

18A
2 ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES.



**EL EC-INTERNATIONAL INVESTMENT PARTNERS:
UN INSTRUMENTO FINANCIERO PARA CAPTAR
INVERSION EUROPEA EN LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA MEXICANA.**



T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA

CLAUDIA MA. HERNANDEZ CARDOSO

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE.

INTRODUCCION.....	1
I: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ASPECTOS TEORICOS: EL CASO DE LAS EMPRESAS CONJUNTAS.....	11
1. Concepto y Origen de las Empresas Conjuntas.....	14
1.1 Establecimiento de una Empresa Conjunta.....	16
II. MODELO DE INDUSTRIALIZACION Y POLITICA DE INVERSIONES EXTRANJERAS EN MEXICO. EL CASO DE LOS PAISES EUROPEOS. 22	
1. Política de Industrialización y Cambio Estructural....	22
2. Evolución en el Tratamiento de la Inversión Extranjera Directa.....	27
2.1 De la Ley de 1973 a la Resolución General de 1988. 28	
2.2 Evolución en el Tratamiento a la IED Durante el Sexenio 1982-1988.....	31
2.3. El Reglamento a la LIE de 1989.....	33
3. Evolución de la Inversión Extranjera en México:	
3.1 El Caso de la Inversión Europea.....	41
3.1 Panorama General de la Inversión.....	41
3.2 Participación del Capital Proveniente de los Países Miembros de la Comunidad Económica Europea.....	48
A. La Inversión Proveniente de Alemania.....	52
B. La IED Proveniente de Inglaterra.....	53
C. La Inversión Proveniente de Francia.....	54
D. La IED de España, los Países Bajos e Italia.....	55
4. Características Generales de la Pequeña y Mediana Empresa en México, una Breve Comparación con Algunos Países de Europa.....	59
4.1 La Pequeña y Mediana Empresa en México.....	58
4.2 La Pequeña y Mediana Empresa en la Comunidad Europea 64	
4.2.1 La Pequeña y Mediana Empresa en Alemania.....	65
4.2.2 La Pequeña y Mediana Empresa en Francia.....	68
4.2.3 La Pequeña y Mediana Empresa en Italia.....	70
III. DESCRIPCION GENERAL DEL PROGRAMA "EC INTERNATIONAL INVESTMENT PARTNERS".....	79
1. Objetivos y Criterios Operativos del EC-IIP.....	80
2. Modalidades de financiamiento.....	84
2.1 Facilidad No 1: Financiamiento de las Operaciones Relativas a la Identificación de Proyectos de Inversión y/o de Socios Potenciales.....	86
2.2 Facilidad No 2: Financiamiento de las Operaciones Previas a la Creación de una Empresa Conjunta.....	87
2.3 Facilidad No 3: Financiamiento del Capital Necesario para la Creación de una Empresa Conjunta.....	89
2.4 Facilidad No 4: Financiamiento para la Formación y Asistencia en Materia Administrativa.....	94
3. Proceso de Acceso a los Recursos Financieros.....	97

IV. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL "EC IIP".....	104
1. Antecedentes.....	104
1.2 Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE.....	107
2. LA PARTICIPACION DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MEXICANAS EN EL EC-IIP .	
2.1 Acuerdo Marco CEE-Nacional Financiera, S.N.C.....	111
2.2 Acuerdo Marco CEE-BANAMEX.....	120
3.3 Acuerdo Marco CEE-SERFIN.....	122
CONCLUSIONES.....	124
INDICE DE CUADROS.....	134
INDICE DE GRAFICAS.....	135
BIBLIOGRAFIA.....	136

INTRODUCCION.

Durante las últimas dos décadas se han experimentado importantes cambios en la estructura de las relaciones económicas internacionales. Tanto las economías desarrolladas como las economías en desarrollo se han visto envueltas en una serie de ajustes sin precedentes, para poder adaptarse al actual escenario económico mundial caracterizado por la globalización, la creación de bloques económicos y, por tanto, una nueva división internacional del trabajo.

Esta estructura de la economía internacional tiene entre sus fundamentos, la utilización de nuevas tecnologías que han influido en la organización de la producción, utilizándose sistemas más flexibles que permiten la producción global y la subcontratación. Esto ha dado como resultado la reestructuración de los aparatos productivos nacionales para ajustarse al proceso global de producción de acuerdo a las necesidades de cada economía.

Otro de los efectos de estos cambios ha sido la redefinición del ámbito económico de las naciones al crearse zonas geoeconómicas a través de procesos de integración o asociación económica y tecnológica tales como: la Cuenca del Pacífico, la Zona de Libre Comercio de Norteamérica y la Europa de 1993.

En este contexto, la inversión extranjera directa ha cobrado nueva y mayor importancia como fuente de financiamiento para el desarrollo económico de los países al complementar el ahorro nacional, promover la transferencia de tecnología y el Know How, así como impulsar la internacionalización de la producción. Sobre todo ante el limitado acceso a los créditos internacionales que

se da a partir de principios de la década de los ochentas.

Por tanto, los gobiernos de los países desarrollados y de los países en desarrollo han creado condiciones más propicias para lograr atraer a los capitales externos. Es decir, la lucha por lograr captar mayores capitales no sólo se da entre países en desarrollo sino, sobre todo, entre y con los países desarrollados.

Hasta hace algunos años la inversión directa era el principal vehículo de inversión hacia el exterior por parte de las empresas transnacionales. Sin embargo, cada día cobran mayor importancia nuevas formas de inversión y de producción tales como la denominada "fábrica mundial", la subcontratación internacional, y las alianzas estratégicas.

Estas últimas implican para nosotros la asociación o fusión entre competidores para salvaguardar mercados y realizar proyectos de inversión compartiendo riesgos, recursos y costos.

Entre este tipo de alianzas consideramos la formulación y ejecución de proyectos, los acuerdos de licencia tecnológica, la realización de coinversiones y la creación de empresas conjuntas. Todas estas acciones se denominan en inglés "joint ventures", por lo que existe una confusión entre los que es una coinversión y una empresa conjunta en español.

Sin embargo, existe una diferencia fundamental entre ambos tipos de inversión, mientras la realización de una empresa conjunta implica la creación de una nueva entidad productiva, una coinversión no significa que al coinvertir en un proyecto se cree necesariamente una nueva empresa.

Igualmente han adquirido importancia en el actual escenario internacional las pequeñas y medianas industrias que además de ser

generadoras de empleos poseen una gran flexibilidad y capacidad de adaptación al entorno económico en comparación con las grandes empresas. Estas características pueden permitir una mayor competitividad a los sectores tradicionales y por tanto a las economías nacionales, al adaptar fácilmente nuevas tecnologías y técnicas de producción y aprovechar las economías de escala que se generan por la globalización de la producción.

Por tanto, este tipo de empresas se han convertido en receptores de importantes programas de modernización e integración a la gran empresa y de internacionalización según la problemática nacional que presente el sector correspondiente.

Ante este contexto de reestructuración de las relaciones económicas internacionales, en México al igual que en algunos otros países en desarrollo se ha instrumentado un nuevo modelo de desarrollo para lograr una mayor integración a la economía internacional a través de la apertura comercial y el incremento de las exportaciones manufactureras.

Por consiguiente, se han efectuado importantes cambios en las políticas concernientes al sector industrial y comercial del país. En el aspecto industrial se busca una mayor integración al comercio internacional incrementándose la competitividad de las manufacturas mexicanas a través de la modernización de la planta industrial, la utilización de la capacidad instalada y el aprovechamiento del bajo costo de la mano de obra.

Así como la integración de las cadenas productivas utilizando las economías de escala y la capacidad de las pequeñas y medianas empresas (de ahora en adelante PYME) que por sus características tienen un papel fundamental haciéndolas más atractivas para la

inversión nacional y extranjera.

Este nuevo modelo de desarrollo ha implicado a la vez el retiro del Estado de ciertas actividades económicas, dando así un papel central a la iniciativa privada, y en consecuencia un enfoque más pragmático y promocional hacia la inversión extranjera.

Esta última es de gran importancia para sostener este nuevo modelo económico, ya que permite el acceso a tecnologías de punta, la ampliación de la capacidad exportadora y una mayor vinculación con la economía internacional, además de capitales frescos.

De manera que, en mayo de 1989 se adoptó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, por medio del cual se permite la participación de la IED en sectores antes reservados a la inversión nacional, fuese ésta estatal o privada, así como en la pequeña y mediana empresa. A la vez que se crean nuevos instrumentos para la recepción de IED abriéndose nuevas posibilidades para el inversionista extranjero.

En este mismo sentido, se crean en el citado Reglamento las bases para la promoción de la inversión extranjera hacia nuestro país y la diversificación de su origen. Con lo cual, se establece toda una estrategia a seguir en la materia tanto para las grandes como para las medianas y pequeñas empresas, y para el inversionista nacional y extranjero.

De igual importancia es dentro de este nuevo modelo de desarrollo, la búsqueda de relaciones económicas más dinámicas con los diversos bloques comerciales como son: la Cuenca del Pacífico, la Zona de Libre Comercio de América del Norte y la Comunidad Europea.

Esta última, cobra especial importancia para nuestro país, ya

que además de ser el segundo proveedor de inversión extranjera y ser el segundo socio comercial de México, la conformación del mercado único europeo para 1993 imprimirá una nueva dinámica a las relaciones económicas internacionales.

Este proceso de unificación del mercado europeo tiene como fin el fortalecimiento de la industrial y la tecnológica a nivel internacional, para enfrentar la pérdida de competitividad y de mercados de las empresas comunitarias frente a las empresas norteamericanas, japonesas y de algunos países del sudeste asiático, a través de la realización de coinversiones en materia tecnológica y de empresas conjuntas en el área de la producción, principalmente.

Asimismo se pretende, fortalecer a la pequeña y mediana empresa europea que a pesar de tener una sólida posición en los mercados nacionales podría verse afectada al no contar con los recursos para competir en el nuevo mercado ampliado. Por tanto, se han creado diversos programas para su fortalecimiento interior, así como para su internacionalización.

En este respecto, la CE ha instrumentado diversos programas entre los que se encuentra el "EC-International Investment Partners", cuyo objetivo es la creación de empresas conjuntas entre pequeños y medianos empresarios europeos con sus similares en ciertos países en desarrollo elegibles. A través de este tipo de asociaciones, se pretende lograr una mayor presencia de la industria y tecnología europea en los países elegibles, entre ellos México.

Por otro lado, es importante considerar la posibilidad de que al eliminarse las barreras comerciales entre los países miembros

de la Comunidad, estas se trasladan al comercio extracomunitario para proteger el desarrollo de la industria interior, afectando el comercio con terceros países.

Por tanto, los países que pretendan estar presente en este mercado deberán crear una estrategia bien definida que abarque los aspectos comercial, financiero, tecnológico e industrial. Una de las estrategias posibles para lograr competir eficientemente en el mercado europeo podría ser la realización de alianzas estratégicas como pueden ser las empresas conjuntas, en sectores industriales de mutuo interés que impliquen la transferencia de tecnología y la complementación económica entre otros aspectos.

Si bien las relaciones de México con la Comunidad como conjunto se restringieron durante largo tiempo a las relaciones comerciales, mientras que las relaciones financieras se limitaban a las relaciones bilaterales con cada uno de los miembros, con la firma en abril de 1991 del nuevo Acuerdo de Cooperación se trata de dar un nuevo impulso a las relaciones entre México y la Comunidad. No obstante, es claro que en la nueva configuración de la economía internacional, las fuerzas productivas locales serán los verdaderos actores ante el reto que representa incursionar en este mercado.

En consecuencia, los empresarios mexicanos junto con el gobierno deben instrumentar una estrategia global que a través de mayores inversiones europeas en México, así como una mayor y más adecuada transferencia de tecnología, permita incrementar el comercio entre las partes.

En este contexto, nuestra hipótesis de trabajo es que "La creación de empresas conjuntas entre pequeños y medianos

empresarios mexicanos y europeos es parte importante de la estrategia nacional para penetrar al mercado único europeo, ya que permite, además de una mayor vinculación con este mercado, la diversificación de la inversión extranjera, y el acceso a tecnologías de punta".

De modo que, al apoyar el EC IIP la creación de empresas conjuntas entre pequeños y medianos empresarios mexicanos y europeos a través de financiamientos preferenciales para cada una de las fases de su conformación. El EC IIP es un importante instrumento financiero que debe ser utilizado eficientemente ya que permite el acceso de la pequeña y mediana empresa mexicana a nuevas tecnologías y una adecuada vinculación al mercado europeo, además de la captación de recursos coadyuvando a la consolidación del modelo de desarrollo económico. A la vez que permite al empresario europeo ampliar sus mercados y reducir sus costos, para incrementar su competitividad."

Así, el objetivo central del presente trabajo es la descripción y análisis de la instrumentación, desempeño y perspectivas en México del mecanismo financiero denominado "EC International Investment Partners" .

Diversas son las razones por las cuales se seleccionó este tema de estudio. En primer lugar, por la importancia que para México reviste el diversificar su relaciones económicas altamente dependientes del mercado comercial y de capitales estadounidense. Así como por la necesidad de integrarse de una manera más eficiente al actual contexto internacional y europeo en particular.

De tal forma siendo Europa el segundo proveedor de inversión extranjera directa y el segundo socio comercial de México, es

importante estrechar las relaciones con la zona que pronto será uno de los mercados más grandes del mundo, libre de barreras interiores al comercio, permitiendo una mejor distribución en un mercado de 320 millones de habitantes.

En segundo lugar, por la importancia que las pequeñas y medianas empresas representan para la economía mexicana, ya que emplean a gran parte de la mano de obra y poseen una gran capacidad de adaptación, lo que puede convertirse en un importante elemento para la adopción de tecnologías modernas, para la inserción al proceso de globalización mundial induciendo el desarrollo económico regional y nacional.

Con este fin, el presente trabajo se divide en cuatro capítulos. En el primero de ellos se da una definición de lo que se considera una empresa conjunta, así como de los principales móviles que llevan a un inversionista a crear una empresa de este tipo y las ventajas que tiene sobre una inversión cien por ciento propia.

En el segundo capítulo, se hace un breve análisis de lo que ha sido el modelo de industrialización en México y la política hacia la inversión extranjera, así como sus consecuencias y repercusiones en el caso de las pequeñas y medianas empresas, sobre todo a partir de 1982.

Por otro lado, con el fin de conocer cual ha sido el desempeño de la IED proveniente de los países pertenecientes a la Comunidad Europea se determinan cuales han sido los principales sectores hacia los que se dirige tal inversión y cuales los principales países de origen.

De igual manera, con el objeto de conocer por que la

importancia de la pequeña y mediana empresa en los países de la Comunidad y en México se hace una comparación en la participación de este sector en estos países. la selección de los países miembros se hizo con base a la información disponible y no a criterios de cualquier otra naturaleza.

En el tercer capítulo, se explica qué es y en qué consiste el programa "EC-International Investment Partners" y cual ha sido su funcionamiento a nivel global de acuerdo a los datos disponibles.

Por último, en el cuarto capítulo se analiza cual ha sido el desempeño del programa en nuestro país, cuales son las instituciones financieras participantes, los proyectos que existen y la importancia de éstos, al igual que los principales problemas detectados en su instrumentación.

Finalmente agradezco a todas aquellas personas que colaboraron en la elaboración de este trabajo:

Al Lic. Javier Zarco más que asesor un amigo, por sus comentarios, paciencia y colaboración.

A la Gerencia de Promoción de Inversión Extranjera de NAFIN.

Al Lic Abelardo Arroyo, por su apoyo y entusiasmo.

Al Sr. Michel Caillouet Jefe de Sector en la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comisión Europea por su tiempo y comentarios.

Al Profesor Humberto Simoneen, quien con su entusiasmo y apoyo contribuyó de manera determinante en mi formación profesional.

A la Universidad Nacional Autónoma de México gracias a la cual he podido formarme profesionalmente.

A mis padres, abuelos y amigos por su apoyo.

Sin la contribución de todas estas personas e instituciones no hubiese sido posible la preparación de este trabajo, más las fallas y errores del mismo son sólo responsabilidad mía.

I. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DEFINICION E IMPORTANCIA:
EL CASO DE LAS EMPRESAS CONJUNTAS.

El proceso de globalización de la economía mundial impulsado por los grandes avances de la tecnología y la mayor competencia en el mercado mundial, ha llevado a las economías nacionales a la búsqueda de un mejor aprovechamiento de sus ventajas comparativas y por ello a una reconversión de sus plantas industriales.

Por medio de la utilización de nuevos procesos de producción más flexibles que permitan una mayor automatización y especialización de la misma. De tal forma ahora, las grandes empresas integradas vertical y horizontalmente por los altos costos de operación que ello implica, han buscado nuevas formas de organización de la producción.

"La producción de un bien abarca cada vez más, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos, partes o componentes....especializándose en aquellas tareas en las que ha podido desarrollar ventajas en función de costos y competitividad".¹

En este contexto, los flujos de inversión extranjera directa (IED) han cobrado una nueva importancia no sólo como complemento al ahorro nacional, sino como proveedora de nuevas tecnologías y como vía para la internacionalización de la planta productiva nacional.

De modo que durante la década de los ochentas, tanto los

1. René Villareal, México 2010: de la Industrialización tardía a la Reestructuración Industrial, México, Ed Diana, 1988, pág 67.

países desarrollados como los países en desarrollo, al igual que los países de Europa Oriental han tratado de crear condiciones más favorables para atraer flujos de IED.

Como resultado de esto, la IED ha sido objeto de muy diversas y numerosas investigaciones que analizan tanto sus determinantes como los efectos que produce éste tipo de inversión.

Sin embargo, hasta ahora no existe una explicación generalmente aceptada sobre el origen de la IED, ya que cada una de las concepciones desarrolladas se enfocan hacia distintos aspectos micro y macro económicos de la IED. Pero, si existe un consenso en la definición de la materia de estudio.

En general, en la literatura sobre la materia se considera que la IED es la inversión² que se dirige a obtener el control gerencial o una influencia significativa en las políticas de negocios de la empresa en donde se invierte. Los inversionistas son en su mayoría firmas y dirigen sus inversiones a empresas nuevas o establecidas en un país distinto al de su origen.³

De tal modo, una de las características esenciales de la inversión extranjera directa es la influencia que el inversionista extranjero puede llegar a tener sobre la producción local de bienes o servicios, introduciendo nuevas tecnologías, recursos productivos complementarios a la inversión nacional, nuevas técnicas de administración empresarial, así como un acceso y

2 Inversión es el flujo de recursos reales (bienes y servicios) que se dedican a instalaciones y demás bienes requeridos para la producción.

3. Moisés Naim, "Teorías sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas, El Economista Mexicano, México, vol. XIV, No 4, jul-agosto, 1982.

adaptación a los mercados externos más rápido.

Por lo que algunos países han optado por otros patrones no tradicionales de inversión extranjera directa, que les permitan obtener al igual que por medio de la IED tecnología, capitales, patentes, Know-How, acceso a nuevos mercados y técnicas de administración empresarial.

Algunos autores han denominado a estos tipos de inversión extranjera directa "Nuevas Formas de Inversión", por ser diferentes a la tradicionalmente realizada. Sin embargo, la utilización de éstas no es reciente en lo absoluto.⁴

Además, la utilización de alguna de las llamadas "nuevas formas" de inversión dependen en gran medida de los intereses y por supuesto, de la estrategia a seguir por los inversionistas. Por otra parte, el predominio de alguna de ellas en un determinado espacio temporal no ha significado la inexistencia de las otras.

Entre estos nuevos esquemas de inversión encontramos: los convenios de producción bajo licencia, las franquicias, la subcontratación internacional, las "maquiladoras, y las llamadas alianzas estratégicas.

Como alianza estratégica nosotros consideramos principalmente cuatro formas de asociación: la colaboración en el desarrollo de un proyecto, los acuerdos de licencia tecnológica, las coinversiones y las empresas conjuntas. Siendo éstas últimas el objeto del siguiente apartado.

4. Charles Oman, "Nuevas Formas de Inversión en los Países en Desarrollo" en Economía de América Latina, México, CIDE, No 17, 1988, pág 11-30.

1. CONCEPTO Y ORIGEN DE LAS EMPRESA CONJUNTAS.

Una empresa conjunta es un acuerdo de negocios en donde dos o más empresarios crean una entidad diferente y separada.⁵ En esta nueva empresa, las partes comparten el riesgo financiero y la toma de decisiones por medio de su participación accionaria.

En una empresa conjunta los socios involucrados mantienen una participación compartida del control y los ingresos de la nueva entidad, con menores riesgos que si los socios trataran de alcanzar los mismos objetivos por separado.

En muchas ocasiones se utilizan los términos empresa conjunta y coinversión en el mismo sentido, tanto para describir a uno como al otro tipo de asociación, sin embargo, es importante hacer la diferenciación entre cada uno de ellos.

Una coinversión es la inversión por parte de dos o más inversionista en una determinada empresa, sin crear una nueva entidad y en la cual no participan activamente en la toma de decisiones administrativas o estratégicas de la empresa en la que se invierte.

Mientras que una empresa conjunta, tal como las definimos al inicio de este apartado, es la asociación por medio de la cual dos o más empresas forman una nueva entidad para realizar una actividad económica productiva, participando activamente en la toma de decisiones de la nueva compañía.

En este tipo de empresas, cada parte realiza una contribución

5. Kathryn Rudie Harrigan, "Joint Ventures and Competitive Strategy", in *Strategic Management Journal*, Vol 9, 1988, pág 142.

importante en forma de participación por medio de capitales, tecnología, comercialización, activos físicos o personales. Sin embargo, una de las aportaciones más importante de los socios es el acceso a sus redes de distribución.

También dentro de las empresas conjuntas, incluimos a las inversiones o aportaciones de capital minoritarias, ya que se ejerce igualmente cierto poder dentro de la nueva empresa por mínimo que éste sea.

En el caso de aportaciones de capitales a una empresa existente consideramos que, si tales aportaciones confieren derechos corporativos al inversionista, entonces podemos juzgarlas como empresas conjuntas, pues ambos inversionistas emprenden una actividad productiva en la que comparten riesgos y toman decisiones sobre la marcha de la empresa.

Por otra parte, es importante mencionar que a pesar de que la literatura sobre el tema es abundante, la mayoría de los estudios se enfocan hacia la formación de empresas conjuntas entre compañías dentro de economías desarrolladas o entre grandes empresas.

Lo anterior se debe, fundamentalmente al hecho de que hasta ahora, la mayoría de las empresas conjuntas que se han efectuado en países en desarrollo como México, se han creado por presiones gubernamentales más que por una razón de tipo económico.

Además debe considerarse que si bien, la existencia de empresas conjuntas, en general no es nueva, si lo son los estudios sobre este tipo de inversión y más que eso, los estudios que se han realizado han sido a nivel corporativo.

A pesar de lo cual consideramos que pueden convertirse en un futuro, en una alternativa de inversión atractiva tanto para las

1.1 Establecimiento de una empresa conjunta.

En términos generales⁶ podemos decir que, la formación de una empresa conjunta, sea cual sea el tamaño de las empresas participantes responde fundamentalmente a las siguientes razones:

A. A la necesidad de las empresas de superar ciertas deficiencias como pueden ser: la falta de recursos financieros; de nuevas tecnologías; y/o la falta de conocimiento del mercado.

Esto significa que si una empresa requiere nuevas tecnologías o técnicas muy costosas, y su capacidad financiera no le permite efectuar su adquisición, la creación de una empresa conjunta puede ser una solución al asociarse con la contraparte adecuada que le proporcione o complemente con los recursos que necesite y con quien comparta, además, los riesgos de la inversión.

En este mismo sentido, la necesidad de utilizar nuevos procesos productivos que no posea y sean difíciles de obtener de otra manera, lleva a una empresa a asociarse con aquella compañía que domine el proceso requerido.

De igual forma, puede ser que una empresa o inversionista no conozca un determinado mercado y al efectuar una empresa conjunta con un socio que sí lo conozca y que tenga presencia en el mismo podrá entrar con mayor facilidad y sin tanto riesgo.

B. La creación de una empresa conjunta puede ser parte de la estrategia competitiva de la empresa para substituir y enfrentar a los competidores, fortaleciendo su posición en el mercado, logrando una mayor expansión o una mejor integración a la economía

6. Por supuesto estas explicaciones no se aplican al caso de las empresas conjuntas creadas bajo la presión del gobierno anfitrión. Salvo en el punto B.

a los competidores, fortaleciendo su posición en el mercado, logrando una mayor expansión o una mejor integración a la economía local.

Por tanto, crear una empresa conjunta puede ser una solución para hacerse de los recursos y/o materias primas que requiera en condiciones más ventajosas que sus competidores. Es decir, se asocia con sus proveedores para asegurar la entrega a tiempo, la buena calidad y bajo precio de sus insumos.

Del mismo modo, una compañía puede crear una empresa conjunta en un país extranjero en respuesta a las barreras comerciales que éste imponga.

C. Otra de las razones para establecer una empresa conjunta, es aumentar la posición estratégica de los socios aprovechando las economías de escala, creando y explotando las ventajas de la asociación a través de la transferencia de tecnologías, la diversificación de su producción, de sus mercados y la utilización de nuevas técnicas.

Además de lo anterior, de acuerdo a Williamson y Hennart una empresa conjunta se deriva de las imperfecciones del mercado de bienes intermedios.⁷

Como bienes intermedios, se consideran a las materias primas y componentes, a los conocimientos tácitos y hasta en algunos casos

7. Cfr Hennart Jean-Francois, "A Transaction costs Theory of equity Joint Ventures"; in *Strategic Management Journal*, Vol 9, No 4, jul-august, 1988.

los préstamos y los servicios de distribución. De modo que los altos costos en la transacción o la escasez de tales bienes puede llevar a las empresas a la formación de empresas conjuntas con sus proveedores.

Por ejemplo, en el caso que el suministro de materias primas o componentes dependa de proveedores independientes y por tanto involucre altos costos comerciales y riesgos en su entrega, una empresa podrá asociarse con el proveedor para asegurar su entrega en las condiciones requeridas.

Este mismo razonamiento se aplica al resto de los factores indicados. En el caso de los préstamos, es más seguro hacer un préstamo y ejercer un mayor control sobre la utilización de los recursos y reducir los riesgos a través de la formación de empresas conjuntas con el prestatario.

De acuerdo a esta misma teoría, es más ventajoso para una firma extranjera formar una empresa conjunta, que otorgar una franquicia a una empresa local, ya que de este modo podrá ejercer un mayor control sobre la calidad del producto y mantener su imagen pero, sobre todo, mantener bajo su control su tecnología.

Como podemos observar, algunas de las razones principales para crear una empresa conjunta pueden ser las mismas para realizar una inversión individual, es decir 100% propiedad del inversionista. Lo cual, nos lleva a preguntarnos ¿por qué efectuar una empresa conjunta, si puedo efectuar la inversión sólo?.

Pues bien, no existe una única o más importante razón para que un inversionista decida invertir en una empresa conjunta, como mencionamos anteriormente todo depende de los intereses y objetivos del inversionista y de las características de la economía de

destino.

Sin embargo, podemos decir que las ventajas para un inversionista al efectuar una empresa de éste tipo son entre otras las siguientes:

- Compartir los riesgos de la inversión.
- Compartir los gastos de la inversión, ya que al ser un proyecto costoso tal vez no se posean todos los recursos necesarios y el financiamiento sea limitado.
- Adquirir tecnologías difíciles de obtener en el mercado y el ahorro en la compra de tecnologías costosas.
- Entrar con mayor facilidad y mejores riesgos a nuevos mercados.

Otra ventaja que puede obtener un inversionista puede ser la entrega puntual y a mejores precios de los bienes o componentes que requiera en su proceso productivo, si se une en una empresa conjunta con su proveedor.

Finalmente, la creación de empresas conjuntas es una manera de invertir en sectores en donde por restricción del gobierno anfitrión no pueda darse una inversión 100% extranjera.

El éxito de una empresa conjunta se deberá en gran medida a la clara definición de los objetivos de los socios para su creación, así como a la flexibilidad que esta entidad mantenga para adaptarse a las nuevas circunstancias competitivas y a la capacidad de resolver las dificultades que se vayan presentando a lo largo de su operación.

Aunque pudiera darse el caso de que una vez que uno de los socios logre sus objetivos: adquirir tecnologías, introducirse a nuevos mercados etc., decida abandonar la nueva sociedad, ambas

partes habrán aprovechado los elementos y experiencias de la empresa conjunta, por tanto también obtendrán importantes beneficios.

Como podemos observar, esta forma de asociación de capitales será ventajosa para los sectores y ramas industriales que involucren altos riesgos, requieran de grandes inversiones o tecnología de punta.

Por consiguiente, este tipo de empresas serán de gran importancia a nivel mundial para reactivar los sectores industriales que han perdido vigor y para el desarrollo de nuevas industrias.

Así como, para el gran número de empresas, sobre todo pequeñas y medianas, que hasta ahora sólo habían operado en mercados nacionales y que ante la apertura comercial y la globalización se ven inducidas a participar de manera más activa en el mercado internacional.

Para ello podrían efectuarse empresas conjuntas entre grandes empresas y medianas o pequeñas empresas proveedoras, creando economías de escala y logrando una mayor integración a la economía nacional e internacional.

Por otra parte, las empresas conjuntas entre pequeñas y medianas empresas de países desarrollados con empresas similares en los países en desarrollo puede tener como resultado un mejor aprovechamiento de los recursos de los socios, la ampliación de sus capacidades y el incremento de su competitividad.

Las empresas pequeñas y medianas de países desarrollados podrían aprovechar las políticas y legislaciones nacionales de los países en desarrollo, ahora más flexibles, así como las ventajas

comparativas de estos países: localización geográfica y mano de obra barata entre otros aspectos.

En este contexto, la economía mexicana ofrece importantes opciones al inversionista extranjero, al flexibilizar su legislación en materia de IED permite la participación de esta en sectores antes reestringidos, facilita la entrada de capitales a través de diversos mecanismo y apoya la importación y exportación de sus productos, entre otros aspectos.

De igual forma, por medio del nuevo modelo económico instrumentato, se ha mejorado sensiblemente el ambiente de negocios en el país al controlarse la inflación y reducirse la deuda externa, entre otros elementos, que han dado mayor confianza al inversionista nacional y extranjero, como lo demuestra el importante aumento de los flujos de IED hacia México durante los últimos años, como lo comprobaremos en el siguiente capítulo.

II. MODELO DE INDUSTRIALIZACION Y POLITICA DE INVERSIONES EXTRANJERAS EN MEXICO.

El proceso de globalización de la economía y el desarrollo de bloques regionales de comercio han imprimido un nuevo dinamismo a la economía mundial y por tanto, a las economías nacionales.

En este contexto, la economía mexicana ha sufrido cambios sin precedente durante los últimos años. De seguir un modelo sustitutivo de importaciones, se ha instrumentado un nuevo modelo de desarrollo basado en la apertura comercial y la promoción de las exportaciones.

Lo cual ha tenido importantes repercusiones en todos los niveles de actividad del país, tanto económico como político y social. Para efectos de este trabajo, nos interesan fundamentalmente los cambios que se han dado, tanto en las políticas de industrialización, como en el tratamiento a la inversión extranjera.

1. POLITICA DE INDUSTRIALIZACION Y CAMBIO ESTRUCTURAL.

Al finalizar la segunda guerra mundial ante la escasez de ~~productos manufacturados~~ se inicia en nuestro país un proceso de industrialización caracterizado por la sustitución progresiva de las manufacturas que hasta entonces se importaban.

Por tanto, la actividad industrial para abastecer al mercado interno se convirtió en el eje de desarrollo del país y la política económica estuvo orientada hacia la protección y crecimiento de dicho sector.

Manteniéndose los bajos precios de los bienes y servicios del sector público -quien destinó su inversión a la creación de la infraestructura necesaria para la inversión privada-, la estabilidad de los salarios y una política de incentivos fiscales y financieros hacia la industria.

Así como una política comercial proteccionista indiscriminada para alentar la sustitución de importaciones, sin estimular las exportaciones. De modo que las importaciones de los bienes necesarios para el proceso sustitutivo fueron pagados con las exportaciones del sector primario y el endeudamiento externo, así como por la inversión extranjera directa.

Los desequilibrios causados por este modelo empezaron a sentirse desde 1976, haciéndose necesario pasar a la sustitución de bienes de consumo duradero y de capital. Sin embargo, no se contaba con los recursos ni la tecnología necesaria para efectuar tales cambios. Acentuándose, el papel del endeudamiento externo como fuente principal de recursos financieros.

La solución parcial a esta situación se dio a través de la explotación y exportación de los recursos petroleros, sin embargo, esto no fue utilizado como eje de desarrollo económico, sino como instrumento de ajuste. Persistiendo los desequilibrio en la balanza de pagos, así como en la planta industrial.

En el marco de este modelo de industrialización, la planta productiva manifesto un crecimiento anárquico debido al establecimiento de grandes empresas extranjeras en ciertos sectores manteniendo una escasa vinculación con el resto de la economía.

Dando lugar a la existencia de importantes desequilibrios entre

las diversas ramas productivas, desarrollándose sectores industriales tales como automotriz, químico o electrónico, y descuidándose sectores como la agricultura y la ganadería.

Igualmente se manifestó la articulación de las cadenas productivas, así como de las pequeñas y medianas empresas con la gran empresa en todas las ramas industriales. Creando con ello una alta concentración de la planta productiva mexicana, al existir pocas grandes empresas que concentran la mayor parte de la producción y muchas pequeñas y medianas empresas que se dedican a abastecer mercados locales.⁸

En 1982 al enfrentar nuestro país una de las más severas crisis de su historia, se hicieron evidentes los desequilibrios del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

En ese año 1982, el desequilibrio en balanza de pagos fue por 17, 500 millones de dólares. La deuda externa se situó aproximadamente en los 100,000 millones de dólares y el crecimiento real del PIB fue de -0.6 y el índice inflacionario fue del 80.3%.⁹, manifestándose la imposibilidad de pago ante los organismos financieros internacionales, cerrándose con ello la fuente tradicional de financiamiento de la economía mexicana: el endeudamiento externo.

Al iniciar el sexenio del Presidente Miguel de la Madrid en 1982, se plantea como solución a la crisis un nuevo modelo de desarrollo e industrialización. El cual quedó delineado en el Plan

8. René Villareal, op. cit., pág 300.

9. Ibídem, pág 236.

Nacional de Desarrollo 1983-1988 y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, entre otros.

A esta nueva estrategia se le denominó "cambio estructural" y se basó fundamentalmente en el saneamiento de las finanzas públicas como consecuencia de las políticas de ajuste económico, que buscaban reducir el déficit del gasto público y una balanza comercial y de pagos superavitaria.

A través de la apertura del mercado interno al mercado mundial y el tránsito hacia un nuevo modelo sustitutivo de exportaciones por medio de la liberalización de precios y el ajuste de los bienes y servicios prestados por el Estado.

Dentro de esta estrategia de cambio estructural, se planteó también la denominada reconversión industrial considerado como el ajuste productivo, financiero y tecnológico de los sectores industriales en crisis. Pero en realidad se dio por medio de la utilización de la capacidad ociosa, la subvaluación del tipo de cambio y la reducción de los costos de la mano de obra.¹⁰

Este proceso implicó además, el adelgazamiento del estado a través de la privatización de las empresas paraestatales. Colocando al sector privado nacional y extranjero en la parte central del proyecto.

Igualmente se pretendía que las pequeñas y medianas industrias iniciaran un proceso de articulación y subcontratación con la gran industria, asimilaran el cambio tecnológico y orientaran su

10. Ibid, pág 20.

producción hacia el mercado externo. ¹¹

Es decir, el cambio estructural significó un nuevo patrón de industrialización basado en la sustitución de importaciones mediante la reconversión industrial del aparato productivo y la promoción de las exportaciones manufactureras.

Sin embargo, a pesar de que durante el periodo 1982-1988 no se alcanzaron todos estos objetivos debido a la conjugación de diversas circunstancias, como el derrumbe del precio internacional del petróleo, se sentaron las bases para la continuación de la actual política económica basada en el mismo modelo de desarrollo exportador.

En este contexto, la inversión extranjera directa (IED), al igual que el comercio exterior, cobraron una nueva importancia para el desarrollo económico del país, haciéndose necesario dar un nuevo enfoque más pragmático y flexible a la política sobre inversiones extranjeras.

A partir de entonces la inversión extranjera no sólo es considerada como complemento al ahorro interno y como medio para la transferencia de tecnología.

Ahora su papel se ha vuelto más dinámico al considerársele como un importante instrumento para la modernización de la planta industrial mexicana, el incremento de su competitividad y la internacionalización de su producción y por tanto del crecimiento

11. Ver Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988; René Villareal, *op cit*; Carlos Perzabal, *Acumulación de Capital e Industrialización Compleja*, Ed Siglo XXI, 1988, entre otros.

económico del país.

Por ello, consideramos importante hacer mención a los cambios que en materia de política de inversiones extranjeras se han dado en México, de acuerdo al modelo de desarrollo instrumentado.

2. EVOLUCION EN EL TRATAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

La columna vertebral de la legislación mexicana en materia de inversiones extranjeras directas es el artículo 27 de la Constitución de 1917. En donde se establece el marco general para regular la actividad de los inversionistas nacionales y extranjeros.

En términos generales, se determina como propiedad de la Nación las aguas y tierras del territorio nacional y sólo ésta podrá transmitir su dominio a los particulares nacionales en propiedad privada.

Los extranjeros que excepcionalmente obtengan una autorización para adquirir el dominio de tierras, deberán renunciar a la protección diplomática de sus gobiernos. Pero no podrán adquirir tales bienes en "una faja de 100 km a lo largo de las fronteras y de 50 km en las playas".

A partir de entonces se crearon diversas disposiciones en materia de inversión extranjera como son La Ley Orgánica de la fracción I del art 27 y su Reglamento de 1926.

Sin embargo, no es sino hasta 1973 cuando se creó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que a continuación describiremos brevemente.

2.1 DE LA LEY DE 1973 A LA RESOLUCIÓN GENERAL DE 1968.

Con el objeto de promover la inversión nacional y regular la extranjera y teniendo en consideración la necesidad de capitales externos que requería el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, se creó en 1973 la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que agrupa a todas las anteriores disposiciones en la materia.

En ella, se considera a la IED como complementaria a la inversión nacional, como fuente de tecnología, y se sugiere su asociación al capital nacional, así como la exportación de su producción y la diversificación de su origen.

De acuerdo a esta Ley, se considera como inversionista extranjero a las personas físicas o morales extranjeras, las unidades económicas sin personalidad jurídica y las empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan la facultad de determinar el manejo de la misma.

Se regula, también, la constitución de empresas por parte de inversionistas extranjeros sin autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) siempre que la participación de los capitales extranjeros no exceda el 49% del capital social de la empresa. Sin embargo la CNIE tiene la facultad de autorizar inversiones extranjeras que superen dicho porcentaje, cuando se justifique su importancia y conveniencia para la economía nacional.

De acuerdo a esta misma Ley, en el caso de que un inversionista extranjero pretendiera efectuar la compra de más del 25% del capital de una empresa, más del 49% de los activos fijos de esta o se lleve

a cabo cualquier acto por medio del cual la administración recaiga sobre el inversionista extranjero o este adquiriera la facultad de determinar el manejo de la empresas se requerirá de autorización.

Con esta Ley se crean dos órganos importantes para la supervisión de la IED en el país: la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). La primera es el órgano de consulta del Gobierno Federal, que tiene además la facultad de emitir Resoluciones Generales como requisito previo a la autorización del aumento en la participación de la IED, cuando la administración recaiga en un extranjero o para la entrada de una nueva línea de productos o un campo nuevo de actividades económicas.

Mientras que en el RNIE deben inscribirse las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por la Ley, las empresas mexicanas con participación extranjera, los fideicomisos en los que participen extranjeros, así como los títulos representativos del capital extranjero.

En esta Ley también, se determinaron las actividades exclusivas del Estado mexicano y de los capitales nacionales, así como las actividades en las cuales podría participar el capital externo.

CUADRO 1: ACTIVIDADES REGLAMENTADAS POR LA LIE.

Actividades reservadas al Estado	Actividades reservadas a los mexicanos.	Actividades con participación de IED.
a. Petróleo y demás hidrocarburos. b. Petroquímica básica. c. Explotación de minerales y radioactivos y generación de energía nuclear, d. Minería, e. Electricidad. f. Ferrocarriles g. Comunicaciones telegráficas y radiográficas.	a. Radio y televisión. b. Transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales. c. Transportes aéreos y marítimos nac. d. Explotación forestal. e. Distribución de gas. f. Otros que fijen las leyes específicas.	a. 30% de IED en explotación y aprovechamiento de sustancias minerales. b. 40% en petroquímica secundaria. c. 40% en la fabricación de componentes automotrices. d. Otras actividades que señalen las leyes específicas, SIENDO EL $\frac{1}{2}$ MAXIMO DE PARTICIPACION EL 49%.

FUENTE: Con base a la LIE, 1973.

Asimismo, se determina la creación de fideicomisos para la participación de la inversión extranjera en las zonas fronterizas y litorales por un periodo de 30 años.

Con esta legislación se inicia el proceso denominado de "mexicanización" de la planta industrial, ya que se efectuaron importantes asociaciones con capitales locales. Es decir, que se inició con la instrumentación de esta ley la creación de empresas conjuntas.

Sin embargo, en muchos casos las empresas sólo efectuaron un aparente proceso de "mexicanización", ya que a través de los denominados "presta nombres", las empresas permanecieron bajo control extranjero.

Por otra parte, la prohibición de ciertas actividades al capital extranjero y la política sustitutiva de importaciones tuvieron como consecuencia importantes desequilibrios entre los diferentes sectores y ramas productivas, al propiciar la concentración oligopólica en el sector industrial.

Asimismo, al no demandarse a las empresas creadas con capital externo la exportación de su producción, se generó parte importante del déficit en la balanza comercial del país, al importarse los bienes de capital e intermedios para producir bienes de consumo.

Tampoco se logró con esta legislación la promoción efectiva de este tipo de inversión, ni la diversificación de su origen, por el contrario se registró un alto grado de concentración de la IED proveniente de los Estados Unidos.

2.2 EVOLUCIÓN EN EL TRATAMIENTO A LA IED DURANTE EL SEXENIO 1982-1988.

A partir de 1982, ante la reducción en los flujos de créditos externos y la adopción del nuevo modelo industrializador, basado en la apertura comercial y la reconversión de la planta productiva mexicana, para lograr una mayor competitividad a nivel mundial.

El gobierno mexicano ha buscado más la promoción selectiva de la IED que su regulación, sin olvidar los criterios básicos de complementación a la inversión nacional y de participación al logro de las prioridades económicas del país.

Por consiguiente, el papel de la IED ha sido más dinámico al considerársele como elemento fundamental en la modernización de la planta industrial a través de la transferencia de tecnología y la

internacionalización de la producción, y al generar exportaciones competitivas a nivel mundial, con lo cual se pretende lograr un mayor crecimiento económico y la reducción del endeudamiento externo.

De igual forma se considera a partir de entonces, a la IED como un instrumento para la captación de divisas sin inflación y la creación de empleos que incrementan el nivel de vida de los mexicanos.

Con este nuevo enfoque en mente, se simplificaron y actualizaron los procedimientos requeridos para autorizar la entrada de la inversión extranjera. Como resultado de lo anterior, hasta 1985 se habían eliminado 60% de las gestiones que efectuaba el inversionista extranjero con anterioridad.¹²

En este mismo sentido la CNIE publicó diversas Resoluciones Generales, con el fin de incrementar la entrada de capitales productivos a nuestro país, las cuales serían recopiladas posteriormente en el Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE).

En este mismo contexto, en septiembre de 1986 la CNIE dictó una Resolución General en la cual, fijó los criterios para que empresas medianas y pequeñas operaran con 100% de capital extranjero produciendo fundamentalmente para el mercado interno y sin previa autorización de la Comisión.

Por otra parte, las Secretarías de Hacienda y Comercio dieron a conocer el "Manual Operativo para la Capitalización de Pasivos y Sustitución de Deuda Pública por Inversión", que permitió el cambio

12. Cuadernos de Renovación Nacional, Apertura Comercial y Modernización Industrial, México, FCE, 1988, pág 74.

de deuda por acciones en la empresas con pasivos permitiendo una importante captación de IED.

2.3. EL REGLAMENTO A LA LIE DE 1989.

Al iniciarse el sexenio del Presidente Salinas de Gortari en 1988 y ante una nueva etapa del desarrollo económico internacional caracterizada por la globalización de la producción y el comercio, México enfrenta la necesidad de consolidar la modernización de la planta productiva iniciada en el sexenio anterior, así como de incrementar la productividad de la industria nacional por medio del fortalecimiento del sector exportador y "aprovechar las ventajas comparativas existentes y potenciales"¹³ para asegurar la inserción de nuestro país a la economía internacional.

Se estableció en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior la estrategia a seguir para lograr tales objetivos, así como la política en materia de inversión extranjera.

Congruente con lo anterior, el 16 de mayo de 1989 se publicó en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE), a través del cual se establece el nuevo régimen para la operación de la IED en nuestro país.

En él se sintetizan las disposiciones anteriores en materia de IED y se contemplan también cambios importantes que reflejan una

13. SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, México, 1990.

nueva actitud hacia ésta. Entre estos últimos encontramos la reglamentación a las actividades de inversión de sociedades internacionales para el desarrollo, la inversión extranjera mediante fideicomisos de inversión neutra y temporal, la autorización automática, así como liberalización de ciertos sectores económicos antes restringidos a la IED, aspectos no contemplados en la anterior legislación.

De tal forma, a partir de su publicación se permite la participación de IED en una empresa en cualquier proporción y en forma automática, es decir sin autorización de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) siempre que cumpla con ciertos requisitos, y exceptuando las actividades no incluidas en la clasificación específica.

Igualmente se permite la participación de inversionistas extranjeros en la ampliación de las actividades de una empresa, incluyendo la apertura de un nuevo negocio o establecimiento, la operación en otra actividad económica o la fabricación de un nuevo producto. Siempre que se trate de una empresa maquiladora u otras actividades industriales altamente exportadoras.

En el caso de que se requiera la autorización para un determinado proyecto por la SECOFI, si dicha institución no emite una resolución en un plazo no mayor a los treinta días después de ser integrado el expediente respectivo, se considerará que ha dado su autorización. Denominándose a este mecanismo "autorización automática".

Los requisitos con que debe cumplir un inversionista extranjero que desee invertir en nuestro país, son los siguientes:

1. Efectuar inversiones en activos fijos con recursos financieros provenientes del exterior. Si es el caso de inversionistas extranjeros ya establecidos en el país, tales recursos podrán provenir de su propio patrimonio.

Además el capital social pagado deberá ser de por lo menos el 20% de la inversión total al final del período preoperativo.

2. Ubicar físicamente la sociedad que se constituya fuera de las zonas de mayor concentración industrial determinadas por INEGI (México D.F, Monterrey y Guadalajara).

3. Mantener un saldo equilibrado de divisas durante los primeros tres años de operación, esto es, que en el proyecto de negocios se manifieste y demuestre la capacidad de mantener una balanza comercial equilibrada o en el mejor de los casos positiva.

4. Generar empleos permanentes y realizar programas de capacitación y desarrollo para sus empleados.

5. Utilizar tecnologías adecuadas y observar las disposiciones legales en materia ecológica.

A través de este reglamento, no se considera como inversión extranjera directa, sino como inversión neutra, a la realizada por las sociedades financieras internacionales para el desarrollo.¹⁴

En este caso, la sociedad de que se trate deberá efectuar la compra de acciones sin exigir a cambio la celebración de convenios o cláusulas restrictivas y a enajenar las acciones adquiridas en un plazo no mayor a veinte años.

14. Definidas como personas morales extranjeras, cuyo fin es fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo. A través de aportaciones de capital de riesgo temporal, financiamientos preferenciales y apoyo técnico.

Además, se crearon a través del Reglamento dos nuevos instrumentos financieros por medio de los cuales el inversionista extranjero puede adquirir derechos de voto y pecuniarios en una empresa aún cuando sean mayores al 49%. Tales instrumentos son:

A. *Los fideicomisos de inversión temporal*, que permiten la participación de IED en actividades exclusivas a empresarios mexicanos o al estado.

Este instrumento sólo puede ser utilizado por empresas con una grave situación financiera o que efectúe nuevas inversiones de capital para aumentar su producción o efectuar su modernización con el fin último de incrementar sus exportaciones. La creación de este tipo de fideicomisos está sujeto a la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjera.

B. *Los fideicomisos de inversión neutra* son los instrumentos por medio de los cuales las empresas pueden cotizar en la Bolsa de Valores, a través de la emisión de acciones que no confieren derechos corporativos.

Esta serie de acciones se denominan, serie "N" y se pueden adquirir por medio de instituciones bancarias nacionales. Dichas instituciones emiten certificados de participación, los cuales son adquiridos por el inversionista extranjero. La creación de tales fideicomisos requieren la autorización de la CNIE.

Asimismo, a través de este nuevo reglamento se simplifican los procedimientos de inscripción al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE) y se redujeron las secciones de inscripción a las personas físicas y morales extranjeras, a las sociedades mexicanas en cuyo capital participen personas físicas o morales extranjeras, y a

los fideicomisos en los que participen extranjeros.

Por otra parte, para un mejor funcionamiento de la CNIE se creó un Comité de Representantes y una Secretaría Técnica, especificándose las funciones de cada uno de estos nuevos elementos del organismo.

Se crea además, el Comité para la Promoción de la Inversión en México, que será el órgano encargado de establecer las bases de la estrategia para la promoción integral e institucional de la inversión, de manera concertada con los sectores público y privado nacional.

Dicho Comité elaboraría un directorio de inversionistas nacionales interesados en realizar inversiones en asociación con otros inversionistas mexicanos o extranjeros, así como un catálogo de proyectos y propuestas de inversión.

En este reglamento se crea también, una nueva clasificación de actividades económicas:¹⁵

I: ACTIVIDADES RESERVADAS AL ESTADO.

- Extracción de petróleo, fabricación de productos petroquímicos básicos, gasolina natural y refinación de petróleo.
- Tratamiento de uranio y usos de los combustibles nucleares.
- Extracción y/o uso de uranio y de minerales radioactivos.
 - Acuñación de moneda.
- Generación, transmisión y provisión de energía eléctrica.
- Transportación por ferrocarril.
- Servicios telegráficos.
- Banca, fondos y fideicomiso financiero.

15. ver Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, México, D.F., Ed Porrúa, 1989.

II. ACTIVIDADES RESERVADAS PARA LOS MEXICANOS.

- Ingeniería forestal, cultivos forestales.
- Ventas al menudeo de gasolina líquida.
- Servicios de transporte de autocarga en general, así como transporte de pasajeros en automóviles urbanos y suburbanos.
- Transportación marítima costera así como en alta mar y servicios costeros de remolque.
- Servicio de transporte en aviones de registro Mexicano y por taxis aéreos.
- Instituciones de crédito que no sean bancos, fondos o fideicomisos financieros.
- Servicios por parte de corredores de bolsa, compañías de intercambio de inversiones, instituciones de seguros, fondos independientes de pensiones.
- Transmisión de programas de radio y televisión.
- Notarías, agencias de clientes y representantes.
- Administración de puertos marítimos, lacustres y fluviales.

III: INVERSION EXTRANJERA HASTA DEL 34%.

- Explotación y/o uso de carbón y minerales de hierro.
- Extracción y/o uso de roca fosfórica.
- Extracción de azufre.

IV: INVERSION EXTRANJERA HASTA DEL 40%.

- Fabricación de petroquímicos secundarios.
- Manufactura y ensamble de piezas y accesorios automotrices.

V: INVERSION EXTRANJERA HASTA DEL 49%.

- Pesca y cultivo de especies de pesca.
- Extracción y/o uso de minerales metálicos no ferrosos (con contenido de oro, plata, cobre, plomo, zinc, etc), que no sean uranio ni metales radioactivos.
- Extracción y/o uso de rocas, barro (arcillas) y arenas como "fed-spar" y "gypsum".
- Extracción y/o uso de minerales no metálicos que no sean roca fosfórica y azufre.
- Manufactura de explosivos y de pirotécnicos.
- Manufactura de armas de fuego y de cartuchos, así como comercio al por menor de tales artículos.
- Servicios portuarios internos de transporte, así como de transporte fluvial y lacustre.
- Servicios de telecomunicaciones, incluyendo teléfonos
- Arrendadoras financieras.

VI: INVERSION EXTRANJERA HASTA DEL 100% CON AUTORIZACION DE LA CNIE.

- Agricultura, como tala de árboles y recolección de productos forestales.
- Ganadería y caza.
- Publicación de periódicos y revistas.
- Fabricación de derivados del carbón mineral.
- Edificación residencial o no, y de vivienda.
- Construcción de obras de urbanización, de plantas industriales.
- Construcción de plantas generadoras de electricidad, y tendido de líneas y redes de conducción eléctrica.
- Construcción para la conducción de petróleo y derivados.
- Montaje o Instalación de estructuras de concreto y metálicas.
- Construcción de obras marítimas y fluviales, obras viales y de transporte terrestre.
- Trabajos especiales: movimientos de tierra, cimentaciones, excavaciones subterráneas, obras subacuáticas, demoliciones.
- Construcción de plantas potabilizadoras de tratamientos de aguas, perforación de pozos de agua, petroleros y de gas.
- Servicios de compañías de operaciones e inversión.
- Servicios educacionales desempeñados por el sector privado.
- Servicios legales, contables y de auditoría.
- Servicios relacionados con instituciones financieras y de seguros, excepto sociedades de inversión de renta fija.

Por otra parte, bajo el artículo 23 se permite la posesión extranjera hasta del 100% a través de un Fideicomiso de Inversión Temporal en actividades antes exclusivas del Estado o de los mexicanos como son:

- La explotación de minerales y radioactivos, y generación de energía nuclear.
- Electricidad.
- Radio y televisión
- Servicios de transportación marítima en alta mar y servicios de alquiler de botes para turismo.
- Administración de estaciones de autobuses de pasajeros y servicios auxiliares.
- Administración de carreteras, puentes y auxiliares.
- Servicios de navegación aérea.
- Explotación forestal.

Como podemos observar, se permite a través del reglamento la

participación de IED, hasta en un 100% de capital extranjero, en actividades económicas antes restringidas como son la agricultura, la ganadería, la publicación de periódicos y revistas, la construcción de: viviendas, obras marítimas y fluviales, plantas potabilizadoras de agua, la perforación de pozos de agua, petroleros y de gas, entre otros.

Se abrieron además, diversos sectores antes reservados para el inversionista nacional para la realización de empresas conjuntas como son la explotación de carbón y minerales de acero, de roca fosfórica y azufre, la pesca y la acuicultura, los servicios portuarios internos de transporte, transporte fluvial y lacustre, los servicios de telecomunicaciones y las arrendadoras financieras, entre otras.

Incluso, en algunas de las actividades exclusivas para los mexicanos podrán participar inversionistas extranjeros a través de los denominados fideicomisos de inversión temporal.

Con este nuevo reglamento el Gobierno mexicano da mayor transparencia en el tratamiento a la inversión extranjera. Además de establecer las bases jurídicas y políticas para su promoción.

Este último aspecto quedó bajo la responsabilidad del Comité Mexicano para la Promoción de la Inversión en México que ha venido desempeñando una importante actividad. Durante el primer año de operación de este organismo su labor consistió en mejorar la imagen de nuestro país en el exterior, así como la elaboración de un listado compuesto por los perfiles de las empresas mexicanas que podrían estar interesadas en efectuar coinversiones o empresas conjuntas con capitales extranjeros.

Posteriormente, este Comité se convirtió en el Consejo Nacional de Inversión el cual ha venido realizando una intensa labor en cuanto a la difusión del nuevo perfil económico, político y social de México; así como en la identificación de posibilidades de inversión en el país.

Otro de las labores importantes del Consejo, es la identificación de empresas extranjeras para las cuales invertir en México podría representar una importante opción.

El Consejo actúa como asesor del inversionista extranjero y nacional en la consecución de sus proyectos de inversión. Hemos querido resaltar la actividad de dicha institución debido a que es un elemento innovador del Reglamento y de gran importancia para la posible creación de empresas conjuntas, así como para la diversificación del origen de la IED.

3. EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO: EL CASO DE LA INVERSION EUROPEA.

3.1 PANORAMA GENERAL DE LA IED EN MEXICO.

A partir de 1945 los flujos de IED a México se han venido incrementando con excepción de dos años: 1982 y 1983, como resultado de la crisis económica que enfrentó el país.

De modo que durante el período 1973-1982 se recibió un total de inversión extranjera por 6,426.9 millones de dólares (mdd), sumando un total de IED acumulada de 10,786.4 mdd para 1982, lo que representó un incremento en la IED acumulada del 147%.

En este último año, al presentarse la crisis en la economía mexicana, la escasez de recursos internos para asociarse con los

capitales externos y la desconfianza afectaron los flujos de IED durante dos años. Así el flujo anual de IED fue un 63% menor a la registrada el año anterior.

En 1983 se registró un flujo de IED por 683.7 mdd. Sin embargo, a partir de entonces se ha registrado un importante incremento en los flujos de IED hacia nuestro país. En el período 1983-1990 se recibió un total de 19,674.2 mdd, haciendo un total de IED acumulada para 1990 de 30,309.5 mdd, es decir que los montos acumulados de IED crecieron en un 164%, con respecto a 1982.

Es importante mencionar el hecho de que en este período se registró uno de los flujos más altos de IED hacia nuestro país, en 1987 con un flujo de IED de 3,877.2 mdd equivalentes al 14.9% de la inversión total del país.

En 1990 la inversión recibida fue por un monto de 4,399.0 mdd de los cuales 3,722.4 mdd fueron por concepto de IED y 676.6 mdd por Inversión Neutra, a través del fideicomiso creado por Nafin. Esto último como resultado de la aplicación del Reglamento a la ley de inversiones extranjeras, que como explicamos anteriormente abrió nuevas oportunidades de inversión a los extranjeros.

Hasta marzo de 1991 la IED recibida ha sido por 1,731.9 mdd sumando un total de IED acumulada por 32,718.0 mdd.¹⁶ En el cuadro siguiente podemos observar los flujos de inversión extranjera directa anual y acumulada hasta el primer trimestre de 1991:

16. SECOFI, Evolución Reciente de la IED, abril 1991.

**CUADRO 2: IED: FLUJOS ANUALES E INVERSION ACUMULADA.
1973-1990.**

AÑO	FLUJOS ANUALES	FLUJOS ACUMULADOS
1973	287.3	4,359.5
1974	362.2	4,721.7
1975	295.0	5,016.7
1976	299.1	5,315.8
1977	327.1	5,642.9
1978	383.3	6,026.2
1979	810.0	6,836.2
1980	1,622.6	8,458.8
1981	1,701.1	10,159.9
1982	626.5	10,786.4
1983	683.7	11,470.1
1984	1,442.2	12,899.9
1985	1,871.0	14,628.9
1986	2,424.2	17,053.1
1987	3,877.2	20,930.2
1988	3,157.1	24,087.4
1989	2,499.7	26,587.1
1990	3,722.4	30,309.5
1991*	1,731.8	32,718.0

* Hasta marzo.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

La importancia de la inversión extranjera directa en México reside no tanto en su participación en el total de la inversión nacional, sino, en su distribución en las ramas industriales más dinámicas y rentables de la economía, tal como podemos observar en el siguiente cuadro este tipo de inversión jamás ha sido superior al 15% de la inversión anual total:

CUADRO 3: RELACION ENTRE INVERSION ANUAL TOTAL EN MEXICO Y FLUJOS ANUALES DE IED. (MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJE)

AÑO	INVERSION TOTAL	INVERSION EXTRANJERA	I. EXT/I. TOTAL
1960	2,040.6	-13.8	-0.7
1965	3,538.0	213.9	6.0
1970	7,092.9	316.2	4.5
1971	7,045.8	324.2	4.6
1972	8,570.3	281.2	3.1
1973	10,667.2	287.3	2.7
1974	14,309.9	362.2	2.5
1975	18,848.6	295.0	1.6
1976	18,324.0	299.1	1.6
1977	16,097.7	327.1	2.0
1978	21,635.5	383.3	1.8
1979	31,511.2	810.0	2.6
1980	48,304.1	1,622.6	3.4
1981	66,001.4	1,701.1	2.6
1982	38,379.2	626.5	1.6
1983	26,187.2	683.7	2.6
1984	31,446.2	1,442.2	4.6
1985	35,214.4	1,871.0	5.3
1986	25,214.2	2,424.2	9.6
1987	26,069.7	3,877.2	14.9
1988	33,354.7	3,157.1	9.5
1989	34,841.4	2,499.7	7.2
1990		3,722.4	

FUENTE: SECOFI, DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA

En cuanto a la distribución de la IED por sectores económicos, hasta finales de la década de los ochentas el grueso de la IED se dirigía hacia el sector industrial, especialmente hacia la industria de la transformación destacando la producción de hule, equipo de transporte, productos químicos y productos metálicos.¹⁷

Tal patrón se mantuvo hasta 1987, cuando empezó a descender la participación de la IED en el sector industrial y a incrementarse en

17. Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumancero, *La Inversión Extranjera en México*, México, Ed FCE, 1980 . pág 54

el sector servicios reflejando la tendencia a nivel mundial.

CUADRO 4: DISTRIBUCION DE LA IED POR SECTOR 1982-1989. (PORCENTAJE)

Actividades	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Transformación	77.3	78.1	79.1	77.7	78.0	78.0	73.0
Servicios.	11.8	11.2	10.9	12.6	12.8	13.0	19.0
Comercio	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	7.3	7.0
Extractivo.	2.2	2.2	2.0	1.9	1.7	1.5	1.0
Agropecuario.	0.1	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

Mientras en 1982 el 77.3% de los flujos acumulados de IED se dirigieron al sector industrial, en 1987 este porcentaje se redujo al 75%, y en 1990 tan al 62.3%; después de haber llegado a captar hasta el 79% de la IED en 1984.

Por su parte el sector servicios en 1982 recibió el 11.7% de estos flujos, en 1987 el 17%, y en 1990 el 28.9%. El sector comercio por su parte, captó el 8.5% en 1982, el 5.9% en 1987, y el 6.7% en 1990.

En el sector extractivo los flujos de IED en 1982 fueron del 2.1%, mientras que para 1990 fueron del 1.5%. Es importante mencionar que durante este periodo los flujos acumulados de IED en el sector agrícola no fueron significativos, en 1982 captó un 0.04% y en 1988 el 0.03%.¹⁸

18. SECOFI, Evolución de la Inversión Extranjera en México, Dirección de Inversión Extranjera, 1991.

CUADRO 5: DISTRIBUCION DE LA IED POR SECTOR ECONOMICO 1989-1991.
(FLUJOS ACUMULADOS)

SECTOR ECONOMICO	1989		1990		1991	
		%		%	ENE/MARZO	%
INDUSTRIAL	17,700.8	66.5	18,893.8	62.3	18,994.9	58
SERVICIOS	6,578.9	24.7	8,781.9	28.9	10,240.6	31.2
COMERCIO	1,888.5	7.1	2,059.8	6.7	2,106.8	6.4
EXTRACTIVO	390.0	1.4	484.0	1.5	512.4	1.5
AGROPECUARIO	28.9	0.1	90.0	0.2	117.9	0.3
FINANCIERO *					745.4	2.2
TOTAL:	26,587.1	100	30,309.5	100	32,718.0	100

FUENTE: SECOFI, DIRECC. GRAL DE INVERSION EXTRANJERA.

* FIDEICOMISO NAFIN.

En relación a la estructura de la IED por país de origen, ésta proviene en su mayoría de los Estados Unidos, ocupando el segundo lugar como proveedores los países de la Comunidad Europea como conjunto y Alemania e Inglaterra de manera individual, seguidos por Japón.

Durante el período 1982-1990, se registró un incremento de las inversiones alemanas, inglesas y japonesas y una pequeña reducción de las inversiones estadounidenses. De tal modo, en 1982 la inversión proveniente de los Estados Unidos representaba del total de IED el 68% y para 1988 se redujo al 62%, manteniéndose en este último nivel en 1990.

Por su parte, la IED proveniente de los países miembros de la Comunidad Europea representó el 15.3% en 1982 y el 18.6% para 1989. Mientras que la inversión japonesa fue del 7.2% y del 5.0% en los mismos años.

CUADRO 6: PAIS DE ORIGEN DE LA IED EN MEXICO EN 1982 Y 1989.

PAIS	1982		1989	
	INVERSION TOTAL ACUMULADA	%	INVERSION TOTAL ACUMULADA	%
CEE.	1,661.1	15.3	4,961.2	18.6
ALEMANIA FEDERAL	862.9	8.0	1,667.7	6.2
ESPAÑA	345.3	3.2	621.2	2.3
INGLATERRA	302.0	2.8	1,799.4	6.7
FRANCIA	118.6	1.1	765.0	2.8
ITALIA	32.4	0.3	47.9	1.8
PAISES BAJOS ¹	107.9	1.0	320.6	1.2
ESTADOS UNIDOS	7,334.8	68.0	16,771.6	63.0
JAPON	776.6	7.2	1,334.8	5.0
SUIZA	571.7	5.3	1,198.9	4.5
SUECIA	140.2	1.3	336.6	1.2
CANADA	140.2	1.3	360.9	1.3
OTROS ²	53.9	0.4	1,302.5	4.8
TOTAL	10,786.4	100.0	26,587.1	100.0

NOTAS: 1. Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

2. Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Honduras, India, Israel, Libia, Liechtenstein, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay y Venezuela.

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

Tal como podemos apreciar en la información anterior, el comportamiento de la IED en nuestro país ha manifestado ciertas variaciones como resultado de varios factores entre los que destacan el cambio en la política mexicana de industrialización a partir de 1982 y el nuevo enfoque que ello implicó en la política hacia la inversión extranjera, el cierre de la fuente tradicional de financiamiento de la economía mexicana, las nuevas formas de organización de la producción y los cambios en el patrón de la IED a nivel mundial.

De tal forma, los flujos de IED se han incrementado de manera constante llegando a representar el 15% del total de la inversión en 1987 y el 10% del PIB en 1989, previéndose un incremento sustancial

1987 y el 10% del PIB en 1989, previéndose un incremento sustancial de éstos en los próximos años.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se pretende que la IED alcance el 23% del PIB para finales de 1991 y se incremente a un 26% en los dos siguientes años.

Es importante considerar el cambio que se da a partir de 1987 en el destino de la IED: de ser el sector industrial, específicamente el manufacturero el principal destino de ésta, ahora el sector servicios es el que ha incrementado su participación en la captación de IED, en particular los servicios administrativos, de alquiler de bienes muebles e inmuebles y las actividades financieras, de seguros y finanzas.¹⁹

Igualmente debe notarse el incremento en la participación de la inversión proveniente de algunos de los países de la Comunidad Europea como Alemania y Francia, y de Japón.

3.2 PARTICIPACION DEL CAPITAL PROVENIENTE DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

La inversión proveniente de los países de la Comunidad Europea (CE) ha ocupado el segundo lugar en importancia tanto como bloque como por país. De tal forma, en 1980 representó el 14.9% del total, en 1984 el 17%, y en 1988 el 19.7%. Incrementándose en tan sólo ocho años un 73.5%, pasando de 1,260.3 millones de dólares a 4,764.7 mdd.

19. SECOFI. Dirección de Estudios Económicos, Evolución de la Inversión extranjera en 1990, febrero 1991, pág 8.

Para 1990, dicho porcentaje fue del 19.6% alcanzando un total de 5,952.3 mdd lo cual significa que en dos años ha crecido el flujo de capitales europeos hacia México en un 20%, tal como se puede verificar en el siguiente cuadro.

CUADRO 7: FLUJOS ACUMULADOS DE IED PROVENIENTE DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y FLUJOS TOTALES 1982-1990. (MILLONES DE DOLARES)

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987
1988	1989	1990				
Alemania	862.9	972.9	1,125.4	1,180.8	1,399.4	1,446.3
1,583.0	1,667.7	1,955.9				
España	345.2	357.9	369.6	383.6	477.3	603.1
637.2	681.2	692.0				
Francia	118.6	228.6	237.3	248.0	564.9	596.1
748.5	765.0	946.0				
Italia	32.4	33.4	33.9	34.5	38.5	41.3
41.3	47.9	52.5				
Inglaterra	302.0	351.2	395.5	451.9	556.2	987.1
1,754.7	1,799.4	1,913.8				
Países Bajos	107.9	121.0	138.8	161.2	171.4	201.7
272.8	320.6	n.d				
TOTAL CE ² :	1,423.8	1,707.1	1,930.9	2,076.4	3,207.7	3,875.6
5,037.5	5,218.8	5,560.2				
IED TOTAL:	10,786.4	11,470.1	12,899.9	14,628.9	17,053.1	20,930.2
24,087.4	26,587.1	30,309.5				

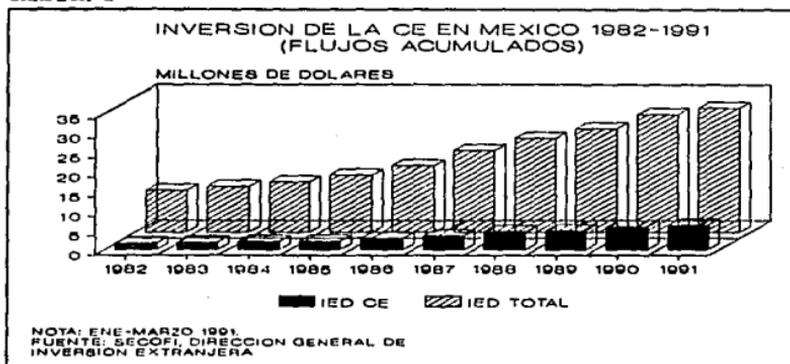
NOTAS: 1. Incluye Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

2. La inversión de España no se incluye en el total hasta 1986, cuando este país ingresa a la Comunidad.

FUENTE: Elaborado con base en datos de la SECOFI.

En la siguiente gráfica puede observarse la proporción de los flujos de la IED de la CE, en el total de los flujos anuales de 1982 a 1991. Destacando, la participación de estos de enero a marzo del presente año, al representar el 28.8% de la nueva inversión gracias al incremento en las inversiones francesas.

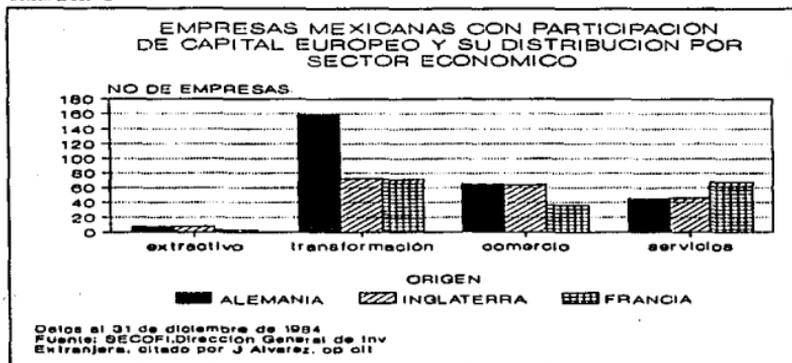
GRAFICA 1



En cuanto a los sectores de destino de la IED proveniente de los países miembros de la CE esta ha seguido el mismo patrón que el resto de la inversión extranjera en nuestro país. El principal sector receptor ha sido el sector manufacturero. Según datos de 1980, este sector captó aproximadamente el 80% de la inversión europea, seguido por el sector comercial con el 13% y el sector servicios con el 4%, mientras que el sector agropecuario recibió tan sólo una milésima parte siendo el único país inversionista Inglaterra.²²

22. Ver Josefina Peña Alfaro y Javier Muncio F, *La Inversión de la CEE en el Período 1971-1977*, México, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 1980, pág 109.

GRAFICA 2



Es importante precisar que en el sector industrial, la IED de la Comunidad como bloque se ha concentrado en tres ramas fundamentalmente, las cuales se caracterizan por su alta rentabilidad y utilización de tecnologías de punta:

- la elaboración de sustancias y productos químicos;
- la construcción de equipo y material de transporte, y;
- la fabricación de maquinaria y artículos eléctricos y electrónicos.²³

Este patrón de localización de la IED europea por sector se ha mantenido hasta ahora, sin embargo, se empieza a cambiar el sector de destino siguiendo la tendencia mundial como apreciamos en el comportamiento de la inversión por país de origen.

23. Jaime Alvarez S, "Consideraciones sobre la Inversión de la CEE en México", en Comercio Exterior, vol 35, No 6, México, junio de 1985, pág 575

A. LA INVERSION PROVENIENTE DE ALEMANIA.

De manera individual, la inversión alemana ocupa el segundo lugar en el total de la inversión extranjera acumulada al 31 de marzo del presente año, con un monto de 1,978.1 millones de dólares, equivalentes al 6.2% del total de IED acumulada y representando el 30% de la inversión total acumulada de los países de la CE en México.

El mayor flujo anual de inversión de este país se registró el año anterior, al captarse 288.2 mdd. De modo que de 1982 a 1990 la inversión alemana en nuestro país se incremento en un 126% y se espera que en los próximos años este monto se triplique.

El dinamismo de la inversión alemana se manifiesta en la tasa de crecimiento registrada durante el periodo 1982-1989, equivalente al 9.2%.²⁴

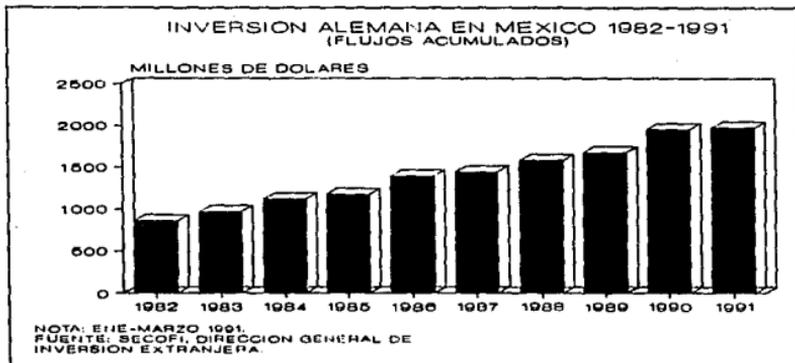
La presencia de la IED alemana ha destacado en el sector manufacturero sobre todo en la fabricación de productos químicos, de maquinaria y equipo de transporte, así como en la fabricación de equipo y maquinaria eléctrica y electrónica.²⁵

Dicha tendencia se ha mantenido en años recientes. De los proyectos aprobados por la CNIE en 1988, seis tenían como origen del capital Alemania y su destino fueron las ramas farmacéutica, química y electrónica.

24. SRE, *Relación Económica México-Alemania*, documento interno, México, noviembre 1990, pág 4.

25. Ver Jaime Alvarez S, "Consideraciones sobre la Inversión de la CEE en México", en *Comercio Exterior*, vol 35, No 6, México, junio de 1985, pág 575. También en J, Peña Alfaro y Javier Muncio, op cit.

GRAFICA 3



Hasta ahora las principales empresas mexicanas con participación de capital alemán son;

Volkswagen de México.
Bayer de México.
Fábrica de Autotransportes Mexicana.
Colorquim.
Siemens.
Braun de México.
Química Henkel.
Promotora de Industria electromecánica.
Beiersdorf de México.
BASF.²⁶

Sin embargo, se sabe que en los últimos años una parte importante de la inversión alemana en nuestro país se ha dirigido hacia el sector servicios en especial hacia los servicios financieros, administrativos y de turismo.

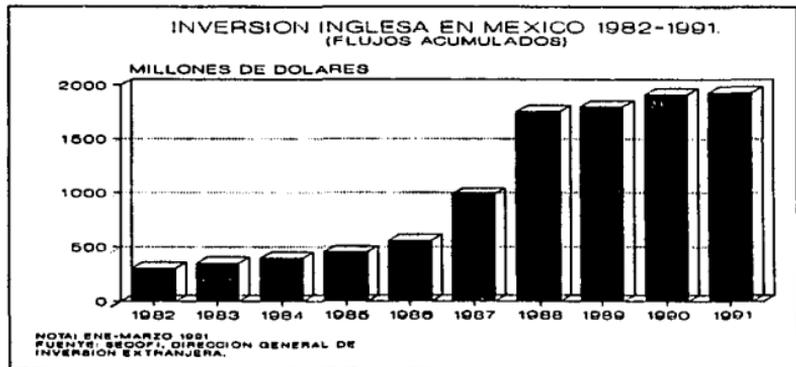
26. Información proporcionada por la Cámara de Comercio Alemana de México.

B. LA IED PROVENIENTE DE INGLATERRA.

Los capitales ingleses representan actualmente el 6.0% del total de la inversión extranjera acumulada hasta marzo de 1991 con un monto equivalente a 1,931.1 millones de dólares. Ocupando el tercer lugar como proveedor individual de IED a nuestro país.

De 1982 a 1991 la inversión inglesa se ha incrementado aproximadamente en un 500%, registrando el flujo anual más alto el año pasado con un monto de 114.4 millones de dólares.

GRAFICA 4



Al igual que el resto de la IED, la inversión inglesa se ubica en el sector de la industria de la transformación y el sector servicios. En el primero destacan las ramas de productos químicos y plásticos, la elaboración de bebidas y productos de tabaco, así como la producción de equipo de transporte.

En el sector servicios destacan de manera importante durante los últimos años las inversiones en el desarrollo del subsector turismo, sobre todo en la construcción y promoción hotelera.

C. LA IED PROVENIENTE DE FRANCIA.

Actualmente, el capital francés ocupa el quinto lugar como proveedor de IED a México con una inversión acumulada de 1,364.4 mdd, equivalentes al 4.3% del total hasta marzo de 1991.

A pesar de que la evolución de la inversión francesa no había sido muy favorable de 1982 a 1991 se incremento en un 698%, lo anterior gracias al aumento en los flujos anuales de los dos últimos años.

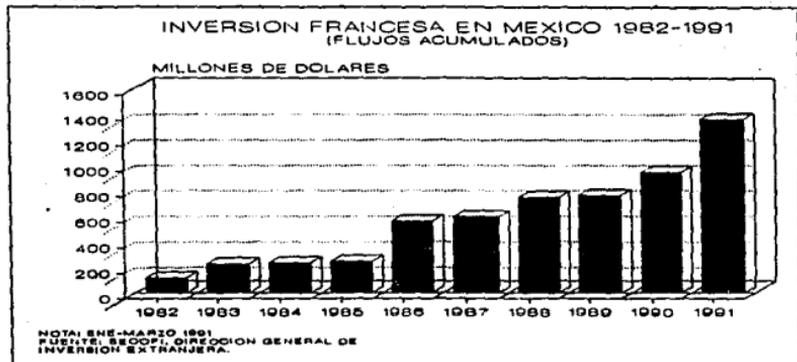
Es importante mencionar que, tan sólo en el primer trimestre de este año se recibieron 418.4 mdd. lo cual representó el 25% de los flujos de IED recibidos en el período.

El sector tradicional que mayores recursos provenientes de Francia había captado hasta hace un año era el sector manufacturero en las ramas de transporte, fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo no eléctrico.

Sin embargo, se sabe que parte de las nuevas inversiones proveniente de Francia se destinaron a los servicios financieros, administrativos y de alquiler, y en menor medida a la industria manufacturera.

Entre las ramas del sector servicios destaca el subsector turismo hacia donde se dirigió parte importante del capital francés que ha entrado al país vía fideicomisos.

GRAFICA 5



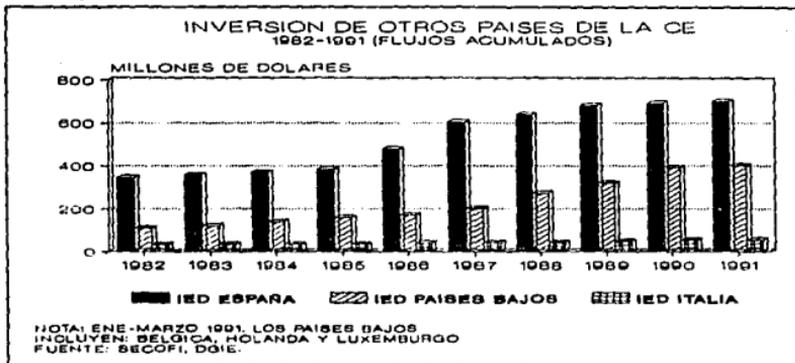
D. LA IED PROVENIENTE DE ESPAÑA, LOS PAÍSES BAJOS E ITALIA.

En realidad después de las inversiones de Alemania, Inglaterra y Francia, las inversiones del resto de los países miembros de la Comunidad no son realmente significativas.

La inversión proveniente de España representa el 2.2% del total de la IED con un monto de 701.1 mdd ocupando el octavo lugar a nivel general.

Por su parte, las inversiones de Holanda, Luxemburgo y Bélgica apenas representan en conjunto el 1.3 % de la IED total con un monto por 401.4 mdd. Ocupando con ello el décimo lugar.

GRAFICA 6



En relación a la inversión belga, en su mayoría se ubica en el sector manufacturero (69%), seguida por el sector servicios (14%) y el sector comercio (13.8%).²⁷

En el sector manufacturero destaca la fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo. Mientras que en el sector servicio destaca la operación y promoción de hoteles, y los servicios de ingeniería electrónica.

De igual forma, la inversión directa originaria de Italia es muy poco significativa. Representando al 0.2% de la IED total equivalente a 53.7 mdd. En últimas fechas, la IED italiana que ha entrado vía fideicomiso se ha dirigido al sector servicios principalmente hacia el área de restaurantes y hotelería.

27. SRE, Relación Económica México-Bélgica, México 1989, pág 3.

Por su parte la inversión proveniente de Portugal no es mayor a 7 mil dólares, por lo que al igual que las inversiones de Dinamarca y Grecia figuran en las estadísticas en el rubro de "Otros".

Tradicionalmente el inversionista europeo había manifestado sus reservas al tratamiento a la inversión en nuestro país, demandando la modificación de la LIE y una mayor seguridad a su inversiones, así como la firma de acuerdos de doble tributación con el gobierno mexicano.

Sin embargo, al parecer la entrada en vigor del Reglamento a la IED, así como los efectos de la nueva política económica nacional han influido de manera positiva en el inversionista europeo, lo cual se manifiesta en el incremento que se ha registrado durante los últimos dos años en el flujo de capitales alemanes, ingleses y franceses.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados en materia de promoción a la IED aún quedan importantes opciones para invertir por parte del inversionista europeo que no han sido debidamente explotadas como son la maquila, las franquicias y la creación de empresas conjuntas.

Entre estas opciones, la creación de una empresa conjunta en México podría ser muy útil en la reactivación de la planta industrial europea que ha perdido competitividad en su propio mercado frente a las industrias japonesa y norteamericana, especialmente en el sector electrónico.

Así como para la expansión internacional e incremento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas europeas que al crear una empresa conjunta en México podrían reducir sus costos y ser proveedoras de las grandes empresas europeas.

Igualmente la creación de una empresa de este tipo podría permitir una mayor competitividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas en el mercado norteamericano.

Por tanto, es importante conocer las características de este sector tanto en México como en algunos países europeos para identificar las ventajas que representaría la creación de una empresa conjunta.

4. CARACTERISTICAS GENERALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO, UNA BREVE COMPARACION CON ALGUNOS PAISES DE EUROPA.

4.1 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

Como resultado del modelo industrializador sustitutivo de importaciones existe en nuestro país una estructura industrial heterogénea y con un alto grado de concentración. Al existir pocas grandes empresas que fabrican la mayor parte de la producción y muchas pequeñas y medianas empresas que generan gran parte de las fuentes de trabajo.

Actualmente la micro, pequeña y mediana empresa (PYME), representa en nuestro país el 98% del total de los establecimientos (1,103,000 establecimientos), absorbiendo al 49% del personal ocupado del sector industrial de transformación, es decir a 16 millones de trabajadores, aportando el 43% del producto manufacturero y el 10 del PIB, ²⁸ y representando el 35% del potencial de la maquinaria

28. SECOFI, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en El Mercado de Valores, No 6, marzo 15, 1991, pág 4.

instalada.²⁹

Por su parte, las grandes empresas participan con el complemento de tales cifras, el 2% de establecimientos en los que emplean al 50% de la mano de obra del sector manufacturero.

En relación a la rama industrial en la que se desempeñan, más del 60% de la PYME se localiza en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, minerales no metálicos, editorial e imprenta y calzado.³⁰

En México una pequeña empresa es la que emplea de 16 a 100 trabajadores y tiene un nivel de ventas anual de \$300 millones a \$3,400 millones de pesos mexicanos.

Como mediana empresa se entiende todo establecimiento que ocupa de 101 a 205 empleados y sus ventas alcanzan un nivel de \$3,401 hasta \$6,400 millones de pesos mexicanos.

Para 1987, las pequeñas empresas participaron con el 10.3% de las ventas totales, las empresas medianas con el 39.2% y las grandes empresas con el 50.5%.³¹

En los activos totales, la participación de las empresas pequeñas fue del 19.1%, de las medianas empresas del 39.1% y las

29. Oscar Espinoza Villareal, "El Papel de Nacional Financiera en la Promoción de Nuevas Inversiones y Comercio", Ponencia ante la XXIV Reunión del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico. Guadalajara, Jal, Mayo 1991.

30. SECOFI, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en *El mercado de Valores*, No 6, marzo 15, 1991, pág 4

31. Expansión, "Las pequeñas y medianas empresas más importantes de México", en *Expansión*, sep 14, 1988, pág 29.

grandes empresas el 41.8%. Mientras que la situación en relación a los pasivos es aún más favorable a las pequeñas empresas.

Del total de pasivos, la pequeña empresa sustenta el 11.9%, la mediana el 39.1% de estos, igual a sus activos, y la gran empresa el 49% . Lo cual significa que, por cada peso que el pequeño y mediano empresario invierte los acreedores proporcionan 0.52 centavos, mientras que de cada peso que invierten las grandes empresas 0.90 centavos lo aportan los acreedores.³²

Es decir, la PYME ha alcanzado su nivel de desarrollo gracias a sus propios recursos, situación que se ve determinada por dos elementos fundamentalmente: la tendencia a no endeudarse de este tipo de empresas y la falta de créditos adecuados a sus necesidades.

El origen del capital de las pequeñas y medianas industrias en ese mismo año fue el siguiente:

	Participación en el total (%).
Privado nacional:	90.03
Extranjero:	8.82
Estatual:	1.14
Total:	100.0

Por su parte, el capital extranjero en este sector presentó la siguiente estructura en cuanto a su origen:

32. Expansión, op.cit, pág 32.

CUADRO 8: PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO EN LAS PYME MEXICANAS.

PAIS	NO DE EMPRESAS	PARTICIPACION EN EL TOTAL (%).
Estados Unidos	30	74.79
Francia	1	11.15
Dinamarca	1	4.88
Yugoslavia	1	3.87
Inglaterra	2	2.39
Japón	1	0.59
Panamá	1	0.36
España	1	0.35
Alemania Fed.	1	0.04
N.D.	4	1.56
Total	43	100.0

Fuente: Expansión, Septiembre 14, 1988, pág 46.

De las 43 empresas pequeñas y medianas con participación de capital exteno, sólo 12 compañías poseen capital 100% extranjero y el resto se efectuaron en asociación con capital nacional.

Entre estas últimas encontramos que en su mayoría son medianas empresas y en cuatro de ellas los socios provienen de países de la CE como son: España, Inglaterra y Dinamarca cuyo capital representa el 18.81% de la IED en la PYME en México.³³

La importancia de la pequeña y mediana industria en nuestro país reside en que son el origen del desarrollo y la redistribución del ingreso. Además de ser el sector más importante en la generación de empleos y crear inversión y ahorro a nivel local participando en el desarrollo de cierta áreas geográficas.

33. Con base en datos de Expansión en " Las pequeñas y medianas empresas más importantes de México", sep 14, 1988, pág 29-59.

Sin embargo, enfrentan una serie de retos que deben superar. En términos generales, requieren incrementar su eficiencia y su productividad a través de su modernización para poder sobrevivir y consolidarse ante los cambios económicos que experimenta nuestro país, específicamente la apertura comercial y la inminente firma del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

Sus principales limitantes hasta ahora han sido la falta de recursos financieros y los altos costos de operación por la compra de equipo y maquinaria extranjera, así como la contratación de asistencia técnica.³⁴

Para superar tales problemas, la PYME mexicana requiere tecnología adecuada, nuevas técnicas de administración y organización empresarial, así como apoyos financieros.

En materia de tecnología no es mucho lo que se ha avanzado, la adquisición de tecnologías es un proceso difícil de efectuar y muy costoso, ya que las grandes empresas transnacionales mantienen el monopolio y si deciden transferir su tecnología su costo puede rebasar las capacidades de las empresas, además de que muchas veces no se adaptan a las necesidades locales.

Por otra parte, las empresas mexicanas no han desarrollado sus propias tecnologías y a nivel nacional no se desarrollan tecnologías para la producción, al faltar una vinculación entre las universidades y los centros de producción.

34. Clotilde Hernández G, " Problemas más Frecuentes que Llevan al Fracaso a las Empresas", en *Emprendedores*, México, FCA-UNAM, No 10, Mayo-junio 1989, pág 29-32.

En materia de nuevas técnicas de dirección, administración y organización empieza a difundirse a través ciertas universidades, tales conocimientos deben ser aprovechados por el pequeño y mediano empresario mexicano para lograr la eficiencia productiva de su negocio.

Si bien, hasta hace algunos años las fuentes de financiamiento eran limitadas para este sector industrial, en la presente administración se han creado diversas opciones de financiamiento para su modernización, ampliación, exportación de su producción y adquisición de nuevas tecnologías.

Igualmente, se han iniciado una serie de acciones por parte de diversas instituciones en apoyo de este sector que juega un papel fundamental en el nuevo escenario nacional e internacional y cuyo potencial no ha sido aprovechado debidamente.

4.2 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA COMUNIDAD EUROPA.

La definición de pequeña y mediana empresa dentro de los países que integran a la Comunidad Europea (CE) es muy heterogénea, sin embargo, en general se ha adoptado la definición de la OCDE relacionada con el número de empleados, de 50 a 500 trabajadores.

La Comisión de la CE y el Banco Europeo de Inversión utilizan la siguiente definición :

...toda empresa que no emplee a más de 500 trabajadores, cuyo inmovilizado neto sea inferior a 75 millones de ECUS (Unidad Monetaria Europea), y en cuyo capital no participe una empresa de mayores dimensiones superior a un tercio.³⁵

De acuerdo con esta clasificación, la PYME representa más del 95% de las empresas en la Comunidad Europea y ocupa a dos terceras partes del empleo total. Constituyendo, al igual que en el caso de México, una importante fuente de empleos y generador del desarrollo regional. Además de un factor de renovación de la estructura industrial europea.³⁶

Elementos que han dado en el seno de la Comunidad una nueva importancia al sector, ante el crecimiento de la tasa de desempleo y la brecha tecnológica existente con Estados Unidos y Japón. Puesto que en algunos casos es este sector, generador de innovaciones tecnológicas.

Sin embargo, no existe al interior de la Comunidad un mismo comportamiento en este tipo de empresas, puesto que su papel depende de la estructura industrial en la cual se desenvuelven. Por tanto consideramos importante presentar las características generales de la pequeña y mediana empresa en algunos países de la CE.

35. Documentos Europeos La Comunidad y las empresas: el programa de acción para las PYME, Comisión de las Comunidades Europeas, febrero 1988, pág 1.

36. Ibidem, pág 3.

4.2.1 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ALEMANIA.

En el caso de Alemania, existe la siguiente clasificación entre micro, pequeña y mediana empresa con base al número de empleados y el volumen de ventas anuales:

CUADRO 9: CLASIFICACION DE EMPRESAS POR TIPO Y NUMERO DE EMPLEADOS EN ALEMANIA.

Tipo de empresa	No de empleados	Ventas anuales*
micro	1-2	menos de un millón
pequeña	3-49	de 1 hasta menos de 5 millones.
mediana	50-499	5 millones a menos de 100 millones.
gran empresa	500 ...	de 100 en adelante.

* En marcos alemanes.

FUENTE: Herbert Schmidt, "La pequeña y mediana empresa en economías fuertemente competitivas. El caso de la República Federal Alemana", en *Contribuciones*, Buenos Aires, año V, No 4, oct-dic, 1988, pág 11.

De acuerdo a esta clasificación, el 52% de las empresas alemanas se clasifican como microempresa, el 45.7% como pequeña empresa, el 2% como mediana y tan sólo el 0.2% se clasifica como grandes empresas. En relación al empleo, estas últimas ocupan al 37.8%, mientras que las medianas empresas ocupan al 24.2%, las pequeñas al 31.2% y la micro al 6.8%.³⁷

Además de ser importante generadora de empleo, la PYME alemana genera más de la mitad del PIB, sin tomar en consideración al Estado ni al mercado de alquiler, asimismo, dos quintas partes de las

37. Herbert Schmidt, Op. Cit., pag 11.

inversiones privadas, el 70% de los impuestos a corporaciones y cuatro quintas partes de los inventos son creados por este sector.³⁸

El incremento en la participación de este sector en la economía alemana se explica entre otros factores, por el cambio que se ha dado en las estrategias competitivas, ya que este sector es capaz de introducir productos de alta calidad, proveer bienes y servicios personalizados, así como a la facilidad de adaptarse a los rápidos cambios del mercado.

Por otra parte, en algunas ramas productivas las PYME introducen constantemente nuevas tecnologías que les permiten reducir sus pérdidas. Adicionalmente, este sector ha manifestado una importante capacidad de crear sus propias tecnologías, así como innovar sus productos y procesos manufactureros, aumentando por supuesto su competitividad.

Otra característica fundamental que ha incrementado la importancia de este sector para la economía alemana es su colaboración con las grandes empresas, como proveedoras o para realizar funciones tales como la venta, reparación o mantenimiento de los productos de una o más grandes empresas.

Igualmente, al buscar las grandes firmas reducir costos, han incrementado la contratación de manufacturas o servicios que antes efectuaban ellas mismas, con pequeñas y medianas firmas.³⁹ En este sentido es fundamental señalar que este tipo de subcontratación se da

38. Ibidem, pág 12.

39. Sengenberger W et Al Ed, *The Re-emergence of Small Enterprises. Industrial Restructuring in Industrialised Countries*, Ginebra, Suiza; International Institute for Labour Studies, 1990; pág 126.

más entre grandes firmas y pequeñas y medianas empresas innovadoras.

Con todo ello, la pequeña y mediana empresa alemana contribuye a la modernización de la economía en conjunto. Por tanto, debido a la importancia que tiene este sector productivo, el gobierno alemán ha instrumentado importantes políticas para alentar la creación y desarrollo de este tipo de empresas.

Por ejemplo, ante la escasez de capital, ha tomado medidas para que las empresas tengan acceso al mercado de capitales, en especial para la obtención de capital de riesgo. De igual forma, tales empresas pueden obtener capital productivo, por medio de la ley de participación patrimonial, cuyo fin es promover la formación de un patrimonio en manos de los trabajadores.

De igual forma, el gobierno alemán destina el 25% de los gastos federales en investigación hacia la pequeña y mediana empresa. Asimismo, trata de promover la exportación de su producción y la creación de inversiones directas en los países en desarrollo.⁴⁰

Como podemos observar, la PYME en Alemania no son sólo importantes por su facultad de crear empleos productivos, sino por su importante contribución al PIB y al desarrollo tecnológico.

4.2.2 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN FRANCIA.

En la economía francesa también se clasifican a las diferentes empresas por el número de personal empleado, teniendo una gran prevaencia la micro y pequeña empresa, tal como se puede observar

40. Herbert Schmidt, op. cit., pág 21.

en el siguiente cuadro:

CUADRO 10: ESTRUCTURA DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN FRANCIA EN 1980.

No de asalariados de....a...	No de empresas (% del total)	Inversiones (% del total)	Ventas (% del total)
10 49	67.4	4.0	8.5%
50 99	13.6	3.0	5.5
100 199	8.3	3.5	6.6
200 499	5.8	7.1	11.0
500 . y más	3.4	81.6	67.0

Fuente: Bertrand Bellon et Jean-Marie Chevalier, *L'industrie en France*, Centre de Recherche en Economie Industrielle, Université Paris-Nord, 1983. pág 32.

Para 1988, existían aproximadamente 186,848 sociedades con más de diez empleados de las cuales el 80% eran empresas con menos de 100 asalariados y el 15% eran empresas con menos de 200 asalariados.⁴¹

Sin embargo, son las grandes empresas los principales inversionistas y creadores de tecnologías de punta, así como las que participan mayoritariamente y eficientemente de la competitividad a nivel internacional.

Mientras que las PYME tienen como principales características la creación de empleos y su capacidad para enfrentar el riesgo industrial.⁴²

Puesto que existen grandes diferencias en este sector, ya que

41. Con base en INSEE, *Annuaire Statistique de la France*, Paris, 1989, pág 352.

42. Bertrand Bellon et Jean-Marie Chevalier, op. cit., pág 34

por un lado está la denominada empresa familiar no inscrita legalmente (sea esta micro, o pequeña empresa) cerrada, monoprotectora, jamás endeudada y dependiente completamente de un mercado local.

A la vez que existen las pequeñas y medianas empresas constituidas legalmente que tiene una mayor integración regional, utilizan tecnologías de puntas y una gran capacidad de adaptación que las lleva a situaciones contrastantes: algunas de ellas exportan igual que las grandes empresa, mientras que otras están completamente ausentes de los mercados internacionales.

Es importante señalar que este último grupo de empresas está cada vez más ligado a las políticas de las grandes empresas, a través de la subcontratación como compradores o proveedores.⁴³

Como podemos observar a pesar de que las PYME en Francia también son un importante motor de crecimiento económico, integrada en algunos casos a las grandes industrias, no juegan un papel muy importante en la creación de tecnología ni de nuevas inversiones como en Alemania.

4.2.3 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ITALIA.

El caso de Italia es particularmente interesante debido a que su proceso de industrialización se caracteriza por la creciente presencia de pequeñas y medianas empresas.

Se define como pequeña empresa a las empresas con un número de

43. Ibidem, pág 37.

trabajadores entre 10 y 99, mientras una empresa mediana es la que emplea entre 100 y 499 trabajadores. Y las empresas grandes son las que emplean a más de 500 trabajadores.⁴⁴

En 1981, las pequeñas empresas ocupaban el 36% de la mano de obra del sector manufacturero, las empresas medianas el 21.3% y las grandes empresas tan sólo el 19.8%.

En ese mismo año, la pequeña industria contribuyó con el 47.7% del PIB, la mediana empresa con el 42.7% y la gran empresa con el 9.2% del PIB. En relación a su participación en las exportaciones su contribución fue la siguiente: la pequeña empresa participó con el 17.7% de las exportaciones totales, la mediana empresa con el 28.9% y la gran empresa con el 53.4%.

El sector económico en el que se localizan las pequeñas y medianas empresas primordialmente es la industria metalmeccánica, especialmente en la fabricación de máquinas de oficina.

Varios son los factores que explican el importante desarrollo de este tipo de empresas y su peso en la economía italiana, entre los que encontramos: la utilización de técnicas y tecnologías computarizadas para la producción, así como un importante apoyo del gobierno italiano, sobre todo en lo referente a la creación de fondos financieros.

Finalmente, es importante mencionar el hecho de que el desarrollo regional de este tipo de empresas ha sido desigual, teniendo un mayor desenvolvimiento en la zona norte del país.

44. Cuadernos de la CEPAL, El Proceso de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa y su Papel en el Sistema Industrial: El Caso de Italia, CEPAL, 1988, pág. 22.

A pesar de las diferencias de desarrollo existentes entre las economías europeas y México, en todas ellas la PYME tiene un papel fundamental, al constituir un elemento importante para el desarrollo económico regional y nacional, al crear empleos, abastecer mercados no cubiertos por la gran empresa entre otras.

En los cuadros siguiente podemos observar la importancia que tales empresas representan para el sector industrial de los países analizados.

CUADRO 11: OCUPACION DE MANO DE OBRA DEL SECTOR MANUFACTURERO POR LA PYME EN ALEMANIA, ITALIA Y MEXICO.
(% DEL TOTAL)

PAIS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA.
ALEMANIA	31.2%	24.2%	37.8%
ITALIA	36.1%	21.3%	19.8%
MEXICO		49.0% ^a	51.0%

NOTAS: a. incluye pequeñas empresas también.
No tenemos datos sobre el caso de Francia.

FUENTE: Creada en base a los datos recopilados.

En todos ellos, la PYME son importantes generadores de empleo, aún que existe en México una concentración en la gran empresa, mientras que en Italia y Alemania existe una distribución menos concentrada del empleo.

CUADRO 12: PARTICIPACION DE LA PYME EN EL TOTAL DE LAS VENTAS, EN ALEMANIA, FRANCIA, ITALIA Y MEXICO.

PAIS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA.
ALEMANIA	5.6%		94.6% ^a
FRANCIA	12.6% ^b	11.0%	67.0%
ITALIA ^c	27.4%	50.2%	22.2%
MEXICO ^d	10.3%	39.2%	50.5%

Notas: a. Incluye a las grandes empresas también. Datos de 1982.

b. Empresas de 50 a 200 empleados. Los datos son de 1983.

c. Tasa media registrada entre 1973 y 1980.

d. Datos de 1987.

FUENTE: Creada en base a los datos recopilados.

De igual forma en nuestro país existe una mayor concentración en el nivel de ventas de la gran empresa, mientras que la pequeña empresa tan solo efectúa el 10% de estas. Siendo este el caso de Francia también, mientras que en Alemania e Italia la mediana empresa tiene una mayor participación.

CUADRO 13: PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL TOTAL DE LA INVERSION.

% DE LA INVERSION TOTAL.	
ALEMANIA	40.0
FRANCIA	13.1
ITALIA	N.D
MEXICO	N.D

FUENTE: Creada en base a los

datos recopilados.

CUADRO 14: PARTICIPACIÓN DE LAS PYME EN EL PIB (%).

México.	10%
Alemania.	(+) 50%
Italia.	90.4%
Francia.	N.D.

FUENTE: Creada en base a los datos recopilados.

Finalmente podemos observar la importante participación que tiene este sector en Alemania e Italia en la creación del PIB, siendo en el primer caso de más del 50% y en el segundo del 90%. Mientras que en México su participación es del 10% de la PIB.

A pesar de las diferencias en cuanto a su desarrollo, la PYME ha cobrado una gran importancia debido a su gran flexibilidad para adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos y ambientes competitivos. Por lo que es importante que tanto la PYME europea como mexicana, supere los problemas que el sector enfrenta en cada una de las economías, los cuales están determinados por el desarrollo y las características de la economía en la que se desenvuelven.

En México este sector presenta una gran desarticulación con la gran empresa, puesto que el desarrollo económico se ha dado a través de grandes empresas que importan bienes de capital e intermedios para producir bienes de consumo. De modo que la PYME se dedicaron a producir bienes para mercados locales no cubiertos por la gran empresa.

Aunado a lo anterior la pequeña y mediana empresa mexicana requieren de recursos financieros, tecnologías y ampliar sus mercados. Siendo cuestión de supervivencia la superación de estos obstáculos ante la inminente firma del Acuerdo de Libre Comercio con

Estados Unidos y Canadá, así como ante la apertura de la economía.

Consideramos que los pequeños y medianos empresarios deben tomar el reto que les presenta la actual situación económica internacional, por medio del incremento de su productividad y calidad, para lo cual deben planear y ejecutar diversas estrategias que les permitan competir en este nuevo ambiente económico.

Existen vías alternas para los logros de tales objetivos, una de esas vías, sería la asociación con un inversionista extranjero que posea la tecnología y técnicas que requiera una determinada empresa mexicana para lograr sus objetivos. De igual forma, al crearse una empresa conjunta se compartirían los canales de distribución de ambos socios.

Por su parte, las empresas francesas requieren una mayor articulación al mercado internacional en algunos casos, así como al mercado nacional en algunos otros, al ser un sector muy heterogéneo.

Existiendo al igual que en México algunas empresas con poca vocación a la exportación y cerradas a las nuevas tecnologías y a la modernización de su administración. Actitud que deberán cambiar tales empresas ante el contexto la apertura comercial y la creación del mercado único europeo.

Por su parte las empresas alemanas requieren de mayores capitales para crear nuevas tecnologías y expandirse a nivel internacional. En general, se considera como problemas para la PYME europea las dificultades para exportar al resto de los países de la Comunidad entre las que se encuentran: los altos costos que para estas empresas representan las formalidades administrativas y fiscales, las trabas aduanales y los problemas de normalización

técnica.

Ante la creación de un único mercado interno para 1993, las PYME enfrentan a la vez una oportunidad y un riesgo, ya que para cualquier empresario un mercado de 320 millones de consumidores es importante. Pero a la vez corren riesgos ya que con la supresión de los sistemas proteccionistas sus problemas actuales pueden magnificarse y provocar en algunos países un repliegue.

La importancia de este tipo de empresas ha llevado a la CE ha crear diversas políticas en beneficio del sector, tales como son: los centros europeos de información industrial, el sistema Euronet-Diane y el BC-net.

En materia de cooperación tecnológica existen los programas Esprit y Brite, mientras que en materia de financiamiento juega un papel muy importante el Banco Europeo de Inversiones al reservar la mayor parte de sus préstamos globales a la PYME, por su parte el Fondo Europeo de Desarrollo Regional otorga a ayuda a fondo perdido y apoya inversiones menores a los 10 millones de ECUS.

Además de los anteriores mecanismos, la Comisión europea intrumento a partir de 1988 el programa "EC-International Investment Partners", con el objeto de apoyar la creación de empresas conjuntas entre PYME europeas y PYME de los países firmantes de un acuerdo de participación.

De modo que la creación de una empresa conjunta entre empresarios europeos y mexicanos podría solucionar los problemas actuales de este sector.

Por un lado, al igual que en México las empresas medianas y pequeñas europeas se han concentrado en el sector manufacturero lo

cual podría llevar a la asociación entre empresas que se dediquen a la fabricación de un mismo producto para crear parte de sus insumos a bajo costo y poder competir ambas empresas en sus mercados nacionales.

Pueden también, asociarse para que la empresa conjunta fabrique componentes indispensables para las grandes empresas europeas y puedan competir ambos socios de manera más eficiente en el mercado europeo.

O bien, pueden crear una empresa conjunta para producir para el mercado norteamericano, sea cual sea el objetivo al crear la nueva empresa ambos socios obtienen ventajas mutuas, entre ellas obtener financiamiento para su creación por medio de los diferentes programas de cooperación existentes en diversos países desarrollados para impulsar la creación de este tipo de empresas, como el EC International Investment Partner, objeto del siguiente capítulo.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

III. EL "EC INTERNATIONAL INVESTMENT PARTNERS". UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA FORMACION DE EMPRESAS CONJUNTAS CON UN SOCIO EUROPEO.

En diciembre de 1986, la Comisión de las Comunidades Europeas, después de realizar un estudio sobre la Cooperación Industrial de la Comunidad Europea con los Países en Vías de Desarrollo de América Latina, Asia, el Golfo y el Mediterráneo⁴⁵, envió al Consejo varias recomendaciones para fortalecer las relaciones económicas y políticas con tales países. El objetivo principal era reactivar las relaciones comerciales entre las partes, especialmente la demanda de bienes europeos en los países en desarrollo.

Al respecto, se consideró como la opción más favorable el fortalecimiento de la cooperación industrial, ya que además de adaptarse a las necesidades de los países en desarrollo fomenta las inversiones de los países miembros en el exterior.⁴⁶

Igualmente, se seleccionó como uno de los principales sectores para efectuar tal cooperación a la pequeña y mediana empresa, al ser de gran importancia para la economía europea, pero también para los países en desarrollo; ya que son estas fuente fundamental para el desarrollo regional.

45. Comisión de las Comunidades Europeas, Cooperación industrial con determinados PVD de América Latina, Asia, el Golfo y el Mediterráneo, Bruselas, diciembre 1986.

46. Ibidem, pág 2.

En este contexto, las recomendaciones de la Comisión fueron:

1. Cooperar con tales países para armonizar las normas industriales.
2. Suministrar capital de riesgo y ayuda a la preinversión especialmente a las pequeñas y medianas empresas, que participen en una empresa conjunta o coinversión sobre una base de cooperación.
3. Mejorar la información sobre las posibilidades de inversión que ofrecen las empresas europeas.
4. Incrementar la cooperación técnica y científica, y
5. Cooperar en el desarrollo de recursos humanos.

De tal forma, en septiembre de 1988 entra en operación el "EC-International Investment Partners" como una decisión del Parlamento Europeo para incrementar el presupuesto para la cooperación con los países no asociados por un período experimental de tres años. Siendo responsabilidad de la Comisión su administración y supervisión por medio de la Dirección General de Relaciones Exteriores.

A través de este instrumento financiero basado en el concepto de empresa conjunta, se pone a disposición de los pequeños y medianos empresarios europeos y de los países en desarrollo elegibles capital de riesgo, para que a la vez que trabajen en su propio beneficio contribuyan al desarrollo de los países en desarrollo. Complementando con ello, la tradicional ayuda comunitaria al desarrollo. ⁴⁷

47. Europa Development, EC Investment Partners: Un Instrumento Moderno de Desarrollo, Bruselas, oct 1990.

1. OBJETIVOS Y CRITERIOS OPERATIVOS DEL EC-IIP.

El "EC International Investment Partners" (EC-IIP) tiene como objetivo fundamental promover la creación, modernización o ampliación de empresas conjuntas entre pequeñas y medianas empresas de ciertos países en desarrollo elegibles (ver cuadro 15) y pequeñas y medianas empresas europeas. A través del cofinanciamiento de tales empresas con una institución financiera local.

Como objetivos particulares, el programa considera el incremento en la transferencia de tecnología y del "Know-How" europeo hacia los países en desarrollo, así como el aumento de las exportaciones de bienes de estos últimos hacia la Comunidad..

Sin embargo, además de lo anterior la creación de empresas conjuntas entre pyme europeas y pyme de los países en desarrollo permitirá el fortalecimiento de este sector al interior de la Comunidad y superar algunos de los problemas que presenta el sector, por medio de su internacionalización, la realización de exportaciones, así como la posible reducción de sus costos de producción por el bajo costo de la mano de obra en los países en desarrollo.

Lo cual permitirá una mayor competitividad a la pyme europea en el mercado unificado; a la vez que la exportación de capitales y bienes europeos que se fomentará por medio de la creación de empresas conjuntas, permitirá incrementar la presencia europea en países en desarrollo en donde hasta ahora han tenido mayor presencia Estados Unidos y Japón.

CUADRO 15:

PAISES ELEGIBLES.

AMERICA LATINA.

Argentina.
Brasil.
Chile.
México.
Pacto Andino:
Bolivia.
Colombia.
Ecuador.
Perú.
Venezuela.

AMERICA CENTRAL.

Costa Rica.
El Salvador.
Guatemala.
Honduras.
Nicaragua.
Panamá.

ASIA
Bangladesh.
India.
Pakistán.
Sri Lanka.

MEDITERRANEO.

Argelia.
Chipre.
Egipto.
Israel.
Jordania.
Libano.
Malta.
Marruecos.
Siria.
Túnez.
Turquía.
Yugoslavia.

**ASOCIACION DE NACIONES
DEL SUDESTE ASIATICO.**

Brunei.
Filipinas.
Indonesia.
Malasia
Singapur
Tailandia.

Fuente: Comisión de la Comunidad Europea, " El EC-International Investment Partners", Bruselas, junio 1990.

La aprobación de los recursos para cada uno de los proyectos a través del EC-IIP se basa en dos criterios fundamentalmente :

La *viabilidad del proyecto* que es la principal condición con la que debe contar un proyecto para poder obtener el apoyo financiero del EC-IIP.

En este punto debe subrayarse que, para asegurar la viabilidad del proyecto la Comisión solicita la participación igualitaria de la institución financiera local. Es decir que, después de haberse realizado el estudio de factibilidad del proyecto o el estudio correspondiente por parte de la institución financiera u otra agencia especializada, la Comisión asegura la viabilidad del proyecto a través de la participación de una institución financiera local, la cual no se comprometería a participar si un proyecto no fuera viable.

De este modo, la Comisión asegura además la correcta utilización de sus recursos, así como su recuperación en caso de efectuarse un préstamo a largo plazo.

El otro criterio operativo del programa es la *contribución real del proyecto a financiarse al desarrollo del país anfitrión*.⁴⁸ Esto significa que el proyecto debe implicar la creación de empleos, el incremento de la producción local e incluso la entrada de divisas por exportaciones o sustitutos de importaciones.

48. Entrevista con el Sr Michel Caillouet, Jefe de Sector en la Dirección General de Relaciones Exteriores, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 10 de diciembre de 1990.

Dentro de este último criterio se incluye también la transferencia de tecnología, Know-how y de técnicas administrativas modernas en beneficio de las empresas de los países en desarrollo.

2. MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO.

El financiamiento a las empresas conjuntas se efectúa a través de cuatro facilidades financieras de acuerdo al tipo de acción a realizar por parte de los beneficiarios finales:

- * la identificación de proyectos y socios potenciales;
- * la realización de estudios de factibilidad y otras operaciones previas a la puesta en marcha de una empresa conjunta;
- * el financiamiento de capitales de riesgo y,
- * la formación y asistencia administrativa.

Cada una de las facilidades financieras tiene reglas operacionales propias determinadas por la Comisión y son iguales en todos los acuerdos marco de participación. Asimismo, en estos últimos se definen los conceptos básicos establecidos para el manejo del programa, lo cual elimina las posibles confusiones en cuanto a las actividades sujetas de financiamiento y las acciones a financiar.⁴⁹

Así, se define como empresa conjunta a todo aquel organismo corporativo cuyo domicilio se localiza en uno de los países elegibles

49. Ver Framework Agreement Between The European Community and Nacional Financiera S.N.C.

y en el cual por lo menos el 10% del capital registrado se encuentra en manos de uno o más inversionistas europeos.

Por supuesto, la participación de un inversionista local en el capital social de la empresa es obligatoria, sin embargo no existe un nivel determinado para ésta.

Como inversionista local se considera a cualquier persona física o moral conforme al derecho público o privado del país elegible.⁵⁰

Como inversionista europeo privado se entiende, cualquier persona física o moral conforme al derecho privado de cualquier país miembro de la Comunidad Europea y cuyo domicilio y oficina matriz se encuentre ubicada en cualquier estado miembro de ésta.

También puede ser reconocida como inversionista la institución financiera local o europea, si así lo desea, y al igual que los inversionistas privados, haya participado en una actividad industrial, agrícola, financiera o comercial comprobable por lo menos durante los últimos cinco años .

Además de contar con los recursos financieros suficientes a juicio de la Comisión y de acuerdo al proyecto propuesto.

Por otra parte; se considera como proyecto de inversión al conjunto congruente de operaciones cuyo resultado sea el incremento del activo físico, de la productividad y/o en cualquier otro de los factores productivos o activos de una empresa.

Una vez definidos los elementos principales para el funcionamiento del EC-IIP, pasaremos a analizar cada una de las facilidades financieras incluidas en este programa.

50. Ibidem, pág 2.

**2.1 FACILIDAD No 1: FINANCIAMIENTO DE LAS OPERACIONES
RELATIVAS A LA IDENTIFICACIÓN DE PROYECTOS DE
INVERSIÓN Y/O DE SOCIOS POTENCIALES.**

Por medio de esta facilidad se proporcionan los recursos necesarios para la identificación de sectores y empresas en los países elegibles con posibilidades para captar inversiones europeas en forma de empresas conjuntas.

Así como, para detectar las empresas europeas adecuadas para participar en una empresa de este tipo, es decir que posean la tecnología, experiencia y los recursos financieros necesarios para invertir en una empresa conjunta. Esta modalidad incluye también, el financiamiento para la organización de reuniones entre los inversionistas seleccionados.

Unicamente se otorga financiamiento para la realización de estas actividades a las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales y organismos públicos que propongan la realización de estas.

Se financia hasta el 50% del costo total de la operación sin superar los 100,000 Ecus. El 50% restante será financiado por los patrocinadores, al igual que cualquier cargo no presupuestado. Dicho financiamiento tendrá la modalidad de subvención a fondo perdido.⁵¹

En esta primera modalidad de financiamiento la participación de la institución financiera es voluntaria, sin embargo debe existir una

51. Comisión de la CE, EC International Investment Partners, Manual de Utilización, Pág 26.

propuesta de cofinanciamiento la cual puede ser por parte de una empresa perteneciente a la IF u otra institución aprobada por la Comisión Europea.

Es importante resaltar el hecho de que los resultados obtenidos en los estudios financiados podrán ser utilizados posteriormente por la Comisión o la institución financiera local que son copropietarios de los estudios efectuados. De tal suerte, si después de efectuado un estudio la institución promotora del mismo no lleva a cabo la inversión para la realización del proyecto, tanto la Comisión como la institución financiera podrán hacer uso de los resultados para promover su ejecución.

Esta facilidad es uno de los elementos importantes e innovadores del EC-IIP, al otorgar financiamiento a fondo perdido en la búsqueda de oportunidades para la creación de empresas conjuntas en sectores de interés para los inversionistas nacionales de los países elegibles y europeos.

Consideramos por tanto, indispensable la utilización de esta facilidad, ya que puede ser determinante en el desempeño del programa y de su adecuado aprovechamiento en cada uno de los países elegibles.

2.2 FACILIDAD 2: FINANCIAMIENTO DE LAS OPERACIONES PREVIAS A LA CREACION DE UNA EMPRESA CONJUNTA.

A través de esta modalidad se financiarán todas aquellas actividades realizadas antes de la creación de la empresa conjunta, entre las cuales podemos mencionar: los estudios de factibilidad, los estudios de mercado y la elaboración del plan de operaciones de la

empresa. Asimismo, se financiará la búsqueda de socios potenciales para la realización del proyecto (a petición del socio europeo o local), al igual que el establecimiento de unidades de producción piloto.

El financiamiento se otorga por medio de anticipos o préstamos sin intereses al empresario local o europeo a través de la institución financiera local. El monto a financiar podrá ser hasta del 50% del costo total de la operación, sin pasar los 250,000 Ecus.⁵²

Las condiciones de financiamiento son las siguientes:

- El resto de los recursos necesarios para efectuar la actividad propuesta deberán ser obtenidos por el empresario o empresarios interesados y al menos el 20% del total debe ser financiado con sus propios recursos.

- De realizarse la empresa conjunta, los empresarios deberán reintegrar a la Comunidad el monto otorgado. Lo cual puede efectuarse de dos maneras: convirtiendo los recursos en un préstamo en forma de participación o en participación directa de la Comunidad en el capital social de la empresa conjunta, mecanismo que explicaremos más adelante.

Sin embargo, sino se llega a realizar la empresa conjunta, los recursos se dan a fondo perdido, es decir, los empresarios no tendrán que pagar el financiamiento otorgado por la Comunidad Europea.

Si en algún momento, los empresarios utilizan los resultados derivados de los estudios o actividades financiadas a través de esta

52. Ibidem, pág 41

modalidad, aún que no sea inmediatamente, deberán reintegrar el financiamiento otorgado.

A través de esta facilidad se estimula la creación de una empresa conjunta al financiarse la realización de todos los estudios necesarios anteriores a la creación de la empresa conjunta, así como para la construcción de plantas piloto o producción de prototipos. Incluso de resultar negativos los resultados de tales acciones, el financiamiento es considerado a fondo perdido.

De modo que al utilizar los recursos de esta facilidad los inversionistas adquieren recursos adicionales a los propios a tasas preferenciales e incluso a fondo perdidos de resultar negativos los estudios de factibilidad o cualquier otra actividad que demuestre la inoperatividad del proyecto.

La optima utilización de los recursos otorgados por medio de esta facilidad da a los inversionistas, instituciones financieras y a la Comisión Europea la seguridad de la inversión a efectuarse.

2.3 FACILIDAD No 3: FINANCIAMIENTO DE CAPITAL PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA CONJUNTA.

A través de esta opción la Comunidad facilita una parte del capital que se requiere en la creación, ampliación o modernización de una empresa conjunta. Otorgando un financiamiento máximo equivalente al 20% del capital social de la empresa conjunta, siempre que éste no sea superior a los 500,000 Ecus.⁵³

53. Ibid, pág 54.

En este último aspecto, es importante considerar que dicho monto es el financiamiento máximo otorgado a un proyecto sumando los recursos aprobados para las facilidades 2,3 y 4. Lo cual significa que si un proyecto es financiado a través de la facilidad 2 por un monto de 150,000 Ecus, el monto máximo para ser financiado en esta tercera facilidad es 250,000 Ecus. Pudiendo solicitar para la facilidad cuatro solamente un monto de 100, 000 Ecus.

La participación de una institución financiera local con un monto financiero mínimamente igual a la aportación de la Comunidad es indispensable y podrá efectuarse de dos formas:

- A. A través de su participación en el capital social de la empresa.
- B. Mediante un préstamo tradicional a largo plazo.

Igualmente, el financiamiento otorgado a través del EC-IIP por la Comunidad Europea podrá realizarse de acuerdo a una de las siguientes opciones:

- A. Como accionista de la empresa sólo en caso de que el riesgo o realización del proyecto lo requiera.
- B. A través de un préstamo en forma de participación (préstamo para capital accionario) a la institución financiera o a la empresa conjunta. La cual puede, a su vez efectuarse por medio de tres esquemas.
- C. Con opción a venta, es decir, después de cierto tiempo acordado, la institución financiera puede vender a la Comunidad una parte de su participación a un precio determinado con anterioridad.

En el primer caso, la Comunidad aporta recursos para el capital que conforma a la empresa, convirtiéndose en socio accionario de la misma. Sin embargo, no es esta una opción que la Comunidad otorge con facilidad.

Por su parte, a través de la opción C la institución financiera es la encargada de participar en el capital de la empresa conjunta, vendiendo posteriormente sus acciones a la Comunidad en un tiempo y precio determinado.

En cuanto a la opción B la Comunidad otorga un préstamo para el capital accionario de la empresa, el cual puede efectuarse a través de los siguientes esquemas:

Esquema 1:

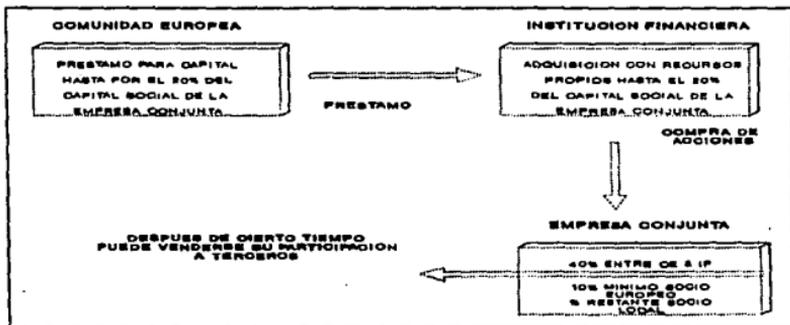
La Comisión otorga a la institución financiera un préstamo para que ésta última adquiera acciones de la empresa conjunta adicionales y en los mismos términos a las adquiridas con sus propios recursos.

Posteriormente, la IF tendrá la opción de vender en un plazo y precio determinado con anterioridad tales acciones, ya sea al patrocinador europeo o nacional.

El objetivo de este préstamo es que los riesgos y la remuneración de la Comunidad sean idénticos al total de los accionistas de la empresa, pero sin aparecer como accionista directo.

De tal forma, la remuneración a la Comunidad estará vinculada con el producto de la venta de las acciones y el plazo del crédito con la fecha de vencimiento para su venta.

De modo que la empresa conjunta podrá recibir recursos para su capital social hasta por el 40% del total de éste sin superar un millón de Ecus y teniendo como socios a la Comunidad y a la institución local, siendo esta última la que en realidad participará como tal.



Fuente: Con base en el Manual de Utilización del EC-IIP.

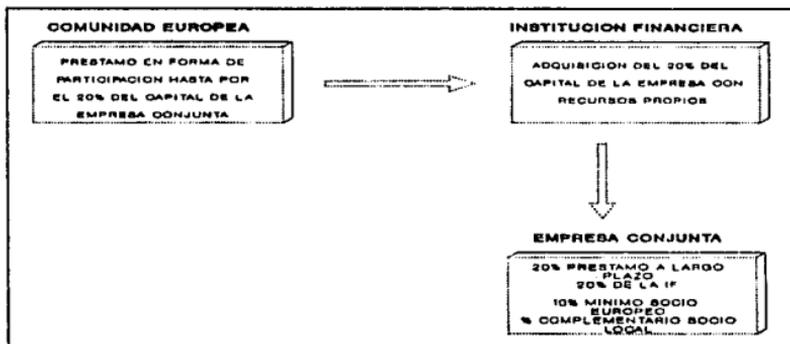
Esquema 2.

La Comisión otorga un préstamo a la IF para que ésta a su vez, otorgue tales recursos como un préstamo en forma de participación a la empresa conjunta.

Adicionalmente, la IF deberá adquirir con sus propios recursos acciones en la empresa con un valor equivalente al del préstamo de la Comunidad. Sin existir opción de venta ni para la IF, ni para la Comunidad.

Por tanto, el reembolso del crédito a la Comunidad está constituido por dos elementos fundamentales: los intereses generados a una tasa anual fija por el crédito otorgado, así como por un porcentaje de los dividendos generados por la empresa.

Con esta facilidad la empresa conjunta obtiene financiamiento para su capital social a través de un préstamo a largo plazo por parte de la Comunidad y participación en sus acciones por parte de la IF, si así decide participar ésta última.



Fuente: Con base en el Manual de Utilización del EC-IIP.

Esquema 3:

En este esquema la Comunidad también participa en el financiamiento del capital social de la empresa conjunta por medio de un préstamo en forma de participación a la institución financiera.

Sin embargo, la empresa conjunta no tiene conocimiento de lo anterior, ya que la institución financiera entrega los recursos como propios.

A través de este esquema, la Comunidad se convierte en socios de la empresa pero sin participar activamente en su administración.

Como podemos observar de lo anterior, la administración de los recursos de la Comunidad queda en manos de la institución financiera local, la cual vela por los intereses de la Comunidad y la representa en los casos que sea indispensable.

4.4 FACILIDAD No 4: FINANCIAMIENTO PARA LA FORMACION Y ASISTENCIA EN MATERIA ADMINISTRATIVA.

El objetivo de esta facilidad es apoyar a las empresas conjuntas en la formación técnico y expertos en alta dirección. Por ello, se financiarán actividades tales como:

1. La formación de técnicos y directivos locales de la empresa conjunta en las instalaciones del socio europeo.
2. La asistencia técnica por parte de empleados de la empresa europea en las instalaciones de la empresa conjunta, o la contratación de una empresa consultora.
3. El traslado de un ciudadano europeo al país donde se localiza la empresa conjunta como administrador de ésta.

Por supuesto, sólo serán sujetos de crédito las empresas conjuntas en donde el socio europeo mantenga por lo menos un 10% de las acciones de la empresa y un socio local de los países elegibles.

El financiamiento de dichas operaciones por parte de la Comunidad se efectuará por medio de un préstamo en forma de participación a la institución financiera, quien otorgará un préstamo

similar a la empresa conjunta o adquirirá mayores acciones de la empresa.

Tal financiamiento no podrá ser superior al 50% de los costos totales de la operación o a 250,000 Ecus. Tal como mencionamos anteriormente, el límite superior para este tipo de financiamiento junto con las facilidades 2 y 3 es de 500,000 Ecus por proyecto de inversión.

La IF con sus propios recursos deberá otorgar un préstamo similar al de la CE, pudiendo ser éste a largo plazo o un préstamo en forma de participación.

Como podemos observar, el EC-IIP es un instrumento financiero importante para el apoyo de la pyme europea y de los países participantes, ya que se ofrece financiamiento para cada una de las etapas de un proyecto de inversión que tenga como fin último la formación de una empresa conjunta.

Esto decir que, por medio del EC-IIP se otorgan recursos financieros para crear empresas conjuntas desde el estudio de los sectores y empresas susceptibles de efectuar una asociación de este tipo, la búsqueda de socios para su realización y capital de riesgo para su constitución hasta la capacitación técnica y administrativa del personal de la empresa.

Sin embargo, cabe resaltar que tales financiamientos no se otorgan solamente a nuevas empresas conjuntas, sino también a empresas existentes con proyectos de modernización o ampliación de sus actividades.

Otro de los elementos importantes de este programa es que para su mejor y más eficiente operatividad, la CE asegura la viabilidad del proyecto de inversión y su efectiva realización, a través del cofinanciamiento por parte de una institución financiera local.

Asimismo se asegura de la eficaz utilización y productividad de sus recursos, así como su reembolso, al convertirse en socio de la empresa conjunta. De modo que como tal como mencionamos en el primer capítulo de este trabajo al referirnos a las razones para formar una empresa de este tipo, la Comunidad Europea se convierte en socio de una empresa conjunta para tener un mayor control sobre sus recursos.⁵⁴ Al ser la institución financiera la representante de sus intereses y tener una participación más activa en la administración y supervisión del proyecto.

Tarea que sería muy difícil de realizar por parte de la propia Comisión ya que no tiene la experiencia ni la capacidad física para ocuparse de una buena evaluación de los proyectos de inversión presentados, por tanto son las instituciones financieras suscriptoras de un acuerdo ella las encargadas de verificar la factibilidad del proyecto.

Dicha factibilidad queda asegurada para la CE al pedir la participación de tales instituciones como cofinancadoras del proyecto. De tal modo... ¿qué institución financiera podría arriesgarse a invertir en un proyecto no rentable ?

54. Ver Capítulo 1, pág 17.

4. PROCESO DE ACCESO A LOS RECURSOS FINANCIEROS.

Para obtener el financiamiento ofrecido por la Comunidad a través de este programa, los interesados en efectuar una empresa conjunta con un socio europeo deberán presentarse ante cualquiera de las instituciones financieras firmantes del Acuerdo Marco con la Comisión de las Comunidades Europeas (ver cuadro 16), con una idea concreta de las acciones que deseen efectuar.

La institución financiera estudiará la propuesta y decidirá si el proyecto es susceptible de financiamiento a través del programa y recomendará la facilidad más apropiada para su solicitud, así como la documentación necesaria.

Dicha solicitud deberá ser contener un resumen de los principales aspectos económicos y financieros del proyecto, en el cual se incluirá la descripción de la ayuda solicitada a la Comisión, así como los documentos comprobatorios. Dicha información debe ser presentada o bien en francés o en inglés.

De cubrirse los requisitos indispensables, 20 días después de presentada la solicitud la Comisión emitirá una decisión de principio para otorgar el financiamiento solicitado. Una vez que la solicitud es recibida, la Comisión la presentará al Comité de Dirección, el cual está constituido por cada una de las partes interesadas de la Comisión: el responsable geográfico, la Dirección General (D.G) de la Pequeña y Mediana empresa, la D.G de control financiero, y la D.G del sector al que corresponda el proyecto.

CUADRO 16:**INSTITUCIONES FIRMANTES DEL ACUERDO MARCO CON LA COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.**

ASEAN Finance Corporation (Singapur).
Banca Nazionale del Lavoro (Italia).
Banco Banex S.A (Costa Rica).
Banco del Bilbao-Vizcaya (España).
Banco Español de Crédito (España).
Banco de Fomento (Portugal).
Banco Nacional de México (México).
Banco Serfin (México).
Bangkok Bank Limited (Tailandia).
Banque Bruxelles Lambert (Bélgica).
Banque de développement économique de Tunisie (Túnez)
Banque Indosuez (Francia).
Banque National de Paris (Francia).
Corporación Privada de Inversiones de Centro América. (Panamá).
Corporación Andina de Fomento (Venezuela)
Commonwealth Development Corporation (Gran Bretaña).
Cyprus Development Bank (Chipre).
Deutsche Bank (Alemania)
Euroturk Bank (Turquía).
Général de Banque (Bélgica).
German Finance Company for Investment in Developing Countries (Alemania).
Industrial Finance Corporation of Thailand (Tailandia).
Industrial Fund for Developing Countries. (Dinamarca).
Istituto Bancario San Paolo di Torino (Italia).
Instituto de Fomento Industrial (Colombia).
Istituto Nazionale per il commercio estero (Italia).
Inter-American Investment Corporation (EUA).
Midland Bank (Gran Bretaña).
Morgan Grenfell (Gran Bretaña).
Nacional Financiera SNC (México).
Nederlandsche Middenstandsbank (Holanda).
Netherlands Development Finance Company (Holanda).
Private Development Corporation of the Philippines (Filipinas).
Société Belge d'Investissement International (Bélgica).
Société de Promotion et de Participation pour la Cooperation Economique (Francia).
Sofinasia (Francia).
Fuente: D.G. Relations Extérieures, "EC International Investment Partners". Un Instrument financier de la Communauté Européenne Destiné a Promouvoir les Entreprises Conjointes en Asie, en Amérique Latine et dans la Région Méditerranéenne, Luxembourg, junio de 1990.

El Comité de Dirección es el encargado de vigilar la correspondencia entre la aplicación del instrumento financiero y las políticas de la Comunidad, así como de supervisar que el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos. Por tanto será el responsable de la aprobación definitiva del proyecto.

En el caso de que haya una aprobación para financiar el proyecto se determinará el monto a financiar, así como los términos y condiciones del financiamiento. De ser rechazado se notificará a la institución financiera.

Una vez aprobado el proyecto definitivamente se firmarán los correspondientes contratos entre la CE y la IF, así como entre ésta última y el beneficiario final del financiamiento. De acuerdo a los cuales se efectuará el desembolso de los recursos.

En primer término es indispensable aclarar que este esquema sólo nos muestra el procedimiento para tener acceso a los recursos del programa, a partir de la presentación de la documentación requerida para la obtención del financiamiento por parte del empresario u organización solicitante, que no para la creación de una empresa conjunta como tal.

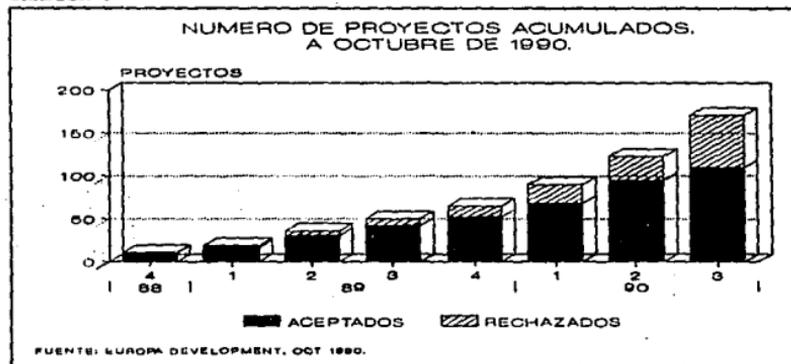
De ser incompleta la información presentada, la Comisión solicitará se envíe la información faltante, por tanto se puede retrasar la aprobación del financiamiento. De igual forma pueden presentarse algunos retrasos en el desembolso de los recursos por parte de la Comisión.

Hasta el 30 de octubre de 1991, se había aprobado el financiamiento a 110 proyectos de 171 que fueron presentados por todos los países beneficiarios.

Los cuales en su mayoría se han efectuado en los países del sudeste asiático, como resultado del mayor interés de los inversionistas europeos en esa región, debido a sus políticas de apertura comercial y de inversión. ⁵⁵

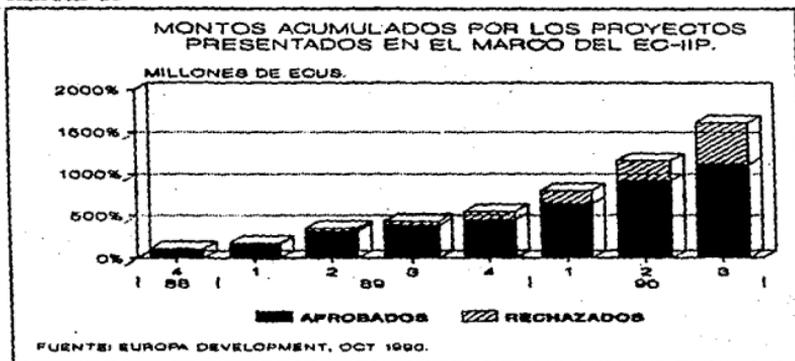
El monto acumulado por tales proyectos sumó entonces 11.1 millones de Ecus. Según estimaciones de la propia Comisión para finales de 1990 se comprometerían el 98% de los créditos entonces disponibles para ésta primera fase de operación del programa.

GRAFICA 9



55. Entrevista con el Sr Callout.

GRAFICA 10



El presupuesto aprobado para esta primera etapa 1988-1990 se distribuyó geográficamente de la siguiente forma:⁵⁶

CUADRO 17: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS RECURSOS DEL EC-IIP EN SU PRIMERA ETAPA. (millones de Ecus.)

AÑO	ASIA	AMERICA LATINA	MEDITERRANEO	TOTAL
1988				
Comprometido.	4,24	2,75	0	7
Pagado.	1,3	0,7	0	2
1989				
Comprometido.	4,5	3,5	2	10
Pagado.	2,8	2,2	1	6
1990				
Comprometido.	5,5	4,5	3	13
Pagado.	3,1	3,3	1	7,4

FUENTE: Commission of the European Communities,

Como podemos apreciar en el cuadro anterior, de un monto de 30 millones de Ecus comprometidos en el período 1988-1990 10.75 millones pertenecían a proyectos a financiarse en América Latina, 14.25 millones a proyectos en Asia y sólo 5 millones al países del Mediterráneo.

Por otro lado, para el quinquenio 1992-1995 se ha solicitado al Parlamento un incremento del presupuesto al EC-IIP a cien millones de Ecus, incrementándose posteriormente en un 20% anual. Ante esta perspectiva se piensa incrementar el tope máximo de financiamiento

56. Commission of the European Communities, Project de Communication de la Commission au Conseil Concernant le Renouvellement de l'Instrument Financiere "EC-IIP", Bruxelles, novembre 1990., Annexe 2.

para un proyecto de 500,000 ecus a 1,000,000 de Ecus.

De acuerdo con la Comisión, por cada millón invertido en una proyecto se pueden obtener entre 10 y 20 millones de ecus en inversiones. Lo cual es importante tanto para el país receptor como para el país de origen de la inversión, por el efecto de arrastre que ello implica.⁵⁷

Así ante tal desempeño se solicitó en diciembre del año pasado al Consejo Europeo la renovación del programa por tres años más, adoptándose un reglamento en donde se fijen sus objetivos y criterios de operación.

De igual forma, se propuso que sea el encargado de las gestiones del programa el Banco Europeo de Inversiones ante la falta de personal en la Comisión que pueda manejar el programa con mayor eficiencia y rapidez.

Sin embargo, actualmente el BEI no está abierto a efectuar operaciones en América Latina ni en Asia, al mismo tiempo que rechaza participar en las facilidades 1,2 y 4. De continuar con tal postura podría romperse la unidad del programa y encargarse al BEI sólo parte de la administración del programa.

Ante tal situación la Comisión debe considerar otras posibles soluciones para el mejor manejo del programa, ya sea dentro de la propia Comisión a través del incremento en el personal o en alguna otra de las instituciones de la Comunidad, como podría ser el Banco Europeo de Reconstrucción.

57. Ibidem, pág 4.

IV. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL "EC IIP".

1. ANTECEDENTES.

Las relaciones entre México y la Comunidad Económica Europea se inician a partir de 1960, con el establecimiento de la representación mexicana ante este organismo.

Sin embargo, es hasta 1973 cuando cobra mayor importancia la relación bilateral con la entrevista del Presidente de México Luis Echeverría con el Presidente de la Comisión de la Comunidad François Xavier Ortoli.⁵⁸

A partir de entonces, ante las iniciativas del gobierno mexicano se iniciaron negociaciones entre ambas partes que finalizarían con la firma del "Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos" en julio de 1975, entrando en vigor a partir del 1º de noviembre del mismo año y teniendo validez por un periodo de cinco años renovable.

Siendo éste el marco jurídico que ha regido las relaciones entre las partes. Sin embargo, al ser el objetivo principal de este Acuerdo el incrementar y equilibrar las relaciones comerciales entre México y la Comunidad predominaron en él los aspectos relativos a este aspecto.

Dejando de lado otros elementos importantes en las relaciones económicas bilaterales tales como el financiero y el técnico-científico. A pesar de que en el artículo primero y en el artículo

58. A Gazol, *El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo*, México, FCE, 1973, pág 105.

quinto las partes acuerdan promover toda cooperación económica que estimule el desarrollo y la diversificación de su intercambio comercial.

A pesar de este Acuerdo el comercio entre México y la Comunidad se mantuvo por un largo período casi en el mismo nivel. Siendo hasta la V Reunión de la Comisión Mixta México-CE en 1983, cuando las relaciones entre las partes cobran un nuevo impulso.

En ella se lanzaron importantes iniciativas en materia de cooperación industrial, energía e investigación.⁵⁹ Gracias a las cuales, un año después se efectuó el primer encuentro entre empresarios mexicanos y europeos, en Guadalajara Jal. Con lo cual se da relevancia al actor privado en las relaciones bilaterales.

En la VI Reunión de la Comisión Mixta México-CE realizada en noviembre de 1985, la delegación mexicana manifestó su interés en promover las coinversiones entre empresas pequeñas y medianas mexicanas y de los países comunitarios.⁶⁰

Una vez más en la VII Reunión de la Comisión Mixta celebrada en febrero de 1987, se enfatizó la importancia de la cooperación industrial entre ambas partes y la realización de coinversiones, especialmente en el ámbito de la PYME.

Sin embargo, en la misma se señaló que la ejecución de los

59. Rapport de la Commission des Relations Extérieures sur "La Situation du Mexique sur les Plans intérieur et extérieur", Bruxelles, dic 1988.

60. SRE, Acta Final de la VI Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea, noviembre 1985.

proyectos de coinversión, correspondía a los operadores económicos interesados en ello.⁶¹

En julio de 1989, en la ciudad de Bruselas se llevó a cabo la VIII Reunión de la Comisión Mixta durante la cual, después de analizar la evolución de la cooperación entre ambas partes, las dos delegaciones reiteraron la importancia de un mayor impulso en cada uno de los campos de cooperación y especialmente en el ámbito industrial.

Lo anterior, tomando en cuenta la estructura industrial mexicana sobre todo en lo que se referente a las pequeñas y medianas empresas, así como las orientaciones del Consejo de la CE del 22 de junio de 1987 concernientes al fortalecimiento de las relaciones con América Latina.

En este mismo sentido, se revisaron las acciones a efectuar en materia de cooperación industrial tales como: la conexión a la red EC-NET de organismos públicos y privados mexicanos, la formación de especialistas en promoción de inversiones extranjeras, la realización de cursos de capacitación industrial en los que participarían representantes de pequeñas y medianas empresas mexicanas.⁶²

De igual manera, la CE apoyaría el proceso de estandarización de productos mexicanos para estimular las exportaciones de México a la Comunidad. Se acordó además, la creación del Consejo de Cooperación

61. SRE, Acta final de la VII Reunión de la Comisión Mixta Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea, 13 de febrero 1987.

62. Ver, SRE, Acuerdo de Cooperación CE-México, VII Comisión Mixta, Bruselas, julio de 1989, pág 4.

Empresarial México-CE.

La parte mexicana presentó diversos proyectos de cooperación industrial e invitó a la Comunidad a realizar inversiones en el sector industrial nacional y en especial en el sector de la petroquímica en el marco de la actual legislación hacia la inversión extranjera.

Al tiempo que expresó su deseo de formalizar lo antes posible el convenio para la participación de las instituciones financieras nacionales en el mecanismo denominado "EC International Investment Partners", el cual fue firmado en 1989.

De igual manera es importante señalar, que la parte mexicana solicitó que se examinara el Acuerdo de 1975 y se adecuará a la diversidad de las relaciones actuales entre las partes. Iniciándose a partir de entonces las negociaciones que llevarían a la firma del actual Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea.

Podemos decir que a partir de las últimas tres reuniones de Comisión Mixta las relaciones entre la Comunidad y nuestro país han avanzado estimulando el comercio e incrementando la cooperación económica entre las partes, especialmente en materia de cooperación industrial.

1.1 Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CE.

En abril de 1991, se firmó en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea, nuevo marco jurídico que regula las relaciones entre ambas

partes y que incluye aspectos tales como cooperación económica, cooperación comercial, cooperación científica y técnica, entre muchos otros aspectos.

Considerando entre otros aspectos las implicaciones favorables de las reformas económicas instrumentadas por el gobierno mexicano, así como las diferencias en el desarrollo económico de las partes, teniendo como objetivo consolidar, profundizar y diversificar las relaciones entre México y la Comunidad en beneficios mutuo.⁶³

Asimismo, se determinan en dicho Acuerdo los objetivos y los medios para la realización de las Reuniones de Comisión Mixta. De tal forma se establece un marco mucho más amplio y específico en el cual se desarrollarán las relaciones bilaterales.

En materia de cooperación económica, que es el aspecto que a nosotros nos interesa, se fijaron los siguientes objetivos :

- * reforzar y diversificar los vínculos económicos;
- * contribuir al desarrollo de sus economías y a la elevación del nivel de vida respectivos;
- * abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados;
- * fomentar los flujos de inversión y tecnología;
- * alentar la cooperación entre operadores económicos específicos, en especial entre las pequeñas y medianas empresas;
- * crear condiciones favorables para elevar el nivel de empleo;
- * proteger y mejorar el medio ambiente;
- * favorecer medidas dirigidas al desarrollo del sector rural;

63. SRE, Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1991, pág 5.

* impulsar el progreso científico y técnico.

Comprometiéndose para ello a intensificar sus contactos por medio de conferencias, misiones comerciales, ferias sectoriales y misiones de exploración para incrementar el flujo comercial y de capitales.

Así como a fomentar la asistencia técnica, la creación de empresas conjuntas, la cooperación entre instituciones financieras, el intercambio de información pertinente y la constitución de redes de operadores económicos, sobre todo en el ámbito industrial.

En materia de inversiones, las partes se comprometieron por medio del Acuerdo a estimular los mecanismos para impulsar inversiones, celebrar eventos de promoción e identificar nuevas oportunidades, así como a la firma de acuerdos de doble tributación.

Igualmente, se fomentarán la dotación de apoyos financieros y asistencia técnica para la realización de empresas conjuntas, sobre todo entre pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas.⁶⁴

Con este nuevo Acuerdo se regulan todos los aspectos de las relaciones entre México y la Comunidad, ampliando la cooperación entre ambas partes y estableciéndose un nuevo marco de entendimiento.

Es importante notar, el énfasis que se hace en este Acuerdo en materia de cooperación industrial sobre todo en apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Lo cual no es fortuito, pues como vimos en capítulos anteriores éste tipo de empresas son de gran importancia para ambas partes.

A pesar de que durante largo tiempo las relaciones de nuestro

64. *Ibidem*, artículo 7o, pág 11.

país con la Comunidad se mantuvieron estáticas, a partir de VI Reunión de Comisión Mixta estas han cobrado un nuevo dinamismo llegando a la firma de un nuevo Acuerdo de Cooperación, incrementándose el intercambio comercial y las relaciones financieras.

Sin embargo, ante la creación de un mercado único para 1993 deben crearse nuevas estrategias que permitan aprovechar cabalmente las oportunidades que se abrieron con este nuevo Acuerdo, para disminuir la dependencia y... de un sólo mercado para la economía mexicana.

De modo que deba promoverse y apoyarse en el marco de este Acuerdo y bajo el financiamiento del EC- International Investment Partners la creación de empresas conjuntas que estimulen el intercambio comercial y fortalezcan la relación de México con los países miembros de la Comunidad.

2. LA PARTICIPACION DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MEXICANAS EN EL EC-IIP .

En noviembre de 1989 a la vez que se celebró la apertura de la representación de la Comunidad Europea en nuestro país, se firmaron los Convenios de participación de Nacional Financiera y Banamex en el mecanismo financiero denominado "EC International Investment Partners".

Dos años después, podemos observar una escasa utilización del mismo, a pesar de que ahora son tres las instituciones financieras responsables del programa en México, Puesto que Banca Serfin firmo su Convenio de participación al mecanismo esta año.

2.1 Convenio Marco CEE-Nacional Financiera, S.N.C.(NAFIN)

El 22 de noviembre de 1989, se firmó en la Ciudad de México el Acuerdo Marco entre NAFIN y la CE por medio del cual dicha institución financiera participa en el EC- International Investment Partners, el cual es renovable anualmente.

En este Convenio, que es idéntico al firmado por cada una de las instituciones financieras participantes, Nafin se compromete a cooperar con la Comisión de las Comunidades Europeas en el cofinanciamiento de empresas pequeñas y medianas de cualquier sector económico, en las que participen inversionistas mexicanos y europeos de acuerdo a las modalidades financieras ofrecidas en el marco del EC-IIP.

Por medio de este Convenio Nafin es responsable de la ejecución

del proyecto y la administración de los recursos otorgados por la Comunidad. También se compromete a no vender sus acciones en la empresa conjunta sin consultar previamente con la Comisión.

Por su parte la Comunidad podrá retirar su contribución, si el inversionista europeo vende parte de sus suscripción al capital social de la empresa de modo que su participación sea menor al 10% de éste.

En el caso de préstamos al capital social de la empresa, la empresa conjunta deberá reintegrar totalmente los recursos otorgados por la Comunidad, aún en caso de nacionalización, suspensión o bancarrota de la misma.

A partir de entonces Nafin ha promovido el programa, obteniendo importantes resultados en su utilización. Hasta ahora son cuatro los proyectos que se han sometido a financiamiento bajo las facilidades 1, 2, y 3; con un monto total por 839,756 ecus⁶⁵. Y se tienen ya identificados otros cuatro proyectos para ser sometidos a la aprobación de la Comisión una vez que se tenga reunida la información pertinente.

De los proyectos financiados hasta ahora, sólo uno de ellos ha sido una empresa conjunta, dos son estudios sectoriales y uno es una planta piloto. En éste último caso, existe la posibilidad de crear una empresa conjunta.

65. Equivalentes a 3,275,048,400 pesos al tipo de cambio 1 ECU= 3,900 pesos mexicanos.

CUADRO 18: PROYECTOS FINANCIADOS A TRAVES DEL CONVENIO NAFIN-CE.

Promotor	facilidad y actividad a Realizar.	financiamiento solicitado (ECU)	fecha de aprobación	estado actual.
Cámara del Calzado	No 1 Estudio Sectorial	32,112	18-sep-90	se inició la la parte del estudio en junio de 1991.
Lerma Papel.	No 2 Planta piloto	250,000	04-oct-90	En marzo de 1991, se inició el proyecto.
Cosmoflor.	No 3 Coinversión	500,000	20-nov-90	Se espera la firma de los contratos.
Cámara de Comercio Británica.	No 1 Estudio Sectorial	57,644	12-dic-90	Se espera firmar los contratos.

Situación al 31 de julio de 1991.

Fuente: NAFIN, Dirección de Promoción de Proyectos de Inversión.

Entre los proyectos que se pueden presentar próximamente a la Comisión se encuentran los siguientes, entre los que prevalecen estudios sectoriales.

CUADRO 19: OTROS PROYECTOS

promotor	localización	facilidad
Maderas finas Estudio	Oaxaca	3
Especialidades en el ramo textil	Edomex	2
Gob Quintana Roo		1
Cocodrilo	Sinaloa	1
Prod Congelados	"	1
Estudio Sectorial de marmol	Durango	1

Fuente: NAFIN, Dirección de Promoción de Proyectos de Inversión.

A continuación presentaremos los perfiles de los cuatro proyectos aprobados para ser financiados a través del Convenio Marco CE-NAFIN con el fin de reconocer el alcance de los proyectos y la importancia del financiamiento obtenido.

PERFIL DEL PROYECTO.

NOMBRE DEL PROYECTO:	Lerma Papel: Fabricación de Fotoconductores.
PRESENTADO POR:	Lerma Papel.
FACILIDAD No:	2.
ACTIVIDAD A EFECTUAR:	Creación de una planta piloto.
FECHA DE APROBACION:	4 de octubre de 1991.
COSTO TOTAL:	900,000 de dólares de los EUA.
CAPITAL NACIONAL:	90,000 de dólares de los EUA.
CAPITAL EXTRANJERO:	90,000 de dólares de los EUA.
FINANCIAMIENTO	
SOLICITADO:	325,000 dólares de los EUA.
CE:	325,000 dólares de los EUA.
NAFIN:	No participa.

El objetivo final del proyecto es la fabricación local de tambores fotoreceptores utilizados como componentes de impresoras láser y fotocopiadoras.

Por ello, se pretende el establecimiento de una planta piloto con financiamiento de la CE, para desarrollar pruebas de viabilidad técnica y de mercado para dichos componentes.

La planta se localizará en el Parque Industrial Lerma en Toluca, Edo de Mex. Previéndose la creación de aproximadamente 35 nuevos empleos.

Se pretende alcanzar una producción tal que se puedan realizar exportaciones hacia los mercados de Brasil, Venezuela y Estados

Unidos.

Del costo total del proyecto se financia a través del EC-IIP tan sólo una tercera parte, complementando los recursos propios de los inversionistas y los recursos obtenidos por estos a través de un préstamo en una institución financiera extranjera.

Tales recursos se otorgaron bajo la facilidad 2 del programa con un monto total por 250,000 Ecus. Siendo entregados en febrero de este año por Nafin.

La empresa conjunta ha empezado a fabricar los primeros fotoreceptores. Con la realización del presente proyecto se logrará la sustitución de importaciones de fotoreceptores -la cual es enorme debido a la frecuencia con que deben cambiarse-, la utilización de altas tecnologías - que sólo poseen las grandes empresas como Xerox o Cannon-, y la exportación de los mismos.

PERFIL DEL PROYECTO.

NOMBRE DEL PROYECTO: Estudio Sectorial para la instalación de una planta productora de calzado.

PRESENTADO POR: Cámara de la Industria del Calzado.

FACILIDAD No: 1.

ACTIVIDAD A EFECTUAR: Estudio Sectorial.

FECHA DE APROBACION: 18 de septiembre de 1990.

COSTO TOTAL: 64,223.57 dólares de los EUA.
CAPITAL NACIONAL: 32,112.00 dólares de los EUA.
CAPITAL EXTRANJERO: 0

FINANCIAMIENTO

SOLICITADO: 32,112.00 dólares de los EUA.
CE: 32,112.00 dólares de los EUA.
NAFIN: No participa.

El objeto de este proyecto es realizar un estudio sectorial para determinar la factibilidad, conveniencia estratégica y la rentabilidad de establecer una empresa productora de los diferentes elementos que componen los denominados "pisos de calzado".

Como resultado de dicho estudio se conocerán las condiciones técnicas, económicas y financieras para la creación de una empresa conjunta. Así como a los socios potenciales, tanto nacionales como extranjeros.

El estudio será efectuado por el Instituto Tecnológico del Calzado. Por tanto a través de este estudio se determinarán las posibilidades para establecer una empresa en México que al producir los denominados "pisos de calzado" se reduzcan las importaciones y abaraten los costos del producto.

El financiamiento otorgado es a fondo perdido y representa el 50% del costo total del proyecto sumando 32,112 dólares, el 50%

restante será cubierto por el promotor del proyecto. En junio de este año se entregó el primer desembolso de fondos por parte de la CE y se inició con ello la primera fase del estudio.

PERFIL DEL PROYECTO.

NOMBRE DEL PROYECTO:	Cosmoflor.
PRESENTADO POR:	Cosmoflor.
FACILIDAD No:	3.
ACTIVIDAD A EFECTUAR:	Financiamiento para capital de riesgo. 20 de noviembre de 1990.
FECHA DE APROBACION:	
COSTO TOTAL:	23,500 mdd de los EUA.
CAPITAL NACIONAL:	Socio mexicano: 1,715 mdd Bancomer: 3,855 "
CAPITAL EXTRANJERO:	Socio francés: 1,144. " Socio estadounidense: 2,287 mdd Socio japonés: 1,715 mdd
FINANCIAMIENTO SOLICITADO:	1,715,000 dólares de los EUA. 600,000 dólares .
CE:	1,111,000 dólares.
NAFIN:	

El objetivo del proyecto es establecer una empresa agroindustrial que se dedique a la producción de flores de ornato en invernadero.

Por lo cual se solicitó financiamiento para capital de riesgo bajo la facilidad 3 del EC-IIP con un monto por 600,000 dólares, existiendo además un financiamiento por parte de Nafin por 1,111,000 dólares.

La localización de la empresa será Villa Guerrero, Edo de Mex, aprovechando las ventajas que ofrecen la mano de obra barata, el clima propicio para el cultivo del producto y sobre todo la localización geográfica que permite la distribución del producto a los mercados de Estados Unidos, Japón y Europa.

A pesar de que ha sido aprobado ya el proyecto, no se ha recibido aún respuesta de la CE para la firma de los contratos correspondientes, por lo que Nafin a otorgado el financiamiento y será pagado posteriormente por la CE.

PERFIL DEL PROYECTO.

NOMBRE DEL PROYECTO:	Estudio de factibilidad de producción de equipo educativo.
PRESENTADO POR:	Cámara de Comercio Británica.
FACILIDAD No:	1.
ACTIVIDAD A EFECTUAR:	Estudio Sectorial.
FECHA DE APROBACION:	12 de diciembre de 1990.
COSTO TOTAL:	115,000 Ecus.
CAPITAL NACIONAL:	
CAPITAL EXTRANJERO:	
FINANCIAMIENTO	
SOLICITADO:	57,664 Ecus.
CE:	57,664 Ecus.
NAFIN:	No participa financieramente.

El objeto de este estudio es analizar la viabilidad de la instalación en México de plantas para la fabricación de equipos por compañías inglesas en combinación con empresas mexicanas.

Al finalizar el estudio se conocerían las ventajas comparativas que tendrían tales plantas, así como los mercados, y las áreas educativas en las cuales se participaría.

De igual manera se identificarán la mejor manera de asociación con el capital local, así como los socios potenciales ingleses y mexicanos.

Con lo anterior se pretende reducir el costo del equipo educativo, al reducirse los costos de transporte, el costo de las

materias primas, de la mano de obra.

Al mismo tiempo que se pretende participar en las licitaciones internacionales de este tipo de equipo en los países latinoamericanos.

A pesar de que este proyecto ya ha sido aprobado, aún se esta en espera de la respuesta de Bruselas para la firma de los contratos correspondientes.

De lo anterior podemos darnos cuenta que el beneficio del programa va más allá de otorgar recursos a fondo perdido o con bajas tasas de interés, puesto que a través de él pueden efectuarse importantes proyectos que beneficien a la economía nacional.

Si bien, en un principio el desconocimiento del programa causó algunos retrasos, debido a la presentación incompleta de los documentos exigidos por la Comisión. Ahora, después de dos años de funcionamiento del programa tal problema ha sido superado completamente, pues la institución financiera tiene un mayor conocimiento de éste y hasta se han creado prototipos, que se proporcionan a los empresarios interesados para que estos entreguen toda la información requerida y no se retrase el proceso de solicitud ante la Comisión.

El problema principal que enfrenta ahora la institución financiera en el manejo del programa es el retraso en el desembolso de los recursos por parte de la Comisión. Aún que se espera que pronto esto tampoco sea una limitante, pues con la renovación del Convenio en enero del presente año se creo un fondo revolvente en del cual Nafin podrá disponer de los recursos necesarios, previa autorización de la Comisión.

Por otro lado, otro problema importante y no tan sólo para esta institución, es el poco interés que ha despertado este programa por parte tanto de los empresarios locales como europeos. Sin embargo, nosotros consideramos que más bien es un problema de difusión y promoción.

A pesar de que la institución realiza diversas actividades de promoción como son la edición de folletería especializada, la organización de reuniones con empresarios extranjeros, asociaciones nacionales y empresarios mexicanos, así como de foros con empresarios mexicanos. Las empresas conjuntas que se han creado hasta ahora, al amparo del programa han surgido entre empresarios mexicanos y europeos que tenían contactos comerciales, ya sea como representantes o proveedores.

Consideramos por tanto, que es importante hacer una mayor difusión del mismo tanto a nivel nacional como a través de la representación de la institución en Londres.

2.2 Acuerdo Marco CE- BANAMEX

La firma del Acuerdo Marco entre Banamex y la CEE, se llevó a cabo al mismo tiempo y en las mismas condiciones, que el Acuerdo marco con Mafin. La renovación del mismo se efectuó en marzo del presente año.

Hasta el 15 de julio del presente año existían cinco proyectos aprobados, todos ellos en la facilidad financiera No 2 puesto que en su mayoría son estudios de factibilidad.

CUADRO 20: PROYECTOS APROBADOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CEE-BANAMEX.

<u>Nombre del Proyecto.</u>	<u>Promotor.</u>
Instalación de 5 granjas de acuacultura de camarón.	Promociones Industriales Banamex y Novum, Finance Aquaculture. (Francia)
Instalación de una red de cuartos fríos en varias ciudades del país.	Promociones Industriales Banamex y Banco de Santander. (España)
Planta para síntesis de aminoácidos.	Promociones Industriales Banamex y Corporación LEE, S.A. (España)
Sistema de agua potable.	Promociones Industriales Banamex, Grupo ICA, C.G.F. (Francia)
Sistema de Tele-comunicaciones.	Promociones Industriales Banamex, Telmex y Telecom. (Francia).

Los principales problemas que se detectaron en la instrumentación del programa en dicha institución financiera es la falta de personal para efectuar los estudios indispensables y la escasa experiencia en el manejo del instrumento.

De igual forma, el retraso en los desembolsos por parte de la Comisión ha afectado sensiblemente la utilización del programa, puesto que los proyectos fueron aprobados en enero de 1990 y tardaron más de nueve meses en efectuarse los desembolsos.

También la falta de promoción del programa ha sido un problema para el mejor funcionamiento del programa. Hasta ahora, la principal acción en esta materia por parte de la institución han sido los foros de empresarios a los cuales es invitada a participar.

2.3 Acuerdo Marco CE-SERFIN

Esta institución financiera firmó el Acuerdo Marco con la CEE el pasado 15 de abril del presente año, es decir que apenas se encuentra en la etapa de conocimiento del instrumento financiero.

Por tanto, hasta ahora no tienen ningún proyecto para financiarse a través del programa. Sin embargo también han tenido dificultades en su instrumentación, puesto que no tienen la información actualizada sobre el programa.

Igualmente, se reconoce como un importante problema la falta de difusión del programa tanto en México como en Europa. Puesto que, a pesar de que la representación de la institución financiera en Londres envía constantemente proyectos de inversión, en su mayoría se trata de otro tipo de negocios y no empresas conjuntas.

En suma podemos decir, que hasta ahora el funcionamiento del "EC International Investment Partners" en nuestro país ha sido relativamente exitoso, puesto que no ha existido una promoción importante del instrumento.

Existen a menos de dos años de participación en el programa 9 proyectos aprobados a financiarse, y aún que no se conoce con exactitud el monto de los proyectos presentados por Banamex, se sabe que el monto total de los proyectos aprobados para México no superan un millón cien mil ecus .

Situación que es importante considerar ante el hecho de que se destinaron a América Latina un total aproximado a los 13 millones de Ecus.

Por otra parte, podemos constatar por los proyectos hasta ahora

financiados por medio del programa, la importancia que este puede tener en la captación de inversión europea, la creación de empleos, así como en la transferencia de tecnologías y la asistencia técnica y administrativa. Lo cual obviamente repercutirá en un mayor crecimiento económico.

Si bien el financiamiento otorgado por la Comunidad a través de este programa podría considerarse mínimo en relación al costo de los proyectos en el caso de las aportaciones de capital de riesgo, es mucho más importante considerar el efecto palanca de dicho financiamiento, sobre los elementos antes mencionados.

Esto es, considerar los montos de inversión europea que tendrá como resultado el respaldo de este tipo de financiamiento para el inversionista europeo, quién con mayor seguridad invertirá en un proyecto teniendo el respaldo de la Comunidad y el de una institución financiera local.

Finalmente, es importante considerar que los problemas que hasta ahora se han enfrentado en México, durante la instrumentación de este programa son problemas propios de las instituciones que lo manejan.

Faltando una mayor difusión del mismo tanto en México como en Europa, así como una mayor promoción de las oportunidades de inversión en México en todos los países miembros de la Comunidad, ya que si bien no se espera que se incrementen las inversiones portuguesas o griegas, si puede promoverse una mayor inversión por parte de Holanda, Dinamarca, España y Francia.

CONCLUSIONES.

Los procesos de globalización de la economía mundial y la creación de bloques comerciales regionales han impulsado a los países a adaptar nuevas estrategias para lograr una mayor competitividad internacional y una mejor inserción a la actual estructura económica internacional.

Lo que ha significado para México, la instrumentación de un nuevo modelo de desarrollo caracterizado por la apertura comercial, la promoción de las exportaciones manufactureras y la privatización y reconversión de su planta industrial.

Como resultado de este modelo, se han incrementado las exportaciones manufactureras de ciertas ramas industriales como son la automotriz y la química, a la vez que se ha convertido el país en una de las economías más abiertas del mundo. Este último proceso que se inició con la adhesión de México al Gatt, es un hecho irreversible cuya consolidación se efectuará con la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En consecuencia es fundamental consolidar la reconversión industrial para lograr la modernización y el incremento de la competitividad de la planta productiva mexicana, elemento sin el cual no se alcanzará la eficaz inserción de México al actual esquema económico mundial.

Haciéndose indispensable, por tanto, la adopción de estrategias específicas que impliquen la adopción de: tecnologías de punta, nuevas técnicas para la organización de la producción y para la administración empresarial, así como el acceso a recursos financieros

preferenciales, que permitan el incremento de las exportaciones mexicanas y de su competitividad internacional.

Especialmente es importante en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que tal como se demostró en el capítulo dos de este trabajo, deben adoptar estrategias que les permitan superar sus deficiencias, como son la falta de recursos productivos, la utilización de tecnologías obsoletas, así como su integración a las cadenas productivas, para lograr competir eficientemente a nivel nacional e internacional. Pues de no adaptarse al nuevo entorno competitivo, muchas de estas empresas desaparecerán.

De igual importancia, es la modernización de los sectores financiero, comercial y de servicios en general, al ser estos sectores los ejes de crecimiento de la actual economía mundial.

En este contexto, la inversión extranjera cobra un papel fundamental para el mantenimiento y desarrollo del actual modelo económico nacional, ya que además de permitir la captación de recursos frescos se considera un importante elemento para el incremento de la competitividad de los productos exportables al implicar entre otros aspectos, nuevas tecnologías.

Este hecho, no se limita al caso de la economía mexicana, puesto que a nivel mundial los flujos de inversión extranjera son de vital importancia para mantener el crecimiento de las economías nacionales. Por tanto, existe una gran competencia por estos recursos.

De este modo, los flujos de inversión extranjera han tomado diversas formas además de la inversión directa, tal como la creación de empresas conjuntas.

Tal como se determinó en el primer capítulo del trabajo, una

empresa conjunta implica la creación por parte de dos o más empresarios de una nueva unidad productiva con objetivos y metas propias y diferentes a las de sus creadores. Este tipo de asociación puede darse entre empresas competidoras o complementarias nacionales o extranjeras.

La ventaja de este tipo de inversión es que cada una de las partes tiene aportaciones importantes que dan ventaja a la nueva empresa y a sus socios sobre sus competidores, además de que se comparten los riesgos e inversiones.

Este tipo de asociación es especialmente importante en aquellos sectores que han perdido competitividad, así como en la creación de nuevas industrias y sobre todo para las pequeñas y medianas empresas habían mantenido operaciones a nivel nacional y desean internacionalizarse.

La creación de una compañía de este tipo con un socio extranjero podría ser parte de la estrategia de los empresarios mexicanos para incrementar su competitividad, especialmente para el pequeño y mediano empresario.

De modo que, el inversionista extranjero puede proveer tecnología productiva, Know-how, patentes, experiencia en el negocio, entrenamiento técnico y nuevas técnicas administrativas, así como sus programas y experiencia de marketing internacional.

El socio nacional, por su parte, aportará capital conocimiento del ambiente de negocios, del mercado, de la situación política y las costumbres locales, contacto con las autoridades e instituciones financieras y abastecedores nacionales, así como su experiencia administrativa.

En este sentido, al ser la Comunidad Europea como conjunto y por país también, el segundo proveedor de inversión extranjera es importante para México estrechar sus relaciones económicas con este bloque. Además de que la creación del mercado único europeo plantea nuevas oportunidades y retos a la economía mexicana, que no pueden ser ignorados.

Por tanto, tal como se comprobó en el primer capítulo, la creación de empresas conjuntas entre empresarios mexicanos y europeos tendrían importantes ventajas para ambas partes. La Comunidad Europea puede aprovechar las ventajas comparativas que ofrece la economía mexicana: mano de obra barata, localización geográfica que le permite actuar como puente con la Cuenca del Pacífico y América Latina, y complementación con algunos sectores económicos, entre otras.

Ventajas que permitirán incrementar la competitividad de las industrias europeas a nivel mundial, especialmente en los sectores que Europa ha perdido competitividad frente a Estados Unidos, Japón y algunos países del sudeste asiático.

Además, con la inminente firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se incrementan las ventajas para el empresario europeo al invertir en México, pues se reducirán los aranceles para los productos que se exporten desde aquí al mercado norteamericano.

Por su parte, el empresario mexicano, además de obtener recursos financieros complementarios, nuevas y mejores técnicas y tecnologías de producción, obtendría nuevos diseños para sus productos, así como técnicas promocionales novedosas.

Y desde luego, un mayor conocimiento del mercado europeo por

medio de su socio, facilitándosele su incursión a este, sobre todo si se convierte a la empresa conjunta en proveedora de insumos para la empresa europea. Es decir que, se lograría la internacionalización de la pequeña o mediana empresa mexicana de una manera más segura y protegida al contar con el respaldo de su socio.

Consiente de la importancia que representa para México el mercado europeo, el gobierno ha sentado las bases para estrechar las relaciones económicas entre las partes mediante la firma de un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación en abril de 1991.

El Acuerdo refleja la complejidad y evolución de las relaciones con la Comunidad al referirse a diversos sectores en los cuales podría incrementarse la cooperación, se crean además los mecanismos necesarios para su realización y se incrementan las acciones de la comisión mixta entre otros aspectos.

Además, se han efectuado otras acciones importantes para fortalecer las relaciones con la Comunidad entre las que se destacan:

La participación de entidades nacionales como CANACINTRA al sistema BC-NET, que es un sistema en red para la identificación de oportunidades comerciales, franquicias e inversiones.

Se ha creado, adicionalmente, la subcomisión de cooperación industrial para identificar nuevas formas de asociación industrial, y el Business Council, además de la firma de participación de tres bancos nacionales en el programa " Ec International Investment Partners" (EC-IIP).

Estas acciones conforman un marco más amplio para incrementar los flujos comerciales y de inversión entre México y la Comunidad.

Especialmente, en lo referente a la creación de empresas conjuntas entre pequeños y medianos empresarios de ambas partes a través del convenio firmado por: Banamex, Banca Serfin y Nafin, para otorgar financiamientos conjuntamente con la Comunidad Europea en el marco del EC-IIP.

Tal como se demostró en el capítulo tercero, los financiamientos otorgados mediante este programa son de carácter preferencial y permiten a los pequeños y medianos empresarios acceder a los recursos que le sean indispensables para cubrir la búsqueda de los socios apropiados, la disposición de capital de riesgo de manera temporal y hasta para la capacitación del personal administrativo de la empresa conjunta.

Al respecto es importante resaltar que los recursos bajo las facilidades 1 y 2 del programa, ofrecen a los pequeños y medianos empresarios importantes alternativas para la búsqueda de socios europeos potenciales, así como para la realización de estudios de factibilidad e incluso la instalación de plantas piloto o la producción de prototipos; de resultar negativas tales acciones no implicarán el reembolso del financiamiento otorgado.

Por tanto los pequeños y medianos empresarios pueden obtener importantes ventajas puesto mediante la creación de una empresa conjunta como son tecnologías y técnicas productivas sin que ello origine la utilización de sus propios recursos.

Hasta la fecha, el desempeño del programa en México a lo largo de dos años no ha sido tan exitoso como podría esperarse, sin embargo, la importancia de los proyectos y del financiamiento otorgado a los mismos es inminente, tal como se señaló en el cuarto

capítulo de este trabajo.

Existen 9 proyectos aceptados con un financiamiento aproximado por 1,000,000 de Ecus, lo cual representa aproximadamente el 5.3% del costo total de los proyectos. De los cuales siete son estudios de factibilidad, uno es la instalación de una planta piloto y el último es la creación de una empresa conjunta.

Tal como se confirmó en el cuarto capítulo, los proyectos hasta ahora financiados han implicado, recursos frescos complementarios, nuevas técnicas y tecnologías de producción, creación de empleos y exportaciones.

El ejemplo más claro de ello, es el proyecto "Lerma Papel", puesto que a través del financiamiento otorgado por el EC IIP, los socios lograron reunir todos los recursos necesarios para la instalación de la planta piloto, obteniendo ambos socios ventajas importantes.

El socio mexicano logró obtener tecnologías imposibles de obtener en el mercado, abastecer competitivamente al mercado nacional e incluso exportar a Estados Unidos, para más tarde hacerlo a América Latina, Centroamérica y tal vez África.

El socio europeo por su parte, logró un mayor mercado en México, y su permanencia en el mercado estadounidense que de otra manera hubiese perdido al no contar con la producción suficiente para ello. Además de que ha ampliado sus mercados a Latinoamérica y al mismo tiempo la planta matriz se ha dedicado a producir para la Comunidad Europea y a penetrar en los mercados de Europa Occidental.

Por otra parte, los estudios de factibilidad hasta ahora financiados han abierto nuevas perspectivas de inversión en los

sectores que se han efectuado.

Los recursos financieros otorgados para proyectos en México representan el 14 del total de los recursos otorgados por medio del programa para América Latina en conjunto. Lo cual podría parecer adecuado, de no ser por el hecho de que del resto de los recursos en su gran mayoría se dirigen hacia Brasil.

Hasta ahora, el principal problema del programa ha sido la poca difusión que se ha hecho por parte de los organismos involucrados, así como de las ventajas que conlleva este tipo de financiamiento como son la transferencia de tecnología, el incremento de la competitividad y la apertura de nuevos mercados entre otros aspectos.

De igual forma se dificulta a las instituciones financieras nacionales la búsqueda de socios, ya que la red BC-net no ha operado adecuadamente.

Por otra parte, el funcionamiento del programa se ve entorpecido por el retraso que llega a existir al entregarse la documentación incompleta, así como en el desembolso de los recursos financieros.

Sin embargo, la apertura comercial del país hace indispensable la utilización de este tipo de mecanismos, así como la creación de otros instrumentos de apoyo a la pequeña y mediana empresa mexicana, puesto que es el sector con mayor requerimiento de recursos. Y si bien Nafin ha comenzado a crear diversos instrumentos es necesaria una mayor difusión y optimización de los recursos disponibles conforme a las prioridades productivas del país.

Considerando la importancia que para las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas tiene la creación de empresas conjuntas podemos hacer las siguientes recomendaciones:

- Efectuar una mayor difusión de las oportunidades de inversión que se han abierto para el inversionista extranjero con el reglamento a la Ley de Inversión Extranjera, además de otras facilidades como son la firma de Acuerdos de Doble Tributación.

- Promover a través de las diferentes cámaras industriales la planeación por parte del pequeño y mediano empresario de estrategias globales que les permitan alcanzar una mejor posición competitiva internacional.

- Estudiar de acuerdo a cada sector las ventajas que representaría la asociación en forma de empresa conjunta con capitales extranjeros y la búsqueda de los socios adecuados para su realización, aprovechando el financiamiento que para ello otorga el "EC International Investment Partners".

Deben considerarse sobre todo aquellos sectores donde pueda existir complementación económica y se aprovechen las economías de escala como podría ser la industria metalmeccánica, la petroquímica y la electrónica con pequeñas y medianas empresas alemanas. O para la fabricación de máquinas y equipos de oficina o del calzado con Italia.

En el caso de Francia podría efectuarse la asociación con aquellas empresas que se dediquen al cultivo aplicando biotecnología, tanto en la industria agrícola, como pesquera. En el caso de los capitales españoles se sabe que existe gran interés en invertir en el sector textil y en la agroindustria entre otros. Asimismo sería recomendable favorecer una mayor vinculación con capitales holandeses y daneses principalmente.

- Buscar mecanismos alternos al BC-NET para la localización de

socios inversionistas para la realización de empresas conjuntas, como podría ser el promover en los países europeos por medio de las instituciones financieras locales que participan en el EC International Investment Partners, los proyectos de inversión que son susceptibles de efectuarse en forma de empresa conjunta que ha detectado el Consejo Mexicano de Inversiones.

- Crear un modelo standard para la presentación y evaluación de los proyectos a someter a la consideración de la Comisión Europea para obtener financiamiento a través del EC International Investment Partners.

- Promover entre el pequeño y mediano empresario la participación en la Feria Europea de Subcontratación que se realiza anualmente en Alemania.

- Ante la perspectiva de crearse un instrumento similar al Ec International Investment Partners para apoyar la creación de empresas conjuntas en los países de Europa Oriental. El empresario mexicano debe aprovechar la oportunidad que le brinda la inexistencia en la mayoría de estos países de la infraestructura y capacidad empresarial.

- Los empresarios interesados en crear una empresa conjunta deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

La adecuada selección del socio, considerando que este posea las características necesarias para la nueva empresa.

Deben quedar muy claros cada uno de los objetivos que tendrá la nueva empresa, así como las metas de cada uno de los socios.

Deben especificarse de manera precisa cuales serán las contribuciones de cada uno de los socios en cuanto a capital, bienes

muebles e inmuebles, know-how, marcas y patentes, administración, marketing y asistencia técnica. Así como, las responsabilidades de cada una de las partes.

De igual importancia es que quede desde el inicio de la sociedad bien definida la estructura del capital y la administración de la empresa.

Finalmente, es importante considerar que si bien hasta ahora las relaciones entre México y la Comunidad han sido de segunda importancia para las partes puesto que, para la Comunidad Europea primero esta la consolidación del mercado único, las relaciones con Europa del Este, con los países del Mediterráneo, Africa y Asia.

Mientras que para México por cuestiones geográficas Estados Unidos es el principal mercado y proveedor de inversión extranjera y hacia este país se han concentrado las relaciones económicas.

Ni México ni la Comunidad pueden ignorar los procesos que se están suscitando en ambos lados del Atlántico, por lo que los empresarios mexicanos y europeos deben aprovechar las oportunidades que se han abierto con la actual coyuntura internacional estrechando las relaciones entre ambas regiones.

INDICE DE CUADROS ESTADISTICOS.

No del Cuadro.	Título	Página.
1.	ACTIVIDADES REGLAMENTADAS POR LA LIE.....	30
2.	IED: FLUJOS ANUALES E INVERSION ACUMULADA. 1973-1990.....	43
3.	RELACION ENTRE INVERSION ANUAL TOTAL EN MEXICO Y FLUJOS ANUALES DE IED. (MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJE).....	44
4.	DISTRIBUCION DE LA IED POR SECTOR 1982-1989 (PORCENTAJE).....	45
5.	DISTRIBUCION DE LA IED POR SECTOR ECONOMICO 1989-1991 (FLUJOS ACUMULADOS).....	46
6.	PAIS DE ORIGEN DE LA IED EN MEXICO 1982-1989.....	47
7.	FLUJOS ACUMULADOS DE IED PROVENIENTE DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y FLUJOS TOTALES 1982-1990 (MILLONES DE DOLARES).....	49
8.	PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO EN LAS PYME MEXICANAS.....	62
9.	CLASIFICACION DE EMPRESAS POR TIPO Y NUMERO DE EMPLEADOS EN ALEMANIA.....	66
10.	ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN FRANCIA EN 1980.....	69
11.	OCUPACION DE MANO DE OBRA DEL SECTOR MANUFACTURERO POR LA PYME EN ALEMANIA, ITALIA Y MEXICO (% DEL TOTAL).....	72
12.	PATICIPACION DE LA PYME EN EL TOTAL DE LAS VENTAS, EN ALEMANIA, FRANCIA, ITALIA Y MEXICO.....	73
13.	PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL TOTAL DE LA INVERSION.....	73
14.	PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL PIB.....	74
15.	PAISES ELEGIBLES.....	82
16.	INSTITUCIONES FIRMANTES DEL ACUERDO MARCO CON LA COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.....	98
17.	DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS RECURSOS DEL EC-IIP EN SU PRIMERA FASE 1988-1990.....	101
18.	PROYECTOS FINANCIADOS A TRAVES DEL CONVENIO NAFIN-CE.....	113
19.	OTROS PROYECTOS	113
20.	PROYECTOS APROBADOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CEE-BANAMEX.....	120

No de Gráfica.	INDICE DE GRAFICAS. Titulo.	Página.
1.	INVERSION DE LA CEE EN MEXICO 1982-1990 (FLUJOS ACUMULADOS).....	50
2.	EMPRESAS MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL EUROPEO Y SU DISTRIBUCION POR SECTOR ECONOMICO...	51
3.	INVERSION ALEMANA EN MEXICO 1982-1991 (FLUJOS ACUMULADOS).....	53
4.	INVERSION INGLESA EN MEXICO 1982-1991 (FLUJOS ACUMULADOS).....	54
5.	INVERSION FRANCESA EN MEXICO 1982-1991 (FLUJOS ACUMULADOS).....	56
6.	INVERSION DE OTROS PAISES DE LA CEE EN MEXICO 1982- 1991 (FLUJOS ACUMULADOS).....	57
7.	PROYECTOS FINANCIADOS HASTA MARZO DE 1990.....	92
8.	COSTO DE LOS PROYECTOS FINANCIADOS A TRAVES DEL EC-IIP, HASTA MARZO DE 1990.....	93
9.	ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO 1.....	100
10.	ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO 2.....	101

BIBLIOGRAFIA.

1. Ashworth W, Breve Historia de la Economía Internacional, Madrid, FCE, 1979, 372 p.
2. Banderas J (Coord), Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, México, UNAM ENEPA, 1984. p
3. Bernal V y B Olmedo, Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México, México, UNAM, 1986.
4. Blake D y Walters R, The Politics of Global Economic Relations, New Jersey, Prentice-Hall Inc, 1983, 246 p.
5. Buckley P y Casson, The Economic Theory of the Multinational Enterprise, New York, St Martin's Press, 1985.
6. Cecchini Paolo, Europa 1992: Una apuesta de Futuro, Madrid, Alianza Editorial, 1988.
7. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C, El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana: Opciones para Empresas, México, D.F., Ed Diana, 1989.
8. Cordera R y C Tello, México la Disputa por la Nación, México, Siglo XXI, 1981.
9. Fajnzylber Fernando y Trinidad Martínez T, Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", México, FCE, 1976.
10. Gazol A, El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo, México, FCE, 1973.
11. Harrigan, Kathryn, Strategies for Joint Ventures, Mass, Lexington Books, 1985.
12. León Garza M, Vocación Industrial de México: la Gran Oportunidad Hacia el Año 2000, México, CECSA, 1987.
13. Martínez del Campo M, Industrialización en México: Hacia un Análisis Crítico, México, COLMEX, 1985.
14. Perzabal C, Acumulación de Capital e Industrialización Compleja en México, México, Siglo XXI-CIDE, 1988.
15. Sepúlveda B y Chumancero A, La Inversión Extranjera en México, México, FCE, 1977.
16. Tamames, R; Estructura Económica Internacional, Ed Alianza Universidad, 1984
17. United Nations Center on Transnational Corporations, Joint Venture as a Form of International Economic Co-operation, United Nations, 1988.
18. Villareal René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo de México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988), México, FCE, 1988.
19. -----, México 2010: De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, México, Ed Diana, 1988.
20. Sengenberger W et Al Ed, The Re-emergence of Small Enterprises. Industrial Restructuring in Industrialised Countries, Ginebra, Suiza; International Institute for Labour Studies, 1990.

HEMEROGRAFIA.

1. Alvarez Soberanis J, "Consideraciones sobre la Inversión de la CEE en México", en *Comercio Exterior*, vol 35, No 6, México, junio de 1985. pp
2. Amigo Jorge, " Marco jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México", en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 16-19.
3. Ballesteros C, "El Contexto mundial de las políticas de innovación tecnológica europea", en *Relaciones Internacionales*, México, vol XII, No 49, sep-dic, 1990, pp 61-65.
4. Beamish Paul, " The characteristics of Joint Ventures in Developing Countries, en *The Columbia Journal of World Business*, Columbia University, N.Y, vol XX, no 3, fall, 1985, pp 13-19.
5. Castañares, J, "La Comunidad Europea: en el Camino hacia la Integración de 1992", en *El Mercado de Valores*, México, año XLIX, núm 8, abril 15, 1989, pp 13-19.
6. Casco José Andrés y Edé Lilliana, *Relevancia de la Inversión Extranjera Directa en México*, en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 21-27.
7. Castel O, " Les firmes multinationales et la stratégie d'industrialisation engage au sein du systeme socio-économique mexicain. Le cas de la branche informatique", *Revue Tiers-Monde*, Paris, Tome XXIX, No 113, Janvier-mars, 1988.
8. Chacón M, "México frente a la Europa de 1992", *Comercio Exterior*, México, vol 39, núm 7, julio de 1989.
9. Defraigne P, "La Nueva Europa y el Regionalismo en las Inversiones y el Comercio Internacional", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 66-69.
10. Drucker P, "The Coming of the New Organization", en *Harvard Business Review*, Harvard University, January-February, 1988, pp 45-53.
11. Expansión, "Las pequeñas y medianas empresas más importantes de México", en *Expansión*, sep 14, 1988.
12. EC Investment Partners: *Un Instrumento Moderno de Desarrollo*, Europa Development, Brussels, oct 1990.
13. Farrán G, " Flexibilidad y neofordismo. El debate europeo", en *Relaciones Internacionales*, México, vol XII, No 49, sep-dic, 1990, pp 66-72.
14. Favela M, " El comercio exterior y la inversión extranjera: entre la urgencia financiera y el cambio estructural", *Carta de Política Exterior Mexicana*, México, año VI, núm 3, jul-sep, 1986.
15. Forese James, "Estrategia de una Empresa Multinacional Estadounidense ante la Integración Económica Europea 1992, en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 44-46.
16. González Baz A, " Opciones existentes en la Actualidad para la Inversión Extranjera en México", en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 35-38.

17. González Claudio, "La Inversión Extranjera Directa y Prospectos de Desarrollo en México: Puntos de Vista de un Empresario Mexicano", en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 39-42.
18. Ghellinck Elisabeth, "La política industrial de la Comunidad Europea: Experiencias y Perspectivas", en *Comercio Exterior*, Vol 35, núm 7, México, julio de 1985. pp. 665-671.
19. Gomes-Casseres B, "Joint Ventures in the face of a Global Competition", en *Sloan Management Review*, vol 30, no 3, spring 1989. pág 17-26.
20. Harrigan, Kathryn, "Joint Ventures and Competitive Strategy", en *Strategic Management Journal*, Vol 9, No 4, jul -august, 1988, pág 141-158.
21. Hennart Jean-Francois, "A Transaction costs Theory of equity Joint Ventures"; in *Strategic Management Journal*, Vol 9, No 4, jul -august, 1988.
22. _____, "Can the "New Forms of Investment" Substitute for the "old Forms"? A transaction Costs Perspective, in *Journal of International Business Studies*, Summer 1989:221-234.
23. Herbert Schmidt, "La pequeña y mediana empresa en economías fuertemente competitivas. El caso de la República Federal Alemana", en *Contribuciones*, Buenos Aires, año V, No 4, oct-dic, 1988. pp 9-24.
24. Hernández G, "Problemas más Frecuentes que Llevan al Fracaso a las Empresas", en *Emprendedores*, México, FCA-UNAM, No 10, Mayo-junio 1989.
25. IMF, *Balance of Payments Manual*, Fourth Edition, 1977, pág 136-144.
26. Johnston R y Lawrence, "Beyond Vertical Integration the Rice of the Value-Adding Partnership", en *Harvard Business Review*, Harvard University, July-August, 1988, pp 94-101.
27. Kogut Bruce, "Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives", in *Strategic Management Journal*, Vol 9, No 4, jul -august, 1988:319-332.
28. Krombeen Kees, "La estrategia empresarial para Europa de 1992", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 50-52.
29. Lerman A, "Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE", *Comercio Exterior*, México, vol 41, núm 2, febrero de 1991.
30. Lizondo Saúl, *Foreign Direct Investment*, IMF Working Paper, July 1990.
31. Mateo Fernando de, "México y la Comunidad Económica Europea. comercio e inversiones", *Comercio Exterior*, México, vol 36, núm 7, julio de 1986.
32. Marchipont Jean-Francois, "La estrategia industrial de la Comunidad Económica Europea durante y después de la creación del mercado único", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 19-24.
33. Mark Reuben, "Estrategia empresarial en la Europa de 1992", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 56-57.

34. Marshall Robert, " El entorno de los Negocios en México: Un Punto de vista de la Empresa Extranjera", en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 51-57.
35. Naim Moisés, "Teorías sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas, *El Economista Mexicano*, México, vol. XIV, No 4, jul-agosto, 1982.
36. Oman, Charles, " Nuevas Formas de Inversión en los países en Desarrollo", en *Economía de América Latina*, No 17, 1988, pág 11-30.
37. Opalín L e Iturbide L, "La inversión Extranjera Directa: un Análisis Comparativo Internacional", en *Inversión Extranjera Directa Banamex 1990*, México, 1990, pp 5-15.
38. Palekar S, "La inversión extranjera en México", *Investigación Económica*, México, Vol XLIX, núm 194, oct-dic 1990.
39. Pollio G and Riemenschneider CH, " The coming Thierd World investment revival", *Harvard Business Review*, march-april 1988.
40. Rivero, José Manuel, " La Banca Mexicana ante la Creación del Mercado Único europeo", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 60-65.
41. SECOFI, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en *El Mercado de Valores*, No 6, marzo 15, 1991, pp 3-12.
42. Serra Puche J, México ante la Creación del Mercado Único Europeo, en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 73-74.
43. Solana Fernando, " La estrategia económica mexicana y la Comunidad Económica Europea", en *Comercio Internacional Banamex*, México, vol 2, núm 1, marzo 1990, pp 5-6.
44. Urquidí V, "Hacia una nueva relación económica entre Europa y América Latina", *Comercio Exterior*, México, vol 36, núm 7, julio de 1986.
45. _____, "México y la Comunidad Económica Europea", *Comercio Exterior*, México, vol 38, núm 4, abril de 1988.
46. White E, " Las inversiones extranjeras y la crisis económica en América Latina ", *Comercio Exterior*, México, vol 36, núm 10, octubre de 1986.
47. Webb Tomás, " Las relaciones económicas de México con Europa", en *Comercio Exterior*, México, vol 41, núm 4, abril, 1991, pp 323-338.

DOCUMENTOS.

1. Banca Serfin, *Promoción de Inversión Extranjera*, México, 1990.
2. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (México), *Informe de la CNIE 1983-1987*, México, D.F.:CNIE, 1987.
3. Commission of the European Communities (EEC), *The European Community's Relations with Latin America*, Brussels, december 1989.
4. Comisión de las Comunidades Europeas (CEE), *Orientación para la Cooperación con los países en vías de desarrollo en América Latina y de Asia*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas: Luxemburgo, junio de 1990.

5. _____, **Decimotercer informe anual de la Comisión al Consejo y al Parlamento europeo sobre la ejecución de la cooperación financiera y técnica con los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina a partir del 31 de diciembre de 1989, Bruselas junio 1990.**
6. _____, **EC-IFP, Manual de Utilización, Bruselas, 1988.**
7. **Commission des Communautés Européennes (CEE), Project de communication de la Commission au Conseil concernant la renouvellement de l'instrument financier EC International Investment Partners, Bruxelles, novembre 1990.**
8. _____, **EC International Investment Partners. 1988.**
9. _____, **Rapport de la Commission des Relations Extérieures sur "La Situation du Mexique sur les Plans intérieur et extérieur", Bruxelles, dic 1988.**
10. **Cuadernos de la CEPAL, El Proceso de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa y su Papel en el Sistema Industrial: El Caso de Italia, CEPAL, 1988.**
11. **Cuadernos de Renovación Nacional, Apertura Comercial y Modernización Industrial, México, FCE, 1988.**
12. **Documentos Europeos, La Comunidad y las Empresas: El Programa de Acción para las PYME, Comisión de las Comunidades Europeas, feb 1988.**
13. **Espinoza V Oscar, "El Papel de Nacional Financiera en la Promoción de Nuevas Inversiones y Comercio", Ponencia presentada ante la XXIV Reunión del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, Guadalajara, Jal, mayo de 1991.**
14. **INEGI, México en Síntesis, México, 1990.**
15. **INSEE, Annuaire Statistique de la France, Paris, 1989.**
16. **Journal Officiel del Communautés Européennes, L'Accord entre la Communauté Economique Européenne et les Etats-Unis du Mexique, Bruxelles, No L 247/10, 23 septembre 1975**
17. _____, **Déclaration Commune d'Intention Concernant le Développement et l'Intensification des Relations avec les pays d'Amérique Latine, novembre 15, 1985.**
18. _____, **RESOLUTION sur les Relations Economiques entre la Communauté Européenne et l'Amérique Latine, Bruxelles, 23 janvier 1987, No C46/102-107,**
19. _____, **RESOLUTION sur la Coopération entre la Communauté Européenne et les Pays en Voie de Développement d'Asie et d'Amérique Latine, Bruxelles, 27 octobre, 1988, No C309/110-115**
20. _____, **RESOLUTION sur les Relations Economiques et Commerciales entre la Communauté Européen et les Etats-Unis du Mexique, Bruxelles, 17 mars 1989, No C 96/202-205.**
21. **México, Leyes, estatutos, etc., Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, México, D.F., Ed Porrúa, 1989.**
22. **México, Leyes, estatutos, etc., Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, México, D.F., Ed Porrúa, 1989.**

23. Nacional Financiera (México), Convenio de Financiamiento entre Nacional Financiera y Lerma Papel, México, D.F. noviembre de 1990.
24. _____, Convenio de Financiamiento entre Nacional Financiera y la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco, México, D.F. diciembre 1990.
25. _____, Convenio de Financiamiento entre La Comunidad Europea y Nacional Financiera para la Identificación de Socios Potenciales Europeos y Mexicanos Interesados en la Creación de una Empresa Conjunta para la Instalación de una Planta Productora de Pisos para Calzado, Acuerdo AL/90/17, México, D.F. noviembre de 1990.
26. (México) Framework Agreement Between The European Community and Nacional Financiera S.N.C.
27. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (México), Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, México, D.F., D.O.F., 1990.
28. SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera (México), Evolución Reciente de la IED, Mimeo, abril 1991.
29. SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera (México), Evolución de la Inversión Extranjera en México, Mimeo, marzo 1991.
30. Société Belge d'Investissement International (SBI), Rapport 1988-1989, rapport présenté à l'assemblée générale des actionnaires, Bruxelles, janvier 1990.
31. SBI, Documento de Presentación, Bruselas, 1989.
32. SRE, Acuerdo de Cooperación CE-México, VII Comisión Mixta, Bruselas, julio de 1989.
33. SRE, Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1991.
34. SRE, Acta Final de la VI Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea, noviembre 1985.
35. SRE, Acta final de la VII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea, 13 de febrero 1987.
36. SRE, Relación Económica México-Alemania, documento interno, México, noviembre 1990.
37. SRE, Relación Económica México-Bélgica, documento interno, México 1989.
38. SRE, Relación Económica México-Inglaterra, documento interno, México 1989.
39. SRE, Relación Económica México-Portugal, documento interno, México 1989.
40. SRE, Aspectos Económicos y Sociales que enfrenta el Proceso de Integración Europeo y Orientaciones de intercambio comercial entre México y el Mercado Común Europeo, Documento de trabajo, 1989.
41. UNCTAD, Arrangements Between Joint Venture Partners, Advisory Studies, No 2, Series B, Suiza, 1989.
42. Zarco Javier, Negociaciones Económicas con Europa, Ponencia en el 2^{do} Cursos de Negociaciones Internacionales, Centro de Relaciones Internacionales, FCPYS, Abril, 1989.
43. _____, Perspectivas de las relaciones Económicas de México con Europa, Zacatecas, Zac. 11 de octubre de 1991. Comunicación Personal.

CAPITULOS DE LIBROS Y TESIS.

1. Donald Ball and McCulloch Jr, *International Business. Introduction and Essentials*, Ed BPI Irwin, Illinois, 1989. Cap 3 Foreign Investment .
2. Good E, *US Joint ventures in Monterrey*, Tesis de maestria, presentada en la Universidad de Cornell, Nueva York, 1979.
3. Peña Alfaro J, y Muncio Javier, *La Inversión de la Comunidad Europea en México en 1971- 1977*, México, Fac. de Economía, UNAM, Tesis de licenciatura, Junio 1979.
4. Márquez J, "Integración, Exportación e Inversiones", *Instrumentos para Intensificar la Contribución Financiera de Europa a América Latina*, México, D.F., CEMLA, 1970. pp 21-34.
5. Martínez Cortés I, *La Integración Económica de la Comunidad Europea: oportunidades y Retos para el Comercio Exterior de México*, México, FCPYS, UNAM, Tesis de Licenciatura, 1991.
6. Osterrieth Annick, *L'Aide Financière et Technique de la Communauté Européenne aux Pays en Voie de Développement non Associes: Cas Particulier de l'Amérique Latine*, Belgique, Université Catholique de Louvain La Neuve, Thésé de Licencié en Affaire Publiques et Internationales, septembre, 1986.
7. Vetya Fernández, *Las Coinversiones como Instrumento para la Asociación de Capital Nacional y Extranjero*, México, ITAM, Tesis de Licenciatura, 1986.

OTRAS PUBLICACIONES:

EL Excelsior.

EL Financiero.

Expansión,

Fortune.

The Economist.

SERFIN, Horizons: Foreign investment and maquiladora industry in Mexico, Bimothly Newsletter.