las que no les importan demasiado los servicios existentes en los países receptores, y que probablemente no harían una contribución importante en el desarrollo. En este sentido, un sistema de impuestos unitarios podría incluso mejorar la calidad de la inversión extranjera recibida.

Una gran ventaja para las empresas al aplicar impuestos unitarios es que simplificaría sus prácticas contables y les permitiría dedicar un tiempo administrativo valioso a fortalecer sus ventajas competitivas, además les traería muchos otros beneficios derivados del gasto público en infraestructura, programas sociales, etc. Al mejorarla salud y la educación de sus empleados, las empresas transnacionales podría también salir beneficiadas por un aumento de la productividad.¹⁵⁷

Se ha aducido con frecuencia que una forma de minimizar la asignación abusiva de precios de transferencia como la ya mencionada consiste en exigir la formación de empresas mixtas, ya que es muy difícil que los socios locales acepten la transferencia de grandes cantidades de ingresos al exterior, desafortunadamente los códigos de inversión está haciendo cada vez más difícil imponer esa exigencia a las empresas transnacionales.¹⁵⁸

El otro medio al que recurren las empresas transnacionales para reducir la tasa efectiva de los impuestos que pagan consiste en presionar a los gobiernos para que rebajen los gravámenes al capital con movilidad internacional. Esta tendencia puede verse claramente en las tasas establecidas por ley del impuesto sobre las sociedades. Anteriormente, los países solían gravar el ingreso neto de las sociedades con tasas marginales que oscilaban entre 30% y el 50%,

¹⁵⁶ Andrew Mold, Op. Cit. , pág. 40

¹⁵⁷ Ibid., pág. 49

¹⁵⁸ FRYNAS,J.” *¿Es la política de inestabilidad perjudicial para los negocios?*”, *El caso en Nigeria*, Saint Andrews,1998, University of Saint Andrews, pág. 20

actualmente pocos países aplican a las sociedades tasas impositivas superiores al 20%.¹⁵⁹

Afortunadamente, la preocupación por la evasión fiscal es compartida tanto por los países en desarrollo como por los países industrializados. La globalización de los mercados está generando el temor de que las formas tradicionales de recaudación fiscal peligren cada vez más. Las empresas transnacionales podrían estar más dispuestas a aceptar un sistema de impuestos unitarios si las tasas básicas fueran más bajas. Desde el punto de vista de los gobiernos también podrían ser preferible tener una tasa más baja, pero una recaudación más eficiente.

IV.7.2. El Impuesto Tobin

Uno de los principales problemas económicos de este nuevo siglo y una de las causas más importantes de las crisis sucesivas que se han visto en el mundo en los años recientes es ni más ni menos que la especulación financiera. Hoy existe un movimiento de gran envergadura a escala mundial que propone crear una balanza a la especulación y que sea el punto de partida para reformar el sistema financiero mundial, este es el impuesto Tobin, un gravamen a las transacciones de divisas. (Es importante mencionar que la aplicación de este impuesto sería principalmente para los capitales golondrinos).

Hace más de 27 años, James Tobin, premio Nobel de Economía, escribió un artículo en el que propuso gravar las transacciones de divisas que se realizan en el mundo con un impuesto muy pequeño, menor a un punto porcentual, entre 0.1 y 0.25%. Ello, como parte de una reforma al sistema monetario internacional.¹⁶⁰

Este impuesto consiste en gravar con un porcentaje mínimo todas las transacciones cambiarias, para detener la especulación sobre el tipo de cambio. La idea es crear un impuesto sobre las operaciones de cambio cuya tasa debe ser baja, para penalizar solamente las operaciones puramente especulativas de ida y vuelta a muy corto plazo entre monedas, y no a las inversiones.

Si hace 27 años el fenómeno parecía preocupante, hoy se ha convertido en la plaga número uno de la economía mundial la especulación financiera es sin duda, actualmente, el principal problema económico de este nuevo siglo y una de las causas más importantes de las crisis sucesivas que se han visto en el mundo en los años recientes.¹⁶¹

¹⁵⁹ CAVES, "*Empresas multinacionales y análisis económico*", Segunda edición, Cambridge, Massachusetts 1996, Cambridge University Press, pág. 189

¹⁶⁰ TOBIN, JAMES, "A Proposal for International Monetary Reform", Vol. 4, *Eastern Economic Journal* 153-159 (1978).

¹⁶¹ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/46/tobin.htm>

En años recientes la primera crisis fue la mexicana en 1994-1995, después vino la del sureste asiático en 1997 que se inició en Tailandia pero involucró a Indonesia, Malasia, Filipinas y Corea del Sur; posteriormente la de Rusia en 1998 y luego Brasil en 1999 y Argentina en los últimos años. En todas ellas, sin duda, se presentó un esquema similar: pérdida de confianza y una brusca salida de capitales especulativos; crisis de balanza de pagos; agotamiento de las reservas; devaluación; alza de las tasas de interés; quiebra de empresas y bancos; intervención del FMI, y depresión general de la economía.¹⁶²

En respuesta al acuerdo de la Cámara de Senadores del 19 de noviembre de 2002, sobre la tasa tobin, Valentín Villa Blanco (Jefe de la Unidad de Política de Ingresos de la Subsecretaría de ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) responde que es importante mencionar que para hacer factible la aplicación de este impuesto, sería necesario lograr un acuerdo amplio entre la mayor parte de los países del mundo con el fin de implementarlo simultáneamente con una misma tasa, así como definir cuales transacciones serían gravadas.

Indica que, establecer de manera unilateral este impuesto permitiría que los inversionistas y especuladores realizaran sus transacciones cambiarias en los países en los que éstas no se gravaran o se hicieran con tasas menores, reduciendo con ello la actividad económica y dejando de captar inversiones tan importantes para lograr el crecimiento económico.

Así mismo, los inversionistas internacionales serían gravados dos veces, tanto al invertir en el país, como al recibir los dividendos de sus inversiones, desincentivándose también la inversión extranjera de largo plazo.¹⁶³

Por el contrario nosotros creemos que a mayor frecuencia de las transacciones, mayor carga supone el impuesto. Así, se pretende desincentivar las transacciones a corto plazo (por lo regular capitales especulativos), sin perjudicar el comercio internacional, los flujos de capital a largo plazo, ni los ajustes en el valor de las monedas como consecuencia de cambios en la economía real.

Es muy importante implementar este impuesto ya que la inestabilidad económica esta presente a cada momento. Basta un movimiento repentino de los especuladores para poner en peligro a las principales economías del mundo, ocasionar quiebras masivas y terminar con años de esfuerzos en todo el planeta.

Dicho impuesto, precisamente por ser tan reducido, no afectaría las inversiones productivas, ni el comercio de mercancías y servicios, ni las operaciones de largo plazo. En cambio, reduciría los incentivos para la especulación de corto plazo, dando mayor estabilidad a las tasas de cambio.¹⁶⁴

¹⁶² Ibid.

¹⁶³ http://www.senado.gob.mx/gaceta.php?&lk=142/1ComPermOficioSHCP_tasa_tobin.html

¹⁶⁴ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/46/tobin.htm>

Los fondos obtenidos por este impuesto, podrían ayudar a crear programas de ayuda contra la pobreza para las regiones más necesitadas, más centros de investigación o un fondo de ayuda emergente para estabilizar los mercados y prevenir situaciones de crisis.

De no llegarse a un acuerdo internacional, que es lo más probable debido a que la propuesta del impuesto Tobin se enfrenta a intereses poderosos y a una ideología dogmática que no acepta desviaciones ni concesiones ya que solo favorece a los intereses de unas cuantas naciones hegemónicas, proponemos la alternativa de implementar el impuesto solo en México, pero para que las empresas transnacionales no sean gravadas dos veces solo sería cobrado el impuesto a la salida de capitales.

Como ya se menciona tal vez muchas empresas dejarían el país, pero solo aquellas a las que no les interesa el desarrollo del país las que son sumamente volátiles, desde luego las transnacionales que realmente deseen ganar preferirían México para invertir al percatarse que el país cuenta con una buena planificación, infraestructura moderna y una mano de obra calificada lo cual les proporcionaría mejores rendimientos.

IV.8. Las cadenas productivas en México

Uno de los objetivos de la apertura de los mercados de México a la competencia internacional era que el sector manufacturero impulsara el crecimiento económico por medio de las exportaciones. Con la exposición de las empresas a la competencia internacional se buscó fomentar la eficiencia, la productividad y los nuevos modos de organización que permitieran aumentar su capacidad exportadora y generar un círculo vicioso de crecimiento interno, como lo hicieron los países del sudeste asiático. Más sin embargo en cambio la internacionalización impuso la búsqueda de insumos que reunieran los requisitos de precio, calidad y servicio para elaborar bienes competitivos en los mercados mundiales, lo que provocó que los insumos importados desplazaran a los nacionales. Ello ocasionó que las micros y pequeñas empresas, que operan con tecnología tradicional y productividad y eficiencia bajas, quedaran marginadas de dichos beneficios y de su incorporación a las cadenas productivas.

Pero qué son las cadenas productivas, la definición oficial que tenemos en México la podemos encontrar en la Ley para el Desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y como ya mencionamos el órgano encargado de ver que los objetivos de esta ley se cumplan es la Secretaría de Economía, la definición dice así:

“Cadenas productivas: Sistemas productivos que integran conjuntos de empresas que añaden valor agregado a productos o servicios a través de las fases del proceso económico.”¹⁶⁵

¹⁶⁵ Cfr. Con la *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*

Más sin embargo no se ha logrado el encadenamiento, la desarticulación de las pequeñas empresas con el aparato productivo nacional, en especial con las orientadas al comercio internacional, la falta de apoyo crediticio y de asistencia técnica, y la poca información sobre las características de los mercados han impedido que aquéllas se integran a la economía nacional.¹⁶⁶

México y Corea crearon importantes industrias automotrices que son internacionalmente competitivas, sin embargo, la coreana exporta a todos los mercados, está basada en empresas nacionales (en asociación con extranjeras) y tiene encadenamientos nacionales muy significativos, mientras que la mexicana exporta solo al mercado norteamericano (tristemente ya que tenemos 42 tratados firmados en el mudo), es dominada por empresas extranjeras y tiene encadenamientos nacionales limitados.¹⁶⁷

Las grandes empresas estadounidenses, como IBM y Hewlett Packar (ambas instaladas en Jalisco), han incrementado significativamente su capacidad de ensamble y subensamble. En 1998, IBM montó 800 000 computadoras portátiles y 500 000 PC en sus plantas de El Salto, en Jalisco. El 95% de la producción fue exportado. No obstante, el valor agregado sigue siendo reducido; si bien IBM ha podido desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, Hewlett Packard importa prácticamente la totalidad de las partes y componentes requeridos para ensamblar sus PC en Jalisco.

Nos parece importante ahondar más en el caso de IBM ya que es uno de los mejores ejemplos que muestra la eficacia de la inversión extranjera, tanto así que fue de las primeras empresas que se les concedió el 100% de capital extranjero

La IBM en México comenzó sus operaciones en el DF en 1957. Se dedicaba exclusivamente a producir y comercializar máquinas de escribir y sus cintas. En 1975 las operaciones de manufactura se trasladaron a una planta ubicada en el corredor industrial de Jalisco, en el municipio de EL Salto, cerca de Guadalajara, donde se continuó fabricando máquinas de escribir.

El 9 de febrero de 1983 anunció el proyecto de fabricar computadoras en el país. Los primeros equipos fueron sistemas/36, que poseían la más alta tecnología propuesta por el corporativo. La planta de ensamblado de computadoras inició sus operaciones con 100 trabajadores, para 1997 ya eran 3000.

Según el director del área de tecnología y manufactura de IBM, los costos de producción en México son menores que los de otras plantas de la corporación y, además, la calidad del trabajo manual cumple con los estándares

¹⁶⁶ Gerardo Huber Bernal, Op. Cit., pág. 301

¹⁶⁷ CEPAL, Op. Cit., pág. 116

internacionales de productividad y calidad señalados por la transnacional. Esto sitúa a la planta del Salto en una posición estratégica dentro de la corporación, ya que complementa a otras de la IBM en el mundo con componentes requeridos para el ensamble final de equipo.

Los procesos de manufactura y de tecnología se elaboran en San José, California. Los ingenieros mexicanos se dedican a adecuar y mejorar los procesos, así como a disminuir los costos, ellos no diseñan tecnología ni manufacturas, sino que buscan hacer más eficiente el uso de la mano de obra y disminuir los desperdicios.

A partir de 1980 la IBM en Jalisco ha transitado un proceso de transformación intenso, de una planta de fabricación de productos electromecánicos a una organización de manufacturas de productos y servicios de tecnología de punta. A partir de 1982 se inició una nueva época en la industria informática nacional, la IBM encabezó la creación del Programa de Desarrollo Horizontal de la industria electrónica, que pretendió acaparar el mercado de computadoras personales en México, a fin de preparar y actualizar a técnicos e ingenieros mexicanos, así como a proveedores nacionales, en la más avanzada tecnología en la industria de computadoras.

El Programa de Fomento para la Fabricación de Equipos de Computo, sus Unidades Centrales y Equipos Periféricos, emitido en 1981, tuvo el objeto de generar nuevas industrias. El mecanismo consistía en establecer negociaciones con empresas transnacionales para el aprovisionamiento de insumos y tecnología para la industria de la computación. Los inversionistas mexicanos se asociaron con Hewlett Packard, Apple, NCR y Honeywell, en proporciones de inversión de capital de 49 a 51 por ciento. Con este programa se buscaba que los fabricantes nacionales satisficieran la demanda de microcomputadoras para los próximos años.

Ante el entorno de competencia, la IBM requería que la inversión extranjera aumentara a 100%. Como apoyo a su solicitud prometió utilizar la más actualizada tecnología mundial disponible, así como proporcionar al gobierno nuevas técnicas y herramientas de productividad que respondieran a las necesidades prioritarias del país. Al mismo tiempo, la empresa se sumó al esfuerzo de industrialización nacional al anunciar que promovería la transferencia de tecnología mediante el entrenamiento de técnicos mexicanos y el desarrollo horizontal de proveedores nacionales.

En 1985 se autorizó a la IBM de México la nueva composición de capital. La condición que se impuso a la IBM para que se constituyera con capital 100% externo fue que impulsara y respetara el Programa Nacional de Proveedores, para proteger los productos nacionales tanto en el ámbito nacional como internacional y, remplazando a los proveedores de Japón, crear nuevas redes industriales. Se busca que los fabricantes mexicanos con quienes IBM establece relaciones

comerciales, los denominados Asociados de Negocio, se constituyan en Proveedores Clase Mundial.

Dos empresas participaron en este proyecto, Adelantos Tecnológicos (Adetec) y Cherokee. La IBM firmó un convenio con la primera para elaborar tarjetas electrónicas, en una fabrica cercana a la planta IBM. La segunda, por su rápido crecimiento, en la actualidad compite en los mercados internacionales con fuentes de poder, reguladores de corriente directa y unidades de respaldo con baterías para fallas de energía. En 1988 se agregaron a la lista de proveedores empresas que surten cubiertas, chasis, reguladores, fuentes de poder, tarjetas de memoria y cables. El reto para los proveedores de la IBM consiste en proporcionar productos y servicios con cantidad, calidad y precio que estén al parejo de los países con los cuales se compite.¹⁶⁸

Las firmas asiáticas, también han incrementado su base productiva en territorio mexicano para así cumplir con las normas de origen establecidas para el mercado norteamericano. Incluso algunas de ellas ensamblan para empresas estadounidenses computadoras que se venden en el mercado del TLCAN. Desde la perspectiva del desarrollo de la economía nacional, la gran dificultad de estas actividades sigue siendo el muy limitado valor agregado mexicano, el reducido encadenamiento con al resto de la economía local y la alta concentración de las exportaciones en el mercado norteamericano.

Desde una perspectiva macroeconómica se han obtenido varios éxitos, especialmente en materia de exportaciones y atracción de IED (todo esto debido a la apertura económica y los tratados de libre comercio) y, en menor medida, de crecimiento del PIB. Por otra parte, desde una óptica sectorial, México se caracteriza por una creciente polarización de su estructura económica. Así, un relativamente pequeño grupo de empresas (en su mayoría extranjeras) ha liderado el aumento del PIB y de las exportaciones a través de la IED, con importantes efectos en cuanto a la modernización de un segmento de la economía (los manejados principalmente por capital extranjero). Sin embargo estas empresas, que hacen uso intensivo de capital y comercio intraindustrial, en general generan pocos empleos calificados y su encadenamiento con el resto de la economía es todavía muy reducido.¹⁶⁹

Como podemos ver la Secretaría de Economía no servido de gran ayuda para logran un encadenamiento entre las empresas nacionales y transnacionales muy por el contrario como ya se indico las empresas del extranjero son las que se están aprovechando de las grandes inversiones extranjeras que llagan al país. Una opción para que dicha integración se lleve acabo es la conformación de redes de subcontratación que a partir de la asociación les generen cadenas

¹⁶⁸ RAQUEL PARTIDA, "La restructuración tecnológica en México: el caso IBM", en revista *Comercio exterior*, Vol. 47, Num. 8, México agosto de 1997, pág. 680-688.

¹⁶⁹ *Ibid.*, pág. 122-137

productivas y sean competitivas en el mercado globalizado.¹⁷⁰ Así como también un departamento encargado especialmente en la visita a las micros y pequeñas empresas que se encargue de hacer un diagnóstico de las mismas y con esto poder asesorarlas, como ya se menciona ello lo pueden hacer las instituciones de educación a través del servicio social.

IV.9. Inversión extranjera en el corto y el largo plazo

Una cuestión que provoca la natural preocupación de los países receptores de capital, tiene que ver la ausencia de una fecha fija de terminación en las operaciones de la empresa extranjera. Una vez instalada, la inversión foránea funcionará por un plazo indefinido, disminuyendo gradualmente la aportación de capital nuevo e incrementando el envío al exterior de utilidades, regalías y pagos por asistencia técnica.

Al principio, es posible que un país en desarrollo reciba un mayor volumen de capital que el remite, pero con el tiempo lo más probable es que el balance le sea desfavorable. Ello sucede así por una razón obvia, la inversión extranjera no puede beneficiar, en el largo plazo, a la balanza de pagos del país exportados de capital y a la del importador de capital, es evidente que el saldo positivo ha resultado ser para el primero.¹⁷¹

Para dar un ejemplo muy claro no tenemos que ir tan lejos, mientras las empresas extranjeras que operan en México remitieron a sus casa matrices mil 372.9 millones de dólares de utilidades durante 2003. En ese año, las nuevas inversiones foráneas en el país sumaron 2 mil 651.1 millones de dólares, según cifras del Banco de México. Esta información proporcionada por la CEPAL y el FMI revela que América Latina y el Caribe dejó de ser un destino importante para la IED pero no así la rentabilidad que las transnacionales tienen en la zona.¹⁷² Como nos podemos dar cuenta aproximadamente la salida por ganancias equivale a dos terceras partes de los recursos que ingresan.

La globalización creciente de la producción internacional confiere enormes beneficios a las empresas transnacionales. Con las facilidades que lea han otorgado la liberalización y los programas de ajuste estructural, han podido entrar en mercado nuevos de países en desarrollo y han participado en programas de privatización, comprando activos públicos a menudo a precios sumamente favorables. En vista de las oportunidades disponibles, y contrariamente a la opinión popular, la rentabilidad en las regiones en desarrollo puede ser extraordinariamente alta. Por ejemplo como ya mencionamos las empresas

¹⁷⁰ Gerardo Huber Bernal, Op. Cit., pág. 301

¹⁷¹ Sepúlveda Amor Bernardo, Op. Cit., pág. 41

¹⁷² ROBERTO GONZALES AMADOR, "Baja en AL la inversión extranjera, pero se eleva salida de ganancias de transnacionales", en diario *La jornada*, México DF., 23 de mayo de 2004

estadounidenses en el África recuperan su inversión inicial en tan solo cuatro años.¹⁷³

Una medida para limitar la permanencia de ese inversión en el país sería imponer ciertas condiciones en materia de plazos de terminación, por ejemplo darles 10 años de permanencia acabados estos las empresas están obligadas a vender cuando menos el 50% de las acciones de la empresa desde luego en forma gradual con el objeto de que estas empresas se conviertan en mixtas, pero esa venta tiene que ser a empresarios mexicanos u al sector público. Desde luego con estas condiciones ninguna empresa querría invertir en México así que para ello se les tendría que dar algún tipo de incentivo, estos podrían ser fiscales o de alguna otra índole.

¹⁷³ Andrew Mold, Op. Cit., pág. 38

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En este trabajo nos dimos a la tarea de estudiar a la inversión extranjera en México en la década de los noventa tratando de determinar el porque la política económica aplicada en dicho período no ha servido como motor para la economía.

Fue un tema que nos pareció muy interesante ya que en países subdesarrollados como el nuestro no hay el suficiente ahorro para activar la economía por lo cual es necesario acudir a la inversión extranjera y sobre todo a la directa ya que es esta la que genera producción y por lo tanto permite un crecimiento alto y sostenido.

Al principio de la investigación encontramos que la IED desde la perspectiva de la balanza de pagos es buena ya que atrae beneficios, como formación bruta de capital fijo, generación de empleo, exportaciones, avances tecnológicos, nuevas técnicas de producción, dirección y el flujo de talento empresarial.

Pero también que la IED puede traer grandes consecuencias como el desgaste de la soberanía nacional, dependencia tecnológica el dominio industrial y que puede causar oligopolios que acabarían con las empresas nacionales. Lo cual se debe a que los objetivos de estas empresas no coinciden con objetivos de la nación y del desarrollo interno.

En nuestra Hipótesis planteamos que nuestra política económica no es clara en lo que compete a la rentabilidad económica empresarial y no tiene los objetivos claros sobre en que sectores invertir. Hace falta implementar una política clara y con nuevos mecanismos orientados hacia la búsqueda de un crecimiento económico que sea atractiva para los inversionistas y a la vez tratar que estos se responsabilicen socialmente con el país. Para lo cual nos preguntamos ¿Cómo lograr que la política económica aplicada en México sea atractiva para la IED la cual funcionaria como detonante en el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país?. Al final nos percatamos que si existen algunas políticas y leyes para que la economía funcione bien, más sin en cambio implícitamente se da uno cuanta de que hace falta una mejor regulación de las instituciones encargadas de vigilar dichas políticas.

Después de la crisis de los ochenta, México quedo totalmente endeudado y con un ahorro y un capital muy limitados, y por ello la importancia de la inversión extranjera directa en el país, más sin en cambio creemos que se requiere una acción conjunta entre el gobierno y las firmas privadas y hacer lo correcto, de la manera acordada, asta en lo más mínimo.

El nuevo marco económico que rige en los países de América Latina y el aumento de la globalización en el mundo, constituyen un desafío y una oportunidad para la mayoría de las empresas manufactureras de la región. Muchas empresas han transformado su comportamiento por completo. Otras no

van a cambiar, cualquiera sea al entorno de política en que se encuentren. Hay un tercer grupo, compuesto por la mayoría de las empresas manufactureras, cuyos gerentes desean cambiar a introducir cambios. Este es el grupo al que debiera apuntar la política económica si lo que se desea que la región tenga la capacidad de crecer a tasa razonables altas.

Vivimos una era donde la globalización económica ha dominado y por lo tanto no debemos dejar de tomar en cuenta el comercio internacional y las inversiones extranjeras ya que como vimos el comercio exterior se apoya cada vez más en la productividad comparada que se basa en el empleo de técnicas de producción en constante proceso de renovación, que disminuyen costos, mejoran y estandarizan la calidad y amplían la diversificación de los productos. A estos aspectos se suma la capacidad de negociación de las firmas y de los países. México tiene una red de tratados firmados con 42 países lo posibilitan que las industrias cuenten con insumos de cualquiera de esos países libres de aranceles. Hoy solo nos queda aprovechar los flujos de inversión extranjera explotando sus estrategias conocimientos y la tecnología adecuada para con ello formar cadenas productivas en el país.

Al estudiar sobre las teorías evolucionistas encontramos que los cambios tecnológicos puede ayudar a empresas y países, así como a proporcionar los medios para aumentar la competitividad y los criterios para guiar el proceso de cambio institucional en la dirección más eficaz.

Pero también que se requiere de una nueva infraestructura que facilite la proliferación en gran escala de los beneficios posibles de la nueva tecnología, al igual que una modificación de la mano de obra la cual exige la capacitación de la parte desplazada de la fuerza de trabajo y la adaptación del sistema de enseñanza y la adecuación a las nuevas necesidades.

El crecimiento rápido a cualquier nivel resulta de un conjunto abundante de oportunidades tecnológicas y del marco institucional apropiado para apoyar y estimular su despliegue. Pero este crecimiento estará influido en gran medida por la adaptabilidad y la creatividad institucional del país y de las empresas dentro de éste.

Después de analizar algunas teorías encontramos que el papel de la inversión extranjera en el desarrollo económico se ha convertido en uno de los temas de mayor debate en la actualidad, como una respuesta a las posibilidades de los países atrasados para superar sus condiciones de subdesarrollo, los análisis fluctuaron desde una abierta defensa del ahorro externo como motor del desarrollo, hasta posiciones contrarias que veían a las empresas extranjeras como un obstáculo al desarrollo.

Una de las principales conclusiones fue que la inversión extranjera debía estar debidamente controlada y supervisada por el Estado, pero también que este tipo de inversión debe ser necesariamente temporal. Asimismo hallamos que la

aplicación de inversiones de capital a un grupo amplio de actividades, eleva el nivel general de actividad económica y amplía la magnitud del mercado.

El primer punto que nos pareció darle prioridad fue a la planeación ya que como lo mencionamos es el requisito indispensable para el desarrollo de una economía, para lograr buenos proyectos hay que estudiar las posibilidades que ofrece el país de una forma sistemática, haciendo un estudio general de los recursos nacionales; una descripción de las calidades del suelo en sus distintas regiones de los depósitos minerales, la infraestructura que se encuentre en la región y la capacidad técnica de la población. Con estos estudios puede intentarse estimaciones preliminares de los costos de producción para los recursos que mejores perspectivas ofrezcan, y a su vez estas estimaciones pueden convertirse en bases de computo más exactos por parte de las empresas privadas. Sería adecuado que los organismos oficiales o las universidades hicieran estudios de esta clase.

Después habrá que fijar también objetivos respecto a la futura distribución del ingreso en consumo y ahorro, en consecuencia, el grado de esfuerzo de la comunidad para alcanzar una mayor capitalización. Se ha calculado luego el monto de las inversiones necesarias para llevar adelante cada hipótesis y, confrontando el monto de esas inversiones con el ahorro interno, se ha establecido la aportación de capital extranjero. Asimismo, se ha establecido un supuesto acerca del crecimiento de la capacidad para importar y comparando ésta con la demanda probable de importaciones, se ha fijado el monto necesario de las sustituciones que habrá que realizar para llevar adelante el programa.

Otro problema importante que encontramos durante la investigación fue lo relacionado con la tecnología vimos que en la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales, no existe una adaptación a la proporción de los factores en la importación de tecnologías modernas, lo que trae como consecuencia que los efectos de la industrialización sobre el empleo sea limitado.

el progreso técnico produce un aumento paulatino de la cantidad de capital por unidad de mano de obra y en una relativa homogenización de la densidad de capital en las diversas actividades productivas

En México tenemos una capacidad tecnológica débil hay que recurrir a fuentes de tecnología externa para la expansión del sector industrial, desde luego para ello hay que reglamentar una estrategia de materia de importación de tecnología, la cual debe tener como propósito: la determinación de fuentes alternativas de tecnología con el fin de lograr una mayor diversificación geográfica, establecimientos de mecanismos para el control de precios de la tecnología que se importa, un departamento que de información a las empresas nacionales de cómo decidir cuál es la mejor tecnología para esta misma empresa en términos económicos e industriales

Pudimos darnos cuenta que la educación toma un rol muy importante y no solo la educación sino también la salud. Si una nación desea un progreso adecuado y romper la desigualdad no puede descuidar la educación y la salud, un país que quiere crecer tiene que invertir en educación y salud, porque sólo una población sana y con niveles culturales elevados puede impulsar el desarrollo. En este modelo neoliberal la modernización del Estado representó el abandono de su tarea interventora y de bienestar para dar un paso a un régimen basado en la libre concurrencia de las fuerzas del mercado, en la privatización de la economía y la liberalización.

Sin ellos no hay beneficios posibles ni desarrollo de capital humano, se carece de productividad, no hay posibilidades de competir internacionalmente ni general empleos, tampoco hay formas de combatir la pobreza, no se estimulan las cadenas productivas y la promoción de la seguridad en la sociedad queda relegada.

Como ya mencionamos, recientemente Continental Tecnica, decidió instalar el centro de desarrollo de software de toda América en el municipio de Ayala. La decisión más importante para esta decisión es que encontraron capital humano calificado en el nivel que requerían para hacer la inversión. Como podemos ver la educación no solo proporciona un mejor nivel de vida sino es un imán para las inversiones y por ende la creación de empleos mejor remunerados. No hay que olvidar que en este sistema no podemos quedarnos rezagados y ya no podemos apostar a promovernos por mano de obra barata, sino por mano de obra calificada

Otro ejemplo lo tenemos con la ciudad de Puebla que según la revista Expansión se encuentra en el segundo lugar favorito de los empresarios para invertir ya que está generando mano de obra capacitada, e invierten en infraestructura. Además sus universidades están repletas de estudiantes procedentes del sur y de más lejos.

El 90% de las empresas en México son PyMES, estas empresas son vitales para un programa de industrialización de un país, pues desempeñan, entre otros, el papel de proveedoras de las piezas y componentes necesarios para las grandes industrias y contribuyen al empleo y a la capacitación de trabajadores y empresarios.

Los países receptores de IED deben concentrar sus esfuerzos en apoyar a las empresas nacionales, así como intentos de éstas por aprender e interactuar con sus contrapartes extranjeras. Un problema en México es la falta de apoyo crediticio y de asistencia técnica, y la poca información sobre las características de los mercados han impedido que aquéllas se integren a la economía nacional.

Lo que hace falta es una política que se traduzca en programas para estimular el mejoramiento de las empresas. Al mismo tiempo, debe destacarse

que la función más importante de la política es la de crear un clima económico estable en el que las empresas puedan planificar la inversión de largo plazo.

Los empresarios están concientes de que deben cambiar la forma de funcionamiento de sus empresas, pero no están seguros de qué cambios pulsar y cómo hacerlo. Esto muestra la importancia de proporcionar a las empresas apoyo técnico en practicas de administración a través de redes públicas o privadas, ya que el costo para las empresas y aún más importante las dificultades para obtener información apropiada sobre las mejores prácticas de una determinada industria, han sido obstáculos para la introducción acelerada de transformaciones en gran escala. Esto sugiere que el gobierno ya sea a través de instituciones o de escuelas de educación superior, tiene un papel que cumplir en el apoyo a programas que entreguen a las empresas información acerca de las mejores prácticas, sobre todo en diseño de plantas, mejoramiento de la calidad, sistemas de incentivos, capacitación, etc.

Por último con la apertura comercial las micros y pequeñas empresas, que operan con tecnología tradicional, productividad y eficiencia bajas, quedaran marginadas de los beneficios del TLCAN y de su integración a las cadenas productivas.

Esta estrategia de adoptar a la economía mexicana al mundo globalizado lamentablemente fue muy apresurada ya que tuvimos primero que habernos preocupado por tener en el país una industria capaz de competir con las grandes empresas extranjeras.

RECOMENDACIONES

Una dificultad más la encontramos en las practicas de evasión fiscal, según la CEPAL ha estimado que los países en desarrollo pierden ingresos de por lo menos 35.000 millones de dólares anuales.

Uno de los métodos principales que utilizan las empresas transnacionales para trasladar sus ingresos a jurisdicciones con impuestos bajos y de esa manera reducir las tasas impositivas efectivas, es el de recurrir a los precios de transferencia

Los impuestos unitarios son una alternativa para reducir esta evasión estos aplican un método nocional de asignación de las utilidades mundiales, en lugar de basarse en las ganancias declaradas por cada una de las filiales. Esto tiene sentido porque el objetivo de las empresas transnacionales es maximizar las ganancias del grupo

Con la aplicación de impuestos unitarios es probable que las empresas que saldrían perdiendo serían precisamente aquellas que los países en desarrollo no deberían interesarse en atraer, empresas sumamente móviles a las que no les importan demasiado los servicios existentes en los países receptores, y que

probablemente no harían una contribución importante en el desarrollo. En este sentido, un sistema de impuestos unitarios podría incluso mejorar la calidad de la inversión extranjera recibida.

El impuesto Tobin es otra alternativa pero más que nada para evitar que en momentos de incertidumbre las inversiones vuelen provocando una crisis, dicho impuesto, precisamente por ser tan reducido, no afectaría las inversiones productivas, ni el comercio de mercancías y servicios, ni las operaciones de largo plazo. En cambio, reduciría los incentivos para la especulación de corto plazo, dando mayor estabilidad a las tasas de cambio.

Los fondos obtenidos por este impuesto, podrían ayudar a crear programas de ayuda contra la pobreza para las regiones más necesitadas, más centros de investigación o un fondo de ayuda emergente para estabilizar los mercados y prevenir situaciones de crisis.

Con respecto a la marginación de algunas empresas por la pronta apertura comercial que ocasiona que no se integren estas empresas a las cadenas productivas, una opción podría ser que para que dicha integración se lleve a cabo, es la conformación de redes de subcontratación que a partir de la asociación les generen cadenas productivas y sean competitivas en el mercado globalizado. Así como también un departamento encargado especialmente en la visita a las micros y pequeñas empresas que se encargue de hacer un diagnóstico de las mismas y con esto poder asesorarlas, ello lo pueden hacer las instituciones de educación a través del servicio social.

Con lo visto en nuestra investigación hemos formulado algunas propuestas de política económica que consideramos necesarias para que realmente la IED sirva para el desarrollo nacional:

- 1) Una política de planeación que realmente contemple a la comunidad, para que se elaboren buenos proyectos donde se consideren los recursos naturales, la capacidad de ahorro, nivel de educación, entre otros ya mencionados en el capítulo 4, para que se generen realmente encadenamientos entre la empresa transnacional y las nacionales.
- 2) La creación de centros de investigación que se encarguen de la adecuación de la tecnología, y así tener mejores efectos de industrialización sobre el empleo además de aprovechar en su totalidad esta tecnología. La CONACYT se encarga de becar a estudiantes de posgrado, pero lamentablemente al terminar sus estudios salen y no encuentran trabajo y tiene que trabajar de lo que sea o algunos se van al extranjero, con lo cual esta es una mala inversión por parte del Estado estos egresados podrían ser incorporados en estos centros de investigación.
- 3) Asimismo la elaboración de un departamento que pueda asesorar a las empresas para poder elegir la maquinaria, procesos de producción y

organización que más les convenga. Ello también lo pueden hacer obligatoriamente en ciertas carreras las universidades e institutos de investigación superior.

- 4) Una Ley de Plazos de Terminación que contemple lo ya planteado en el capítulo 4
- 5) Con lo que respecta a lo internacional hay que promover:
 - a) Un código internacional de conducta para las empresas transnacionales
 - b) Un impuesto unitario
 - c) Y la implantación del impuesto Tobin si es que no es viable como lo planteamos

Es importante que la política se traduzca en programas para estimular el mejoramiento de las empresas ya que son estas las que propiciarán la industrialización. Al mismo tiempo, debe destacarse que la función más importante de la política es la de crear un clima económico estable en el que las empresas puedan planificar la inversión de largo plazo.

Hay varios criterios importantes que se deben tener presentes al considerar la formulación de políticas:

- 1) La función más importante de la política es la de crear un ambiente económico estable en el que las empresas puedan planificar sus inversiones a largo plazo. Ya que la incertidumbre promueve comportamientos no productivos.
- 2) Las políticas deberían diseñarse para ser aplicadas con eficacia y estar sujetas a evaluación periódica. Si no se hace así, pueden resultar ineficaces y generar desconfianza hacia el gobierno en el sector privado.
- 3) Las políticas deberían pretender explícitamente a la modernización de las empresas y no ser un pretexto para el retorno al proteccionismo.
- 4) Para que sean eficaces, las políticas deben diseñarse y aplicarse en estrecha coordinación con el sector privado ya que como hemos visto el sector público por sí solo no funciona como debería ser.

Algunos de los principales desafíos serán buscar la manera de diversificar los mercados de exportación y las fuentes de IED para dar más estabilidad al modelo, apoyar a empresas nacionales para que se conviertan en importantes proveedores de las subsidiarias de las empresas transnacionales que dominan las actividades exportadoras y con el tiempo también ellas dedicarse a la exportación de sus productos, con miras a asentar el proceso de industrialización aprovechando las normas de origen de los tratados de libre comercio que tenemos con el mundo.

ANEXOS

ANEXO METODOLOGICO

Como una considerable parte de los cuadros aquí realizados fueron tomados de la página de Internet del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática nos ha parecido prudente presentar la siguiente información tomada de la página de dicha institución, ya que como el lector se habrá dado cuenta las cifras del año 1994 en adelante cambian bruscamente, y con la información aquí presentada estamos seguros de que se aclararan algunas dudas

Inversión extranjera directa

Nueva Metodología

A través de este tema se difunden estadísticas acerca de la Inversión Extranjera Directa (IED), efectuada por personas físicas y morales que realizan o pretenden realizar actividades mercantiles en México, y que se rigen bajo los procedimientos que marca la ley en la materia.

Actualmente las cifras son generadas en forma conjunta por el Banco de México y la Secretaría de Economía, de acuerdo con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) en su manual de Balanza de Pagos y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Sin embargo, debido a discrepancias metodológicas entre las cifras reportadas por el Banco de México y las que reportaba la antigua Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía), a partir de 1994 se implementó una nueva metodología para los cálculos de la IED. Debido al cambio metodológico desarrollado conjuntamente entre ambas instituciones, las cifras calculadas a partir de 1994 no fueron ya compatibles con las de años anteriores, por lo cual, los datos se presentan en dos apartados que cubren, respectivamente, ambas metodologías, quedando como sigue:

Metodología anterior	serie 1980-1993
Nueva metodología	serie 1994-

A continuación los datos de ambos conceptos, permiten comprender con mayor detalle los cambios a que se hace referencia.

La nueva metodología sobre la estadística de la Inversión Extranjera Directa (IED) es el resultado de la revisión en forma conjunta de Banco de México y de la Secretaría de Economía de la anterior forma de cálculo de la IED. Tomando como base las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Las cifras elaboradas con la nueva metodología se integran con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) que efectivamente se materializaron en cada año, una estimación de 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).

Metodología anterior o la utilizada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) difundía cifras mensuales sobre los montos de inversión extranjera directa (IED) notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y sobre los proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). Sin embargo, SECOFI decidió suspender la divulgación de esta información a partir de marzo de 1995, cuando detectó algunos problemas en la metodología utilizada hasta ese momento. Los principales problemas detectados fueron los siguientes:

1. De acuerdo a la Ley de Inversión Extranjera (LIE), las sociedades mexicanas con participación extranjera, las personas físicas o morales extranjeras y las sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país, tienen la obligación de reportar al RNIE el importe total de su capital y cualquier modificación a dicha información.

Sin embargo, la notificación se da con un importante rezago, por lo que en las publicaciones realizadas hasta 1994, los flujos registrados en cada mes se manejaban como si hubieran invertido en ese mismo periodo.

Este problema se hizo evidente en enero y febrero de 1995, cuando se registraron flujos por 1,796.2 millones de dólares y 1,843.9 millones de dólares, respectivamente; dos de las cifras más altas en la historia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Al identificar la fecha en que estos flujos efectivamente se realizaron resultó que, de las cifras registradas en enero y febrero de 1995, únicamente el 2.93% correspondía a inversiones realizadas en esos dos meses, mientras que el 97.07% restante correspondía a flujos que efectivamente ingresaron al país con anterioridad a 1995.

2. De acuerdo a la LIE, la inversión extranjera en algunos sectores de nuestra economía requiere de la aprobación previa por parte de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Sin embargo, es claro que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización, por lo que la adición de los montos aprobados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras con los reportes mensuales del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras implicaba la combinación de inversiones realizadas con proyectos por realizar.

3. La inversión en maquinaria y equipo por parte de las maquiladoras se realiza por medio de la aportación de activo fijo por parte de las empresas matrices en el extranjero a sus filiales en nuestro territorio bajo un contrato de comodato (préstamo gratuito). Dicho contrato transfiere gratuitamente el uso de activo a la maquiladora para que desarrolle su actividad, pero no se le otorga la propiedad del mismo, por lo cual la sociedad mexicana no puede reportarlo en su contabilidad, provocando así que los métodos tradicionales para recopilar estadísticas no detecten estas inversiones.

Estas aportaciones de capital que entran a nuestro país se toman como importaciones temporales de activo fijo realizado por la industria maquiladora. Para resolver estos problemas, durante 1995, SECOFI y el Banco de México (BANXICO) revisaron conjuntamente sus respectivas metodologías para obtener cifras sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa, y establecieron un programa tendiente a mejorar sus procedimientos de recopilación, integración y publicación de estadísticas sobre la Inversión Extranjera Directa.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1A	
México. Participación de la industria en el PIB	
Año	Participación en el PIB
1900	12.6
1908	12.5
1929	14.2
1936	16.8
1945	20.9

Fuente: Dale Story pág. 37

Cuadro 1								
Participación de la inversión extranjera directa en México por país de origen 1950-1972								
(millones de dólares y porcentaje)								
	1950	%	1960	%	1970	%	1972	%
Total	566.0	100	1081.3	100	2882.3	100	3147.2	100
Estados Unidos	389.7	68.9	899.7	83.2	2240.7	77.7	2537.6	80.6
Alemania	n.d.		6.2	0.6	95.2	3.3	96.0	3.1
Canadá	85.9	15.2	24.5	2.3	44.4	1.5	66.3	2.1
Francia	5.2	0.9	16.8	1.6	44.1	1.5	46.4	1.5
Holanda	n.d.		8.0	0.7	49.5	1.7	36.8	1.2
Gran Bretaña	29.7	5.2	55.0	5.1	94.4	3.3	120.7	3.8
Italia	n.d.		10.7	1.0	55.3	1.9	51.8	1.6
Japón	n.d.		5.1	0.5	22.0	0.8	38.1	1.2
Suecia	51.6	9.1	15.8	1.5	36.3	1.3	45.0	1.4
Suiza	n.d.		14.3	1.3	77.7	2.7	76.3	2.4
Otros	3.8	0.7	25.2	2.3	62.6	2.2	59.2	1.9

Fuente: Banco de México 1970
n.d. : No disponible

CUADRO 2			
Participación en los flujos de IED			
	Particip. en los flujos	Particip. en los flujos	Variación en los flujos
	1980-1990	1990-1995	80-90 / 90-95
Países Desarrollados	81%	61%	12%
Países en Desarrollo	19%	39%	201%

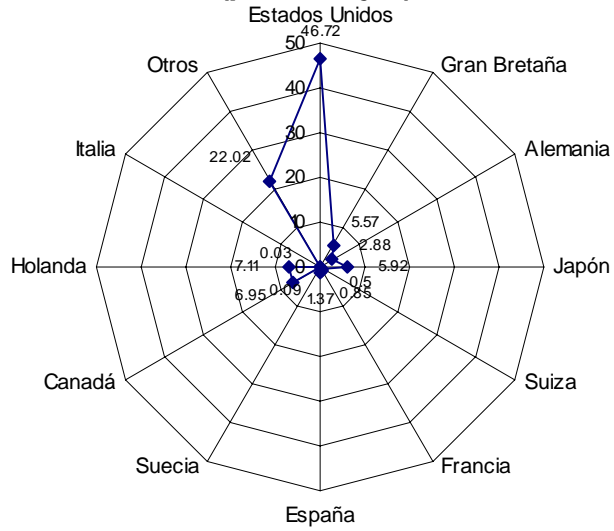
CUADRO 3												
Inversión extranjera directa total en México por país de origen 1989-1994												
(millones de dólares y porcentaje)												
	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994 ^{1/}	%
Total	2,499.70	100.00	3,722.40	100.00	3,565.00	100.00	3,599.60	100.00	4,900.70	100.00	10,661.70	100.00
Estados Unidos	1,813.80	72.56	2,308.00	62.00	2,386.50	66.94	1,651.70	45.89	3,503.60	71.49	4,981.30	46.72
Gran Bretaña	44.7	1.79	114.4	3.07	74.2	2.08	426.8	11.86	189.2	3.86	593.4	5.57
Alemania	84.7	3.39	288.2	7.74	84.7	2.38	84.9	2.36	111.4	2.27	307.5	2.88
Japón	15.7	0.63	120.8	3.25	73.5	2.06	86.9	2.41	73.6	1.50	631.3	5.92
Suiza	194.4	7.78	148	3.98	68.5	1.92	315.3	8.76	101.7	2.08	53.8	0.50
Francia	16.5	0.66	181	4.86	500.5	14.04	69	1.92	76.9	1.57	90.5	0.85
España	44	1.76	10.4	0.28	43.8	1.23	37.2	1.03	63.5	1.30	145.7	1.37
Suecia	6.9	0.28	13.3	0.36	13.9	0.39	2	0.06	2.4	0.05	9.3	0.09
Canadá	37.5	1.50	56	1.50	74.2	2.08	88.5	2.46	74.2	1.51	740.7	6.95
Holanda	47.8	1.91	126.1	3.39	119.5	3.35	83.1	2.31	88.3	1.80	757.6	7.11
Italia	6.6	0.26	4.6	0.12	1.9	0.05	7.5	0.21	4.6	0.09	2.7	0.03
Otros	187.1	7.48	351.6	9.45	123.8	3.47	746.7	20.74	611.3	12.47	2,347.90	22.02

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI

^{1/} En esta año las cifras son con lo que el INEGI llama nueva metodología

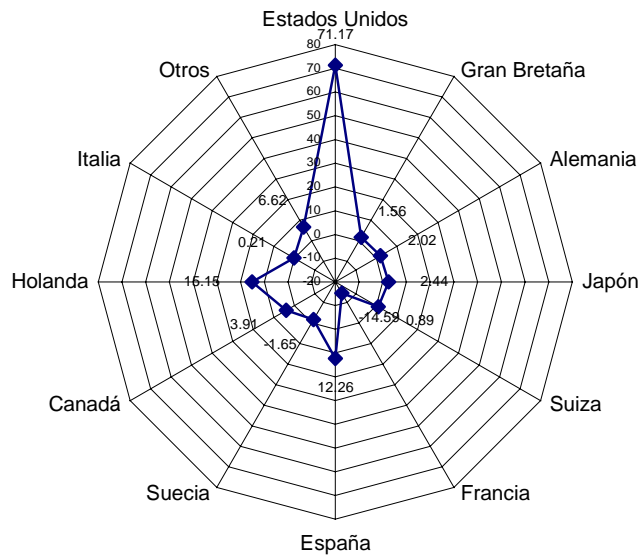
Grafica 1

Inversión extranjera directa por país de origen 1994 (porcentajes)



Grafica 2

Inversión extranjera directa por país de origen 2000 (porcentajes)



CUADRO 4

Inversión extranjera directa total en México por país de origen 1995-2004

(millones de dólares y porcentaje)

	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%
Total	8,348.40	100	7,837.20	100	12,081.40	100	8,366.20	100	13,414.00	100	17,077.50	100	27,150.90	100	18,274.70	100	14,183.80	100	18,674.30	100
Estados Unidos	5,493.20	66	5,274.80	67.3	7,384.90	61.1	5,466.40	65.3	7,166.00	53.4	12,154.70	71.17	21,063.20	77.58	11,937.40	65.32	8,541.80	60.22	7,757.80	41.54
Gran Bretaña	219.9	2.6	82.2	1.05	1,832.10	15.2	179.7	2.15	-193.1	1.44	265.8	1.56	131.60	0.48	1,246.90	6.82	1,055.20	7.44	137.30	0.74
Alemania	548.6	6.6	201.4	2.57	483.8	4	137.3	1.64	754.3	5.62	345.8	2.02	-111.00	-0.41	592.50	3.24	462.20	3.26	397.90	2.13
Japón	155.8	1.9	143.9	1.84	353.1	2.92	100	1.2	1,232.70	9.19	416.9	2.44	185.70	0.68	159.20	0.87	121.20	0.85	363.40	1.95
Suiza	200.2	2.4	83	1.06	26.7	0.22	48.5	0.58	125.2	0.93	151.3	0.89	-176.70	-0.65	461.70	2.53	310.80	2.19	1,092.90	5.85
Francia	125.9	1.5	124	1.58	59.8	0.49	127.8	1.53	168.1	1.25	-2,491.80	-14.6	392.50	1.45	349.50	1.91	528.80	3.73	145.40	0.78
España	49.8	0.6	74	0.94	328.5	2.72	344.6	4.12	1,042.10	7.77	2,094.10	12.26	762.80	2.81	730.10	4.00	1,777.40	12.53	6,883.60	36.86
Suecia	61.1	0.7	96.6	1.23	7.2	0.06	59.7	0.71	690.5	5.15	-281.1	-1.65	-139.00	-0.51	-48.00	-0.26	-41.00	-0.29	68.20	0.37
Canadá	170.2	2	542.2	6.92	240.1	1.99	215.2	2.57	623.3	4.65	668.5	3.91	1,012.90	3.73	217.30	1.19	248.20	1.75	508.10	2.72
Holanda	744.7	8.9	493.3	6.29	349.7	2.89	1,071.20	12.8	1,084.30	8.08	2,586.70	15.15	2,598.00	9.57	1,459.70	7.99	520.70	3.67	644.80	3.45
Italia	10.5	0.1	18.5	0.24	29.4	0.24	17.4	0.21	35.2	0.26	35.5	0.21	17.60	0.06	37.60	0.21	9.30	0.07	166.30	0.89
Otros	568.5	6.8	703.3	8.97	986.1	8.16	598.4	7.15	685.4	5.11	1,131.10	6.62	1,413.30	5.21	1,130.80	6.19	649.20	4.58	508.60	2.72

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI

Cuadro 5

Inversión extranjera directa total en México por entidad federativa

(millones de dólares y porcentaje)

	1995	%	1996	%	1997	%	1998 ^{a/}	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%
Total^{a/}	8,348.40	100	7,837.20	100	12,081.40	100	8,366.20	100	13,414.00	100	17,077.50	100	27,150.90	100	18,274.70	100	14,183.80	100	18,674.30	100
Aguascalientes	27.1	0.32	34.8	0.44	18.1	0.15	69.1	0.83	91.2	0.68	82.1	0.48	103.7	0.38	-13.40	-0.07	29.00	0.20	235.60	1.26
Baja California	538.1	6.45	427.6	5.46	677.7	5.61	726.4	8.68	1,167.00	8.7	972.3	5.69	856	3.15	929.90	5.09	710.70	5.01	943.80	5.05
Baja California Sur	20.9	0.25	34.6	0.44	42.4	0.35	46.7	0.56	99.3	0.74	80.6	0.47	154.5	0.57	240.30	1.31	114.70	0.81	135.10	0.72
Campeche	0.5	0.01	0	0	1.8	0.01	0.1	0	4.7	0.04	11.4	0.07	-21.4	-0.08	72.40	0.40	13.90	0.10	47.70	0.26
Coahuila de Zaragoza	120.4	1.44	147.6	1.88	114.4	0.95	134.6	1.61	213.4	1.59	293.3	1.72	189.30	0.70	190.80	1.04	116.90	0.82	148.50	0.80
Colima	3	0.04	4	0.05	3.5	0.03	4.1	0.05	4.3	0.03	9.5	0.06	2.9	0.01	-4.70	-0.03	11.90	0.08	6.90	0.04
Chiapas	0.4	0	1	0.01	0.4	0	0.4	0	4.3	0.03	2.2	0.01	-0.9	0.00	2.20	0.01	1.40	0.01	11.90	0.06
Chihuahua	528.7	6.33	534.3	6.82	503.8	4.17	620	7.41	603.8	4.5	1,074.80	6.29	743.8	2.74	633.30	3.47	728.40	5.14	809.50	4.33
Distrito Federal	4,486.30	53.74	4,776.80	60.95	6,632.60	54.9	4,015.40	48	6,071.70	45.26	8,237.70	48.24	19,798.60	72.92	11,562.20	63.27	8,986.30	63.36	12,487.30	66.87
Durango	40.5	0.49	20.2	0.26	41.6	0.34	45.3	0.54	15.6	0.12	5	0.03	41.40	0.15	69.50	0.38	18.10	0.13	13.30	0.07
Guanajuato	6.3	0.08	9.8	0.13	41	0.34	7.1	0.08	136.8	1.02	72.9	0.43	229.7	0.85	151.90	0.83	237.20	1.67	29.00	0.16
Guerrero	45.2	0.54	9.6	0.12	2.4	0.02	4.2	0.05	32.4	0.24	10.4	0.06	18.3	0.07	15.40	0.08	54.80	0.39	24.60	0.13
Hidalgo	48.3	0.58	60.2	0.77	2.4	0.02	7.6	0.09	0.7	0.01	-22	-0.13	76.5	0.28	4.90	0.03	1.70	0.01	0.60	0.00
Jalisco	114.4	1.37	185.6	2.37	202.3	1.67	362.1	4.33	523.6	3.9	1,144.20	6.7	460.6	1.70	284.10	1.55	239.80	1.69	438.00	2.35
Estado de México	607.9	7.28	407.9	5.2	280.1	2.32	747	8.93	1,392.30	10.38	437.6	2.56	793.10	2.92	716.20	3.92	643.70	4.54	813.60	4.36
Michoacán de Ocampo	48.8	0.58	1.2	0.02	4	0.03	4.3	0.05	6.3	0.05	29.1	0.17	8	0.03	11.80	0.06	9.80	0.07	-13.10	-0.07
Morelos	67.6	0.81	51.2	0.65	27.4	0.23	60.8	0.73	147.9	1.1	65.9	0.39	16.2	0.06	106.70	0.58	44.40	0.31	159.70	0.86
Nayarit	2	0.02	3.6	0.05	7.6	0.06	6	0.07	27.5	0.21	44.4	0.26	38.2	0.14	19.80	0.11	89.70	0.63	38.10	0.20
Nuevo León	704.2	8.44	354.6	4.52	2,371.20	19.63	671.6	8.03	1,431.70	10.67	2,390.60	14	1810.4	6.67	1,777.10	9.72	1,104.10	7.78	1,114.70	5.97
Oaxaca	-2	-0.02	0.3	0	6.1	0.05	0.4	0	1.1	0.01	-1.7	-0.01	-1.70	-0.01	4.50	0.02	0.50	0.00	1.90	0.01
Puebla	25.4	0.3	39.2	0.5	379.3	3.14	37.9	0.45	201.2	1.5	549.1	3.22	460.8	1.70	477.90	2.62	263.70	1.86	382.60	2.05
Querétaro Arteaga	42	0.5	69.8	0.89	73.2	0.61	125.1	1.5	138.9	1.04	157	0.92	188.2	0.69	217.10	1.19	50.30	0.35	114.40	0.61
Quintana Roo	20.5	0.25	25.5	0.33	124.6	1.03	41.9	0.5	96.4	0.72	94.2	0.55	126.9	0.47	20.60	0.11	57.40	0.40	66.40	0.36
San Luis Potosí	135.3	1.62	89.1	1.14	1.1	0.01	6.1	0.07	208.1	1.55	284.5	1.67	188.2	0.69	10.10	0.06	70.30	0.50	56.90	0.30
Sinaloa	94.1	1.13	28.7	0.37	36	0.3	13.6	0.16	41.4	0.31	12.1	0.07	61.50	0.23	21.60	0.12	18.70	0.13	16.90	0.09
Sonora	155.4	1.86	108.3	1.38	159.7	1.32	170.7	2.04	214	1.6	416.6	2.44	180	0.66	196.80	1.08	121.70	0.86	252.60	1.35
Tabasco	1.2	0.01	0	0	7.6	0.06	0.4	0	52.8	0.39	38.4	0.22	4.7	0.02	75.70	0.41	25.20	0.18	2.00	0.01
Tamaulipas	393.7	4.72	334.3	4.27	283.7	2.35	345.7	4.13	461.8	3.44	488.7	2.86	345.6	1.27	323.20	1.77	321.10	2.26	226.60	1.21
Tlaxcala	11.2	0.13	7.3	0.09	3.9	0.03	8.8	0.11	44.5	0.33	4.5	0.03	13.2	0.05	-17.10	-0.09	28.60	0.20	69.60	0.37
Veracruz de Ignacio de la Llave	29	0.35	10.4	0.13	3.7	0.03	38.2	0.46	-73.1	-0.54	24.3	0.14	120.80	0.44	165.80	0.91	44.00	0.31	17.80	0.10
Yucatán	19.8	0.24	48.6	0.62	14.2	0.12	31	0.37	41.3	0.31	55.5	0.32	138.3	0.51	3.30	0.02	25.70	0.18	16.70	0.09
Zacatecas	12.2	0.15	11.1	0.14	13.6	0.11	13.6	0.16	11.1	0.08	12.3	0.07	5.5	0.02	4.80	0.03	0.10	0.00	5.10	0.03

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI

a/ Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de junio de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Cuadro 6

Inversión extranjera directa en México por sector económico 1989-2004

(millones de dólares y porcentaje)

Periodo	Total ^{a/}	Agropecuario	%	Extractivo	%	Industrial	%	Comercio	%	Servicios	%
1989	2,499.70	19.3	0.77	9.5	0.38	982.4	39.3	386.3	15.45	1,102.20	44.09
1990	3,722.40	61.1	1.64	93.9	2.52	1,192.90	32.05	171.4	4.6	2,203.10	59.18
1991	3,565.00	44.9	1.26	31	0.87	963.6	27.03	387.5	10.87	2,138.00	59.97
1992	3,599.60	39.3	1.09	8.6	0.24	1,100.80	30.58	750.9	20.86	1,700.00	47.23
1993	4,900.70	34.5	0.7	55.1	1.12	2,320.50	47.35	759.9	15.51	1,730.70	35.32
1994 ^{b/}	9,667.60	10.8	0.11	97.8	1.01	6,207.60	64.21	1,251.30	12.94	2100.1	21.72
1995	7,438.20	11.1	0.15	79.1	1.06	4,858.30	65.32	1,011.60	13.6	1478.1	19.87
1996	7,382.60	33.4	0.45	83.8	1.14	4,814.90	65.22	746.5	10.11	1704	23.08
1997	11,284.30	10	0.09	130.3	1.15	7,287.70	64.58	1,838.80	16.3	2017.5	17.88
1998 ^{p/}	7,768.30	29.1	0.37	49.2	0.63	5,159.30	66.41	1,018.30	13.11	1512.4	19.47
1999	12,921.40	82.5	0.64	128.1	0.99	9,015.70	69.77	1,383.70	10.71	2311.4	17.89
2000	18,931.30	91.6	0.48	164	0.87	9,564.70	50.52	2,387.20	12.61	6723.8	35.52
2001	23,922.30	63.80	0.27	21.50	0.09	5,515.80	23.06	2,218.20	9.27	16,103.00	67.31
2002	17,474.40	92.60	0.53	247.80	1.42	8,378.80	47.95	1,758.90	10.07	6,996.30	40.04
2003	13,223.00	10.60	0.08	77.50	0.59	6,641.80	50.23	1,393.60	10.54	5,099.50	38.57
2004	17,117.40	16.30	0.10	146.30	0.85	9,376.50	54.78	1,181.90	6.90	6,396.40	37.37

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de junio de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

b/ A partir de esta fecha los datos son con lo que el INEGI llama nueva metodología

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

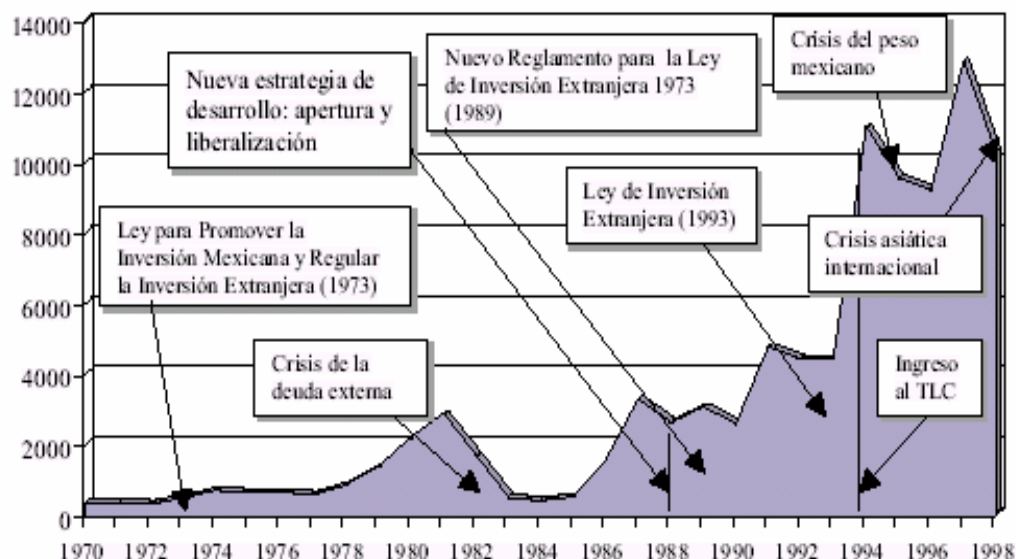
Cuadro 7 Producto Interno Bruto en México (1989-1994) Millones de pesos		
Año	PIB	Crecimiento Anual
1989	1085815.1	
1990	1140847.5	5.1
1991	1189017	4.2
1992	1232162.3	3.6
1993	1256196	2.0
1994	1311661.1	4.4

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México

Cuadro 8 Producto Interno Bruto en México (1989-1994) (estructura porcentual)					
	Total	Manufacturas	Agricultura	Comercio	Construcción
1989	100	17.7	6.1	19.5	4.1
1990	100	18	6.1	19.7	4.2
1991	100	17.9	6	20.1	4.2
1992	100	18	5.7	20.4	4.4
1993	100	17.5	5.8	20	4.4
1994	100	17.5	5.6	20.5	4.6

Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales de México, anuario estadístico 1997 y 1998

Grafica 3
MÉXICO: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1970-1998
(En millones de dólares)

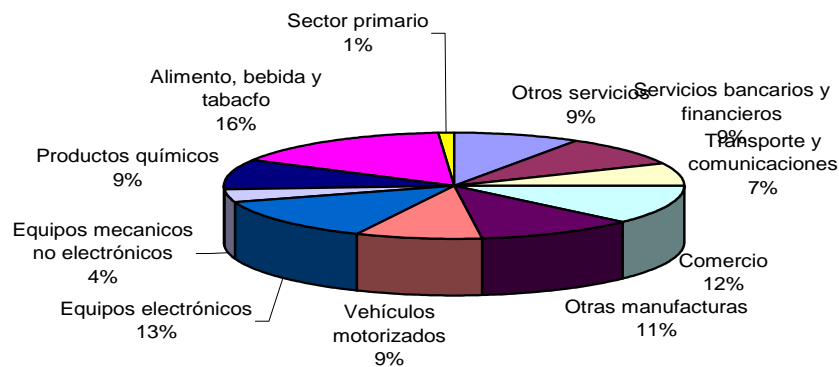


Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco de México.

Cuadro 9		
Producto Interno Bruto en México (1995-2004)		
Año	PIB	Crecimiento Anual
1995	1230771.1	-6.2
1996	1294196.6	5.2
1997	1381839.2	6.8
1998	1451350.9	5
1999	1505876	3.8
2000	1605127.9	6.6
2001	1604601	0
2002	1616987.7	0.8
2003	1639468	1.4
2004	1707689.1	4.2

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México
 Las cifras antes citadas son millones de pesos con base de 1993

Grafica 4
México: Distribución sectorial de los ingresos de inversión
extranjera directa, 1994-1998
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de información de la unidad de inversiones y estrategias empresariales de la división de desarrollo productivo y empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento (SECOFI)

Cuadro 10
Valor de la inversión extranjera en la industria automotriz por país de origen

PAIS	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos	2182630	1608262	1403113	1207202	970778	2018065
Alemania	735795	917148	595323	823112	558883	1725922
Francia	2929	-2886	27397	273136	193578	129081
Japón	1628	8	40171	118430	195054	23397
España	1170539	330792	126578	7793	26134	28874
Holanda	72769	64815	37095	22453	36919	43833
Canadá	5157	67053	16012	3115	14801	29781
Italia	143130	91279	545427	10655	3441	41551
Brasil	-10645	3	483	21	46	-142
Suecia	0	24760	-13064	-23245	0	12774
Luxemburgo	0	0	0	542	0	2612
Bélgica	6077	19411	0	13600	0	0
Dinamarca	499	7578	2619	-4185	-2006	-1210
Uruguay	52317	38924	27129	-43035	-56086	-18624
Reino Unido	0	0	0	4805	0	0
Islas Caimán	1224	-4627	0	0	0	0
Otros Países	994	0	-1928	0	0	0
	217	4	-129	5	14	216

Fuente: dirección general de inversión extranjera Directa Página web://www.economia.gob.mx

Cuadro 11						
Valor de la inversión extranjera en la industria automotriz por entidad federativa de 1999 a 2004						
Entidad federativa	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL	2182630	1608262	1403113	1207202	970778	2018065
Aguascalientes	10819	31027	90282	-71379	18164	16633
Baja california	10243	7943	5691	28888	10735	99015
Baja California Sur	0	0	0	0	0	0
Coahuila	65167	115459	33580	32165	16876	54456
Colima	0	0	0	0	0	0
Chiapas	0	0	5	0	0	0
Chihuahua	74072	130590	107390	155251	151398	168757
Distrito Federal	1684904	472257	575673	190825	212019	1132763
Durango	0	0	0	13122	3023	0
Guanajuato	68515	21342	172169	140942	155840	8301
guerrero	0	0	0	0	0	0
Hidalgo	0	0	67759	0	0	0
Jalisco	-4593	67463	4874	21423	32773	54153
México	72324	299265	23178	90953	51767	93962
Michoacan	0	0	0	0	0	0
Morelos	1127	216	15477	0	0	653
Nayarit	0	0	0	3	0	0
nuevo leon	73812	164402	225803	67537	50353	35064
Oaxaca	0	0	0	0	0	0
puebla	-20895	158694	-12441	413557	190900	254925
Queretaro	5348	29530	54274	29933	13417	-694
Quintana Roo	0	0	0	0	0	0
San luis Potosi	12107	27521	-19948	-15198	0	18358
Sinaloa	0	0 ns		0	0	20
Sonora	12308	12479	8908	20363	16741	14421
Tamaulipas	79293	71845	50499	57984	45459	67269
Tlaxcala	38079	-1785	0	-23167	1313	9
Veracruz	0	0	0	0	0	0
Yucatan	0	0	0	0	0	0
Zacatecas	0	0	0	0	0	0

FUENTE direccion general de inversion extrajera directa pagina web//www.economiagob.mx

Cuadro 12

VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ POR CLASE DE ACTIVIDAD

Valor de la inversión extranjera en la industria automotriz por clase de actividad	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL	2182630	4608262	1403113	1207202	970778	2018065
Fabricación y ensamble de automóviles y camiones	1380401	460377	115327	335000	160184	114693
Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones	672553	820788	1111650	776617	737642	743383
Fabricación de partes el sistema de suspensión de automóviles y camiones	-642	204063	27069	37989	25554	82866
Fabricación de Motores y sus partes para automóviles y camiones	73689	98588	32513	34852	18769	11654
Fabricación y ensamble decarroserias y remolques para automóviles y camiones	1318	6049	69477	2801	5	0
fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones	17714	16159	38269	9096	10865	6869
Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones	37597	2238	8808	10847	17759	24600

Cuadro 13
PRINCIPALES EMPRESAS MULTINACIONALES 1998

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
1	Delphi Automotive Systems México	100	Delphi Automotive Systems	Estados unidos	Autopartes	Chihuahua Coahuila Queretaro Zacatecas sonora sinaloa	\$8,100.00	85
2	Daimier Chrysler de México	100	Damier Chrysler A.G	Alemania	Automotriz	Estado de México y coahuila.Sonora	\$7,335	14
3	General Motors de México	100	The general Motors Corp	Estados unidos	Automotriz	CoahuilaEstado de México. Guanajuato	7230	12.08
4	volkswagen de México	100	Volkswagen A.G	Alemania	Automotriz	puebla. puebla	69022	15977
5	Cifra Wall Mart de México	53	Wall Mart Stores	Estados unidos	Comercio	México D.F	63826	70.977
6	G F BBVA Bancomer	100	Holding	España	Grupo Fin	México D.F	59577	31.857
7	Ford Motor México	100	Ford Motor Company	Estados unidos	automotiz	Estado de México Sonora.D.F Chihuahua	40410	7.868
8	IBM México	100	IBM Corporation	Estados unidos	Computacion	Jalisco	3393	2732.2
9	Novartis CIBA de México	100	CIBA	Suiza	Quimica	México D.F	3033	1809
10	Nissan mexicana S.A	100	Nissan Motor Co.	Japonesa	automotriz	Aguascalientes Morelos	2683.6	8311
11	Motorola de México	100	Motorola	Estados unidos	Electronica	Chihuahua Sonora	2600	1885

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
12	General Electric de México	100	General Electric	Estados unidos	Electronica	N.L. Puebla Queretaro. S . L. P Sonora Chihuahua Guanajuato	2568	32
13	Lear Holding de México	100	Lear Corporation	Estados unidos	Autopartes	estado de México	2500	40
14	Sabritas S.A	100	Frito Lay PepsiCo	Estados unidos	Alimentos	D.F. Jalisco. Coahuila Sonora Estado de México BCN Veracruz	2485	17
15	grupo financiero santander	75	Grupo Santander	España	Grupo Fin	México D.F	2435.9	5226
16	Sony de México	100	Sony corpóration	Japonesa	Electronica	BajaCalifornia	2423.6	12
17	GF BBVA Probusa	70	Grupo Fin BBV españa	España	Grupo Fin	México D.F	2423.6	nd
18	Nestle de México	100	Nestle AG	Suiza	Alimentos	Chiapas. B.C Veracruz.Jalisco. Estado de México Queretaro tlaxcala	1810.5	7109
19	Citibak	100	Citigroup	Estados unidos	Servs. Fin.	México D.F.	1807.1	3130
20	sistema Pepsi Co. Mexicana	25	pepsi. Inc	Estados unidos	Bebidas	México. D.f Yucatan Tabasco. Puebla. Oaxaca. Michoacan. Guanaguato.	1673.5	38
21	Hewlett-Packard mexico	100	Hewlett-Packard	Estados unidos	computacion	Jalisco	1672	4750
22	philisps exportadora S.A	100	Philips A G	holanda	Electronica	Chihuahua. N. L. Qro. B.C. Durango. Jalisco	1617.6	5880

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
23	Matsusuita S.A de C.V	100	Matsushita Electric company	Japonesa	Electronica	BajaCalifornia, Tamaulipas, Edo. de México.	1460.7	14
24	Kimberly Clark de México	47	Kimberly - Clark Co	Estados unidos	papel y celulosa	Coahuila, Edo. de México, Ver. Tlax. Mich., Queretaro Sonora.	1456.4	7823
25	SCI Systems Mexico	100	SCI Systems	Estados unidos	Electronica	Jalisco y N.L	1285	5285
26	NEC de México	100	Nippon Electric Co	Japonesa	Electronica	B.C. Cuernavaca, Jalisco	1270	218
27	The Coca Cola Compay	30	The Coca- Cola Co.	Estados unidos	Bebidas	México D,F., Tabasco, Chiapas, Edo. Mex., Michoacan	1233	400
28	Thomson Televisiones de México	0	The Thomson Consumer Electronic Co.	francia	Electronica	Chihuahua	1179.1	7636
29	DuPont y Subsidiarias	100	DuPont de Nemours	Estados unidos	Quimica	Edo. Mex., Durango, Tamaulipas	1440	4849
30	LG Eletronics Mexico	100	LG Electronics	Rep. De Corea	Electronica	N.L., Tamaulipas, B.C., Durango	1106	10, 200
31	Procter & Gamble	100	Procter & Gamble	Estados unidos	Prods. Cmo.	Edo. Mex., Hidalgo, Tlaxcala, Guanajuato.	1091	6500
32	Siemens México y Subs.	100	Siemens	Alemania	Electronica	Queretaro y Guadalajara	1024.7	13
33	Grupo Kodak	100	Kodak	Estados unidos	fotografia	Jalisco	968.6	3706
34	Philip Morris México	100	Phillip Morris	Estados unidos	Holding	México D.F., Chiapas	963.1	6100

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
35	Sanyo Magnufacturing	100	Sanyo North America Corp.	Japonesa	Electronica	S.L.P., B.C.	957.8	5595
36	Black & Decker Power Tools Mexicana	100	Black & Decker	Estados unidos	Maquinaria	México D.F y Queretaro	921.7	8500
37	Colgate Palmolive	100	Colgate Palmolive	Estados unidos	Prods. Cmo.	Guanajuato, México D.F.	903.4	n.d
38	Rockwell Semoconductores	100	Rockwell International	Estados unidos	Electronica	México D.F.	868.2	1965
39	Matrix Aeronutica México	100	Matrix	Estados unidos	Ind. Aeroesp.	B.C.	865.5	n.d
40	Lucent Technologies	100	Lucent Technologies	Estados unidos	Electronica	México D.F.	863	7921
41	Grupo Apasco	100	Holderbank	Suiza	Cemento	Edo. Mex., Ver. Tabasco, Coahuila, Colima, Guerrero	808.3	2662
42	Technolock			Estados unidos	Metalurgia	B.C.	789	698
43	Altec		Visteon-Ford Motors Co.	Estados unidos	Autopartes		783.7	n.d
44	Alcoa México		Alcoa Fujikura	Japonesa	Autopartes	N.L., Coahuila, Chihuahua, Puebla	779.4	7455
45	Ispat Mexicana	100		India	Siderurgia	Michoacan	757.9	4000
46	Johnson Controls de México		Jonhson Controls Inc.	Estados unidos	Autopartes		755.4	6580
47	Visteon		Visteon Inc.	Estados unidos	Autopartes	Tamaulipas, N.L., chihuahua	731.5	16. 607
48	SIA Electronica de Baja California	100	Sanyo North America Corp.	Japonesa	Electronica	Baja California	794.1	2252

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
49	United Technologies		United Technologies	Estados unidos	Autopartes	Tamaulipas, N.L.	689.3	10, 873
50	Bayer de México	100	Bayer AG	Alemania	Quimica	Edo.de Mex., D.F	663	2478
51	Daewoo Electronics Corp. México	100	Daewoo Electronics	Rep. De Corea	Electronica	B.C., S.L.P., Nuevo Leon, Edo. de Mex., D.F., Queretaro, Jalisco, Sonora	660.7	2606
52	Kemet de México	100	Kemet de México	Estados unidos	Electronica	Tamaulipas, N.L.	624.1	9113
53	Samsung Mexicana	100	Samsung Mexicana Co.	Rep. De Corea	Electronica	B.C., Queretaro, D.F.	590.4	4360
54	Grupo Basf y Subsidiarias	100	Basf AG	Alemania	Quimica	Tamaulipas, Edo. de Mex., Puebla, Morelos, Sonora, Queretaro, Jalisco	585.4	1700
55	Compaq Computer de México	100	Compaq Computer	Estados unidos	Computacion	Edo. de Mex. Coahuila, D.F.	557	270
56	Ericsson Telcom.	100	Ericsson	Suecia	Electronica	B.C.	557	2500
57	Kenworth Mexicana	100	Paccar International	Estados unidos	Automotris	México D.F.	557	1936
58	Seguros Monterrey Geo New York Life		Geo New York Life	Estados unidos	Electronica	Puebla, Tamaulipas	542	n.d
59	Nokia	100	Nokia Finlandia	Filandia	Electronica		537.8	1228
60	Manufacturas Avanzadas		Masa Thomson	Estados unidos	Autopartes	Morelos, Edo. de Mex., Jalisco	530.5	2500
61	Unilever México	100	Unilever	Reyno Unido	Prods. Cons.	N.L., Coahuila	523.5	3065
62	Jonh Deere México	100	Soc. TMM-Kansas City Southern Inds.	Estados unidos	Maquinaria	Veracruz, D.F., Edo. de Mex., Queretaro, Michoacan, Jalisco	517.2	3006

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
63	Celanese Mexicana	100	Hoechst AG	Alemania	Quimica	Jalisco, N.L., Edo. de Mex., Aguascalientes	506	6931
64	Xerox de México y Subs.	100	The Xerox Co.	Estados unidos	Electronica	Jalisco, N.L.	479.9	3644
65	Yakasi México		Yakazi Corp.	Japonesa	Autopartes	Chiapas, Sonora, N.L., Durango, Chihuahua	470.8	
66	Tubos de Acero México TAMSA		Grupo Techint	Argentina	Siderurgia	Veracruz, N.L.	445.7	2832
67	Iusacell		Holding-Bell South-IUSA	Estados unidos	Telecom	México D.F.	441.6	1354
68	Honda de México		Honda Motors	Japonesa	automotriz	Jalisco	418.5	720
69	Teta Kawi		OffShore International Group	Estados unidos	Servs. Indus.	Sonora	400.5	10, 289
70	JVC Industrial de México		JVC Co.	Estados unidos	Electronica	B.J.N.	395.8	762
71	Hitachi Consumer	100	Hitachi	Japonesa	Electronica	B.J.N.	382.6	1671
72	Rectificadores Internacionales		International Rectifier Corp.	Estados unidos	Autopartes	B.J.N.	354.6	1983
73	Robert Bosh y Subs.		Robert Bosh Corp.	Estados unidos	Autopartes	Aguascalientes S.L.P. B.C., D.F., Edo de Mex., Chihuahua	349	2500
74	Mexinox y Subs.	100	Thyssen	Alemania	Siderurgia	S.L.P.	346.4	1063
75	RCA Componentes		Thompson Conmsumer	Estados unidos	Electronica	Cohahuila y Chihuahua	338.1	2773

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
76	Avon Cosmetics México	100	Avon Cosmetics Inc.	Estados unidos	Prods. Cmo.	D.F., Guanajuato	333.8	3808
77	Solectron de México			Estados unidos	Electronica	Chihuahua y Jalisco	329.3	775
78	Nortel México		Northern Telecom	Canada	Telecom	D.F.	325.1	n.d
79	Scientific Atlanta		Scientific Atlanta Co.	Estados unidos	Tecnologia	Chihuahua, D.F	315.7	4100
80	Alcatel-Indetel	100	Alcatel	francia	Electronica	Edo. de Mex.	301.2	959
81	Alston		Alston	francia	Eq. Transp.	Edo. de Mex., Michoacan, Veracruz, N.L.	300	2,623
82	Sara Lee Knit Productos de México		Sara Lee Knit Productos Inc.	Estados unidos	Textil	Yucatan, N.L., Coahuila, Aguascalientes, Queretaro	297.9	4,350
83	STB de México		STB System Inc.	Estados unidos	Electronica	Chihuahua	297.4	1,950
84	Smurfit Carton y Papel de México		Jefferson Smurfit Group Pic.	irlanda	Papel	D.F., Edo. de Mex., Sinaloa, N.L., Guanajuato, Chihuahua, Jalisco	294.8	2,838
85	Pims		Mitsubishi Corp	Japon	Electronica	B.C.	293.1	2,700
86	Hyudal México		Hyudal Corea	Rep. De Corea	Automotriz	B.C.	285.6	1,771
87	On Semiconductor		Texas Pacific Group	Estados unidos	Computacion	Jalisco, N.L., D.F.	280	2,000
88	Acer		AcerComputec	Taiwan	Computacion	Chihuahua	279.1	547

No.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACION	VENTAS	EMPLEO
89	Bristol-Myers Squibb México		Bristol- Myers Squibb	Estados unidos	Quimica Farm.	Edo. de Mex.	276.3	779
90	AVX Kyocera		AVX Kyocera	Japon	Electronica	Jalisco, Chihuahua	275.2	2,375
91	Bombardier Concarril		Bombardier	Canada	Eq. Transp.	Hidalgo	26832	1,861
92	Electronica BRK		BRK Brands Corp	Estados unidos	Electronica	Chihuahua	266	2,000
93	AMP Industrial de México		Tyco International LDT	Estados unidos	Electronica	Sonora, B.C.	264.6	736
94	Allied Signal México		Allied Signal Co.	Estados unidos	Eq. Transp.	Cohahuila, Chihuahua B.C., S.L.P, D.F., N.L.	258.4	3,365
95	Cummins		Cummins	Estados unidos	Autopartes	S.L.P	251.2	1,032
96	Trico Componentes			Estados unidos	Electronica	Tamaulipas	247.1	2,769
97	Caterpillar de México		Caterpillar Inc.	Estados unidos	Maquinaria	Tamaulipas, N.L., Cahuila, Sinaloa, S.L.P.	247	2,300
98	Aventis México		Aventis Phama	francia	Quim. Fam.	D.F., Edo. de Mex., N.L., Jalisco	241	1,550
99	Next Level Systems México		Next Level Systems México	Estados unidos	Tecnologia	Sonora	239.6	n.d
100	Schneider electric México		Schneider electric	Francia	Electronica	Cuihuahua, Coahuila, Jalisco, Michoacan, D.F., Edo. de México, Campeche, Veracruz, Tabasco, Puebla, Yucatan.	238.3	20000

Cuadro 14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS AÑOS NOVENTA

Estrategia corporativa Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional o subregional)
Primario		Petróleo/gas: Argentina, Bolivia, Brasii, Colombia, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela. Minerales: Argentina, Chile y Perú.	
Manufacturas	Industria automotriz: México. Electrónica: México Centro América y Países del Caribe. Confecciones: México Centro América y Países del Caribe.		Industria automotriz: Argentina y Brasii Agroindustria, alimetos y bebidas: Argentina, Brasil y México Química: Brasil Cemento: Colombia, República Dominicana y Venezuela
Servicios			Financieros: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela Telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Bolivia, Chiie, Colombia, México, Perú y Venezuela Energía eléctrica: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y países de Centroamérica Distribución de gas natural: Argentina, Brasii, Chile, Colombia y México Comercio minorista: Argentina, Brasil, Chile y México.

Fuente: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe((2000, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización' de las Naciones Unidas ONU), Santiaao de Chile. 2001. Páa. 58.

Cuadro 15 CAMPOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN (Millones de pesos, % respecto al total de cada sector)										
Ramas	. Total	%del	E.U.A	%	Reino	%	Francia	%	Otros	%
		total			Unido					
Agricultura	269.9	8.4	112.4	41.6	27.8	10.3	15.4	5.7	114	42.3
Minería y metalurgia	817.3	25.3	499	61.1	116.9	14.3	179.6	22	21.8	2.66
Petróleo	351.8	10.9	195	55.4	150	42.6	6.8	1.9		
Industria	131	4.1	21.2	16.2	10.9	8.3	71.9	55	27	20.6
Ferrocarriles	1,130.50	35	534.7	47.3	401.4	35.5	116.2	10	78.2	
										6.9
Servicios Públicos	237.7	7.4	13.5	5.7	211.6	89	10	4.2	2.6	1.1
Bancos										
	165.9	5.1	34.3	20.7	17.6	10.6	100	60	14	8.4
Comercio										
	122	3.8	9	7.4	-	0	80	66	33	27
Total										
	3.226.1		1419		936.2		579.9		291	
%										
	100		43.99		29.02		17.98		9.02	

Fuente: Aguilera Gómez, Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana. FCE. 1975, Pág. 21. 'Total de IEO de todos los sectores.

Cuadro 16 CAMPOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PORFIRIATO 1911. (Porcentajes respecto al total de la inversión de cada país)					
Actividad	% del Total	Estados Unidos	Reino Unido	Francia	Otros
Agricultura	8.4	7.9	3	2.7	393
Minería	25.3	35.2	12.5	31	7.5
Petróleo	10.9	13.7	16	1.2	
Industria	4.1	1.5	1.1	12.4	9.3
Ferrocarriles	35	37.7	42.9	20	26.9
Servicios públicos	7.4	1	22.6	1.7	0.9
Bancos	5.1	2.4	1.9	17.2	4.8
Comercio	3.8	0.6		13.8	11.3
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Aguilera Gómez, Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE,

Cuadro 17 CONSTRUCCIÓN DE LA RED FERROVIARIA 1884-1910		
AÑO	KILOMETROS	INCREMENTO (kms.)
1880	1073	...
1882	3570	2497
1884	5731	2161
1886	5928	197
1888	7695	1767
1890	9544	1849
1892	10286	742
1894	10571	285
1896	10850	279
1898	12081	1231
1900	13615	1534
1902	15135	1520
1904	16522	1387
1906	17510	988
1908	18613	1103
SIGMA	19280	1627

Fuente: Cosío Villegas, Historia Moderna de México,

Cuadro 18 IED POR SECTORES Y POR PAÍS DE ORIGEN (1939)			
Sector	%	País de origen	%
Servicios públicos	63	Estados Unidos	60.2
Industria extractiva Y Actividades primarias (minería, petróleo, carbón, agricultura. Ganadería)	27	Canadá	25
Industria manufacturera	6	Suecia	5.2
		Inglaterra	7
		Francia	2.2
		Otros países	0.1

Fuente: Medina Cervantes José Ramón, El Estado Mexicano entre la IED y los Grupos Privados de Empresarios, Ed. Premia, pág. 51

Cuadro 19 MÉXICO IED 1940-1982 (Millones de dólares)			
Año	Millones de dólares	Tasa de crecimiento sexenal	TCP anual por sexenio
1940 a)	419		
1946	582	38.9	5.6
1952	729	25.25	3.8
1958	1169	60.35	8.1
1964	1475	26.17	3.9
1970	2822	91.32	11.4
1976 b)	5315	88.3	11.1
1982 b)	10786	1029	12.5
1988 b)	24087.4	123.3	14.3
1994 b)	50401.1	109.2	13.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Ceceña José Luis, la Órbita Imperial. Ed El Caballito, Pág. 129.

a) Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, pág. 60y

b) Méndez Morales J. problemas Económicos de México, Ed McGraw-hill, pág. 244

Cuadro 20												
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA PRIVADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA,												
(Millones de dólares)												
ACTIVIDADES	1940	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%
TOTAL .	419	100	582	100	729	100	1,169.50	100	1475	100	2822	100
AGRICULTURA Y GANADERIA	7.75	1.8	5.5	0.9	5.6	0.8	21.6	1.8	20.6	1.4	30.9	1.1
MINERIA	100	24	148	25	160.2	22	176.4	15	162.2	11	155.4	5.5
PETROLEO Y CARBÓN	1.03	0.2	0.9	0.1	6.5	0.9	13.4	1.1	54.6	3.7	9.4	0.3
IND. MANUFACTURERA	29.9	7.1	109	19	225	31	497.0	43	924.7	62.7	100.0	74
CONSTRUCCIÓN			2.3	0.4	10.8	1.5	8.6	0.7	11.8	0.8	9.8	0.3
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	132	31	137	24	160	22	226.2	19	11.8	0.8	3	0.1
COMERCIO	14.7	3.5	44.1	7.6	116	16	188.3	16	252.2	17	436.2	15.5
TRANSP. Y COMUNICACIONES	133	32	132	23	40.1	5.5	19.3	1.7	7.4	0.5	7.9	0.3
OTRAS b/	1.03	0.2	4	0.7	3.4	0.5	18.7	1.6	29.5	2	69.7	2.5

Fuente: Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE,
a) Datos calculados en base al Anexo estadístico de Sepúlveda y' Chumacero, La Inversión Extranjera en México, Ed FCE

Cuadro 21												
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA PRIVADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD												
1939-1970 (Millones de dólares)												
	1940	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%
TOTAL	419	100	582	100	729	100	1169.5	100	1475	100	2822	100
ESTADOS UNIDOS	266.9	64	407	70	551	76	884.9	75.7	1248	85	2241	79
CANADA	87.99	21	81.7		103	14	151.8	13	23.6	1.6	44.7	1.6
SUECIA	18.44	4.4	31.1	5.4	35.6	4.9	16.6	1.4	19.1	1.3	36.3	1.3
INGLATERRA	36.03	8.6	47.8	8.2	27.7	3.8	49.6	4.3	56	3.8	94.4	3.3
FRANCIA	9.218	2.2	13	2.2	3.7	0.5	12.9	1	23.6	1.6	44.1	1.6
ITALIA	14.1	1.2	29.5	2	55.3	1.9
HOLANDA	7	0.6	13.3	0.9	49.5	1.7
ALEMANIA	3.8	0.3	13.3	0.9	95.2	3.4
SUIZA	5.6	0.5	17.7	1.2	77.7	2.8
OTRAS	0.419	0.1	1.9	0.3	6.9	0.9	23.2	2	31	2.1	84.7	3

Fuente: Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana FCE Pág 60
a) Ceceña José Luis, México en la Órbita Imperial, Ed. El caballito,

Cuadro 22				
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1970-1982				
(Millones de dólares)				
AÑO	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL	NUEVA INVERSION	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL
1969	2576.1	11.2	259.8	17.7
1970	2822.3	9.6	246.2	-5.2
1971	3174.4	12.5	351.9	42.9
1972	4072.2	28.3	898.0	155.2
1973	4359.5	7.1	287.3	-68
1974	4721.7	8.3	362.2	26.1
1975	5016.7	6.2	295	-18.6
1976	5315.8	6	299.1	1.4
1977	5642.9	6.2	327.1	9.4
1978	6026.2	6.8	383.3	17.2
1979	6836.2	13.4	810	111.3
1980	8458.8	23.7	1622.6	100.3
1981	10159.9	20.1	1701	4.8
1982	10786.4	6.2	626.5	-63.2

Fuente: Gutiérrez Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. UNAM, NT, Pág. 199

Cuadro 23												
ORIGEN DE LA IED 1973-1982												
(Porcentajes)												
PAIS	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
ESTADOS UNIDOS	80.8	80	78.6	77.5	70.1	72.2	70.2	60.8	69.6	69	68	68
RFA	2.7	3	4.2	3.1	6.2	6.5	7.3	7.3	8	8	8.1	80
JAPON	0.7	1.1	1.5	1.5	2	2	4.2	4.8	5.9	5.9	7	72
GRAN BRETAÑA	3	3.8	4.1	3.9	5.5	3.9	3.7	3.6	3	3	2.9	2.8
SUIZA	2.7	2.4	3.9	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.6	5.6	5.4	5.3
ESPAÑA			0.4	0.4	0.9	1.1	1	1.4	2.4	2.4	3	32
FRANCIA	1.6	1.4	1.3	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1
SUECIA	1.2	1.4	1.7	1.8	1	1	0.9	1.5	1.5	1.5	1.4	13
CANADA	1.7	2	2.2	2.4	2.9	2	2.1	1.8	1.5	1.5	1.3	13
P. BAJOS ^{a)}	1.2	1.2	1.2	1.4	1.7	2	2	1.8	1.1	1.1	1	1
ITALIA	1.6	1.6	1.6	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.3	0.3	0.3	3
OTROS ^{b)}	2	1.6	1.3	2.7	2.7	2.2	1.4	0.6	0.5	0.5	0.5	5
TOTAL			100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

a) Incluye Holanda
b) Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Fuente: Ornelas Bernal Raúl. Inversión Extranjera Directa y

Cuadro 24							
IED POR SECTOR 1975-1982							
(Porcentajes)							
SECTORES	1975	1977	1978	1979	1980	1981	1982
AGROPECUARIO	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0	-
INDUSTRIA EXTRACTIV A	6.3	4.6	4.3	4.8	4.9	2.2	2.2
INDUSTRIA MANUFACTURERA	73.8	76	77.7	77.1	77.5	78.4	77.4
COMERCIO	11.4	11.8	9.9	9.3	8.9	9.1	8.6
SERVICIOS	7	7.3	7.8	8.5	8.4	10.21	11.8

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, IIES. Anexo.

Cuadro 25							
ORIGEN DE LA IED 1982-1988							
(Porcentajes)							
PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ¹⁾
ESTADOS UNIDOS	68	66.3	66	67.4	64.9	65.3	62.1
RFA	8	8.5	8.7	8	8.1	6.9	7.3
JAPON	7.2	6.8	6.3	6.1	6	5.6	6.6
GRAN BRETAÑA	2.8	3.1	3.1	3.1	3.2	4.7	5.5
SUIZA	5.3	5.1	5	5.3	4.8	4.4	4.2
ESPAÑA.	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9	1.4
FRANCIA	1.1	2	1.8	1.7	3.3	2.8	2.6
SUECIA	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4	1.4
CANADA	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4	1.3
P. BAJOS	1	1.1	1.1	1.1	1	1	1.1
ITALIA	0.3	0.3	0.3	2	0.2	0.2	2
OTROS ^{b)}	0.5	0.9	1.5	1.4	2.5	3.3	4.6

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, IIES, Anexo

1)Gutiérrez Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. Nuestro Tiempo, Pág. 124.

a) Incluye Holanda y Bélgica.

b) Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Dinamarca. El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana: Honduras, India. Israel, Liberia, Libia, Luxemburgo. Nicaragua, Noruega. Panamá. Perú, Turquía. Uruguay, Venezuela. Yugoslavia.

Cuadro 26							
IED POR SECTOR 1982-1988							
(Porcentajes)							
SECTORES	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ¹⁾
AGROPECUARIO	-	-	-	-	-	0.1	0.1
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2.2	2.2	2	1.9	1.8	1.7	1.6
INDUSTRIA MANUFACTURERA	77.4	78	79.2	77.8	78	75	69.4
COMERCIO	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	6.5	6.2
SERVICIOS	11.8	11.2	10.9	12.6	12.7	17.2	22.7

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión extranjera directa y reestructuración industrial, IIES Anexo
1)Gutiérrez Arriola Angelina. Las Transnacionales v los Trabajadores, Ed. Nuestro Tiempo. Pág. 124.

Cuadro 27										
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, 1994-2003										
(Millones de dólares)										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL	15,066.70	9,666.50	10,055.20	14,215.60	12 360.0	13,207.4	16,781.20	27 634.7	15,129.1	11372.7
Nuevas Inversiones	9,766.5	6,978.60	6,399.20	10,501.40	6,206.80	5,767.60	7,416.00	20,783.4	8,325.60	3,371.00
Notificadas al RNIE	9,766.5	6,978.6	6,399.20	10,501.4	6,206.8	5,767.6	7,416.00	20,783.4	8,325.6	3,371.0
Reinversión de utilidades	2,361.6	1,572.00	2,589.70	2,150.00	2 861.0	2,309.30	3,807.50	3,777.90	1,916.90	1939.3
Notificadas al RNIE						2,093	3,807.5	3,777.90	1,916.90	1,939.3
Estimadas	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.00					
Cuentas entre compañías	2,038.80	-250.4	-350.2	-116.1	1178.7	2,352.50	2574.7	901.2	2,843.1	4,101.30
Notificadas al RNIE						2,352.5	2,574.7	901.2	2,843.1	4,101.3
Estimadas	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.70					
Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera	894.8	1,366.30	1,416.50	1,680.30	2,110.50	2,778.00	2,983.00	2,172.20	2,043.50	1,961.10
Fijo realizadas por fusiones y adquisiciones	1,839.00	785	4,100	8,691	4,604.00	2,448.00	7,320.00	n.d	n.d	n.d

Fuente: Secretaria de

Cuadro 28					
MÉXICO: PERSPECTIVA INSTITUCIONAL DEL EMPLEO, 1998 Y 2004					
(PERSONAL OCUPADO Y PORCENTAJES)					
	Personal ocupado		Variación	Participación	
Tamaño de la empresa	1998	2004		1998	2004
Población Ocupada	38,658,762	42,306,063			
Total			3,647,301	100	100
Microempresa	14,296,212	16,585,542	2,289,330	36.98	39.2
Pequeña	3,330,807	3,881,962	551,155	8.62	9.18
Mediana	1,515,863	1,788,110	272,247	3.92	4.23
Grande	8,010,791	8,959,242	948,451	20.72	21.18
Sector público	1,663,136	1,816,169	153,033	4.3	4.29
Ámbito agropecuario	7,542,273	6,937,881	-604,392	19.51	16.4
Otras	2,123,770	2,174,621	50,851	5.49	5.14
No especificadas	175,910	162,536	-13,374	0.46	0.38

Fuente: Ruiz Durán Clemente, El Reto del Empleo en México, BANCOMEX, Enero 2005, Pág.13.

Cuadro 29					
UTILIDADES REMITIDAS Y REINVERTIDAS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES 1990-2004					
(Millones de dólares)					
AÑOS	UTILIDADES	UTILIDADES REINVERTIDAS	% UTILIDADES REINVERTIDAS RESPECTO AL TOTAL	UTILIDADES REMITIDAS AL EXTERIOR	% UTILIDADES REMITIDAS RESPECTO AL TOTAL
1991	2,492.00	1408	56.5	1,084.00	43.5
1992	2,313.00	1020	44.1	1,293.00	55.9
1993	2,712.90	1 399.2	51.6	1,313.60	48.4
1994	3,798.50	2,366.60	62.3	1,431.90	37.7
1995	2 827.2	1,572.00	55.6	1,255.20	44.4
1996	4,146.00	2,589.70	62.5	1,556.30	37.5
1997	4,099.80	2,150.00	52.4	1,948.80	47.6
1998	5,250.70	2,864.00	54.5	2,386.70	45.5
1999	3,533.40	2,309.3	65.4	1,224.0	34.6
2000	5,923.50	3,807.50	64.3	2,116.00	35.7
2001	5,439.50	3,777.90	69.5	1661.6	30.5
2002	3,139.00	1,916.9	61.1	1,222.10	38.9
2003	3,191.70	1,939.30	60.8	1,252.30	39.2
2004	3,442.50	2,472.60	71.8	969.9	28.2

Fuente: Información Financiera v Económica, Banco de México.

BIBLIOGRAFÍA

1. BERNAL SAHAGUN VÍCTOR MANUEL, El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México, oficina internacional de del trabajo, ginebra, 1976
2. BONIFAZ CHAPOY, "Alma empresas multinacionales", El Caballito, México 1975
3. CAVES, "Empresas multinacionales y análisis económico", Segunda edición, Cambridge, Massachussets 1996, Cambridge University Press
4. CECEÑA GÁMEZ J.L.; México en la orbita imperial, Ed. El Caballito, México 1970
5. COORD. VICTOR M. BERNAL SAHAGUN Y BERNARDO OLMEDA CARRANZA /JOSE LUIS CECEÑA, Seminario interdisciplinario sobre inversión extranjera e industrialización en México, Inversión extranjera e industrialización en México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México 1986
6. DUDLEY DILLARD, "La teoría económica de John Maynard Keynes", (Tr, José Díaz García), Ed, Aguilar, Novena Edición, España 1997
7. DUSSEL PETERS ENRIQUE, La inversión extranjera en México
8. EDEN, L., "Multinacionales influyentes", Toronto, University of Toronto Press, Estadso Unidos 1998
9. FRYNAS,J., " ¿Es la política de inestabilidad perjudicial para los negocios?", El caso en Nigeria, Saint Andrews, 1998, University of Saint Andrews
10. GUILLÉN ROMO ARTURO, "México hacia el siglo XXI . Crisis y modelo económico alternativo", Plaza y Valdez Editores
11. HERNÁNDEZ ISABEL y RAMÍREZ MARGARITA, Principales estrategias y efectos de la IED a través de las empresas transnacionales en la economía mexicana durante el período 1988-2000, Asesor: Franco Velásquez Jesús David, FESA UNAM, México 2005
12. JAMES TOBIN, "A Proposal for International Monetary Reform", Vol. 4, Eastern Economic Journal 153-159 (1978)
13. KEREMITSIS DAWN, La industria textil mexicana en el siglo XIX, SEP, México 1973
14. KRUGMAN, "Paúl Maurice Obstfeld Economía Internacional", Mc. Graw Hill, México 1995
15. LAGOS CHÁVEZ IRÁN, Teorías económicas de la innovación tecnológica, Coordinador Leonel Corona Treviño, Ed. Talleres gráficos de la dirección de publicaciones del IPN, México 2002
16. LALL, S. Y P. STREETEN, "inversiones extranjeras, transnacionales y desarrollo de los países", Londres 1977, Mac Millan
17. MARCO ANTONIO CASTELLANOS ALEJANDRE, El impacto de la inversión extranjera directa en México en el período (1990-20006), Asesor: Licenciado Raúl Morales Chavez, FESA Aragón UNAM, México, Abril de 2006

18. MARINEZ DEL CAMPO MANUEL, Industrialización en México: Hacia un análisis crítico ,El colegio de México, México 1985
19. MARTINEZ ESCAMILLA RAMON, Citado por Juan Noyola, Vida, pensamiento y obra, Ed. IPN, Segunda edición, México 1991
20. MARX CARLOS, El capital (tomo II), (tr, Wenceslao Roses), Tercera edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 2000
21. McINTYRE R. Y T. NGUYEN, "Entrada de corporativos texanos en los noventas", Washington, DC. 2000, Institute on Taxation and economic policy, octubre
22. MICHAEL E. PORTER, La Ventaja Competitiva de las Naciones, (tr, Rafael Aparicio Martín), Ed. J. Vergara, Argentina 1991
23. MÓNICA BLANCO, MARIA EUGENIA ROMERO SOTELO, Tres siglos de economía novohispana, 1521-1821, Edición 2ª, UNAM, Facultad de Economía, México
24. MORAN THEODORE H. "Inversión extranjera directa y desarrollo: nueva agenda para países en vías de desarrollo y economías en transición, Oxford University Press, México 2000
25. NURKSE RAGNAR, Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados, Tr. Martha Chávez, Ed. FCE, Cuarta edición, México 1955
26. OSER JACOB, Historia del pensamiento económico, (tr .Paloma Maldonado Pallas), Ed. Aguilar, España 1980
27. POTASH ROBERT A.,El banco de avio en México: El fomento de la industria1821-1846 (tr. Ramón Fernández), FCE, México 1950
28. R. FEIWEL GEOERGE, Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica, (Tr. Margarita Sánchez), Ed. FCE, México 1981
29. RICHARD T. FROYEN, Macroeconomía teorías y políticas, (Tr. María de los Ángeles Pérez Cue), Ed. Prentice Hall, Quinta edición, México 1997
30. RODRÍGUEZ OCTAVIO, La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Ed. Siglo XXI, Octava edición, México 1993
31. SAAVEDRA PUSCHMAN RITA OLDRIE, La estructura económica y el surgimiento de la industria en México de 1700 a 1867, Asesor: Lic. Groman Roseuknopf, Dolores, facultad de economía UNAM, México 1982
32. SAMUELSON PAUL ANTHONY, Curso de economía política moderna, Ed. Aguilar, México 1994
33. SEPÚLVEDA AMOR BERNARDO, La inversión extranjera en México, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1973
34. STEPHEN H HABER, Industria y subdesarrollo : La industrialización de México 1890-1940, Alianza, México, 1992
35. STONIER HAGUE, Manual de teoría económica,(tr. Oscar Leblanc Dasi), Ed, Aguilar , cuarta edición, España 1974
36. STORY DALE, Industria, estado y política en México: Los empresarios y el poder(tr. Alicia Barnetche),Grijalbo, México 1990
37. TAMAMES SANTIAGO RAMÓN, Diccionario de economía y finanzas, Ed. Alianza, Limusa, España 1994

38. TAPIA ALFREDO y CAPDEVIELLE MARIO, Teorías económicas de la innovación tecnológica, Coordinador Leonel Corona Treviño, Ed. Talleres gráficos de la dirección de publicaciones del IPN, México 2002
39. TINBERGEN JAN, La planeación del desarrollo, FCE, México 1989
40. TORRES GAYTAN RICARDO, Teoría del comercio internacional, Décimo tercera edición, ED. Siglo XXI, México 1985
41. VILLAREAL RENE, México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial, Diana, México 1988
42. ZORRILLA ARENA SANTIAGO, Diccionario de economía, Segunda edición, Ed. Limusa, Noriega, México 1994

REVISTAS PERIODICOS Y LEYES

43. "Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos"
44. "Las mejores ciudades para hacer negocios en México" en Revista Expansión, Num. 718, México, Junio 18 de 1997
45. "Las mejores ciudades para invertir", en la revista Expansión, Num. 917, México, Agosto 6 de 2005
46. "Ley de Planeación", Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de enero de 1983,
47. "Ley orgánica del consejo nacional de ciencia y tecnología", Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de Junio de 2002
48. "Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa", Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002
49. ÁLVAREZ MEDINA MA. DE LOURDES, "Cambios en la Industria Automotriz Frente a la Globalización: el sector de autopartes en México", en Revista de contaduría y administración, Num. 206, UNAM
50. ANDREW MOLD, "Una propuesta de gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales", en Revista de la CEPAL, Num. 82, Abril de 2004
51. CARRILLO JORJE y HUALDE ALFREDO, "Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridad de un cluster electrónico en Tijuana", en revista El mercado de valores, NAFIN, Octubre de 2002
52. CASCO JOSÉ ANDRÉS, Relevancia de la inversión extranjera en México, Inversión extranjera directa 1990, Banco Nacional de México, 1991, México
53. CEPAL "La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe", Informe 1999 Presentado en conferencia de prensa en México DF., 18 de enero de 2000
54. Coyuntura N°13 "Milton Friedman: precursor del liberalismo ortodoxo actual". ENEP-ARAGON, UNAM. Enero-Marzo
55. DURAN JOSE ANTONIO, "Automotriz y Autopartes Todos los Records Superados", en Revista mundo ejecutivo, Las 100 empresas más importantes de México, Grupo internacional editorial, 2000-2001

56. DUSSEL PETERS, "La contratación del proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa", Serie de desarrollo productivo, en Revista de la CEPAL, Num. 55, Julio de 1999
57. ESPECIAL, "Morelos: Desarrollo basado en capital humano", en revista Negocios, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004
58. ESTRADA MONSERRAT SALVADOR, "La innovación en las empresas mexicanas: el caso de Guanajuato", en revista Comercio exterior, Vol. 53, Num. 10, México octubre de 2003
59. FLORES EFRÉN, "Tele comunicaciones un mercado en transición", revista Mundo ejecutivo, Las 100 empresas más importantes de México, Grupo internacional editorial, 2000-2001
60. FLORES VEGA ERNESTO, "la sobrevivencia de las pymes", en revista Expansión, Num. 670, México julio de 1995
61. GONZALES AMADOR ROBERTO, "Baja en AL la inversión extranjera, pero se eleva salida de ganancias de transnacionales", en diario La jornada, México DF., 23 de mayo de 2004
62. HERNÁNDEZ G. ABIGAIL, "Atrae México inversionistas extranjeros", en revista Negocios, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004
63. HOLLIS B. CHENERY, "Política de desarrollo y ventajas comparativas", en el Trimestre económico, Num. 114, México , abril -junio de 1962, Vol. XXIX(2)
64. HUBER BERNAL GERARDO, "Apertura comercial y política industrial para las pequeñas empresas en México", en revista Comercio exterior, Vol. 55, Num. 4, México abril de 2005
65. JASSO JAVIER Y TORRES ARTURO, Documento de trabajo, N,70, Centro de Investigación y Docencia Económica
66. KERNER DANIEL, "La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana", en Revista de la CEPAL, Num. 79. México abril de 2003
67. KOIDO AKIHIRO, "La industria de televisores a color en la frontera de México con estados Unidos: potencial y limites del desarrollo local", en revista Comercio exterior, Abril de 2003
68. MACARIO CARLA, "La reestructuración en la industria: los casos de Chile, México y Venezuela", en Revista de la CEPAL, Num. 73, Abril de 2001
69. MORALES ROBERTO, "Disminuirá en forma gradual impuesto para automóviles", en diario El economista, sección Industria y comercio, México 19 de febrero de 2002
70. MUNGARAY ALEJANDRO Y OTROS, "Micronegocios rentables en Baja California", en revista Comercio exterior, Vol. 52, Num. 8, México agosto de 2002
71. O` CONNOR DAVID, "Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo: teoría y hechos" en revista Comercio exterior, Vol. 52, Num. 4, México abril de 2002
72. PARTIDA RAQUEL, "La reestructuración tecnológica en México: el caso IBM", en revista Comercio exterior, Vol. 47, Num. 8, México agosto de 1997

73. PREBISCH RAÚL, "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas" , en Boletín económico de América latina, Vol. VII, New York, CEPAL, febrero de 1962
74. Resultados de la política de la inversión extranjera en México 1989-1994, Secretaria de comercio y Fomento Industrial
75. ROMO MURILLO DAVID, "competitividad en empresas e industrias", en revista Comercio Exterior. Num. 3, México marzo de 2005
76. ROMO MURILLO DAVID, "Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana", Vol. 53, Num. 3, México marzo de 2003
77. SUNKEL OSVALDO, "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América latina", en el Trimestre económico, Num. 150, México, abril-junio de 1971, Vol. XXXVIII(2)
78. TAMARIZ ANDRES, "Desarrollar carreras para la industria del futuro", en revista Negocios, año 13, Num. 152, México noviembre del 2004
79. Unidad de inversiones y estrategias empresariales, "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe" informe 2000 CEPAL y ONU, Santiago de Chile 2001

CONSULTAS ELECTRÓNICAS

80. "la dinámica de la inversión extranjera directa en el mundo" en http://www.industria.gov.ar/cep_antiores/notas/notas2/nota12.htm
81. <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/46/tobin.htm>
82. http://www.senado.gob.mx/gaceta.php?&lk=142/1ComPermOficioSHCP_tasa_tobin.html
83. <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp>

