



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ARAGON

IMPACTO DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA
MEXICANA

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A
ANA MARIA ALCARAZ CHINO

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEX.,

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**ENEP
ARAGON**



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.

IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA ECONOMIA MEXICANA

	Pag.	
Introducción	1	
CAPITULO 1	LAS EMPRESAS TRASNACIONALES	3
1.1	Origen y Evolución de las Empresas Trasnacionales.	3
1.2	Elementos de la Empresa Trasnacional.	7
CAPITULO 2	COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA ECONOMIA MEXICANA	15
2.1	Extrategias de las Empresas Trasnacionales en México.	19
2.2	Procedencia y Ubicación de la Inversión Extranjera.	31
2.2.1	Distribución Sectorial.	31
2.3	Importancia del Capital Extranjero.	33
2.4	Efectos sobre la Balanza de Pagos.	35
2.4.1	Fomento a las Exportaciones.	39
2.4.2	Contribución Fiscal.	41
2.5	Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.	42
CAPITULO 3	DEPENDENCIA TECNOLOGICA	57
3.1	Dependencia Tecnológica.	60
3.2	Organismos que Regulan la Adquisición de Tecnología.	68
3.2.1	Secofi.	69
CAPITULO 4	LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	70
4.1	Las Empresas Trasnacionales y el Tratado de Libre Comercio.	70
4.2	El Tratado de Libre Comercio y su Repercusión en la economía mexicana.	79
CONCLUSIONES		81
BIBLIOGRAFIA		83
HEMEROGRAFIA		83

INTRODUCCION

El objetivo del presente trabajo es conocer el papel que juegan las empresas trasnacionales en los desequilibrios y contradicciones que afectan a la economía mexicana y en el momento actual limitan las posibilidades de crecimiento del sistema productivo del país. No obstante que dichas empresas contribuyen a acelerar el proceso de acumulación del capital, a generar empleos de nuevo tipo, a modernizar la estructura productiva del país y a introducir técnicas de producción, ventas y mercadeo más modernas, existen sin embargo una serie de repercusiones que es preciso analizar tales como la repatriación de utilidades hacia la matriz en sus diferentes formas, los objetivos obedecen a intereses propios y no a los nacionales, la tecnología es obsoleta y no va de acuerdo a los requerimientos de la industria mexicana, se concentran en industrias claves lo que conlleva a una vulnerabilidad del aparato productivo, la mayoría de ellas son de origen norteamericano y son a largo plazo exportadoras de capital.

En fin, son empresas que aprovechan todas las facilidades que los países huéspedes les ofrecen y se consolidan de una manera tal que son un obstáculo para el desarrollo independiente del país.

El presente trabajo se desarrollará en cuatro capítulos en los cuales se pretende estudiar el fenómeno de estas empresas desde su surgimiento hasta el momento actual.

El primer capítulo trata del origen y evolución de las empresas trasnacionales así como los elementos que la conforman.

El segundo capítulo trata del comportamiento de la empresa trasnacional en la economía mexicana, sus estrategias de operación, la procedencia y ubicación de la inversión extranjera, la importancia del capital extranjero, sus efectos sobre la balanza de pagos, su contribución fiscal y la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

El tercer capítulo trata de la dependencia tecnológica, los organismos que regulan la adquisición de tecnología y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como principal organismo regulatorio.

Y por último el cuarto capítulo trata de las empresas
transnacionales y el Tratado de Libre Comercio con América del
Norte y su repercusión en la economía mexicana.

1.- LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

1.1 ORIGEN Y EVOLUCION DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

"Las enormes dimensiones que han alcanzado las grandes corporaciones internacionales, sobre todo las norteamericanas, que llegan a superar en magnitud a las economías de la mayoría de los países del mundo, hasta convertirse en factores determinantes de la economía mundial y mercado de capitales". (1)

"Esa amenaza resulta más palpable para los países en vías de desarrollo cuya producción minera, agropecuaria e industrial y el comercio internacional esta dominado por dichas corporaciones internacionales que comprometen la orientación y ritmo de su desarrollo y hasta su propia soberanía". (2)

El panorama económico mundial presenta como una de sus características más notables, el dominio creciente de las grandes corporaciones internacionales, que tienen sus matrices en los países capitalistas de mayor desarrollo (Estados Unidos entre otros) y ejercen una poderosa influencia sobre la economía interna de los países huéspedes, en los mercados mundiales de capitales y en el comercio internacional y en la difusión tecnológica.

Lo que distingue a estas corporaciones es el haberse desbordado por las fronteras de sus países de origen y tener ahora el mercado mundial como su permanente y natural campo de acción; esta circunstancia es una manifestación de una etapa avanzada del capital monopolista.

Con el fin de incrementar sus ganancias, se ve impulsada a incursionar en campos ajenos a sus actividades originalese -mediante un proceso de integración horizontal y vertical fuera y dentro de su país de origen- apareciendo los conglomerados y tornarse cada vez más internacional, al ir avocando sus operaciones a más y más países.

Esto fue propiciado por las políticas de la mayoría de los países capitalistas al concluir la 2da. Guerra Mundial

(1) Chapoy Bonifaz Alma. Empresas Multinacionales. Ed. El Caballito. México. 1975. p. 3

(2) Idem.

consistente en establecer barreras arancelarias y disposiciones tendientes a lograr la industrialización y el desarrollo económico en general, fomentando la producción local de bienes que antes se importaban. Así a través de movimientos de capital -inversiones directas y créditos- los centros hegemónicos asumen el control de sectores claves de la economía donde actúan. Esto agudiza la subordinación económica y política y la pérdida de la autonomía de los países huéspedes, y a que las decisiones fundamentales dependan de empresas manejadas desde el extranjero, esta situación habrá de continuar mientras se mantenga el status-quo del desarrollo del capital subordinado.

Persiste la duda acerca de la conveniencia de aplicar el término de multinacional a una empresa por el simple hecho de tener subsidiarias en varios países, pero, que éstos son copartícipes en su propiedad y manejo, como realmente en las actividades de las empresas que ahora se denominan multinacionales, sin embargo los países huéspedes solo participan de manera marginal y las decisiones se adoptan en función casi exclusivamente de intereses de la corporación; quizá sería correcto dar a este tipo de empresas el calificativo de internacionales ó trasnacionales y de utilizar el término de multinacionales únicamente al referirse a empresas cuya propiedad y administración corresponden a los capitalistas de dos ó más países y constituyen casos excepcionales. (Unilever y Shell)

Para apreciar el funcionamiento de las empresas trasnacionales es importante aclarar que se entiende por este concepto. Se le describe como internacional, multinacional, trasnacional, plurinacional, etnocéntrica, policéntrica. Para el objeto de este trabajo, estos conceptos pueden usarse con un sentido idéntico, puesto que lo que interesa examinar es la naturaleza del fenómeno. Sin embargo es evidente el mérito técnico de la distinción entre la empresa internacional y la multinacional. "Las primeras son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado. Son empresas multinacionales aquellas en las que la propiedad esta distribuida entre residentes de diferentes países".(3) Puede decirse entonces que el monopolio constituye la base del crecimiento internacional de la empresa.

(3) La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano. Estudio Económico de América Latina, 1970. Nueva York. 1971. pp. 305-306.

"Por responder a una base corporativa global, la empresa trasnacional constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas y están dirigidas por casas matrices radicadas en los Estados Unidos".(4)

Las grandes corporaciones se han propagado por el sistema económico internacional por varias etapas:

"La primera fase la inician con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de ventas de dichos productos en el extranjero; siguen con la concesión de licencias para el uso de patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos. Culminan este proceso con la adquisición de los establecimientos locales ó instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total ó parcialmente propiedad de la matriz pero siempre controladas por ellas".(5)

Los criterios que busca una empresa trasnacional para establecerse en un país son diversos tales como la estabilidad política, atractivos estímulos fiscales, salarios bajos, cercanía geográfica y la imposición de tarifas arancelarias ó controles a la importación por el gobierno de un país al cual la empresa trasnacional tradicionalmente exporta artículos. Para remediar los efectos de esta medida la gran corporación salva barreras aduaneras con el establecimiento de una subsidiaria que factura localmente.

Una característica básica en las empresas trasnacionales es la centralización de decisiones. Todas las operaciones de las subsidiarias están controladas por la casa matriz y las filiales deben funcionar dentro del esquema general de la gran corporación, cuyas decisiones se adoptan a la luz de alternativas multinacionales.

Existe una clara preferencia de las empresas trasnacionales para poseer el 100 % del capital de su filiales y algunas de ellas solo invertirán en el exterior con esa condición.

(4) R. Vermon. Multinacional Busines and National Economic Goals. New York. 1971. p. 604.

(5) N.H. Jacoby. The Multinational Corporation. The Multinational Corp. in Transition. New Jersey. 1971. p. 22.

La empresa trasnacional objeta el establecimiento de inversiones conjuntas por su aversión de revelar información interna de la compañía a extraños y por su indisposición para compartir utilidades. (6)

Para que el sistema corporativo internacional funcione es necesario que el personal que trabaja para la empresa abandone toda actitud nacionalista y este consiente que en última instancia su lealtad se deposita en los accionistas de la casa matriz.

En las empresas trasnacionales existe una estructura jerarquizada en la que los directores de una filial están supeditados a los dictados de la casa matriz a los accionistas de la gran corporación. Ello aparentemente no significa una pérdida de soberanía política. Sin embargo si de autonomía nacional, esto es, la capacidad de un estado como colectividad ha quedado disminuido. (7)

La combinación de diversos factores, como tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global, proporciona a las empresas multinacionales un poder superior al que posee la inversión extranjera tradicional de carácter bilateral.

Una proporción creciente de las transacciones de bienes entre países esta en manos de las empresas trasnacionales las que actúan simultáneamente como importadoras y exportadoras. Una fracción cada vez más importante de las operaciones que hasta ahora se efectuaban en un mercado abierto, pasan a sustraerse de ese mercado, con lo cual las empresas evitan la competencia entre ellas.

En otras palabras, en el momento en que una filial se instala en un país determinado, se adopta la decisión de importar equipo y componentes desde otras filiales de esa empresa. (8)

(6) M.Z. Broke y H.L. Remmer. The Strategy of Multinational Enterprise. Ed. Longman. London. 1970. p. 18.

(7) P.B. Evans, National Autonomy and Economic Development: Critical perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries. R.O. Keohne. Ed. Vol. XXV. Num. 3. 1971. p. 676.

(8) La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano. ob. cit. p. 6.

Las empresas trasnacionales constituyen tal vez el canal más importante, aunque no necesariamente el más eficiente de transferencia de tecnología entre países. La utilización de ese o de otros canales de transferencia tiene repercusiones distintas para la determinación de la capacidad de competencia en el mercado internacional.

En consecuencia, cuando se formula una política de desarrollo tecnológico y en particular, cuando ésta está destinada a reforzar la posición competitiva del país en el mercado internacional, parece imprescindible considerar las consecuencias del proceso de transferencia de tecnología a través de filiales de empresas trasnacionales. Desempeñan un papel importante también en la transferencia de capitales.

El gran poder y control que ejercen sobre las economías de los países huéspedes, se debe a las enormes ventajas que son precisamente consecuencia de su carácter monopolista.

1.2 ELEMENTOS DE LA EMPRESA TRASNACIONAL

El fenómeno de la empresa trasnacional es una realidad política y económica del mundo contemporáneo. En la actualidad, ningún país, cualquiera que sea su grado de desarrollo, parece estar en posibilidad de sustraerse totalmente de la acción de las corporaciones trasnacionales. Si los gobiernos han de asegurar los beneficios que se derivan de la presencia de la empresa multinacional, deben de estar dispuestos y preparados para idear y poner en práctica las fórmulas adecuadas que les permitan celebrar nuevos contratos industriales entre ellos y las compañías internacionales que operan en sus respectivos países.

La expansión progresiva en número, tamaño y poder de empresas que actúan en una variedad de países, con capacidad para afectar el funcionamiento económico y político de un Estado. Para dar respuesta a esta novedosa forma de relación trasnacional, corresponde a los gobiernos adoptar una estrategia que se enfrenta a aquella de la corporación multinacional, a fin de coincidir la acción de estas empresas con objetivos generales del interés nacional y del desarrollo interno.

Entre los principales elementos de la empresa transnacional destacan los siguientes:

Ventajas Financieras.- El enorme capital que poseen, el acceso a créditos bajo condiciones favorables sea del país de origen de la matriz ó en aquellas en las que tienen establecidas subsidiarias y las facilidades para movilizar esos capitales a cualquier parte del mundo, les confieren un gran poder y una enorme flexibilidad en sus actividades.

Manipulaciones Monetarias.- Esta facultad de trasferir divisas de un país a otro tiene un tremendo impacto en las economías de los países afectados. Una de las críticas que se hacen a las empresas transnacionales es la de contarse entre los grandes especuladores con divisas, como operan con grandes recursos y en diferentes países aunque no precisamente para especular, sino simplemente para proteger sus intereses. De este modo su mejor situación de crédito, su gran capital, la flexibilidad que les proporciona tener subsidiarias en muchos países y de ausencia de controles en la mayoría de los casos, permite a las compañías a expandirse rápidamente, pero a costo de afectar tremendamente la economía de los países donde actúan, pues succionan recursos de un país para llevarlos a otros, guiados por su afán de lucro y sin reparar en los intereses de los países huéspedes.

Esto refleja no solo en la conversión de divisas débiles en fuertes sino incluso en el traslado total de una subsidiaria de un país a otro, según convenga a la corporación.

Las investigaciones que en todos los campos realizan estas poderosas empresas han hecho que las frecuentes devaluaciones monetarias hayan dejado de ser un motivo de preocupación para ellas.

Utilización de mercados de capital.- Operando en varios países, las empresas transnacionales pueden fácilmente hacer descender el costo del dinero, piden crédito donde las tasas de interés son bajas para satisfacer las necesidades de capital de sus filiales situadas en países en los que rige una alta tasa de interés. Para hacerlo tienen a su disposición el mercado de capital del país de origen, el del Eurodólares y los de cada uno de los países donde actúan.

Reinversión de Utilidades.- Además de los movimientos de capital desde el país de origen de la matriz y de los préstamos concedidos en los mercados locales, las empresas

tienen como fuente de recursos para nuevas inversiones las ganancias generadas en el extranjero, cada subsidiaria extranjera llega a proporcionar tales ganancias que éstas sirvan para que la empresa matriz amplíe sus actividades, sea en ese mismo país ó en otras áreas.

Se ha observado que aproximadamente la mitad de las ganancias obtenidas se reinvierten en el exterior, si las oportunidades de crecer en un determinado país son limitadas, van a otras regiones, pero su expansión global no se detiene.

Ventajas Comerciales.- Otra de sus características es su facultad de controlar una gran parte del comercio mundial. Esta incluye la asignación de mercados obedeciendo dictados de la matriz, sin tomar en cuenta a las subsidiarias ó a los países en particular, aunque estos cada vez en mayor medida están fijando condiciones a las trasnacionales que se establecen en ellos.

Uno de los casos más frecuentes es que una subsidiaria extranjera se vea impedida de comerciar con determinados países, solo porque así lo ha dispuesto la casa matriz, sea por razones políticas ó porque, conforme a sus intereses, esos mercados deben ser atendidos por otra u otras filiales.

Sucede también que una empresa multinacional que tiene subsidiarias en varios países determine que cada una de ellas sirva casi exclusivamente al mercado del país respectivo.

Otra de las prácticas de estas empresas que, es causa de graves fricciones con los gobiernos huéspedes, es que las subsidiarias adquieren en el exterior partes que pondrían ser compradas en el mercado local.

Suelen alegar que la importación de estos productos les permite abolir costos y que en consecuencia, los precios de los productos terminados resultan más competitivos.

Pese a estos inconvenientes, el hecho de que una empresa internacional desea invertir en un país varios millones de dólares tienen un gran impacto en la economía. Por esta razón se da el caso de que los gobiernos compitan entre sí para atraer inversiones de empresas trasnacionales, a base de diversas concesiones principalmente de tipo fiscal.

Evasión de Impuestos.- Son varios los medios a través de los cuales las empresas aprovechan las divergencias entre las políticas nacionales y particularmente entre las leyes fiscales.

Las empresas trasnacionales arreglan los precios a las ventas que se hacen entre sus subsidiarias, con el fin de mantener altas sus utilidades.

Otro medio utilizado es el de enviar al exterior utilidades bajo el rubro de pagos por asistencia técnica, y de esta manera no pagan impuestos.

Avanzada Tecnología.- Permite limitar la competencia y fortalecer las bases del monopolio.

Superioridad y manejo de la Administración de las Empresas.- Estas les permiten por ejemplo hacer análisis científicos de costos y beneficios, mantener altos niveles técnicos, centralizar la adopción de decisiones según convenga, etc.

Control de la Producción y Precios.- Suele suceder que el beneficio que la empresa obtiene al llevar sus actividades al extranjero se deba no solo en la producción masiva a bajo costo por unidad, sino a la elevación del precio al cual las unidades son vendidas. Ello implica una ganancia para la empresa y en todo caso, para su país de origen, pero constituyen una pérdida para el mundo en su conjunto, pues la producción se reduce en lugar de expandirse.

Control de la Propiedad de la Empresa.- La mayoría de estas empresas mantienen la propiedad del 100% del capital, lo que les da el control absoluto y por lo tanto, libertad de acción en todos los aspectos para tomar decisiones.

Las tensiones surgidas entre las empresas y los gobiernos de los países huéspedes se debe fundamentalmente a que las empresas siguen directrices que traza la matriz, atentando siempre contra la soberanía de los países huéspedes, y cuya economía puede llegar a controlar.

En sus actividades las empresas trasnacionales cuentan con la protección y apoyo de su gobierno, también con la acción ejercida de manera cada vez más frecuente y ostensible por poderosas organizaciones tales como la CIA y el FBI.

Los intereses de nacionales e inversionistas extranjeros difieren mientras el inversionista nacional puede querer dividendos, en tanto que el inversionista extranjero desea acumular capital ó el nacional tiene una idea propia sobre lo que debe hacer la subsidiaria, interfiriendo así con la integración a nivel mundial de la corporación trasnacional. Para evitar estos problemas con socios que no cooperan las grandes compañías buscan el control del 100% del capital, aunque, últimamente, en vista de las disposiciones dictadas en la mayoría de los países huéspedes, ha tenido que ir cediendo a sus pretensiones.

Pero estando en serios problemas la balanza de pagos estadounidense, el gobierno de ese país ha fijado restricciones a la exportación de capital, entonces la empresa, al invertir en el exterior muchas veces no aporta recursos, sino que los obtienen en el mercado local.

Por otra parte las empresas reciben instrucciones de su gobierno para repatriar utilidades en vez de reinvertirlas.

Existe una compensación inadecuada, el país huésped pierde sus recursos naturales, es fuente de grandes ganancias que van al exterior, es víctima de fuga de cerebros. Se alienta a una poderosa empresa que extrae un beneficio monopólico que envía a su país de origen. Las prácticas para eludir impuestos y transferir precios permiten a la empresa trasnacional reducir los ingresos que el país huésped recibe.

La inversión extranjera se orienta a la producción de bienes superfluos y no a los bienes indispensables ó cuando menos adecuados a las necesidades locales, ayudando así al surgimiento de la economía dual, fenómeno característico en los países subdesarrollados; la presencia de la élite internacional de empresarios nacionales y de obreros calificados y la nueva inversión satisface su nueva riqueza y sus nuevos gustos. Aparece una replica en miniatura de la economía próspera del país de origen de la matriz, en tanto que el resto del país permanece en un atraso, beneficiándose poco ó nada de la inversión trasnacional. Por otra parte la ostentación de la élite surgida en torno a la trasnacional provoca inestabilidad política y se crean problemas de dislocación social, sobrepoblación, pues los principales centros industriales empiezan a atraer nacionales de las regiones más pobres.

Puede afirmarse, pues, que las empresas trasnacionales son un obstáculo al desarrollo independiente de los países

huéspedes; en estos sus beneficios solo alcanzan a los sectores que sirven a los intereses extranjeros.

Las empresas transnacionales contribuyen a acelerar el proceso de monopolización de la economía y acentúan la mala distribución de la riqueza y el ingreso.

El país huésped quiere desarrollo regional equilibrado y producción de bienes necesarios a los más amplios sectores de la población que estén al alcance de sus posibilidades económicas.

Las empresas transnacionales sostienen que si tales son los deseos del gobierno huésped, éste debe crear primero la infraestructura en las áreas que desea desarrollar. Respecto al deseo de modificar el tipo de bienes que se producen, el gobierno puede cambiar el mercado y manipular la demanda a través de impuestos, subsidios, incentivos, etc.

Otro de los instrumentos para orientar la actividad económica es el aparato fiscal, pero las empresas hábilmente logran evadir ó más bien eludir los impuestos de múltiples maneras. Esto anula una de las posibles ventajas de la empresa transnacional, que consiste en generar grandes ingresos fiscales para el país huésped.

Las exportaciones pueden caer porque la matriz desea abastecerse en otras subsidiarias, sea que aquella le prohíba surtir ciertos mercados. Del mismo modo pueden aumentar si con el establecimiento de la subsidiaria se abren nuevos mercados.

Por el lado de las importaciones, la inversión directa estadounidense, genera una mayor demanda de maquinaria y equipo de dicha nación, lo cual debilita la situación de la balanza comercial del país huésped.

Las condiciones cambiarias del país se ven afectadas por las decisiones de la matriz de sacar dinero ó de introducir más mediante nuevas inversiones. Dependiendo de la economía del país huésped en muy alto grado remiten, integran gran parte de sus utilidades, esto provoca un desequilibrio tremendo en la balanza de pagos.

La investigación tecnológica tan necesaria para el desarrollo de un país, se ve obstaculizada por las empresas

transnacionales. Al considerar estas que la tecnología es uno de sus activos fundamentales y que en consecuencia no debe de salir de la familia empresarial, lejos de contribuir a su difusión en el país huésped, la impiden para que éste siga dependiendo de la tecnología que ellas exportan y se mantenga supeditada.

Los defensores de las empresas transnacionales sostienen que una de las ventajas que el país huésped obtiene de ellas es la transferencia de tecnología.

Puede aceptarse que la tecnología superior pasa al país huésped en forma de precios bajos a consumidores y en salarios e ingresos más altos. Pero si la transnacional no permite la difusión de la nueva tecnología, sino que la guarda celosamente para evitar la competencia y mantener sus altos costos, en realidad no existe transferencia tecnológica.

Se dice que la empresa transnacional proporciona empleos pero difícilmente se permite el acceso de personal local a los puestos de alta jerarquía, y sobre todo, los salarios pagados son bajos.

Se recordara que el bajo nivel de los salarios en el exterior es uno de los factores que impulsan al inversionista estadounidense a salir de su país.

El análisis del fenómeno de la inversión extranjera, es generalmente aceptado que los beneficios que se derivan de la presencia de las empresas transnacionales, radican en el transferencia al país donde operan de un conjunto de factores económicos complementarios.

El factor de mayor trascendencia en la contribución de nuevas técnicas de producción y dirección en el flujo de talento empresarial altamente experimentado y especializado y en la introducción de una tecnología avanzada.

Otro factor es el surgimiento de capital adicional que inyecta a una economía la inversión extranjera directa.

El mayor provecho y utilidad que obtiene la empresa trasnacional no es sino reflejo de la explotación óptima de las oportunidades que la misma empresa crea ó descubre.(9)

Es precisamente el hecho de disponer de recursos de capital, tecnología y organización superior a aquellos que normalmente posee la empresa nacional, lo que sitúa a la corporación en posición ventajosa.

Sin embargo la posibilidad de la empresa trasnacional de explotar mejores oportunidades que se le presentan se traduce también en un costo para el país receptor de la inversión extranjera directa que debe pagar un precio por el capital, tecnología y la organización trasferidos. Además el control de los recursos por la empresa extranjera no siempre va acompañada del respeto por consideraciones útiles al país receptor de la inversión directa.

Con frecuencia, existe un conflicto de intereses entre las empresas trasnacionales y los países donde operan. Ello es así porque los objetivos generales de esas corporaciones no son, en todos los casos, coincidentes con los propósitos generales de desarrollo que persigue la comunidad. A pesar de esta incompatibilidad, resulta utópica la pretensión de un proceso de desarrollo autárquico, en particular para los países no industrializados.(10)

Así, vemos que la empresa trasnacional como instrumento de la inversión extranjera directa, se expande y va aumentando su poderío en la medida que se va fortaleciendo hasta ocupar un lugar importante dentro del contexto internacional.

(9) P. Streen, Cost and Benefits of multinational enterprises in Less-Development countries. Ed. Dunning. The Multinational Enterprises. Praeger, Nueva York. 1971. p. 242.

(10) Sepúlveda Bernardo y Chumancero Antonio. La inversión Extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1977, p. 22.

2.-COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA ECONOMIA MEXICANA

La exportación de capital extranjero hacia México adquiere importancia en el último cuarto del siglo XIX y principios del XX, es decir durante el porfiriato. Ello obedeció a la prosperidad de nuestro país durante esta época, y a las facilidades que éste ofrecía al capital extranjero. Y aunque sobre todo esto último estuvo presente, el surgimiento del capitalismo mexicano fue un factor que influyó sin duda en la expansión de las fuerzas productivas, el hecho fundamental consistió en que a finales del siglo XIX y principios del XX el capitalismo internacional se desarrolló con rapidez, el capitalismo monopolista pasó a primer plano y la creciente necesidad de materias primas y mercados hizo que sobre todo Gran Bretaña y Estados Unidos, y en menor escala Alemania y Francia, promovieran activamente la exportación de capital.

En un principio la mayor parte del capital en nuestro país provino de Gran Bretaña y se destinó a los ferrocarriles, Gran Bretaña contaba ya con la flota mercante muy importante y desde tiempo atrás dominaba los mares; y ello hizo que penetrara en los países que disponían de un mayor potencial de productos y para ello comunicó a México con el puerto de Veracruz, con la capital de la república y el altiplano y a éstos con la frontera norte. Los Estados Unidos a su vez requirieron también de ferrocarriles que los acercaran directamente a México, y por eso participaron en la construcción de las principales líneas de norte a sur. Integrada en lo fundamental la red ferroviaria el capital extranjero se enfocó principalmente hacia la minería, donde inicialmente predominaba el capital inglés.

Hacia el principio del nuevo siglo la inversión norteamericana creció de prisa y paso al primer plano; más de la mitad de la inversión se hallaba en los ferrocarriles y la minería. Una década más tarde ésta ocupaba ya el primer lugar y los ferrocarriles quedaron en segundo lugar.

En este lapso un hecho digno de subrayarse fue que la inversión en el petróleo se multiplicaba.

En resumen, hasta antes de la revolución mexicana lo que fundamentalmente caracterizó a la inversión extranjera en nuestro país fue que provino en gran parte de Gran Bretaña y

Estados Unidos; dicha inversión se destinó primero a los ferrocarriles, después a la minería y más tarde al petróleo; luego a través de grandes consorcios que con frecuencia dominaban ya sus campos de acción y que, en una fase temprana del desarrollo del capitalismo mexicano contribuyeron a reforzar el capital monopolista; fundamentalmente consistió en inversión directa, aunque ya instaladas, las nuevas empresas empezaron a contratar créditos y a colocar valores de renta fija principalmente en el mercado de Estados Unidos; se introdujeron nuevas técnicas y formas de organización más eficientes; vino sobre todo en busca de materias primas y en menor escala de alimentos, que requería la rápida industrialización que por entonces tenía lugar en los Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania, y por tanto, impulsó la exportación, sobre todo de minerales y petróleo. Extrajo cuantiosas sumas de dinero por envíos de utilidades y pago de intereses, lo que a menudo implicó que aún siendo favorable el saldo en la balanza comercial, la corriente de la balanza de pagos resultara deficitaria.

Las autoridades porfirianas hicieron todo lo posible por atraer la inversión del exterior. En 1904 decía al respecto la Comisión Monetaria ... "Nada revista para México una importancia mayor... ni hay sacrificios, por grandes que se les suponga que la nación no deba llevar a cabo para no interrumpir la corriente de capitales que en estos últimos años ha venido a fecundar nuestro suelo". (11)

Y el ministro Limantur, con no menos entusiasmo expresaba: "Sin los capitales extranjeros nunca saldremos de nuestra vida inerte y raquítica. Ofrecerles debemos el vastísimo campo que representan nuestras inexploradas riquezas, y quiera Dios que no tarde mucho el día en que se lo disputen los capitales del exterior...." (12)

La revolución hizo crecer la deuda pública, y en 1914 se suspendió el pago de los intereses de la misma. En ese mismo año tuvo lugar la intervención armada de Estados Unidos al puerto de Veracruz. La Constitución de 1917 y en particular el artículo 27 fueron considerados confiscatorios por los inversionistas extranjeros, quienes no vacilaron para oponerse abiertamente a su aplicación.

(11) Memoria de Hacienda, 1903-1904, México. 1909. pp. 611-612.

(12) Silva Herzong Jesús. El pensamiento económico de México. México. 1941. p. 109.

Sobre todo durante los años de lucha armada la inversión privada se interrumpió salvo en la industria petrolera. Pero las cuantiosas exportaciones de petróleo no impidieron el desequilibrio de la balanza de pagos ni la caída del peso.

La crisis de 1929 y la depresión subsiguiente hicieron caer la demanda, la producción, los precios y el comercio exterior, paralizando además el movimiento internacional de capitales.

Hacia 1935, bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas, la economía mexicana empezó a desarrollarse y sobre todo sufrió profundos cambios debido principalmente a una enérgica reforma agraria, una activa política de obras públicas y de impulso a la organización de los trabajadores, y la reivindicación de los ferrocarriles, parte de la industria eléctrica y sobre todo del petróleo.

Después de la Segunda Guerra Mundial la inversión extranjera comenzó a crecer de nuevo, sobre todo en los servicios públicos y los transportes, aunque ya también en forma significativa en la industria y el comercio.

Desde los años treinta, o sea en una época bastante temprana, se advierte un cambio en la distribución de la inversión extranjera en México, y ya en 1950 la industria en un objetivo de creciente interés y absorbe el 26.1% de la inversión directa.

Pero es sobre todo en la década siguiente, cuando en particular la industria manufacturera empieza a desarrollarse más de prisa y a traer capitales del exterior. Al cierre de la década de los cincuenta la inversión extranjera total se destina a las manufacturas, las que se afirman en primer lugar, el segundo le corresponde a la minería y el tercero a transportes y comunicaciones. Y el comercio lo hace de manera importante.

Contribuyó a ello el que los países industriales comprometidos en el conflicto bélico no estuvieran en condiciones de seguir surtiendo sus mercados tradicionales, lo que hace necesario sustituir lo que antes se importaba con producción local, ya concluida la guerra, la inversión extranjera empieza a fluir otra vez hacia nuestro país, pero lo hace en un nuevo escenario económico político internacional y cuando se han producido ya sensibles cambios en la división internacional del trabajo.

En fin, la inversión extranjera en México crece en términos generales entre 1950-1970 y el principal país inversionista es Estados Unidos, de ahí le continúan Alemania, Gran Bretaña, Suiza, Canadá y Japón.

La inversión extranjera creció lentamente en los años 70, lo que tendió a asociarse a la expedición de la Ley sobre Inversiones Extranjeras, aunque más bien se relaciona con el receso que afectó a la economía norteamericana y de otros países industriales y que en México se reciente especialmente. Pero en los años del auge petrolero entre 1978 y 1981 aumentó en forma espectacular.

En esos cuatro años las tasas de crecimiento de la economía mexicana fueron muy altas y tanto el comercio como el movimiento internacional de capitales, creció también. La afluencia de divisas que acompañó sobre todo el auge de 1978-1981, provocó una oleada de optimismo. Las cuantiosas exportaciones de hidrocarburos, a precios cada vez más altos; el rápido aumento de la inversión extranjera directa y la fácil obtención de créditos por sumas hasta entonces desconocidas, hicieron pensar a ciertos funcionarios mexicanos que se abría toda una nueva y prometedora perspectiva a la economía del país. Los más entusiastas creyeron inclusive que la situación había cambiado de manera cuantitativa y que surgiría al fin la posibilidad de un desarrollo nacional independiente. En el Plan Global de Desarrollo de 1988, se previó una expansión rápida e ininterrumpida en México para el siguiente decenio, de hecho hasta fines del siglo, gracias sobre todo a la liberación de las presiones sufridas tradicionalmente por la balanza de pagos.

El excedente petrolero fue la nueva pieza clave, el resorte central de nuestro país. La euforia del primer momento da lugar a un increíble triunfalismo, y aunque la realidad empieza a exhibir problemas y contradicciones no fáciles de resolver. El crecimiento en espiral de la deuda externa no les preocupó. El cada vez mayor endeudamiento no rebasó según ellos, la capacidad de pago del país. La inminente caída de la producción, el ingreso y el empleo no contaba en la óptica de tales funcionarios, quienes en vísperas del colapso reiteraban que el país mantendría sus altas tasas de crecimiento. Las obvias y cada vez más graves presiones que anunciaban la devaluación del peso se menospreciaban y aún presentaban como desequilibrios leves y transitorios; los desajustes en la balanza de pagos se minimizaron y en el momento mismo que el crecimiento se interrumpió y los bancos extranjeros cerraron sus ventanillas, y la desconfianza se generalizó, el peso se derrumbó y la fuga de capitales cobró un impulso inusitado,

los voceros del milagro económico aseguraban que la situación estaba bajo control que la crisis era pasajera y que obedecía a un mero problema de pérdida de liquidez, o sea un mero problema de caja que se superaría sin dificultades. Sin embargo esto no ocurrió y se convirtió en la crisis económica que más ha durado en nuestro país.

El gobierno mexicano dadas las circunstancias actuales de crisis, ha suscrito con los Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio para incrementar sus exportaciones, reforzar la planta productiva del país y así competir con productos competitivos en el mercado de estos países y hacer frente a la gran deuda externa que tiene el país.

2.1 ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN MEXICO

Se reconoce a menudo que las empresas trasnacionales tienen una estrategia global, como se dice en un estudio: "La importancia de las empresas trasnacionales radica en la existencia de una estrategia corporativa global que combina, bajo un control central, consideraciones financieras, comerciales, tecnológicas, administrativas y políticas..."(13)

La estrategia económica se expresa fundamentalmente en tres campos: el industrial o productivo, el comercial y el financiero.

Dentro de la estrategia económica vemos que las empresas de las que procede la mayor parte de la inversión extranjera son poderosos consorcios trasnacionales. De hacer una lista comprobáramos que una alta proporción de las más fuertes empresas trasnacionales de Estados Unidos y otros países operan en México. Y si bien la importancia relativa de las operaciones de sus filiales y subsidiarias en nuestro país es generalmente muy pequeña a nivel internacional, en la economía mexicana sobresa le a menudo entre las de mayor significación.

El capital extranjero que opera en México tiene un alto grado de concentración y centralización, lo que se explica porque procede de consorcios que realmente son oligopolios y monopolios.

(13) Sepúlveda Bernardo y Chumancero Antonio. ob. cit. p. 18

En tanto que en épocas anteriores la forma de integración predominante del capital extranjero solía ser horizontal, o sea la de introducirse y tratar de dominar una línea de producción determinada, dentro del actual régimen de las empresas transnacionales tiene cada vez mayor importancia la integración vertical, ó sea la inserción en procesos productivos más complejos y altamente internacionalizados, en que las filiales cubren solamente las fases de esos procesos que, por diferentes razones, más conviene al consorcio en su conjunto. Esta práctica muestra claramente que el capital trasnacional no le interesa integrarse en su conjunto sino con la matriz y las demás unidades del consorcio internacional del que forma parte y el cual estas supeditado.

Y aunque esta estrategia ha sido una a la que las trasnacionales recurren para suavizar los efectos en la tasa de ganancia de una ya muy larga crisis, en parte expresa a la vez la tendencia en países subdesarrollados como el nuestro a atraer el capital extranjero ofreciéndoles amplias facilidades en materia de infraestructura, fiscales, laborales, cercanía geográfica y estabilidad política.

En general, en los últimos decenios la inversión extranjera, aprovecho las ventajas que la sustitución de importaciones le ofrecía. Y aunque muchas nuevas líneas de producción fueron abiertas al amparo de esa política, la inversión extranjera directa no solo no libro a nuestro país de la dependencia comercial sino que contribuyo a hacernos más dependientes de ciertas importaciones. Y si bien en ciertos casos ello hizo posible un rápido crecimiento económico, más que orientarse la inversión extranjera hacia campos fundamentales para reforzar la estructura productiva, a menudo se proyectó hacia bienes y servicios demandados por las clases altas y medias, de los que se pudo inclusive haber prescindido.

Con frecuencia se fomentaron actividades muy costosas y de escasa importancia y aún propiamente improductivas, lo que explica que aún habiéndose logrado un rápido crecimiento, la acción del capital contribuyera a la vez a crear ó a acentuar deformaciones estructurales y a desarrollar una economía desarticulada, poco eficiente y con bajo nivel de integración.

Lo anterior no solo resulta de una estrategia de las trasnacionales sino en parte de la forma en que manejan la tecnología y de su política comercial y financiera.

En el aspecto tecnológico su estrategia no difiere en lo fundamental de la adoptada en otros países. Y la similitud se explica porque es este un campo en el que las principales decisiones se toman por las matrices en grandes centros industriales. De hecho casi toda la inversión para la investigación y desarrollo se concentra en ellos, lo que generalmente retienen también la tecnología avanzada.

Esta posición de control hace que la dependencia tecnológica de países como México sea muy grande. Si bien es cada vez más frecuente la participación extranjera en el capital de empresas mixtas, aún en muchos no esta presente, el solo uso de tecnología extranjera suele ejercer gran influencia en su operación. La transferencia tecnológica no es como se supone el fácil y oportuno traslado de los avances más significativos, sino el desarrollo desigual y la retención de maquinaria y equipos viejos y aún obsoletos, lo que no excluye la rápida modernización de ciertas líneas cuyas perspectivas son más favorables.

En fin, en lugar de un desarrollo industrial diversificado y con un alto grado de integración nacional, en donde la producción mexicana juega un papel de primer orden en cada empresa automotriz, estas dependen grandemente de toda clase de importaciones, incluso de componentes y refacciones que sin mayor dificultad podrían fabricarse en México, con las que independientemente del costo que tengan para nuestro país, contribuyen a que el capital de la matriz y del consorcio en su conjunto se valoreice del mejor modo posible. Y como en esta industria el comercio intra-firma tiene gran importancia, la transferencia tecnológica asociada a la compraventa de numerosos productos y la asistencia técnica que se expresa sobre todo a través de la supervisión de calidad y niveles de productividad, vuelve muy difícil saber en que medida es realmente necesaria y cual es su costo real.

El uso de patentes y marcas de empresas transnacionales es un aspecto en torno al cual se entrelazan la tecnología y el manejo comercial de la misma. Las empresas transnacionales, como se sabe, utilizan la diferenciación de productos y modelos para afirmar su posición en el mercado. Y lo mismo hacen con sus patentes y hoy día sobre todo con sus marcas.

La política comercial, que sin duda es un arma muy importante para afirmar la posición del capital extranjero en el mercado, varia de una empresa o campos a otros. Pero a la vez tiene ciertos rasgos que le son característicos tales como:

a).- Operan a precios altos, lo que fundamentalmente obedece a la posición monopolista que mantiene en ciertas líneas y mercados. Y también en economías como la mexicana, en que la tasa de ganancia es más alta que en países industrializados, ello obedece a un amplio margen que naturalmente aprovechan y aún tratan de elevar al máximo los más poderosos y eficientes consorcios internacionales. Al mismo tiempo, cuando entran a un nuevo mercado y quieren eliminar a un competidor nacional recurren si es preciso al dumping y venden por debajo del precio internacional.

b).- Ofrecen al consumidor una multiplicidad de productos, aunque a menudo la diferencia entre unos y otros sea en realidad muy pequeña y aún con una gran variedad de modelos.

c).- Utilizan marcas para acentuar la diferencia y para atraer al consumidor, no a un producto determinado, de cierto contenido y calidad, sino a una marca específica, que supuestamente es la mejor y por lo que a menudo se paga una prima o sobreprecio.

d).- Hacen uso masivo de la publicidad a través de todos los medios a su alcance, entre los que hoy destacan la televisión, hasta el punto de que, en muchos casos; la publicidad es uno de los principales renglones del costo. Por ejemplo se da el caso de la Coca Cola y Pepsi Cola que utilizan a los artistas más famosos para la realización de sus promocionales.

e).- Promueven el establecimiento de grandes centros y cadenas comerciales, los patrones de consumo y el consumismo del tipo americano, y los aprovechan para penetrar y si es posible para dominar al mercado nacional, respecto al que algunas empresas pretenden la exclusividad.

f).- Utilizan desde luego el poder de la matriz, su prestigio, y el que a menudo sea conocida por todos como una importantísima empresa a nivel internacional.

g).- Realizan buena parte de sus transacciones, sobre todo en la industria automotriz, de maquinaria y equipo, electrónica y químico-farmacéutica, como comercio intra-firmas, lo que les permite sobrefacturar importaciones y subfacturar exportaciones, y en general mover los precios según la conveniencia de las matrices.

h).- Favorecen especialmente las importaciones del país del que procede el capital extranjero, y a menudo discriminan ó no se interesan en el producto nacional, que en otras condiciones podrían consumir.

i).- Se rodean, no obstante, de proveedores nacionales en cuyas empresas suelen tener intereses, o que aún siendo legalmente autónomos se dedican principalmente a producir para uno y más a menudo para varios grandes consorcios, de los que en la práctica dependen sobre todo en cuanto a especificaciones técnicas, control de calidad, condiciones de entrega, mercadeo y aún financiamiento.

j).- Recurren a distribuidores mexicanos, aunque una vez que el producto adquiere gran importancia comercial, las transnacionales acostumbran tomar la distribución por su cuenta.

k).- A algunas firmas norteamericanas, su operación en México les interesa como puentes para acercarse a otros mercados latinoamericanos de cierta importancia. Y a la vez, las empresas europeas y japonesas vienen a nuestro país atraídas a menudo no solo por el mercado mexicano sino por la vecindad con los Estados Unidos.

En realidad este es el mayor atractivo para numerosas maquiladoras que operan en la franja fronteriza del norte.

l).- Con frecuencia, las matrices imponen severas restricciones a sus filiales y a las empresas mixtas en que participan, en lo que se refiere a la exportación a otros países, que previamente han comprometido con empresas del mismo grupo.

En cambio, las empresas extranjeras promueven su desarrollo más activamente y son en general más agresivas para crecer en el mercado interno que las nacionales, en tanto haya una demanda en rápida expansión.

En resumen, la política comercial de las transnacionales es parte integrante de su estrategia global. No persigue impulsar el comercio exterior ni mucho menos contribuir al desarrollo de nuestro país, sino usar tales transacciones y especialmente el comercio intra-firma en su beneficio y para facilitar su propia integración. Por eso no es extraño que tal comercio contribuya a drenar los recursos de los países

subdesarrollados, al desajuste de sus balanzas de pagos y acentuar sus deformaciones estructurales.

Dentro de las estrategias financieras se inician generalmente con inversiones relativamente pequeñas ó más bien que cubren los activos fijos indispensables, a menudo a partir de instalaciones y equipos que no son los más avanzados ni los más costosos en la actividad que se trate.

Solo al empezar o al hacer grandes ampliaciones concurren las matrices con aportes frescos de divisas. Y a menudo aún en tales casos se limitan a otorgar avales y a obtener créditos especialmente en su país de origen, a menos que los banqueros exijan inversiones adicionales de capital propio.

Una vez instaladas, las empresas dependen poco de la matriz ó del socio extranjero en cuanto al financiamiento, aunque en momentos difíciles o en situaciones recesivas suelen obtener apoyo adicional para hacer frente al problema ó desajustes inesperados.

En años recientes, como ya vimos, las empresas con capital extranjero en México aprovecharon la liquidez y facilidades ofrecidas por los bancos sobre todo norteamericanos y contrataron cuantiosos créditos del exterior.

Las fuentes principales de financiamiento de su capital de trabajo son internas, es decir derivadas de su capacidad para obtener utilidades. Esta, a su vez, se basa a menudo en precios de monopolio, control de la tecnología y la administración, amplia experiencia y mayor disponibilidad de recursos, fácil acceso al mercado y elevada protección.

En general recurren al financiamiento bancario interno en México en proporciones limitadas, tanto por las ventajas que les ofrecen usar sus propios recursos como porque el crédito bancario esta sujeto a restricciones en cuanto al monto y condiciones de operación. En algunos casos el financiamiento bancario de nuestro país es no obstante significativo, lo que incluso suele expresarse en altos coeficientes de deudas respecto al capital propio; y después de 1982 algunas empresas prefieren a menudo pedir prestado en pesos, aún pagando intereses muy altos.

Hasta hace muy poco tiempo solo las empresas mexicanas podían recurrir al mercado de valores en busca de fondos, hoy en cambio pueden hacerlo incluso las empresas totalmente extranjeras lo que aunado a la presencia de las casas de bolsa y otras instituciones financieras privadas que operan fundamentalmente en ese mercado, es de esperarse que cobre importancia el financiamiento a través de la emisión de acciones y obligaciones.

En la segunda mitad de los años 70, algunas empresas con capital extranjero que no encontraron socios que cubrieran de inmediato la parte mexicana del capital, fueron autorizados a colocar acciones en el mercado de valores, lo que dio a este significación financiera. Entre 1979 y 1981, entre las empresas mixtas que hicieron emisiones de acciones de mayor cuantía figuraron la Hulera Euzkadi, Química Penwal, el Grupo Pliana, Industrias Martín y Nalcomex. Pero a partir de 1982 no se registraron nuevas emisiones.

Cuando las condiciones de la empresa y de la economía lo aconsejan se acostumbra reinvertir una parte sustancial de las utilidades, que naturalmente provienen de la economía mexicana y no del exterior. El resto se envía al extranjero en forma de dividendos, regalías u otros pagos, y generalmente excede al monto de las nuevas inversiones que vienen realmente de fuera.

Dada la práctica de remitir al extranjero cuantiosas sumas de divisas, las empresas extranjeras prefieren tener fácil acceso al mercado de cambios y no ocultan su simpatía por un régimen de libertad cambiaria ó que en todo caso imponga restricciones mínimas al movimiento internacional de fondos.

Al respecto, la continua devaluación del peso es un factor adicional de presión, pues las empresas tratan de apresurar sus envíos de fondos al exterior, convencidas de que sino lo hacen, el valor en dólares de sus remisiones será cada vez menor.

Desde la crisis de 1982, y ante las crecientes dificultades asociadas a su pesada deuda, casi todas las empresas con capital extranjero recurrieron a los mecanismos de protección establecidos por el Banco de México -FICORCA- contra la devaluación monetarias. Primero a un régimen de repartos y más tarde a uno en el que el propio banco central se compromete a devolver dólares a los acreedores extranjeros, y cobra a las empresas deudoras una tasa que equivale a un seguro que permite al banco cubrirse. Los

deudores saldan sus obligaciones en pesos, al tipo de cambio de la fecha de compra. La tasa es alta, y a la vez es deducible de las utilidades como gasto financiero.

Las empresas con capital extranjero son en general bastante puntuales en sus pagos, en parte porque disponen de mayor capacidad y de mejor administración que otras, lo que las vuelve también mejores objetos de crédito.

Por lo que hace a los bancos, que también son poderosas empresas transnacionales que ejercen gran influencia en el movimiento internacional de capital, algunos rasgos de su política financiera son los siguientes:

a).- Operan como se sabe con tasas de interés, en general muy superiores a las tradicionales, lo que en parte se explica por el enorme déficit fiscal norteamericano y el empeño del gobierno de los Estados Unidos en atraer fondos domésticos e internacionales que le permiten financiarlo. Dichas tasas no sólo son altas en términos nominales sino en términos reales, ó sea que exceden considerablemente a la tasa de inflación.

Los bancos cobran, además elevadas comisiones por la renegociación de adeudos, y desde 1982, imponen en sus nuevas operaciones con México, y otros países a los que consideran muy riesgosos, altos cargos como una especie de seguro que los proteja ante posibles incumplimientos.

b).- Entre los prestamistas destacan los grandes bancos comerciales de los Estados Unidos, los que a menudo concurren en sindicatos en los que participan muchas instituciones crediticias de otros países. Dadas las limitaciones legales que suelen afectar a esos bancos, la banca de inversión es, en cambio, la que más participa en financiamiento a través de mercado de valores.

c).- Debido a la creciente participación de la banca comercial en el crédito internacional, a otros factores a menudo ligados a la preferencia de los propios deudores y a consideraciones de costo, en años recientes cobro gran importancia el crédito a corto plazo, que siendo relativamente rígido y de altos tipos de interés, obliga al prestatario a operar con tasas de beneficio que permitan cubrir un servicio sin duda oneroso.

d).- Hasta antes de la nacionalización de la banca mexicana, esta empezó a participar directamente en la captación de fondos en el mercado internacional de capitales y a tomar parte y a veces hasta encabezar algunos sindicatos y fue a menudo un conducto para canalizar fondos del exterior. Cabe señalar que actualmente la banca esta privatizada.

Ante la imposibilidad de algunas empresas de pagar su deuda externa, con frecuencia se ha hablado de que parte de la misma sería convertida en acciones que se pondrían a disposición de los acreedores.

Dentro de sus estrategias políticas tenemos que bajo la política de sustitución de importaciones con la que, sobre todo desde los años de la segunda guerra se intento acelerar la industrialización de nuestro país, el capital extranjero consolido sus posiciones y se afianzo concretamente en la industria manufacturera, en la que a menudo logro dominar las líneas más importante y de más rápido desarrollo.

En los años de los 70, la inversión extranjera directa afluyó a nuestro país como nunca antes y los préstamos internacionales, sobre todo, aumentaron a un ritmo sin precedente lo que aún con obvias lagunas y graves contradicciones, impulso la acumulación de capital y sobre todo el crecimiento explosivo de la industria petrolera.

En la última etapa de la crisis, después de 1982, la política del capital extranjero hacia nuestro país, y de hecho hacia muchos otros países subdesarrollados, consiste fundamentalmente en querer ganarnos ahora la ilusión de que nuestro único camino para salir de la crisis y dinamizar nuestras economías es el de proyectar estas al exterior, fundamentalmente a la zaga del capital extranjero, como condición para obtener las divisas y por lo tanto los bienes de producción y la tecnología que requiere nuestro desarrollo.

"Algunos funcionarios norteamericanos afirman que la inversión extranjera constituye un factor fundamental para el desarrollo económico internacional, y que es el instrumento más idóneo para aportar nuevos recursos ante la contracción de los créditos bancarios internacionales".(14)

(14) Bitar Sergio. "La inversión estadounidense en el Grupo Andino". Integración Latinoamericana. Num. 98. Buenos Aires, Argentina. Enero-Febrero 1985. p. 46.

Según tal posición lo que se requiere para atraer a la inversión privada internacional es asegurar la mayor libertad en su movimiento, no distorsionar el funcionamiento directo del mercado, no discriminarla, tratarla en condiciones de igualdad con la inversión nacional, remover los obstáculos gubernamentales que limitan el flujo de capital extranjero, liberalizar el comercio exterior y aplicar el principio de la nación más favorecida, dar facilidades a la trasferencia de dividendos y regalías, aceptar el arbitraje internacional en caso de disputas y afirmar la vigencia de los principios anteriores y otros similares defendidos principalmente por los Estados Unidos.

Lo anterior entraña sin duda limitaciones obvias y aún una seria lesión a la soberanía nacional. Y en estos momentos México esta viviendo en carne propia el problema, pues en realidad no sólo se le imponen pesadas y hasta intolerantes cargas financieras sino, lo que es más grave, bajo el espejismo de ahora convertirse en exportador de manufacturas, se pretende imponerle una estrategia inaceptable que entre otras cosas supone liberalizar el comercio exterior en beneficio principalmente de las empresas trasnacionales, pagara a acreedores extranjeros enormes sumas de dinero aún a costo de prescindir de inversiones productivas indispensables; depender cada vez más de tecnología que esas propias empresas manejan fundamentalmente en su provecho; aceptar un patrón de industrialización maquiladora, que posterga e incluso vuelve imposible una verdadera integración nacional y convierte a buena parte de la industria que opera en el país en eslabón de una cadena extranjera que se mueve y maneja a partir de decisiones en las que poco ó nada interviene nuestro país; acentuar la dependencia comercial y financiera y aún someterse a los dictados del Fondo Monetario Internacional y a sus recomendaciones de corte monetarista, a fin de que los grandes bancos internacionales acepten renegociar la deuda a su favor y a reanudar a cuenta gotas los préstamos a nuestro país.

Mientras gobierno y pueblo empiecen a cobrar conciencia de que una verdadera independencia económica es condición indispensable de un desarrollo que corresponda a sus mejores intereses, y desde luego a los mejores intereses de la nación, el capital extranjero traza y pone en marcha una estrategia que, a la inversa lo mantiene en el subdesarrollo, ahonda las deformaciones de nuestra economía y quiera hacernos creer que la subordinación a la inversión exterior, a sus exigencias y aún sus valores culturales, es la condición de nuestro progreso.

A últimas fechas se han lanzado insidiosas campañas de propaganda contra nuestro país. A ellas no ha sido ajeno el

capital extranjero, el que en el fondo rechaza lo mejor de lo nuestro, interviene indebidamente en asuntos internos de México, y objeta sin derecho alguno la política exterior mexicana.

Por eso es muy grave que, en estos momentos, o sea cuando nuestro país atraviesa por la crisis más severa de su historia contemporánea, el capital extranjero nos señale como única salida. En vez de defender con decisión y firmeza nuestros intereses, bajar la guardia, abrir las puertas a la afluencia comercial, financiera y tecnológica, cultural y política del exterior y confirmar que en la medida que seamos más dependientes seremos más eficientes y prósperos. Y acaso lo más inquietante es que tal estrategia no solo la postule el capital extranjero sino que la acepten muchos funcionarios mexicanos, que de nuevo empiezan a ver en la proyección hacia afuera, en la liberalización y en la internacionalización de nuestra economía, la forma de resolver los más serios problemas.

Algunos funcionarios mexicanos piensan que el proyectar nuestra economía hacia la exportación y hacer todo lo imaginable para obtener divisas, será lo que nos vuelva un país con una planta productiva sólida y realmente capaz de competir con la de otros países. Incluso no falta quienes creen que el cambio que promueve el capital extranjero es en realidad la expresión de una estrategia de desarrollo nacional que nosotros hemos forjado. Los más entusiastas, o quizás los más demagogos, hablan ya de que esta extranjerización de nuestra economía es el cambio estructural más importante previsto en el Plan Nacional de Desarrollo. Según ellos, con la ayuda del Fondo Monetario y de otras empresas trasnacionales estamos en vías de construir un México nuevo.

El proyectar nuestra economía hacia el exterior en la forma en que hoy se hace, entraña una grave amenaza para nuestro país. Y desde luego no se trata de cerrar el paso a la modernización ni de oponerse a que la economía mexicana sea cada vez más productiva y eficiente. Esto hay que conseguirlo, pero no al precio de sacrificar nuestra libertad y la independencia y menos en aras de un progreso que nunca alcanzaremos por ese camino.

Crear que si abrimos las puertas al exterior permitirá a nuestras industrias a salir y conquistar otros mercados, sin reparar en que por esas mismas puertas puede entrar el capital extranjero y las mercaderías de otros países, es por lo menos sumamente ingenuo. Lo que a la postre decidir quien entra o sale por ellas son los niveles de productividad y

eficiencia. Y es obvio que a este respecto tienen ventaja los países industriales más poderosos, y esa es, precisamente, la razón por la cual insisten en que se liberalize el comercio y en que se les deje introducirse en mayor medida que hasta ahora, a mercados en proceso de expansión tan importantes como ya es el de México.

Los partidarios de la inversión extranjera libre e ilimitada, ante una situación semejante, desdeñan las condiciones prácticas en que de hecho se desenvuelve este fenómeno, nos lo presentan totalmente deformado, pues si por una parte abultan exageradamente lo que tales inversiones significan en realidad para el desarrollo económico del país, por otra parte en cambio, obscurecen y tratan de escamotear en forma ilícita un hecho importante, de categoría histórica que tiene enormes alcances económicos y políticos imposibles de negar y que no es otro que el precio que tenemos que pagar, no solo en créditos de los capitales que invierten en condiciones de desigualdad y ventaja, los monopolios de los países dominantes, sino sobre todo en pérdida de libertad, en menoscabo de la autonomía nacional con todas las consecuencias que esto implica, y en la dependencia hacia el exterior.(15)

Tal es la nueva estrategia de las empresas trasnacionales en México, y ello es explicable. Pedirles que la abandonen ó incluso que la modifiquen para hacerla responder a nuestros intereses sería poco realista y en gran medida inconducente.

Lo que la economía mexicana requiere es una estrategia de desarrollo propia, que satisfaga nuestras necesidades y que, a partir de la defensa de la soberanía, contribuya a afirmar la independencia nacional.

(15) Bassols Narciso. Obras. México. 1964, pp., 884-885.

2.2 PROCEDENCIA Y UBICACION DE LA INVERSION EXTRANJERA

Durante los años setenta, los flujos de inversión extranjera se mantienen en constante crecimiento, el auge petrolero produce un importante crecimiento de la inversión hasta 1981, antes del desplome económico. Los años ochenta se caracterizan por la aceleración en la llegada de capital extranjero ya que si bien entre 1982 y 1983 los montos anuales se reducen alrededor del 65% respecto a la cifra de 1981, a partir de 1983 la inversión extranjera repunta alcanzando su punto máximo en 1987 cuando ingresaron al país casi 4 mmd. Cabe mencionar que el primer año del periodo se promulga la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular y Inversión Extranjera sin que significara un descenso notable en los flujos hacia la economía de México. Entre 1984 y 1988, en medio de crisis económicas, las inversiones extranjeras crecen en altos ritmos, siendo el mayor para la inversión extranjera directa. (16)

El cuadro 1 presenta los principales países de origen de las inversiones extranjeras. Destaca en primer lugar la disminución constante de la cuota de los Estados Unidos, que en 1973 aportaba el 78% de la inversión extranjera acumulada y reduciendo su cuota más de 10 puntos en 1987. Por su parte Alemania y Japón incrementaron su participación en el total de manera relativamente importante, los capitales japoneses pasan de aportar el 1.5 en 1973 a 5.6% en 1987; las inversiones Alemanas pasan de 4.2% a 6.9% en los mismos años. En cuarto sitio lo ocupan las inversiones de Gran Bretaña que alcanzan el 4.7% en 1987, Suiza por su parte mantiene su cuota en el total alrededor de 4-5%, alcanzando 4.4% en 1987; otros países con importancia como exportadores de capital hacia México son; España, Francia, Canadá y Suecia. En 1987 Estados Unidos mantiene el 65.5% y los países mencionados el 30.1%. Respecto del periodo anterior, se observa que la diversificación de las fuentes de inversión cobra fuerza, si bien el predominio estadounidense es aún grande. (17)

2.2.1 DISTRIBUCION SECTORIAL

El cuadro 2 presenta la estructura porcentual de la inversión extranjera directa acumulada por actividades económicas. Destaca en primer término la evolución de las inversiones destinadas a la industria de transformación cuya cuota ocupa en total a partir de 1970 (73.8%) para alcanzar

(16) Ornelas Bernal Raúl. Inversión extranjera y reestructuración industrial. México. IIE UNAM. 1991. p. 123.

(17) Ornelas Bernal Raúl. ob. cit. p. 123.

Cuadro 1

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, REGISTRADA Y AUTORIZADA POR PAIS DE ORIGEN
(Millones de Dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Estados Unidos	1,078.6	1,072.1	626.1	766.6	912.0	1,326.8	1,206.4	2,669.6	1,261.6	1,813.9	2,308.0	2,386.1	1,651.7
Acumulado	5,816.6	6,908.7	7,336.8	7,001.4	8,513.4	9,840.2	11,066.6	13,716.2	14,957.8	16,771.7	19,079.7	21,465.8	23,117.5
% de Part.	69.0	68.0	68.0	66.3	66.0	67.3	64.8	65.5	62.1	63.1	62.9	63.4	61.7
Canadá	17.5	5.2	8.1	22.1	32.5	34.9	40.6	19.3	33.9	37.4	56.1	74.2	88.4
Acumulado	126.9	132.1	140.2	162.3	194.8	229.7	270.3	289.6	323.5	360.9	417.0	491.2	579.6
% de Part.	1.5	1.3	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5
Gran Bretaña	48.6	40.9	7.4	49.2	64.3	56.4	104.3	439.9	767.6	44.7	114.4	75.1	426.8
Acumulado	253.7	294.6	302.0	351.2	395.5	451.9	556.2	987.1	1,754.7	1,709.4	1,913.8	1,987.9	2,414.7
% de Part.	3.0	2.9	2.8	3.1	3.1	3.1	3.3	4.7	7.3	6.8	6.3	5.9	6.4
Alemania Fed.	170.8	146.3	39.9	110.0	152.5	55.4	218.6	46.9	116.7	84.7	288.2	84.6	84.9
Acumulado	676.7	823.0	862.9	972.9	1,125.4	1,180.8	1,399.4	1,448.3	1,583.0	1,667.7	1,953.9	2,040.5	2,125.4
% de Part.	8.0	8.1	8.0	8.5	8.7	8.1	8.2	6.9	6.6	6.3	6.5	6.0	5.7
Japón	183.1	212.1	46.4	3.8	35.6	79.3	132.8	132.8	148.8	15.7	120.8	73.5	66.9
Acumulado	499.1	711.2	776.6	780.4	816.0	895.3	1,037.5	1,170.3	1,310.1	1,336.8	1,455.6	1,529.1	1,616.0
% de Part.	5.9	7.0	7.2	6.8	6.3	6.1	6.1	5.6	5.5	5.0	4.8	4.5	4.3
Suiza	111.4	74.9	23.1	16.2	59.8	141.2	34.1	95.2	86.3	194.4	148.0	68.0	315.2
Acumulado	473.7	548.6	571.7	587.9	647.7	788.9	823.0	918.2	1,006.5	1,193.9	1,346.9	1,414.9	1,710.1
% de Part.	5.6	5.4	5.3	5.1	5.0	5.4	2.8	2.8	4.4	4.2	4.4	4.2	2.6
Francia	19.5	10.3	6.8	110.0	8.7	10.7	316.9	31.2	352.4	16.5	181.0	500.5	68.9
Acumulado	101.5	111.8	118.6	228.6	237.3	248.0	564.9	594.1	748.5	768.0	946.0	1,446.5	1,515.4
% de Part.	1.2	1.1	1.1	2.0	1.6	1.7	3.3	2.8	3.1	2.9	3.1	4.3	4.0
España	80.0	101.8	40.4	32.7	11.7	14.0	93.7	125.8	34.1	44.0	10.8	43.5	37.2
Acumulado	203.0	304.8	345.2	357.9	369.6	383.6	472.3	603.1	637.2	682.0	692.0	735.5	772.7
% de Part.	2.4	3.0	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9	2.6	2.6	2.3	2.2	2.1
Suecia	10.9	15.3	(2.0)	29.1	61.1	5.5	24.6	36.7	32.5	6.9	13.3	13.8	2.0
Acumulado	126.9	142.2	140.2	169.3	230.4	235.9	260.5	297.2	329.7	336.6	349.9	363.7	365.7
% de Part.	1.5	1.4	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4	1.4	1.3	1.2	1.1	1.0
Italia	(22.3)	5.1	1.0	1.0	0.5	0.6	4.0	2.8	0.0	6.6	4.6	4.9	7.5
Acumulado	25.4	30.5	32.4	33.4	33.9	34.5	38.5	41.3	41.3	47.9	52.5	54.4	61.9
% de Part.	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Otros países*	(8.3)	17.1	9.4	63.0	111.1	4.2	238.8	286.0	523.2	234.9	477.2	244.8	805.5
Acumulado	135.3	152.4	161.8	224.8	335.9	340.1	578.9	864.9	1,368.1	1,623.0	2,100.2	2,345.0	3,151.5
% de Part.	1.6	1.5	1.5	2.0	2.6	2.3	3.4	4.1	5.8	6.1	6.9	6.9	8.4
Total Anual	1,622.8	1,701.1	626.5	683.7	1,429.8	1,729.0	2,424.2	3,877.2	3,157.1	2,499.7	3,722.4	3,565.0	3,599.5
Crecimiento (%)	105.0	4.8	(63.2)	9.1	109.1	20.9	40.2	59.9	(18.6)	(20.8)	48.9	(6.2)	1.0
Total Acumulado	8,458.8	10,150.9	10,786.4	11,470.1	12,899.9	14,628.9	17,053.1	20,930.3	24,087.4	25,887.1	30,309.5	33,874.5	37,474.1
Crecimiento (%)	23.7	20.1	6.2	6.3	12.5	13.4	16.5	22.7	15.4	10.2	14.0	11.8	10.6

* Incluye: Holanda, Chile, Dinamarca, Uruguay, Liechtenstein, Luxemburgo, Checoslovaquia, Panamá, Argentina, Austria, Bélgica, Bermuda, Corea del Sur, Haití e Iran.

fuente: SICEFI, Dirección General de Inversión Extranjera, Dirección de Estudios Económicos.

Cuadro 2

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS
 CIFRAS ACUMULADAS A DICIEMBRE DE CADA AÑO
 (Millones de Dólares)

Sector Económico	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Industrial Acumulado	1,285.7	1,405.6	381.3	597.0	1,269.6	1,165.8	1,918.9	2,400.5	1,020.0	982.3	1,193.0	1,326.3	1,562.7
% de Part.	6,559.8	7,965.4	8,346.7	8,943.7	10,213.3	11,379.1	13,298.0	15,698.5	16,718.5	17,700.8	18,893.8	20,220.1	21,782.8
	77.6	78.4	77.4	78.0	79.2	77.8	78.0	75.0	69.4	65.6	59.1	48.3	43.4
Servicios Acumulado	131.3	319.8	235.5	12.9	122.2	435.3	323.1	1,433.9	1,877.4	1,102.3	2,203.0	5,176.6	3,293.6
% de Part.	716.5	1,036.3	1,271.8	1,284.7	1,406.9	1,842.2	2,165.3	3,599.2	5,476.6	6,578.9	8,781.9	13,958.5	17,262.1
	8.5	10.2	11.8	11.2	10.9	12.6	12.7	17.2	22.7	24.4	27.5	33.3	34.3
Comercio Acumulado	118.0	170.1	1.2	58.6	31.5	109.5	151.2	(21.2)	246.8	386.3	171.3	436.3	810.9
% de Part.	754.5	924.6	925.8	984.4	1,015.9	1,125.4	1,276.6	1,255.4	1,502.2	1,888.5	2,059.8	2,496.1	3,307.0
	8.9	9.1	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	6.0	6.2	7.0	6.4	8.0	8.6
Extractivo Acumulado	86.7	(189.0)	6.7	15.0	5.7	18.0	30.8	48.8	26.9	9.5	94.0	31.0	8.6
% de Part.	419.6	230.6	237.3	252.3	258.0	276.0	306.8	355.6	380.5	390.0	484.0	515.0	523.6
	5.0	2.3	2.2	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7	1.6	1.4	1.5	1.2	1.0
Agropecuaria Acumulado	0.9	(5.4)	1.8	0.2	0.8	0.4	0.2	15.2	(12.0)	19.3	61.1	45.6	39.3
% de Part.	8.4	3.0	4.8	5.0	5.8	6.2	6.4	21.6	9.6	28.9	90.0	135.0	174.3
	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	0.3
Financiero * Acumulado										414.0	1,256.0	2,881.8	2,629.7
% de Part.										414.0	1,670.0	4,531.8	7,181.5
										1.5	5.2	10.9	14.3
Total Anual Crecimiento (%)	1,622.6	1,701.1	626.5	683.7	1,429.8	1,729.0	2,424.2	3,877.2	3,157.1	2,913.7	4,978.4	9,897.0	8,334.8
	100.3	4.6	(63.2)	9.1	109.1	20.9	40.2	59.9	(18.6)	(7.7)	70.9	98.6	(15.8)
Total Acumulado Crecimiento (%)	8,458.8	10,159.9	10,786.4	11,470.1	12,899.9	14,628.9	17,053.1	20,930.3	24,087.4	27,001.1	31,979.5	41,876.5	50,211.3
	23.7	20.1	6.2	6.3	12.5	13.4	16.6	22.7	15.1	12.1	18.4	30.9	19.9
Total Acumulado ** Crecimiento (%)	8,458.8	10,159.9	10,786.4	11,470.1	12,899.9	14,628.9	17,053.1	20,930.3	24,087.4	26,587.1	30,309.5	37,324.7	43,029.8
	23.7	20.1	6.2	6.3	12.5	13.4	16.6	22.7	15.1	10.4	14.0	23.1	15.3

* Mercado de valores (fondo neutro, ADR's y fondo MAFIN). Excluye proyectos autorizados por el C.N.I.E. y los movimientos registrados por el R.N/I.E..
 ** Excluye mercado de valores

Fuente : SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera. Dirección de Estudios Económicos.

un máximo en 1984 con 79.2% descendiendo ligeramente hacia 1987 (7%); este sector continua siendo el principal receptor de la inversión extranjera, manteniendo su cuota por encima del 75%. El sector otros servicios es el que aumenta en la captación de inversión extranjera, pasando del 3.2% en 1970 a 17.2% en 1987, con lo que se convierte en el segundo rubro receptor. La cuota de inversiones destinada al comercio se reduce sensiblemente al pasar de 15.5% en 1970 a sólo 9% en 1980. (18) El sector agropecuario representa un porcentaje marginal como huésped de las inversiones extranjeras y la inversión extranjera destinada a la industria extractiva pierde su importancia entre 1970 y 1980.

Esta evolución se debe en gran parte a la coincidencia de la estrategia de valorización de capitales transnacionales que, como señalamos, buscan en nuestro país emplazamientos para efectuar procesos industriales más que establecer empresas comercializadoras y, por otra, a la regulación estatal que en este periodo restringió el ingreso de capital extranjero en el sector de servicios y lo estimuló en el caso de la industria.

El crecimiento del sector servicios se explica fundamentalmente por el comportamiento de la inversión extranjera en 1987 y muy probablemente esta ligado con la política de liberalización comercial y en materia de inversión extranjera es previsible que este sector continúe aumentando su importancia como receptor de capital externo por las recientes medidas que permiten la participación extranjera en los servicios financieros.

El cuadro 3 presenta la desagregación de la inversión extranjera por países de origen para cada sector. En la industria se opera una ligera diversificación del origen del capital, Estados Unidos reduce seis puntos su participación en el sector entre 1957 y 1970 en tanto que Alemania y Suiza aumentan su participación (4.1 y 3% del total en 1970, respectivamente), Gran Bretaña mantiene su cuota sectorial entre 3 y 4%. Por lo que toca al comercio, la reducción de la cuota de Estados Unidos es de 10%, mientras que los capitales franceses son los únicos que aumentan significativamente su participación en el comercio hacia 1970. En la minería predominan los capitales estadounidenses, mientras los ingleses aportaban alrededor de 12% en 1957 y 1960 y 5.9% en 1970. (19)

(18) Idem.

(19) Sepúlveda Bernardo y Chumancero Antonio. ob. cit. Cuadro 3 Anexo estadístico.

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED, POR PAÍS DE ORIGEN
MÉXICO 1957, 1960 Y 1970
(miles de dólares)

Países	Agricultura \$	% del \$ Sector	Minería \$	% del \$ Sector	Petróleo \$	% del \$ Sector	Industria \$	% del \$ Sector	Construcción \$	% del \$ Sector	Electricidad \$	% del \$ Sector	Comercio \$	% del \$ Sector	Transportes \$	% del \$ Sector
Total en 1957	18 061	100.00	179 428	100.00	12 154	100.00	468 104	100.00	8 345	100.00	215 144	100.00	178 358	100.00	71 764	100.00
Estados Unidos	17 637	97.63	156 246	87.08	9 596	78.93	393 669	84.33	8 240	98.85	77 393	35.97	137 839	88.40	71 410	99.51
Canadá	—	—	454	0.25	—	—	3 079	0.66	—	—	—	—	737	0.42	—	—
Japón	—	—	—	—	—	—	6 600	1.41	—	—	—	—	599	0.34	—	—
Inglaterra	424	2.35	22 728	12.67	—	—	14 446	3.09	—	—	—	—	4 079	2.28	—	—
Suiza	—	—	—	—	—	—	3 321	0.71	—	—	—	—	3 323	1.86	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	10 709	2.29	—	—	—	—	1 854	1.04	62	0.09
Total en 1960	19 428	100.00	168 843	100.00	21 580	100.00	602 316	100.00	8 860	100.00	14 855	100.00	196 191	100.00	30 742	100.00
Estados Unidos	17 892	92.09	141 123	—	21 544	99.83	488 271	81.08	8 748	98.74	10 303	69.36	168 948	86.11	29 937	97.45
Canadá	—	—	7 292	—	36	0.17	2 785	0.46	—	—	—	—	3 374	1.72	—	—
Japón	—	—	—	—	—	—	9 356	1.59	112	1.26	4 552	30.64	2 899	1.48	101	0.33
Inglaterra	1 316	7.91	20 418	—	—	—	23 245	4.19	—	—	—	—	1 308	0.62	—	—
Suiza	—	—	—	—	—	—	11 395	1.89	—	—	—	—	2 890	1.43	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	15 126	2.51	—	—	—	—	1 436	0.73	232	0.82
Total en 1970	30 896	100.00	155 444	100.00	26 313	100.00	2 083 096	100.00	9 768	100.00	2 974	100.00	438 178	100.00	9 920	100.00
Estados Unidos	30 896	100.00	141 760	91.20	23 989	98.76	1 616 168	78.15	5 705	58.40	2 974	100.00	336 960	77.26	6 993	88.30
Canadá	—	—	296	0.19	290	1.10	86 315	4.14	—	—	—	—	8 235	1.89	17	0.21
Japón	—	—	4 130	2.65	—	—	36 086	1.73	—	—	—	—	4 044	0.93	96	1.21
Inglaterra	—	—	—	—	—	—	16 277	0.78	—	—	—	—	5 547	1.27	78	0.98
Suiza	—	—	9 349	5.93	—	—	78 368	3.77	—	—	—	—	5 547	1.28	83	1.05
Francia	—	—	2	0.00	—	—	64 070	3.08	976	5.90	—	—	12 626	2.89	—	—
	—	—	—	—	—	—	16 742	0.80	1 474	15.09	—	—	23 790	5.91	61	0.77

FUENTE: Sepúlveda y Chumateo, op. cit., cuadro 3 del anexo estadístico.

En general, los datos disponibles muestran que las redistribuciones sectoriales son producto no de la inversión estadounidense sino de la mayor participación (en montos y en países de origen) de otros capitales.

2.3 IMPORTANCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO

Ante la inexistencia de datos coherentes y globales acerca de la participación del capital extranjero en la producción de manufacturas, utilizaremos los datos proporcionados por la revista Expansión como indicador de dicho comportamiento.

Es conocida la falta de continuidad en los registros de la muestra de las 500 empresas más importantes de México, pero la usare bajo los siguientes criterios: suponer que las empresas más importantes de México que no son registradas en un año se compensan con las de reciente ingreso, y considerar que no existen sesgos en las ausencias de empresas atribuibles al origen del capital, de tal forma que la falta de continuidad en los registros de la muestra afecta en la misma medida a empresas de capital nacional y de capital extranjero. Bajo tales supuestos creemos que es plausible considerar el comportamiento real de la industria.(20)

En 1982 de un total de 469 empresas, el capital extranjero participaba en 253 de ellas, en tanto que para 1987 lo hacía en 183 de un total de 497. En los años considerados la mayoría de tales empresas, registradas en la muestra se concentraban en la industria manufacturera: 222 empresas en 1982 y 143 en 1987; en el segundo lugar se ubica el comercio con 12 y 19 empresas respectivamente; el capital extranjero participa de manera importante en la minería y los servicios aún cuando el número de sus empresas en dichas actividades sea reducido. Los capitales extranjeros eran mayoritarios en más de la mitad de las empresas en que participaban en 1982, 147 empresas con participación extranjera entre 100 y 51% del capital, y detentaba montos

(20) Bajo esta óptica, el uso más cuestionable de la muestra de Expansión es el de intentar comparar directamente dos momentos de evolución económica, puesto que las diferencias entre un año y otro pueden ser producto no de cambios económicos, sino de problemas de registro de las empresas. En ese sentido, los resultados a los que arribamos deben ser interpretados con cautela.

importantes en otras 79 al controlar entre el 59 y 25% de sus capitales siendo las inversiones minoritarias el mecanismo menos utilizado por los inversionistas extranjeros; en 1987 el número de empresas con capital extranjero mayoritario registradas en la muestra se reduce, mientras que los otros dos rasgos mantienen sus niveles absolutos: 74 empresas con participación extranjera de 50 y 25% del capital y 23 empresas en el rango 24.0%. Esta distribución se mantiene en el caso de la industria manufacturera, ya que alrededor del 50% de las empresas con capital extranjero se ubican en el primer rango (100 y 51% del capital extranjero), 129 empresas en 1982 y 71 en 1987. (21)

En 1982, la muestra registra 102 empresas con capital 100% extranjero frente a 183 que pertenecen totalmente al capital nacional privado, existen 27 asociaciones con predominio del capital extranjero (hasta 51%) sobre el capital privado nacional, y 84 empresas donde la inversión extranjera es minoritaria (50% ó menos); con el estado se establecen solamente 7 sociedades siendo en todas minoritario el capital extranjero, finalmente, se registraron dos empresas con participación de las tres fracciones. Para 1987 existen 50 empresas de capital 100% extranjero y 273 controladas totalmente por el capital privado nacional; hay 84 sociedades entre estas dos fracciones, predominando en 20 de ellas el capital extranjero: las asociaciones con el Estado son cinco; una con predominio extranjero y cuatro inversiones tripartitas. (22)

De esta manera, ha quedado establecido que las empresas con participación del capital extranjero se ubican y dominan las actividades industriales de mayor peso y dinamismo económico; producción automotriz, rama de alimentos, química, producción de maquinaria y equipo eléctrico, así como ramas de menor peso económico pero de altos niveles tecnológicos como la farmacéutica y la electrónica. Dentro de los sectores dinámicos dominados por el capital privado nacional se encuentran los productos de minerales no metálicos y la petroquímica, actividades que sin embargo, han sido abiertas gradualmente al capital extranjero. La regulación estatal es importante en la industrias metálicas básicas y de alimentos, aunque tendió a disminuir en 1982-1987.

Se ha mostrado que el capital extranjero tiene un gran peso sobre actividades claves dentro de la economía mexicana lo cual lo hace vulnerable a ellas.

2.4 EFECTOS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

Como ya se mencionó que los ingresos anuales por concepto de inversión extranjera tienden a basarse en mayor medida en la reinversión de utilidades que en las nuevas inversiones. Este fenómeno, por sí solo crea efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues da lugar a nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior. sin que haya mediado ninguna nueva aportación del capital externo.

Estos recursos (nuevos y de reinversión) se han canalizado, preferentemente, a la industria manufacturera y al comercio. Si bien es cierto que tales recursos han procedido fundamentalmente de Estados Unidos, existe la tendencia de que las aportaciones de nuevo capital norteamericano sean cada vez menos importantes. Esto último se puede explicar en función de que los fondos procedentes de países distintos a los Estados Unidos son inversiones recientes y por lo tanto representativas de una nueva aportación de capital. Fenómeno diferente ocurre en el caso de los inversionistas norteamericanos instalados desde hace algún tiempo en el país, que financian la expansión de sus empresas con recursos generados en México. Por supuesto esto no quiere decir que, una vez que los nuevos inversionistas, cualquiera que sea su país de origen, hayan consolidado sus posiciones en México, no procedan de igual forma que sus competidores estadounidenses establecidos con anterioridad.

Los egresos que anualmente representa el rendimiento de la inversión extranjera también están vinculados a la estructura actual de la inversión extranjera. En efecto, la situación prevaleciente en los años cuarenta, cuando la afluencia de capitales externos tuvo una reducción considerable a causa de las medidas nacionalistas adoptadas durante el periodo cardenista, trajo por consecuencia una reducción en la participación de la inversión extranjera en el comercio y la industria. En cambio, debido a la nueva composición de la inversión extranjera por actividades -donde el comercio y la industria absorbe el 90%-, la rediversibilidad de las inversiones extranjeras se ha vinculado más estrechamente a las condiciones del mercado interno y menos a las de la economía externa. Asimismo, la inversión en servicios públicos, cuya remuneración dependía más de la fijación de tarifas que de las condiciones del mercado, ha pasado a ser insignificante.

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

También obedece a las nuevas modalidades en el financiamiento de la inversión, materia en la que han ganado terreno las formas que generan pagos de intereses, probablemente como consecuencia de los beneficios que se derivan de mecanismos fiscales y financieros vigentes en el sistema mexicano y en los países de origen de los inversionistas.

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

Ello se observa en la tasa de crecimiento de los pagos por servicios técnicos (otros pagos) ha sido mayor que la de los nuevos aportes de capital extranjero, lo cual pone de manifiesto un encarecimiento de la asistencia técnica que se importa a través de la inversión extranjera. Resulta lógico que dicho fenómeno se presente con mayor intensidad en la industria y el comercio, donde en principio no existe justificación para la importación de servicios técnicos la tasa de crecimiento de los pagos que esto origina sea menor a la de las nuevas inversiones.

Lo anterior pone de manifiesto que si los aumentos en el rendimiento no van acompañados (como hasta ahora ha sucedido) por incrementos correspondientes en la capacidad exportadora de nuestra industria, las presiones sobre la balanza de pagos no se podrán superar. Asimismo, el hecho de que los crecientes pagos por regalías y asistencia técnica no se traduzcan en una mayor eficiencia que reduzcan los precios y eleve la calidad de los productos, da base para confirmar una de dos cosas; ó que la tecnología que las empresas extranjeras compran en el exterior, principalmente en casas matrices, es inapropiada para las condiciones de la economía mexicana, ó que tales pagos no son realmente por esos conceptos, sino que se están utilizando para ocupar otra clase de rendimientos, como pudiera ser utilidades; ó ambas.

Cabe destacar que las regalías pagadas por las empresas comerciales son las que crecen más rápido. Ello se debe al pago de derechos para utilizar la denominación extranjera de ciertas marcas, envases, el nombre comercial de firmas, etc., es decir, el aprovechamiento de ciertos elementos que no elevan la productividad ó eficiencia de las empresas y que no significan una adición neta al acervo de capital nacional. Esto significa que no provocan efectos multiplicadores ni sobre la ocupación ni el ingreso, pero, en cambio, si ocasionan mayores presiones sobre la balanza de pagos por la salida de dividendos.

El saldo entre ingresos y egresos por inversión extranjera ha sido negativo desde 1940 y tiende a aumentar. Esta situación no debe de tomarse como una medida exacta del efecto descapitalizador de la inversión extranjera sobre la economía mexicana, ya que además de los efectos multiplicadores sobre variables económicas sobre la ocupación, el ingreso, el ahorro y los impuestos, habría que considerar el ahorro neto de divisas derivado de las exportaciones y la sustitución de importaciones, así como de la importación de maquinaria y de materias primas.

No obstante, hasta la fecha, los llamados efectos indirectos no han podido cuantificarse aunque los pocos intentos que se han hecho para aproximarse a ellos, hacen estimaciones que de ninguna manera pueden considerarse optimistas. Por ello, no obstante las limitaciones que puedan existir para el cálculo de los efectos indirectos, resulta válida la apreciación de Wionczek, sobre lo que en ese sentido cabe esperar de la inversión extranjera:

"En lo que se refiere a las nuevas instalaciones manufactureras, la mayoría de ellas pertenecen al tipo de las industrias de ensamble destinadas a satisfacer únicamente la demanda del mercado interno relativamente pequeño y altamente protegido. La necesidad de importar equipo de capital para el procesamiento final de un conjunto de bienes intermedios, que en gran parte son también importados, difícilmente pueden traer consigo grandes ahorros en la cuenta de importaciones... Aún más es también muy dudoso que puedan alcanzarse aumentos en los ingresos por exportación, habida cuenta de la estructura de la protección arancelaria, la ausencia de economías de escala en este tipo de proyectos industriales y las restricciones impuestas por la estrategia global de muchas empresas y subsidiarias...La preferencia por técnicas de producción basadas en el uso de capital, en vez de las que emplean mucha mano de obra, derivada del uso de tecnología procedente de los países avanzados da lugar a un efecto relativamente limitado de este tipo de inversiones al nivel general del empleo.

Aunque la distribución de este tipo de inversiones al nivel general de capacitación de la fuerza de trabajo puede ser considerable, la práctica de utilizar personal administrativo de alto nivel importado desde el país de origen de la inversión puede constituir una seria desventaja para el país receptor.

Las exenciones impositivas, otros incentivos fiscales y los aranceles de importación situados a niveles prohibitivos, afecta negativamente el nivel de la recaudación impositiva.

Finalmente es difícil considerar como positivo el efecto sobre los patrones de consumo sobre la sociedad -que bien pueden necesitar una contracción del consumo suntuario y un aumento en el nivel del ahorro- ejercido por la entrada de numerosas empresas extranjeras al sector manufacturero. En estas condiciones, como ocurre en los países avanzados, se crean necesidades artificiales de consumo, cuya satisfacción solo puede conseguirse reduciendo severamente el potencial del ahorro de la economía, si bien puede mejorar algo el nivel de bienestar psicológico de un sector limitado de consumidores". (23)

Si bien actualmente la economía mexicana ha abierto sus fronteras para una más libre comercialización con los países que están dentro del Tratado de Libre Comercio de Norte América y ha desprotegido a la industria, es necesario mencionar que esta liberalización se está haciendo de una manera paulatina y los productos mexicanos están siendo más competitivos en estos mercados.

Pero el cambio conlleva tiempo y nuestra economía está sufriendo estas medidas.

(23) Wloneczek S. Miguel, Inversión y Tecnología Extranjera América Latina. Ed. Joaquín Mortiz. México. 1971. pp. 31-32.

2.4.1 FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Como ya hemos visto las empresas trasnacionales surgieron por las medidas proteccionistas de los gobiernos después de la Segunda Guerra Mundial a las exportaciones de los países de origen de la empresa trasnacional y se establecen en los países para recuperar sus mercados de exportación.

Podemos decir que las empresas trasnacionales no se establecen en el país con el propósito de exportar, sino básicamente para aprovechar el mercado interno. En el mejor de los casos, toman en cuenta las posibilidades de exportación a los mercados en donde existen ciertas preferencias en particular al resto de los países de América Latina, pero no a los países como los Estados Unidos, el Japón ó los de Europa, pues la casa matriz se reserva estas áreas para sí o para otras filiales, de acuerdo con su estrategia multinacional.

La verdad es que en México, la industria en general -nacional y extranjera-, no ha jugado un papel destacado en materia de exportaciones, es decir, no ha aprovechado por lo general más que las oportunidades de expansión relacionadas con el proceso sustitutivo, y su contribución desde ese ángulo, ha sido poco significativo para resolver el problema externo y las necesidades de importación inherentes a un rápido ritmo de expansión económica. Aunque es cierto que el sector manufacturero ha sido el más dinámico en términos de exportación, el fuerte crecimiento de sus exportaciones debe de tomarse con muchas reservas al evaluar sus consecuencias en términos de balanza de pagos. La razón es que ese crecimiento es el resultado de la operación de las maquiladoras, cuyo efecto sobre la balanza de pagos es todavía reducido, debido a que la actividad esta limitada al ensamble para reexportación de componentes importados libres de derechos.

También es preciso tener en cuenta que la mayor proporción de las exportaciones industriales son de productos semielaborados y que solo se realizan cuando se presentan excesos de capacidad ó de almacén ó cuando hay que aprovechar ventajas ó concesiones transitorias en algún mercado externo. Así de un año a otro, algunos productos aparecen y otros desaparecen de las listas de exportación.

La tendencia de capital extranjero a ubicarse en las industrias de bienes duraderos y no duraderos, producidos casi exclusivamente para el mercado interno, hace esperar de

las empresas extranjeras solo un apoyo marginal al deseable esfuerzo exportador de nuestro país.

El panorama de las exportaciones mexicanas y la contribución que puede prestar la inversión extranjera, es todavía menos claro si a todo lo anterior se agregan las limitaciones de exportar que las matrices imponen a sus subsidiarias con el objeto de evitar que miembros de un mismo sistema productivo trasnacional se hagan competencia entre si.

Estas restricciones afectan primordialmente a los productos finales. Cuestión diferente es la que se presenta con la exportación de productos intermedios a la casa matriz ó a otras sucursales. En este caso, las decisiones suelen basarse en los costos comparativos que la transferencia de bienes puede representar para el conjunto de la empresa trasnacional. Así lo comprueban los escasos datos disponibles sobre el comercio entre subsidiarias extranjeras radicadas en México, sus respectivas casas matrices y otras sucursales.

2.4.2 CONTRIBUCION FISCAL

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

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

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

Otra razón es que algunos empresarios extranjeros prefieren no gozar de las exenciones que otorga el gobierno a las empresas de capital mixto, con tal de seguir teniendo el dominio absoluto de sus empresas.

Asimismo, hay evidencia de que la empresa extranjera prefiere permanecer en la zona metropolitana, por diversas ventajas que esto acarrea, en lugar de aprovechar los beneficios fiscales derivados de la política de descentralización.

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

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

Existen otros factores que influyen en la disminución de la carga tributaria de la inversión extranjera. Como se señaló con anterioridad, para reducir sus actividades gravables, las empresas inflan gastos vía sobrefacturación y pagos aparentes por concepto de regalías y asistencia técnica, en las operaciones que permanecen. Además, como se vio al tratar los métodos empleados por la inversión extranjera para financiar su expansión, las empresas foráneas, para ampliaciones de capital, prefieren recurrir al expediente del endeudamiento con la matriz en vez de hacer mayores aportaciones de capital, con el objeto de que el rendimiento aparezca en forma de intereses y no como utilidades que estarían sujetas a gravámenes. Esto parece comprobarse por el hecho de que los intereses han venido aumentando no solo en términos absolutos, sino también en proporción del rendimiento total de la inversión extranjera en México.

De toda esta información puede concluirse que si no se corrigen las actuales prácticas de control fiscal, que permiten subterfugios en el pago de impuestos, seguirá reduciéndose la contribución tributaria de la inversión extranjera. Si continúa la tendencia hacia la disminución de la participación de la inversión extranjera en el ingreso fiscal, la ventaja tangible más importante de la instalación del capital foráneo en México irá perdiendo valor.

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

La regulación de la inversión extranjera en México presenta características peculiares, las cuales deben ser explícitas para lograr una mayor comprensión del proceso de extranjerización de la planta productiva. Es el artículo 28 de la Constitución Política donde se establecen las áreas económicas que por su carácter estratégico para el desarrollo del país están reservadas a la acción del Estado; sin embargo esta definición es muy general y esta sujeta a distintos mecanismos de cambio, por lo que el gobierno ha podido entregar al capital privado actividades que antes eran consideradas prioritarias y/o estratégicas.

El poder ejecutivo tiene la facultad de decidir que actividades han dejado de ser estratégicas mediante la redefinición de las prioridades de desarrollo.

El marco general que norma la inversión extranjera es la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera vigente desde 1973. Si bien esta ley llena algunos de los vacíos del texto constitucional, en la práctica no llega a cumplir el papel de instrumento ordenador. En general, podemos decir que en la regulación de las inversiones extranjeras ha predominado un tratamiento casuístico; no es sino hasta febrero de 1988 cuando la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) emite la resolución general que sintetiza y que intenta dar coherencia a las decisiones parciales del gobierno en materia de inversión extranjera, proporcionando un referente legal y de política económica para su autorización.

De la legislación que regula la inversión extranjera directa destacamos los siguientes aspectos:

Las actividades reservadas al Estado son las siguientes:

- Petróleo e Hidrocarburos.
- Petroquímica básica.
- Generación de energía nuclear y explotación de minerales radioactivos.
- En la minería de acuerdo a lo establecido en la Ley de minería.
- Electricidad.
- Ferrocarriles.
- Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas.
- Las actividades fijadas por leyes específicas.
- Las actividades fijadas por la ley.

Las actividades reservadas a los nacionales con cláusula de exclusión de extranjeros son:

- Radio y Televisión.
- Transporte Automotor.
- Transporte Aéreo y marítimo nacional.
- Explotación forestal.
- Distribución de Gaz.
- Las fijadas por la ley de manera específica.

Establecimiento de las actividades y proporciones en las que puede participar el capital extranjero:

- Explotación de sustancias minerales; la concesión solo se otorga a nacionales; en el caso de concesiones ordinarias, la inversión extranjera directa podrá participar hasta con el 49% del capital de la empresa en cuestión; en el caso de las concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales dicho porcentaje de participación solo podrá llegar a 34%.

- En la petroquímica secundaria y la fabricación de autopartes la inversión extranjera directa podrá llegar a 40%.

- En los casos en los que las actividades no estén sujetas a regulación, la inversión extranjera podrá participar hasta con el 49% del capital de las empresas. Recientemente, se abre la posibilidad de que la inversión extranjera participe con el 100% del capital poniendo como único requisito el que con anterioridad controle el 49% de dicho capital.

La CNIE será encargada de autorizar la participación del capital extranjero así como de fijar las condiciones y la procedencia de aumentar o disminuir dicha participación.

La autorización de inversiones extranjeras y de participación de extranjeros en la administración será necesaria en el caso de la constitución de una empresa y

cuando la cuota extranjera en el capital sea de por lo menos el 25% ó 49% de los activos fijos.

Los principales criterios para autorizar la IED son:

- Debe ser complementaria de la inversión nacional.
- No desplazar a empresas nacionales que estén operando eficientemente.
- Establecimiento de compromisos de exportación.
- Estudio de las características de las importaciones que requiere la instalación de la empresa.
- Sus efectos sobre el empleo: puestos de trabajo creados, nivel de las remuneraciones, ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana.
- Progresivo aumento de la utilización de insumos nacionales.
- El financiamiento debe de ser de origen externo preferentemente.
- Se propone diversificar el origen del capital.
- No deberá ocupar posiciones monopolicas en el mercado nacional.
- Contribución al desarrollo tecnológico y su aplicación.
- Efectos de la inversión extranjera sobre el nivel de precios y la calidad del producto en el mercado interno.
- La importancia dentro de la economía nacional de la actividad hacia la cual se dirige la inversión extranjera.

- Vinculación con centros de decisión económica del exterior.

Es necesario enfatizar que la autorización de la inversiones extranjeras es controlada únicamente por el ejecutivo, excluyendo cualquier mecanismo de control, aún de carácter formal por parte de la sociedad ó por parte del propio Estado.

Una segunda vertiente del análisis sobre la política de regulación de la inversión extranjera es la estrategia del gobierno plasmada en el PRONAFICE y en la mencionada Resolución General de la CNIE. Quiero destacar los objetivos de dicha estrategia para establecer la perspectiva oficial y contrastarla con los resultados de nuestra investigación.

Tres son los propósitos que persigue el gobierno en materia de inversiones extranjera:

a).- Inducir la modernización tecnológica. El capital extranjero sería el principal proveedor de tecnología para la modernización de la planta industrial.

b).- Orientar la inversión extranjera hacia actividades que sustituyan importaciones, lo cual ayudaría a reducir las presiones sobre la cuenta externa del país.

c).- Fomentar las exportaciones para obtener divisas. En tanto la inversión extranjera es competitiva en el mercado mundial su potencial exportador debe ser aprovechado.

El criterio central de la política es que la inversión extranjera no desplace a la inversión nacional ni lleguen a dominar ramas prioritarias para el desarrollo del país.

En suma la política promoverá la inversión extranjera en sectores preseleccionados y bajo modalidades de participación que permiten articular el desarrollo industrial y construir la base de un desarrollo tecnológico propio, impulsando la capacidad empresarial nacional en el mercado de nuestra economía mixta. (24)

(24) México. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. (PRONAFICE). Oficina de la Presidencia de la República. 1984. p. 173.

En cuanto a los mecanismos de fomento a la inversión extranjera, el PRONAFICE establece la coinversión como el mecanismo privilegiado en tanto posibilita la transferencia efectiva de tecnología; la asociación con el capital extranjero también esta contemplada bajo la instrumentación de proyectos específicos, así como la participación mayoritaria de la inversión extranjera en las ramas de bienes de capital y de nuevas tecnologías. Estas directrices generales son particularizadas para distintos tipos de empresas y ramas de actividad en la Resolución General de la CNIE.

Entre 1982 y 1987 el gobierno ha utilizado principalmente cinco mecanismos para atraer la inversión extranjera:

a).- Flexibilización legal y administrativa.- Las modificaciones en la legislación permiten que la inversión extranjera adquiera el 100% del capital de una empresa bajo la condición de poseer previamente el 49% de dicho capital. También ha sido autorizada la creación de empresas de propiedad exclusivamente extranjera en las actividades que desarrollan tecnología de punta y en el caso de las industrias maquiladoras. Estas facilidades para el capital externo no se aplican en las actividades sujetas a la regulación estatal. Se ha normalizado y reducido los trámites administrativos y cuando la participación extranjera no rebasa el 25% del capital de la empresa, no es necesaria la autorización de la CNIE.

b).- La capitalización de pasivos: Este mecanismo tiene dos modalidades: El capital extranjero (bancos y/o empresas) adquiere la deuda de las empresas nacionales, deuda cuyo precio en el mercado es inferior al precio nominal, y convierte los derechos de deuda en participaciones accionarias; ó bien, el capital extranjero adquiere deuda pública con descuento y la convierte en participaciones en el capital social de las empresas nacionales. De esta manera el capital extranjero incrementa su participación sin aumentar el capital social y eligiendo actividades con buenas perspectivas de rentabilidad, reduciendo, asimismo, los riesgos de la inversión; por su parte las empresas nacionales reducen su deuda externa a costa de la mayor injerencia de la inversión extranjera y, en el caso de la capitalización de pasivos derivados, sin recibir recursos para su expansión. En el caso de la capitalización de la deuda pública si bien las empresas reciben recursos frescos, el costo es para las finanzas públicas que absorbe el descuento otorgado a los inversionistas extranjeros.

La capitalización de pasivos pretendía tanto institucionalizar una práctica corriente entre las empresas del país como hacer frente a las dificultades que significaba el pago de la deuda externa y aliviar la escasez de divisas para la operación y expansión de las empresas.

c).- Fomento a la producción de maquiladoras de exportación: Una de las principales medidas del gobierno de De la Madrid fue la regulación de la producción maquiladora, estableciendo la posibilidad de desarrollar la producción para el mercado externo, bajo un régimen fiscal y arancelario favorable.

El mecanismo de ingreso del capital extranjero en el campo de la producción maquiladora comprende tres aspectos:

- 1.- La producción será destinada al mercado externo.
- 2.- Las materias primas y auxiliares (además de envases, material y empaque, etc.) podrán permanecer en el país por seis meses sin pagar derechos, bajo el régimen de importación temporal.
- 3.- Los bienes de producción y el resto de bienes que requiere la operación de la maquinaria podrán permanecer en el país bajo este régimen de importación temporal mientras este vigente el programa de maquila en cuestión.

La autorización de los programas de maquila y el otorgamiento de estímulos esta regido por tres criterios centrales:

- 1.- Las maquiladoras deberán incorporar tecnología avanzada y/o dedicarse a producir dicha tecnología.
- 2.- Progresivo aumento de la integración con las actividades nacionales, lo cual comprende tanto la transferencia de tecnología como la cada vez mayor utilización de los insumos nacionales.
- 3.- Lograr capacitación de la mano de obra del país.

El fomento a la producción maquiladora pretende generar divisas e incorporar el progreso técnico a la industria nacional.

d).- La inversión extranjera en la pequeña y mediana empresa: mediante este mecanismo el capital extranjero puede adquirir el 100% del capital social de una empresa pequeña ó mediana cumpliendo los siguientes requisitos:

- Las ventas anuales no rebase ocho mil millones de dólares.

- El personal ocupado no será superior a 500 trabajadores (obreros, técnicos y personal administrativo).

- Proveer a la empresa de tecnología inexistente en el país ó bien de tecnología más productiva que la existente en la rama a que ingresa el capital extranjero.

- La inversión extranjera no deberá provenir de algún grupo económico que rebase los requisitos mencionados, es decir, se busca atraer el pequeño y mediano capital del exterior.

- Bajo esta modalidad el capital extranjero sólo podrá dedicarse a actividades industriales.

- Destinar a la exportación al menos el 35% de su producto anual.

- Obtener superávit en su balanza comercial y saldos equilibrados en la balanza de pagos (anuales).

- Localizarse fuera de las zonas de ordenamiento y regulación a partir de 1986 (zonas III-A y III-B). (25)

La inversión extranjera en la pequeña y mediana empresa tiene como objetivo central lograr la incorporación del proceso técnico dado que en materia de divisas solo se requiere el equilibrio, y no saldos positivos de divisas como en otros caso.

e).- Relocalización Industrial: En 1986 se establece una zonificación del país que intenta corregir los disequilibrios en la distribución espacial de la actividad industrial. Y se clasificó en tres zonas.

1.- De máxima prioridad nacional (zona I), incluye 109 municipios de 27 estados de la república que comprenden las regiones con mayores necesidades y potencialidades de desarrollo, por lo que se establecen como nuevos emplazamientos para la actividad industrial. De acuerdo con los propósitos del gobierno, aquellas industrias, que se desplacen y/o inicien nuevas operaciones en esta zona, serán objeto de incentivos gubernamentales.

2.- De máxima prioridad estatal (zona II), se conforma a partir de las decisiones conjuntas de los ejecutivos estatales, SECOFI y SEDUE, basandose en las necesidades de desarrollo de cada estado.

3.- De ordenamiento y regulación (zona III), que se subdivide en área de crecimiento controlado, comprende el D.F. y 53 municipios de los estados de México e Hidalgo (III-A); y área de consolidación que abarca 162 municipios de siete estados (III-B). En el caso de la zona III-A las actividades industriales no contarán con estímulos fiscales a la inversión, ni de créditos preferenciales. (26)

A partir de los estímulos gubernamentales se busca inducir la inversión hacia las zonas que cuentan con un potencial de desarrollo importante. Para la inversión extranjera y en particular para las maquiladoras, la relocalización industrial permite la operación de la industria en emplazamientos que sin perder las ventajas geográficas (cercanía con los Estados Unidos y la Cuenca del Pacífico) presentan menores tasas salariales y de sindicalización amén del apoyo gubernamental en infraestructura, estímulos fiscales, créditos, etc. Los requisitos para que la inversión extranjera pueda relocalizarse (y por ello se entiende el traslado de toda la planta al nuevo emplazamiento) son:

- La relocalización debe acarrear la ampliación hasta del 50% de la actividad productiva de la empresa, en un

(26) Véase el Decreto por el cual se crean las zonas de máxima prioridad nacional. Diario Oficial, marzo 1986.

periodo de 3 años; esta ampliación no podrá ser superior a la capacidad instalada en el emplazamiento original ni podrá dar como resultado que la empresa en cuestión participe con más del 25% de la capacidad productiva de la rama.

- El traslado debe darse de la zona III a la I o II desde la zona II a la I ó dentro de la zona I o II.

De acuerdo con la estrategia gubernamental, la inversión extranjera debe jugar un papel crucial en la transformación de la estructura industrial; promover la tecnología más moderna y contribuir a la generación neta de divisas.

La administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari ha acentuado el esfuerzo de modernización económica y cambio estructural por lo que ha tomado una serie de medidas encaminadas a desregular la actividad económica y consolidar la inserción de nuestro país a la cada día más interdependiente economía internacional.

Una de las principales medidas que en este sentido ha tomado el gobierno mexicano es la expedición, el 16 de mayo de 1989, del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, con objeto de dar mayor claridad a los criterios de interpretación de la Ley sobre Inversiones Extranjeras que hasta entonces venía llevando a cabo la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

El nuevo reglamento logra mayor sencillez y coherencia y proporciona mecanismos innovadores para la participación de la inversión extranjera.

En cuanto a los criterios de interpretación de la Ley sobre Inversiones Extranjeras que quedan clarificados a través del Reglamento, nos encontramos con los siguientes:

1.- Se permite la participación en cualquier proporción de la inversión extranjera (IED) en forma automática en aquellas actividades no incluidas en la clasificación anexa al reglamento, cuando se acepte cumplir con lo siguiente:

a).- Que el monto de la inversión no exceda de 100 millones de dólares en activos fijos.

b).- Que la inversión se realice con recursos provenientes del exterior.

c).- Que la nueva inversión de carácter industrial se ubique fuera de las zonas de mayor concentración económica (zona metropolitana de la ciudad de México y los municipios de Guadalajara y Monterrey).

d).- Que el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas acumulada durante los tres primeros años de operación.

e).- Que el inversionista genere empleos permanentes y contribuya con programas de entrenamiento, capacitación, adiestramiento y desarrollo personal para los trabajadores.

f).- Que utilice tecnologías adecuadas y se observen las disposiciones legales en materia ecológica.

2.- Se permite, sin requerir autorización, la ampliación de la actividad de la empresa con inversión extranjera ya establecidas a través de la apertura de nuevos establecimientos ó la operación en nuevos campos de actividad económica y la fabricación de nuevos productos, cuando:

a).- La inversión sea realizada por empresas maquiladoras altamente exportadoras ó de comercio exterior.

b).- Para otras sociedades: Se realicen inversiones en activos fijos equivalentes al 10% del valor neto de los activos fijos totales de la sociedad ó se cumplan con las dos condiciones en el párrafo 1.

3.- No se requiere autorización para que los inversionistas extranjeros adquieran -en cualquier proporción acciones de sociedades establecidas ó en el acto de su constitución, siempre que dichas empresas operen o se constituyan para realizar actividades de maquila u otras comerciales o industriales para exportación (empresas maquiladoras, altamente exportadoras ó de comercio exterior).

4.- Se desregula el régimen de fideicomisos en zona restringida, definiéndose claramente los criterios bajo los cuales la Secretarías de Relaciones Exteriores (SRE) deberá otorgar su autorización. Asimismo, existe la posibilidad de

celebrar nuevos fideicomisos respecto de los mismos bienes inmuebles por un plazo de 30 años.

5.- Se simplifica los trámites ante SRE en lo que toca a la constitución y modificación de sociedades, lo cual beneficia a las empresas tanto nacionales como extranjeras.

6.- Se da margen para que las empresas establecidas se acojan a las condiciones más flexibles que el propio reglamento establece.

Por otra parte, en el Reglamento se contemplan las actividades económicas, distinguiendo entre aquellas que tienen un régimen específicos de determinada participación de la IED así como los procedimientos de autorización (listadas en la Clasificación), y aquellas que no están sujetas a alguna regulación específica (sobre aquellas que no aparecen en la clasificación señalada).

El Reglamento significa un avance muy importante a través de la creación de dos nuevos esquemas de participación:

- 1.- Los fideicomisos de inversión temporal, y
- 2.- Los fideicomisos de inversión neutra.

A través de los fideicomisos de inversión temporal el gobierno mexicano puede autorizar a la inversión extranjera a participar en forma directa, en actividades en que de otra forma no lo podría hacer. Este es el caso de transportes aéreos y marítimos nacionales y de distribución de gas, que están reservados a mexicanos, o actividades como la de autopartes, petroquímica secundaria, minería y todas aquellas sujetas a limitaciones específicas, conforme lo señala el Reglamento. Este instrumento podrá ser utilizado sólo por aquellas empresas que se encuentren en una grave situación financiera ó que realicen nuevas inversiones para aumentar su producción o modernizarse tecnológicamente con el fin de incrementar significativamente sus exportaciones. La duración máxima es de 20 años. (27)

(27) Véase, Reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, CNIIE. 1989. p. 18

Por lo que respecta a los fideicomisos de inversión neutra, de acuerdo al Reglamento, el gobierno podrá autorizar -en aras de fortalecer la inversión productiva a través del mercado bursátil- a cualquier empresa, siempre que cotice en bolsa de valores, a emitir series especiales de acciones que no confieran derechos corporativos para ser adquiridos vía fideicomisos por una sociedad nacional de crédito, que a su vez emitirá certificados de participación ordinaria, y que puedan ser adquiridos por inversionistas extranjeros. Estos certificados de participación serán un instrumento de inversión en bolsa que permitirá al inversionista extranjero participar libremente en las Bolsas de Valores Mexicanas. Al adquirir a través de certificados de participación, los derechos económicos de su inversión y al no tener ingerencia en el manejo de las emisoras, se le da el carácter de inversión neutra.

Algunas de las contradicciones de los propósitos gubernamentales en materia de regulación extranjera son los siguientes:

En primer lugar, la política de regulación de la inversión extranjera plantea, en otro nivel, la contradicción ya señalada entre la estrategia económica y el objetivo de lograr un desarrollo autosostenido y menos dependiente del exterior; la falta de análisis en torno al papel jugado por el capital trasnacional en la gestación de los desequilibrios estructurales, provoca que la regulación de la inversión extranjera no sea coherente con el resto de la estrategia; de ahí que el gobierno plantee que la inversión extranjera tendrá un carácter complementario respecto de la inversión externa, y que la principal propuesta sea la mayor apertura al capital externo mediante la desregulación. Por otra parte, no se han fijado parámetros en relación con los beneficios que, se espera, deberán acarrear estas inversiones, así como tampoco se han establecido esquemas y mecanismos operativos para concretar las posibles aportaciones del capital extranjero en materia de transferencia de tecnología y capacitación de los trabajadores. La estrategia económica del gobierno abre mayores espacios en la estructura productiva para la acción del capital extranjero, el cual, como lo han mostrado diversos estudios, no están interesados en favorecer la modernización y la integración productiva.

En segundo lugar, la política de fomento a la inversión extranjera presenta elementos contradictorios; al igual que el conjunto de la estrategia gubernamental, esta política esta subordinada a los intereses de la fracción dominante del capital. Hemos mostrado que el supeditar la política económica al pago de la deuda externa ocasiona que la acción estatal se concentre en las medidas de corto plazo, buscando

la contracción económica y la obtención de divisas; en caso de la inversión extranjera, las concesiones otorgadas para atraerlas, bloquean los objetivos delineados por el gobierno. Dos son los aspectos que podemos marcar:

a).- La permanente subvaluación del tipo de cambio pasa, en el mediano plazo, de ser un estímulo para la inversión a ser un subsidio para el capital extranjero, en tanto abarata insumos, los salarios, los impuestos, etc., pagados por empresas con capital extranjero. Por ello, es necesario medir el efecto neto de la inversión extranjera, no solo tomando en cuenta las divisas que pueden generar, sino cuantificando sus efectos en los rubros de tecnología, integración productiva y salarios pagados.

La desregulación de las inversiones extranjeras y las carencias ya mencionadas en la política de fomento, se conjugan para el ingreso de la inversión extranjera tenga efectos desindustrializadores. Esto es particularmente grave en el rubro del progreso técnico, donde el capital extranjero ejerce un control casi absoluto e inhibe el incipiente desarrollo de la tecnología sobre bases nacionales.

b).- Otro aspecto de este fenómeno, lo constituyen los problemas de un importante número de empresas (quiebra, reducción de la actividad, dificultades financieras y endeudamiento creciente) que, frente a la competencia de los capitales extranjeros, no tienen más alternativas que cerrar ó convertirse en subcontratistas; por ello, esta política da lugar a una mayor dependencia, no solo porque el capital extranjero aporta la parte sustancial de bienes de capital y tecnología sino, y principalmente, porque obligan a la asociación y subordinación del capital nacional a la dinámica de aquel. Es evidente que las empresas con participación del capital extranjero cuentan con significativas ventajas respecto de las empresas de capital nacional, disponibilidad de recursos, mejor organización productiva, estrategias de mercado sofisticado, desarrollo continuo de tecnología, etc., por lo que la competencia es siempre favorable a las empresas extranjeras. Como tendencia, planteamos la modificación del sitio ocupado por el capital nacional en la estructura industrial, producto de un doble movimiento de expulsión y conversión a subcontrata.

Estas contradicciones expresadas claramente en los mecanismos adoptados para atraer la inversión extranjera. Uno de los mecanismos más exitosos fue la capitalización de pasivos, a un punto tal que el gobierno se vio obligado a cancelarlo; en las circunstancias de la industria del país,

la capitalización de pasivos significaba un incremento del peso del capital extranjero y sus beneficios eran solo coyunturales; descargar selectivamente la deuda externa de las empresas más rentables, y ello frente a un crecimiento de las inversiones extranjeras en nuevos establecimientos.

En el caso de la industria maquiladora, cuyo crecimiento es sostenido, la situación no es muy distinta. Ya que el objetivo es el pago de la deuda externa, los programas de maquila de exportación se atienen para su aprobación a la obtención de divisas. De ahí que las maquiladoras funcionen casi como enclaves de exportación. Estudios recientes (28) muestran que han sido mínimos los beneficios aportados por las maquiladoras en los terrenos de transferencia de tecnología y utilización de insumos nacionales, mientras que la falta de organización sindical permite la intensificación del desgaste de la mano de obra.

(28) Ceceña, Ana Esther, Proceso de maquilización en México y modo de consumo de la fuerza de trabajo. México. Facultad de Economía. Seminario de Desarrollo y Planificación. Cuadernos de Investigación. Num. 3, 1988.

3.- DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

Las empresas trasnacionales suelen subrayar como una de sus principales virtudes, que su misión es modernizar la actividad económica a través de la transferencia de una tecnología avanzada y eficiente. La mera exportación de mercancías suele entrañar en cierto modo una transferencia tecnológica.

La exportación de capital lo es en mayor medida. Pero en las condiciones actuales, la tecnología más avanzada solo puede desarrollarse y aplicarse a nivel internacional a partir de cuantiosas inversiones en el campo de la investigación. O sea que cuando, en el seno de las empresas trasnacionales se transfiere tecnología de la matriz a la subsidiaria a través del comercio intra-firma, se retiene el control y no hay propiamente un traslado de tecnología de un país a otro.

El país que supuestamente la recibe suele adquirirla a un alto costo y no permitirle producir ó desarrollar su propia tecnología.

Y no solo eso, la estrategia tecnológica de las empresas trasnacionales significa a menudo:

a).- Importaciones en bloque o en paquete, que obligan a los compradores a adquirir no precisamente lo que más necesitan sino lo que se les quiere vender.

b).- Creciente dependencia, especialmente en tratándose de productos intermedios y bienes de capital sobre todo en la industria mecánica y eléctrica-electrónica, así como respecto a proveedores, canales y mecanismos comerciales utilizados por los grandes consorcios internacionales en su beneficio.

c).- Alto costo de los equipos importados y de los servicios técnicos correspondientes, que encarecen y vuelven más difícil el proceso industrial.

d).- Concentración y control de los centros de investigación científico-tecnológica en los países capitalistas de mayor desarrollo y con frecuencia en el seno de los propios conglomerados.

e).- Una selección tecnológica que no corresponde a las necesidades y posibilidades del desarrollo interno o siquiera

a los precios relativos del capital y la fuerza de trabajo, que se transfieren de manera automática incluyendo formas de organización y comercialización, desde procesos y, sobre todo de la alta intensidad de la mano de obra y en los que el atraso tecnológico limita la elevación de la eficiencia y la productividad.

f).- Resistencia al establecimiento y desarrollo de una industria nacional autónoma de bienes de capital y a la reproducción de técnicas basadas en la investigación científica y en una creciente capacidad en materia de ingeniería industrial.

g).- Tránsito de técnicas superadas y aún obsoletas que ha menudo han sido ya substituidas por otras más eficientes.

h).- Menosprecio de la necesidad de los países subdesarrollados de adiestrar personal en los más altos niveles científicos e incluso tendencia a sustraer a los mejores elementos -fuga de cerebros- para que trabajen directamente al servicio de los países capitalistas industrializados.

i).- Control monopolista y oligopolístico del potencial tecnológico por unos cuantos grupos que dominan la instalación de nuevas fábricas y la tecnología más avanzada en industrias como la química, de productos y equipos eléctricos, energía nuclear y solar y otras.

j).- Severa y a veces ruinosa competencia con pequeñas, medianas e inclusive grandes empresas que operan a niveles técnicos inferiores, a costa de las cuales las empresas transnacionales trasladan grandes masas de valor en su beneficio.

En el curso y bajo el impacto de la presente crisis, las empresas transnacionales han optado por lo que suele llamarse redespiegue industrial, es decir, el traslado de ciertas líneas a otros países y en particular a zonas libres o francas, también conocidas como plataformas de exportación que se les ofrecen principalmente en los nuevos países industriales como México en los que con muy bajos costos de instalación y operación y un régimen que les otorga las más amplias facilidades para producir y exportar, establecen empresas maquiladoras. En general estas son industrias de baja composición orgánica del capital, que fundamentalmente

fabrican partes o componentes -aunque también artículos terminados- para exportar hacia los países de origen de las empresas trasnacionales y hacia otros mercados extranjeros. Lo característico de estas empresas desde el punto de vista de la unidad del proceso productivo y del nivel y formas de integración del capital, consiste en que la producción se fragmenta y redistribuye internacionalmente en busca de mayores utilidades para el conjunto del consorcio de que se trate, lo que no solo altera el proceso productivo y la articulación de sus diversas fases sino el tipo de integración, en realidad a partir de una nueva y diferente división internacional del trabajo.

En efecto lo que a menudo se traslada a los países subdesarrollados son solo ciertas fases del proceso de trabajo, en general las más simples y que requieren más mano de obra de bajo nivel de calificación, lo que en tratándose de trabajadores débilmente organizados, en general jóvenes que carecen de otras posibilidades de ocupación y en buena parte mujeres que reciben salarios inferiores a los de los hombres, asegura a las empresas trasnacionales condiciones muy favorables en el mercado de trabajo, a lo que se añaden franquicias fiscales y otras facilidades que colocan a dichas empresas en condiciones privilegiadas. Y como es obvio, cuando se dan tales condiciones, lejos de que la inversión resulte complementaria y sea un factor de integración del desarrollo nacional, lo que ocurre es que las fases del proceso productivo que así se introducen en ciertos países, funcionan como parte integrante de estructuras productivas ajenas, propiamente internacionales -no de economía nacional del país receptor-, que acentúan y dan nueva forma a la dependencia y resultan profundamente desintegradoras y aún desnacionalizadoras.

Adicionalmente, si bien el rápido desarrollo de las empresas maquiladoras impulsó el crecimiento económico en las plataformas de exportación de varios países en los últimos quince a veinte años y contribuyó a modernizar las ciudades y centros en que operan, el saldo de tal estrategia es un conjunto de empresas controladas casi totalmente por el capital extranjero, hechas de prisa y a veces en condiciones muy precarias e inestables, que no requieren grandes inversiones en activos fijos, con frecuencia altamente contaminantes ó que entrañan una severa explotación de quienes trabajan en ellas y que como ya se señaló, eligen como su campo de operación una fase aliada del proceso productivo, se limitan de preferencia al montaje ó ensamble, dependen en gran parte de insumos importados y producen en lo fundamental para el mercado exterior.

No es extraño entonces que el saldo de tal estrategia sea una planta industrial débil, deforme, desnacionalizada, carente de una sólida rama propia de bienes productivos, laxamente organizada y a la que faltan los eslabones necesarios para asegurar una adecuada y consistente integración interna. Y por ello, en vez de ser la base y el eje de un desarrollo nacional independiente se vuelve parte subordinada de una estructura internacional cuya suerte se decide en otros países y dentro de sistemas altamente centralizados, jerarquizados y cuya integración vertical permite a las empresas matrices influir y aún decidir el destino industrial de numerosos países supuestamente independientes.

3.1 DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

México se caracteriza por un escaso desarrollo industrial propio y, por tanto, ha recurrido de manera importante a la adquisición de tecnología producida en los países desarrollados, como una alternativa para cumplir con una de las funciones primordiales de la estructura productiva del país, que es la de suministrar los bienes (de capital y consumo) y servicios que son indispensables para que su funcionamiento sea regular y adecuado.

Ante esto, resulta de vital importancia la adquisición de conocimientos en el campo de la ciencia y tecnología.

Al tener un subdesarrollo tecnológico ha importado tecnología que, generalmente, no corresponde a las necesidades inherentes al proceso de desarrollo industrial mexicano y de esta forma se agudiza la dependencia económica y tecnológica de México.

La tecnología necesaria para el logro del desarrollo económico del país es suministrada por medio del comercio, y es así que a la comercialización de tecnología, como compras y ventas de derechos de conocimientos técnicos, se le denomina transferencia de tecnología.

El subdesarrollo científico y tecnológico que ha vivido el país en las últimas décadas, no le ha permitido al proceso de industrialización seguido por el, tener los alcances requeridos para disminuir la importación de tecnología

extranjera, la cual se obtiene por lo general por medio de las trasnacionales.

La forma más común en que las empresas trasnacionales comercializan la tecnología, es celebrando convenios de concesión de licencias con su filial en el país receptor. El centro de decisión tecnológica, y la principal fuente de tecnología usada por la nueva filial pertenece a la casa matriz; por lo tanto, las decisiones tecnológicas se adoptan de acuerdo a la estrategia global y de rentabilidad de todo el sistema trasnacional y no de las necesidades y la rentabilidad de la nueva filial en el país receptor. De esta forma, se manifiesta el nulo interés de las trasnacionales por realizar un esfuerzo tecnológico a favor del país donde operan y el nuestro no es la excepción.

La importación de tecnología afecta negativamente a la balanza de pagos del país, ya que su costo resulta muy alto. El país pagó de 1977 a 1983, 11 200 millones de dólares por inversión extranjera (regalías, tecnología y dividendos). En 1987, durante los primeros ocho meses, empresas privadas y públicas pagaron al exterior un monto aproximado de 317 200 millones de pesos, informó la Secofi. (29)

La situación se agrava, ya que además del alto costo que representas para el país, la tecnología importada no se adapta a las necesidades industriales del mismo, lo que ocasiona incrementos en los costos de producción. La preocupación por el costo, la calidad y la adaptabilidad de la tecnología disponible en el país surgió en el momento en que la saturación del mercado interno y las dificultades de la balanza comercial plantearon la necesidad de cambiar sus políticas de industrialización, pasando de la sustitución de importaciones a otras más eficaces que tiendan a fomentar las exportaciones. A partir de ese momento, se empezaron a descubrir los inconvenientes de la dependencia casi completa del país respecto a las tecnologías importadas y el bajo grado en que pueden ser adaptadas y la imposibilidad de disminuir estas importaciones, sino se lleva a cabo un esfuerzo científico propio. Esto ha tenido como consecuencia diferentes iniciativas oficiales; una de ellas fue la de establecer a fines de 1970, el CONACYT cuyo objetivo es fomentar, plantear, programar y coordinar actividades científicas y tecnológicas.

(29) Breceda M.G. y otros. Ciencia y Tecnología en México. IIE UNAM. México. 1989. p. 54.

Por otra parte, para fomentar la confianza de empresarios nacionales en invertir parte de sus recursos para impulsar la tecnología mexicana, se ha puesto en marcha un decreto presidencial de estímulos fiscales para la investigación tecnológica (11 de agosto de 1987). Con este decreto se espera que la industria nacional sea competitiva, crezca, y eso la aliente a seguir desarrollándose.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos hechos por el Estado en materia legislativa, y a los recursos económicos destinados al fomento de la investigación científica (0.5% del PIB), no se ha logrado satisfacer las necesidades tecnológicas. La mayoría de los países en desarrollo, canalizan el 1% del PIB y los industrializados invierten aproximadamente el 5% para la investigación. La fabricación de bienes de capital, intermedios y de consumo duradero requieren grandes cantidades de capital.

La transferencia de tecnología por medio de contratos ha tenido un comportamiento ascendente que responde a la dinámica del sistema capitalista y para México tiene efectos desfavorables, ya que hay una mayor participación de tecnología extranjera con respecto a la nacional. Las estadísticas disponibles arroja los siguientes datos: de 1973 a 1983, de 17 284 contratos, solamente 3 872 (22.5%) se celebraron con nacionales y el resto (77.6%) con extranjeros.

De 1982 a 1983, la frecuencia de contratos disminuye de 5 270 a 2 151, respectivamente, pero se conservo la relación mayoritaria de los contratos celebrados con extranjeros, sobre los que tuvieron efectos con nacionales. Una de las posibles causas que incidieron en esta situación es que la recesión, experimentada por la economía mexicana restringían las importaciones por escasez de divisas; de esta manera, la balanza comercial mostro un comportamiento descendente en la importación de mercancías. (30)

La relevancia del problema es que aunque en este periodo disminuyen las importaciones, su peso económico aumentas en relación directa con la crítica situación económica del país, lo cual manifiesta que a pesar de la disminución de los gastos por transferencia de tecnología aumentan, aproximadamente a 800 millones de dólares. (31)

(30) Breceda M.G. ob. cit. p. 55.

(31) El Financiero. México. 29 de Octubre de 1987. p. 51.

La frecuencia de los contratos de transferencia de tecnología se sitúan en la mayoría de las veces en las actividades consideradas como prioritarias, esto es, el interés de los mismos no es impulsar las actividades poco desarrolladas que no proporcionen los márgenes de utilidad que las grandes empresas buscan, y es realmente un hecho alarmante que las ramas de producción más dinámicas las contengan como: la producción de bienes de capital, el 87.1% la tecnología es extranjera; bienes duraderos, 86.7% y 76.1% en bienes

intermedios. En otras; agroindustrias, insumos estratégicos, bienes no duraderos es de 69%, 51.7% y 75.8% respectivamente, durante el periodo de 1973-1983. Esta relación hoy no ha cambiado considerablemente.

Lo anterior se confirma con la información que ha proporcionado la Dirección General de Transferencia de Tecnología (DGT), en la que señala que hasta el mes de septiembre de 1987 se registraron un total de cerca de 1 734 sociedades nacionales con participación de capital extranjero en el país, mismas que adquieren tecnología mediante 4 769 contratos acordados con 3 053 otorgantes extranjeros de 38 países y solo 1 716 nacionales. Y que los Estados Unidos se sigue presentando como el principal país oferente en este ramo, aportando el 41.1% del total de los contratos mencionados. Le siguen en orden decreciente de importancia, Alemania, 3.6%; Gran Bretaña, 2.6%; Suiza, 1.8% y Japón, 1.5% entre los países más importantes mismos que en conjunto proveen el 53.4% de la tecnología adquirida.

El resto lo aportan 31 países que participan con 9.9% y la empresa nacional brinda el 39.7% restante. (32). Las estadísticas sobre patentes nos proporcionan criterios para apreciar la producción tecnológica de un país.

(32) El Financiero. México. 3 de Septiembre de 1987. p. 39.

El sistema de patentes en los países subdesarrollados cumple con un papel muy diferente al que tiene en los países desarrollados ya que no constituye, principalmente, ni estas destinado a ser, un estímulo para la invención autónoma. Tiene la doble finalidad de facilitar inversión extranjera y proporcionar la manera de importar productos por lo demás patentados. Por un lado, la mayor parte de los patentes de invención registradas en los países subdesarrollados pertenecen a extranjeros; por otro lado, la mayoría de las patentes registradas no se utilizan debido a que es una forma de asegurar mercados de importación para las corporaciones trasnacionales, limitando de esta manera una posible competencia de compañías extranjeras y nacionales.

Las trasnacionales tienen un efectivo control de sus patentes, ya que la publicación de la tecnología amparada por la patente otorgada y su dominio público por lo general no son suficientes para permitir su completa utilización, sin tener necesidad de recurrir al "Know How", así como a la asistencia técnica.

Tales empresas, no proporcionan el "Know How", ni su ayuda bajo condiciones que pudieran despojarlas de la protección que las patentes les brindan. De esta manera, la patente se convierte en una condición necesaria, aunque naturalmente no suficiente para la transferencia de tecnología.

Para proteger la inventiva nacional inhibida por las patentes extranjera y controlar el flujo de tecnología hacia nuestro país, en 1973 se pone en marcha la Ley de Registro Nacional de Patentes y Marcas. En 1976, tienen efecto cambios en la Ley de Inventiones y Marcas, la cual subraya que el privilegio que constituye la patente es una concesión del Estado y, por lo tanto, debe ejercerse sin lesionar el orden público.

La experiencia ha demostrado que, a pesar de los esfuerzos en materia legislativa, no se ha logrado un verdadero control de la transferencia de tecnología, ya que las trasnacionales imponen sus restricciones, sin que se pueda tener una respuesta positiva, debido a que no se cuenta con los recursos financieros ni con el poder de negociación necesarios para defender los intereses de la nación.

El registro de patentes en México de 1978 a 1984 observó una mayor participación extranjera con 85% y la nacional con 14.8%. Y un alto porcentaje de patentes norteamericanas 51.1%. Esto es, solo el 33.6% es

proporcionado por un grupo de países desarrollados como Alemania, Francia, Gran Bretaña y Japón, con una participación del 6.8%, 5.0%, 3.3% y 3.2% respectivamente.

De 1970 a 1984, la formación acumulada sobre las patentes concedidas alcanzan el número del 52 406; del total, el 7.2% son de origen nacional y el 92.8% de origen extranjero. Pero debe tomarse en cuenta que dentro del porcentaje de patentes nacionales se incluyen aquellas patentes concedidas a empresas que operan en México, pero cuyo capital es total o en gran parte de propiedad de extranjeros.

La participación de patentes de los Estados Unidos se mantiene en el nivel más alto con respecto a los demás países con el 53.3% y colocadas en actividades relevantes como la química y metalurgia con 14.6% en técnicas industriales diversas con 10.4%, artículos de uso y consumo con el 7.8%.(33)

Al revisar las estadísticas sobre patentes en lo referente al registro de nacionales, nos encontramos con que de doce patentes registradas, once son por mejoras y una de innovación esto pone de manifiesto una vez más el retraso tecnológico de nuestro país.

Es necesario mencionar el papel de las marcas que no representan una transmisión tecnológica, pero que son importantes por el impacto económico y social que tienen en el país debido a su función principal, que es el de servir como elemento de identificación de los satisfactores que genera el aparato productivo, formando parte de la comercialización de los productos, carácter que se ubica dentro del proceso de transferencia de tecnología.

El uso de marcas extranjera se regula por medio de licencias, las cuales se suscriben casi siempre entre las empresas nacionales y propietarios extranjeros de la marca registrada, así como entre filiales de una empresa transnacional y su matriz.

(33) Breceda M.G. ob. cit. p. 58.

Las consecuencias económicas por el uso de marcas extranjeras son graves, debido a que las empresas que las utilizan pagan un alto costo, y logran cubrirlo maximizando sus utilidades mediante un aumento de precios de los productos marcados, lo que conduce a la gestación de procesos inflacionarios que lesionan gravemente nuestra nación.

El nivel de elevación de precios varía de manera importante de acuerdo al grado de desarrollo que tenga la empresa. Si esta se encuentra en periodo de lanzamiento, la preocupación por atraer clientela conduce a ciertos sacrificios que pueden llegar a reducir el margen de utilidades por corto tiempo; pero si la empresa esta en periodo de madurez el monopolio es más solido y permite una elevación considerable del precio.

Las consecuencias financieras de esos costos se reflejan en la balanza de pagos. Por otra parte, mediante las remesas de regalías como compensación por el uso de marcas extranjeras; por otra parte, por el aumento de la rentabilidad que entraña el uso de la marca extranjera y que se refleja implícitamente en los diferentes medios utilizados para transferir utilidades; regalías, retribuciones por conocimientos técnicos, dividendos, pago de intereses, sobreprecio de las importaciones, subfacturación de las exportaciones.

Es necesario señalar que las principales ramas económicas en las que se concentran los convenios son la farmacéutica, la metalmecánica, la electromecánica y aparatos eléctricos y electrónicos.

En 1983, el registro de marcas extranjeras fue superior a las nacionales con una participación de 56.8% y 43.1% respectivamente.

La incidencia de la participación norteamericana se comprueba también en las marcas, predominantemente en las clases de productos químicos y preparaciones farmacéuticas con 28.9% en 1979; con 33.8% en 1984, cuchillería, maquinaria ó aparatos, herramientas y partes con 44.7%, aparatos científicos y de medición con el 42.5%; y cosméticos y productos de perfumería con el 72.2% en 1984.

En las clases cuyos conceptos necesitan menor tecnificación (bienes de consumo) ó una estructura de poco capital, las marcas nacionales tienen una mayor participación. En materiales detergentes y raspantes para

limpiar y pulimienta, participan con el 52.4% del total de la clase; materiales de construcción con el 68.1% papel y artículos de escritorio; 56.7%, vestuario 77.1%; bebidas alcohólicas 59.8%.(34)

Con la incorporación de nuestro país al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), se ven en peligro a corto plazo la industria del vestido. Declaraciones de representantes de este sector ponen de manifiesto que las marcas extranjeras están dejando fuera del mercados a los productos nacionales, lo que tendrá graves consecuencias en el empleo. Se calculó que de los 600 mil trabajadores de esa industria, 300 mil quedaron sin empleo para diciembre de 1986.

Lo anterior guarda estrecha relación con los efectos sociales y culturales, ya que las formas de consumo son modificadas al tener preferencia por productos con marca extranjera. El hecho de modificar los patrones de consumo se debe a los esfuerzos de comercialización que hacen las empresas por medio de la publicidad, con el objeto de vender sus productos no adaptan sus productos a las necesidades locales, sino lo contrario, adaptan a éstas a sus productos.

La relevancia del problema no es solamente que esos productos no satisfagan las necesidades básicas, sino también que la manufactura de tales productos requiere insumos no disponibles en el país, y además porque genera menor ocupación de la que se logra en las actividades tradicionales. Se puede observar que en los países subdesarrollados como el nuestro, existe toda una estructura que favorece a los productos fabricados al amparo de nombres extranjeros, lo que tiene como consecuencia el abastecimiento de tales productos, así como el crecimiento de las filiales de empresas extranjeras ó el de las licenciantes.

Lo anterior se puede ilustrar con lo siguiente: Más del 78% de la industria alimenticia en México esta en manos de empresarios transnacionales, dada la escasa participación de la agroindustria paraestatal y social, que no cuenta con técnicas suficientes y adecuadas para transformar los productos agrícolas.

(34) Breceda M.G. ob. cit. p. 59.

Esto ha traído como consecuencia la modificación de los patrones alimenticios de la población, al de cultivos y además al sostenimiento de las pequeñas y medianas empresas rurales que necesitan importar tecnología para incursionar en la industria alimenticia.

En conclusión la dependencia tecnológica del país casi completa del exterior, tiene graves consecuencias tanto en el ámbito económico como en el social y político; por lo tanto es de vital importancia encontrar el camino para que en el futuro esta dependencia sea menor y en el mejor de los casos, que nuestro país logre un desarrollo industrial autónomo.

3.2 ORGANISMOS QUE REGULAN LA ADQUISICION DE TECNOLOGIA

La transferencia de tecnología como tal se convierte actualmente en un mal necesario, ya que sería imposible que en este momento se tomara la decisión de no importarla. Pero lo que se puede hacer es adecuarla a las necesidades del aparato productivo por medio de la asimilación, lo cual ya se ha logrado en alguna áreas. Cabe mencionar que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por medio de la Subsecretaría de Regulación de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, ha desarrollado un programa de Asimilación y Desarrollo Tecnológico.

Por otra parte, surge la presencia de un grupo de expertos asesores para la selección de tecnología, con el propósito de adquirir lo que realmente se necesita y además que ésta no sea obsoleta ó con media vida. O por el contrario, cuando se ha presentado el caso de que los equipos que se compran en el extranjero en muchas ocasiones son subutilizados en su capacidad, dado que las necesidades del país son menores, ello también implica pérdidas económicas. Además es necesaria la revisión profunda y sistemática de las leyes que regulan el proceso de transferencia de tecnología para que se lleve a cabo un verdadero esfuerzo a favor de la industria mexicana, por medio de disposiciones que procuren una relación equilibrada entre los vendedores de tecnología y los compradores nacionales, debido a que en la mayoría de las negociaciones estos últimos se encuentran en desventaja.

Es importante que exista un programa a nivel nacional para impulsar centros de investigación y desarrollo, que sean apoyados financieramente por la empresa privada y el Estado, cuyo objetivo sería cubrir los requerimientos tecnológicos de acuerdo a las necesidades del país y el aprovechamiento de los recursos disponibles. Asimismo, la vinculación de las actividades de investigación con la práctica en el sector industrial.

3.2.1 SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial es la dependencia gubernamental encargada de regular la adquisición de tecnología del extranjero. A través de la Subsecretaria de Regulación de Inversiones Extranjeras y Trasferencia de Tecnología.

4.- LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

4.1 LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La acumulación de capital y el desarrollo tecnológico han venido cambiando radicalmente la estrategia de los países altamente industrializados en relación con los países que, como México, luchan por salir del subdesarrollo que los agobia.

En la década de los ochenta se profundiza la crisis general del capitalismo que, en forma desigual, repercute en los distintos países y sectores económicos, políticos y sociales. Se trata de una etapa en la que el capital financiero trasnacional, basado en los avances de la revolución científico-tecnológica, se reajusta y se reestructura en bloques de poder regional, en donde se compete por conservar posiciones y alcanzar mayores economías de escala.

En la división internacional del trabajo, ésta tendencia se expresa en la fragmentación del proceso productivo en un sin número de plantas y fábricas de diverso tamaño basadas en el uso de moderna y cambiante tecnología, que requieren fuerza de trabajo cada vez más especializada aunque en menor número, y que se distribuyen estratégicamente en diversas regiones, concentrando las líneas de producción más complejas del proceso total, en los países desarrollados; en tanto que aquellas otras que requieren de producción más tradicional y menor tecnología se ubican en los países subdesarrollados, internacionalizando así, producción, comercio, finanzas y servicios bajo el control general del capital financiero y de la normalización tecnológica.

Al fraccionar el proceso productivo, el capital facilita su acceso y amplía las formas de operación, programación y comercialización en los mercados integrados a la cadena internacional de producción con nuevas perspectivas y posibilidades. Facilita, sobre todo, la acumulación al aprovechar recursos humanos e infraestructura, al tiempo que supera las barreras de carácter proteccionista de los países donde se instala.

La distribución mundial de las inversiones es reflejo de la corriente total de capital. En la década de los años ochenta se hace más evidente la tendencia hacia el

proteccionismo comercial por parte de los países industrializados, pues al tiempo que emprenden prácticas restrictivas al comercio exterior promueven políticas de apertura en otros países en apoyo a sus inversiones para la conquista de los mercados mundiales; se desarrolló una mayor concentración de los flujos financieros hacia regiones como: a).- América del Norte, que en esta época involucra al mercado común de Estados Unidos, México y Canadá; b).- La comunidad Europea, con Alemania, y c).- hacia el llamado proyecto de la Cuenca del Pacífico, sostenida por importantes corrientes de inversión concentradas en sus dos principales pilares: Estados Unidos y Japón. Si bien se encuentra conformada por 47 países de desarrollo muy diverso, sobresalen los llamados "Cuatro Tigres" del sudeste asiático: Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur. Y los países del Asean con Australia.

En general, el proceso de internacionalización del capital y la integración de las regiones en bloques de poder se desarrolla en medio de profundas desigualdades que intensifican la contradicción fundamental del sistema, dado el papel que cada economía desempeña dentro de la estrategia del capital financiero y la forma tan diferente en que la crisis se manifiesta en cada una de éstas.

Se trata de regiones donde las corporaciones transnacionales apoyadas por sus estados nacionales principalmente Estados Unidos, Japón, Alemania y Gran Bretaña, establecen nuevas reglas en el proceso de acumulación de acuerdo con los intereses del capital financiero. El caso de los nuevos centros de innovación tecnológica y de la capacidad financiera como algunos países de la cuenca de Pacífico, vuelven más aguda la competencia internacional aunque representan a la vez nuevas oportunidades para el reciclaje de excedente y el impulso la productividad.

Dentro de este proceso no debe dejarse de lado, desde el punto de vistas de las expectativas a corto plazo, el impacto de los cambios estructurales que, a partir de 1989 y en forma acelerada, llevan a cabo los países de Europa, convertidos en atractivos mercados para el capital financiero.

Como expresión de la crisis, en medio de una aguda competencia internacional, corporaciones de diverso origen incentivan la reconversión de sus procesos productivos en la carrera de la modernización que marca el rápido desarrollo de la microeléctrica, la informática, las telecomunicaciones, la automatización de la producción, la biotecnología, la energía alterna y la producción de nuevos materiales sintéticos, al

tiempo que intensifican funciones, coinversiones y operaciones conjuntas, a fin de combinar experiencias tecnológicas y de financiamiento, además de diversificar áreas de acción y de mercado. En el fondo, lo anterior se expresa en estrategias cada vez más unificadas de acumulación de excedentes nacionales e internacionales, así como inversión, investigación y financiamiento, que les permita continuar y avanzar en el control de espacios de acción y de especulación con nuevas perspectivas.

Cada nación cualquiera que sea su grado de desarrollo, enfrenta decisiones difíciles ante el capital internacional que se desplaza en función de la obtención de mayores márgenes de ganancia. No obstante, el suponer quedar fuera de la integración trasnacional significa para muchos rezagarse aún más de la modernización y el desarrollo, de allí que, incluso sacrificando gran parte de la población nacional, compitan unos con otros por ofrecer mejores alternativas a la inversión extranjera, como sucede con los países latinoamericanos.

Al final de cuentas, los escasos recursos financieros canalizados hacia los países subdesarrollados, que en gran medida han sido generados por estos, son repartidos entre aquellos que presentan las alternativas más rentables a la empresa trasnacional; el capital integrará a estos países como parte de su estrategia global de producción. El producto queda integrado horizontal y verticalmente a la empresa trasnacional y a sus redes de distribución cautivas.

Durante los años ochenta, la corriente financiera de mayor envergadura fluye de Japón y Alemania hacia los Estados Unidos, país cuyos déficit presupuestarios y comerciales aumentan paulatinamente desde 1981 y absorben una proporción elevada de sus ahorros, lo que contribuye al aumento de sus tasas de interés real por encima de las de los dos primeros países considerados como las naciones con superávit más grandes en cuenta corriente. A fines de 1988 Japón era el acreedor más importante en el plano internacional con 300 mil millones de dólares a su favor, y Estados Unidos era el principal deudor internacional con una deuda estimada en 49 mil millones de dólares. Ambas cifras incluyen la inversión extranjera directa. (35)

[35] Gutierrez Arreola Angelina, "Capital Trasnacional y Regionalización. El caso de Aguascalientes". Cuadernos de Economía. IIE UNAM. México. 1992. p 13.

En consecuencia, el excedente de ahorro de Alemania y Japón -junto a los capitales transferidos de los países periféricos-, atraídos tanto por una mayor tasa de ganancia como por la regulación del sistema en sí mismo, se encamina hacia Estados Unidos ante la permanente amenaza de recesión; prefirieron financiar el déficit y las tasas de interés de ese país, convertido en el mercado más codiciado y el principal receptor de inversiones extranjeras. Dichas inversiones se orientan principalmente hacia los sectores manufactureros de punta asociados a empresas estadounidenses, así como a la compra de bienes raíces y de servicios. De esta manera se anticipan el establecimiento de una legislación proteccionista que pudiera afectarlas.

Si bien la economía estadounidense expresa una pérdida de dinamismo económico -ya que su tasa de crecimiento entre las décadas de los setenta y ochenta se redujo de 4.5% a 2.9% en promedio-, los mercados financieros internacionales continúan manteniendo el dólar como el principal guardián de la economía capitalista, y es sobre esta estructura de mercado sobre la que se ejerce la influencia de la política estadounidense sobre el resto de las economías en el mundo. (36).

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, durante 1989 Estados Unidos, el mayor importador mundial, recupera su status de principal exportador, condición que dos años antes había perdido frente a Alemania. No obstante, las importaciones estadounidenses alcanzaron un total de 492 900 millones de dólares, frente a un total de ventas al extranjero por 364 mil millones que le implicaron un déficit comercial por 128 900 millones de dólares. (37)

Frente a la gran demanda pública interna que atrae capitales extranjeros, Estados Unidos apoyado por el Grupo de los Siete países industrializados en bloque, profundiza la regulación del mercado internacional que favorece la presencia y expansión del capital financiero en todas sus ramas. En conjunto, la recomposición de flujos productivos, comerciales ó financieros estadounidenses, japoneses, alemanes, ingleses y de otros -como la constitución y la

(36) Gutiérrez Arriola Angelina. ob. cit. p. 14.

(37) En 1989 Alemania y Japón continuaron experimentando excedentes comerciales: exportaron 341 400 y 273 900 millones de dólares respectivamente, en tanto sus importaciones totalizaron 270 mil 210 mil millones de dólares. EN el caso de Japón este país estuvo fuertemente presionado por Estados Unidos para que comprara mayor cantidad de bienes.

renovación de alianzas y acuerdos entre éstos y los capitalistas locales de las diversas regiones y áreas comerciales-, constituyen elementos importantes en el proceso productivo de reconversión global.

Dentro de la regionalización es importante recordar que tiempo atrás las inversiones estadounidenses favorecieron el despegue, de entre las cenizas de la posguerra, tanto de Japón como de Alemania, convertidos hoy en uno de los milagros económicos más sobresalientes de la época moderna, de manera más reciente están las subsidiarias instaladas y asociadas a capitales locales que buscan la reubicación de procesos productivos en zonas ricas en recursos naturales, con cierto grado de desarrollo y mano de obra calificada de menor costo.

Una estrategia cada vez más evidente del capital trasnacional es que, independientemente de su origen; tiende a establecer plantas en todos los bloques multinacionales: la Comunidad Europea en el mercado común, México, Estados Unidos y Canadá y, con más frecuencia, en la costa asiática del Pacífico. Solamente operando con subsidiarias en cada uno de ellos, las empresas podrán evitar la discriminación implícita de las preferencias comerciales recíprocas que otorgan los países que los conforman.

En ese sentido, la absorción que Estados Unidos hace de la mayor parte del ahorro internacional para cubrir sus déficit no impide que a su vez continúe en el primer lugar como inversionista a nivel internacional, y como el principal acreedor de los países subdesarrollados.

Debido a la abundancia de liquidez, consecuencia de enormes superávits en cuenta corriente, acumulada por varios países exportadores de petróleo y trasferidos en depósitos a los grandes centros financieros, el capital de crédito fluyó con gran facilidad en ciertos países en desarrollo durante la década de los setenta. Este flujo se interrumpió al comienzo de los años ochenta. Factores como la trasferencia de excedentes económicos de estos países hacia los industrializados y el uso irracional del mismo, se sumaban al desplome de los precios internacionales del petróleo; al tiempo que nuevas políticas macroeconómicas adoptadas por los países industrializados para revalorar sus capitales provocaron la elevación de las tasas de interés real, desencadenándose la crisis de la deuda externa.

El monto del servicio de la deuda externa de varios países en desarrollo aumentaron vertiginosamente, lo que precipitó una crisis financieras. Como consecuencia, el flujo de recursos financieros se revirtió y ahora se dirige de los países menos desarrollados a los industrializados, principalmente Estados Unidos, convertido en el principal prestatario. En tanto, el PIB per capita de muchos países subdesarrollados se redujo drásticamente al tiempo que los valores de sus productos básicos caen estrechamente.

Hoy, las corrientes de fondos hacia los países subdesarrollados se ven disminuidas en grado considerable: entre 1984 y 1988 el valor de los créditos de los bancos estadounidenses a América Latina descendió de 106 mil millones a 95 mil millones de dólares -parte de estos últimos representaban préstamos para el pago de intereses-. En tanto que la corriente neta de inversiones directas se redujo entre 1982 y 1986 de 20 a 10 mil millones de dólares, dirigidas principalmente a Asia y en menor medida a Latinoamérica, región que presenta un panorama cada vez más incierto. (38)

En términos generales, la vulnerabilidad y la dependencia de economías como la nuestra se incrementan, particularmente en aquellos países que enfrentan serias dificultades en el servicio de la deuda, además de graves problemas inflacionarios, desempleo creciente, elevados costos resultantes del deterioro en los términos de intercambio, financiamiento externo restringido, así como el predominio de políticas aperturistas y de desregulación tipo Fondo Monetario Internacional. En el aspecto social, otros factores como la educación, salud y vivienda se ven gravemente afectados en detrimento de la inmensa mayoría de la población.

Alejados cada vez más de un desarrollo integral de su fuerzas productivas, los países latinoamericanos son integrados a la cadena de producción transnacional como proveedores, tanto de fuerza de trabajo a bajo costo, como de cierto tipo de insumos. De éstos, la inversión extranjera se centra en aquellos que garantizan mayores ganancias globales a su estrategia: los productores de partes muy específicas del proceso de producción principalmente en los llamados sectores de punta, así como en aquellos que favorecen la expansión de servicios modernos.

(38) Gutiérrez Arriola Angelina. ob. cit. pp. 16-17.

En el caso específico de México, durante los años ochenta se da un giro radical en materia de política económica y en unos cuantos años se transforma de una de las economías más cerradas a una de mayor apertura comercial, con el objeto de atraer mayores flujos de inversión. Para esto se establece una serie de programas y medidas de índole aperturista que proveen el inversionista extranjero de múltiples beneficios, como la ampliación de un programa de industrialización fronterizo, cuyos efectos económicos, políticos y sociales se dejan sentir en todo el país y no solo en la zona norte.

En 1986 México se incorpora al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y se intensifica la política de apertura y de desregulación iniciada en 1983. Dichas medidas tienen como marco una estrategia global de integración internacional mediante un modelo económico de modernización, orientado a la exportación y como incentivo a la inversión extranjera se reducen los trámites que pudieran hacer más complicada la inversión y se otorga mayor flexibilización a la Ley de Inversiones Extranjeras.

Entre los principales atractivos que el país ofrece se pueden mencionar su ubicación geopolítica, en la medida que cuenta con una doble frontera terrestre que lo comunica tanto con el mercado más grande del mundo como con el latinoamericano de amplio potencial, y con una doble frontera marítima, que podría influir en su relación hacia la Cuenca del Pacífico o hacia la Comunidad Europea. A lo anterior hay que agregar la dotación de recursos naturales, las disposiciones legales flexibles, así como un desarrollo relativamente moderno de infraestructura en comunicaciones, trasportes, obras hidráulicas y de servicios diversos; además de que cuenta con capacidad instalada y abundante fuerza de trabajo a bajo costo -desde luego en parte calificada- aun cuando esto último no constituya una condición para atraer a la inversión extranjera.

Entre 1980 y 1990 la inversión extranjera directa en México creció de manera importante: de 8 458.8 millones a más de 30 mil millones de dólares. No obstante, su incremento no refleja un comportamiento constante y muestra altibajos según el entorno nacional ó internacional.

En 1982 se redujo un 63.2% a raíz de la crisis de la deuda; crece ligeramente en 1983 con 9.1% de 1984 a 1987 tiene un gran crecimiento, pero no a través de la generación de nuevas divisas, sino primordialmente a través de mecanismos como la capitalización de pasivos y sustitución de deuda pública por inversión -swaps-, alcanzando un total de

20 930.3 millones en 1987. Contrario a las expectativas, durante 1988 y 1989 la nueva inversión reduce su entrada en -18.6 y -20.8% respectivamente, al suspenderse, en forma temporal, el programa de swaps por el efecto inflacionario que ejercía sobre el conjunto de la economía. En este último año el total de la IED acumulada alcanzó un total de 26 587 millones de dólares. (39)

Aquí debemos mencionar que con el cambio de administración gubernamental se ampliaron las medidas que estimulan al capital nacional y extranjero: el 16 de mayo de 1989 se publicó el nuevo Reglamento para promover la inversión; en julio de 1989 se anuncia el acuerdo de Reestructuración de deuda externa; se toman medidas para reestructurar la deuda interna y las operaciones financieras adquieren una nueva dimensión, abriendo una nueva vía a la inversión nacional y extranjera, a través de la Bolsa Mexicana de Valores que se convierte así en un medio muy eficaz de financiamiento en la Bolsa Mexicana de Valores y se facilitará mediante los fideicomisos tanto de inversión temporal como de inversión neutra. De acuerdo con cifras del Banco de México, para diciembre de 1989 la nueva inversión extranjera directa alcanzó los 3 530.2 millones de dólares, de los cuales 493.3 son de cartera, y para 1990 de los 4 627 millones de dólares, 1 994.5 millones lo hacen por ésta misma vía. (40)

Dentro del total de la inversión extranjera, Estados Unidos ocupa un papel predominante, país hacia el que hoy se sientan las bases para formalizar y eliminar la ya histórica dependencia estructural, faltaría concretar el peso relativo que los tratados multilaterales y bilaterales pudieran tener en el modelo exportador.

En los años ochenta, con la firma del entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios a la importación, por el que nuestro país obtuvo el derecho de la llamada prueba del daño, los empresarios nacionales obtienen un margen de seguridad en sus accesos al mercado estadounidense. Más tarde se suma la firma de otro acuerdo en noviembre de 1987 con base en principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión. Luego, en 1990 se alcanzó un acuerdo relacionado con los textiles y se esperan nuevos acuerdos sectoriales como el del acero, con el que se consiguió aumentar el doble de cuota para, en corto plazo, poder acceder al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Dentro de los objetivos que persigue el Tratado se encuentran los siguientes:

- Eliminar barreras al comercio exterior.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la ampliación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros del Tratado lograran estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del mismo, como los del trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia de procedimientos.

Con la ratificación del Tratado México tendrá una relación económica más sólida con los Estados Unidos.

Con el Tratado las empresas norteamericanas podrán invertir en el mercado mexicano con mayor frecuencia.

México tendrá para el año 2 000, más de 100 millones de mexicanos y con el Tratado las empresas mexicanas podrán incrementar sus exportaciones a los países de la zona y generar más empleos.

El 13 de agosto de 1993 se firmaron los acuerdos paralelos al Tratado sobre aspectos de medio ambiente y asuntos laborales bajo los principios siguientes:

- Respeto absoluto de la soberanía.
- No reapertura del Tratado.

- Rechazo a constituir mecanismos proteccionistas injustificados.

Dentro de los objetivos de dichos acuerdos se dieron el de mejorar el nivel de vida de los mexicanos y la preservación del medio ambiente.

Con la ratificación del Tratado las empresas transnacionales podrán venir a invertir a nuestro país con mayor libertad y poder hacer uso de todos los atractivos estímulos que se les ofrece.

4.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU REPERCUSION EN LA ECONOMIA MEXICANA

La presente administración busca la inserción de nuestro país dentro de una nueva estructura económica mundial, dando inicio a un ajuste económico y de apertura comercial. Como resultado de ello paso a ser de una de las economías más cerradas del mundo, donde el 100% de sus importaciones estaban sujetas a permisos previos y al pago de aranceles a una de las de mayor apertura comercial.

De esta manera, el aparato productivo orientado a la exportación puede adquirir insumos necesarios, sus productos tener mayor calidad y a precios más competitivos internacionalmente y a incrementar sus ventas en el mercado exterior.

El Tratado entre Mexico, Estados Unidos y Canadá busca hacer más fluido el intercambio entre estas naciones.

Sin embargo es preciso analizar el funcionamiento que para México puede tener dicho Tratado si nuestra economía presenta las siguientes características:

a).- Nuestras exportaciones en su gran mayoría son destinadas hacia los Estados Unidos; aunque se ha tratado de diversificar mercados; Estados Unidos sigue siendo nuestro principal comprador.

b).-El aparato productivo carece de una planta industrial competitiva a nivel internacional.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

c).-La creación de tecnología es todavía muy inferior a la creada en Estados Unidos y Canadá.

d).- La mayoría de las empresas que tienen un importante aparato industrial son empresas trasnacionales.

e).- La liquidez de las empresas mexicanas no es tan fuerte comparada con estas empresas.

f).- Nuestro principal producto de exportación sigue siendo el petroleo.

Si tenemos en cuenta que nuestro país carece de una fuerte infraestructura en la planta productiva, somos dependientes de tecnología de alto nivel, nuestro problema de liquidez es aún más grave, teniendo una gran deuda externa, México tiene que negociar en base a intereses nacionales que no lesionen la soberanía nacional para poder salir adelante con la entrada en vigor del Tratado.

CONCLUSIONES

Podemos decir que la inversión extranjera directa a través de las empresas trasnacionales es perjudicial para la economía mexicana, ya que a través de sus muy diversos mecanismos controlan y hacen vulnerable la estructura económica del país.

La mayoría de las inversiones son de origen norteamericano y se dirigen a los sectores más dinámicos de la economía.

Los intereses de las empresas trasnacionales obedecen a los intereses de la casa matriz y no a los intereses nacionales.

Las empresas trasnacionales por su integración vertical y horizontal aprovechan las oportunidades que su formación les proporciona y dominan los sectores donde se instalan.

Las políticas de fomento a la inversión extranjera carecen de coherencia y de los instrumentos necesarios para constituirse en reguladores efectivos del capital extranjero.

La dependencia estructural de la economía mexicana, la carencia de un sistema productivo nacional integrado, la ausencia de una base científica tecnológica, la inserción de nuestro país en un sistema de relaciones económicas internacionalmente injusto y desigual y el carácter tributario de la inversión extranjera agravan los desequilibrios existentes en la economía nacional.

Sin embargo, es preciso señalar que no partimos de la idea simplista de considerar que la inversión extranjera provoca un impacto negativo en el desarrollo económico del país, pues es indudable que contribuye a acelerar el proceso de acumulación del capital, generar empleos de nuevo tipo, a modernizar la estructuras productiva e industrial del país y a introducir nuevas técnicas de producción, ventas y mercadeo más modernas.

No obstante, como lo demuestra este estudio existen una serie de repercusiones negativas que es necesario conocer con el fin de evitar que la acción del capital extranjero se convierta en un obstáculo mayor para el desarrollo del país más independiente y favorable a los intereses del pueblo.

Entre los principales aspectos que provocan tales efectos negativos son: El traslado de excedente en el comercio de productos primarios por el control que ejercen sobre los precios mundiales las empresas trasnacionales que dominan el comercio mundial de sus productos.

El saldo comercial desfavorable que resulta de la desarticulación industrial, o sea de la carencia de un sistema productivo integrado, del hecho de que las empresas, sobre todo aquellas que operan en la industria, realizan importaciones por un valor que rebasa con creces el de sus ventas en el mercado exterior.

La existencia de un movimiento de capitales generalmente desfavorable para nuestro país en el que las salidas por concepto de utilidades, regalías y asistencia técnica rebasa la suma de ingresos nuevos provenientes del exterior.

A largo plazo como ya dijimos se profundiza la dependencia económica del país, se fortalece el poder de las empresas trasnacionales en la estructura económica del país y se amplía la subordinación hacia los Estados Unidos lo que hace a nuestra economía más vulnerable respecto a la economía internacional. Además se incrementan la desarticulación industrial, con lo que permanecen y se refuerzan las bases estructurales que conducen al desequilibrio externo.

De allí, se desprende que si bien es cierto que la industria debe contribuir crecientemente a través de proyectos de exportación seleccionados, a la generación de divisas, esto debe ir asociado con políticas deliberadas, tendientes a la mayor integración de la planta productiva nacional, a la creación de una verdadera base interna de la producción de bienes de capital y a la creación paulatina de una base científica y tecnológica propia.

Recientemente México ha incorporado al mercado común de América del Norte a través del Tratado de Libre Comercio para hacer más fluido el intercambio de productos con el fin de incrementar sus exportaciones y poder hacer frente a su crisis en la balanza comercial. Sin embargo debemos tener en cuenta que vamos a entrar en competencia con dos países con diferente grado de desarrollo industrial y que el intercambio se hará entre países con diferente grado de desarrollo al nuestro y que las negociaciones se deben de hacer en base al respeto de la soberanía nacional y a los intereses de la nación.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Aguilar M. Alonso. El capital extranjero en México. Ed. Nuestro Tiempo. México. 1986.
- 2.- Breceda M.G. Ciencia y Tecnología en México. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México. 1989.
- 3.- Ceceña Ana Esther. Industria Maquiladora de Exportación. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México. 1991.
- 4.- Ceceña Gámez José Luis. México en la Orbits Imperial. Ed. El Caballito. México. 1974.
- 5.- Ceceña Gámez José Luis. El Imperio del Dólar. Ed. El Caballito. México. 1976.
- 6.- Chapoy Bonifaz Alma. Empresas Multinacionales. Ed. El Caballito. México. 1975.
- 7.- Chudnovsky Daniel. Empresas Multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana. Ed. Siglo XXI. México. 1978.
- 8.- Gutiérrez Arriola Angelina. Capital Trasnacional y Regionalización. El caso de Aguascalientes. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1992.
- 9.- Montavon Remy. La Implantación de dos Empresas Multinacionales en México. Premia Editora de Libros, S.A. México. 1980.
- 10.- Morales Josefina. La Reestructuración Industrial en México; cinco aspectos fundamentales. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM México. 1992.
- 11.- Ornelas Bernal Raúl. Inversión Extranjera Directa en México. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México. 1991.
- 12.- Sepúlveda Bernardo y Chumancero Antonio. La Inversión Extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1977.

HEMEROGRAFIA

REVISTAS

- 1.- Amigo Castañeda Jorge. "Regulación y Proyectos de la Inversión Extranjera en México". En Mercado de Valores. Año LI. Num. 7. NAFINSA. México. Abril 1, 1991. pp. 3-10.
- 2.- Gurría Treviño José Angel, "Seminario sobre la Inversión en México". En Mercado de Valores. Año L. Num. 22. NAFINSA. México. Noviembre 15, de 1990. pp. 23-32.
- 3.- Hanono Arturo. "Se consolida la Inversión Extranjera". En Expansión. Ed. Expansión.Col. XXIII. Num. 569. México. Julio 10, 1991. p. 110.
- 4.- Ishikawa Rokuro. "Falta certeza al Capital Extranjero: Rokuro Ishikawa". En Economía Nacional. Ed. Keal, S. A. de C.V. Num. 141. México. Abril de 1992. p. 7.
- 5.- Roldan Acosta Jesús. "No es suficiente el desarrollo tecnológico de México: Raúl Rojas". En Economía Nacional. Ed. Keal. Num. 141. México. abril de 1992. pp., 45-47.

- 6.- Saenz Josué. "Empresa y Sociedad ante el TLC". En Expansión. Ed. Expansión. Edición especial fuera de serie. México. Enero. 18, 1992. pp. 13-17.
- 7.- S/A, "Firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio". En Mercado de Valores. Año LIII. Num. 2. NAFINSA. México. Enero 15, de 1993. pp. 6-7.
- 8.- S/A, "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos". Resumen. En Comercio Exterior. BANCOMEXT. Vol. 42. Num. 9. México. Septiembre de 1992. pp. 5-32.
- 9.- S/A, Programa Nacional de Ciencia y Modernización Tecnológica 1990-1994. Estrategias y Políticas". En Mercado de Valores. Año L. Num. 6. Marzo 15, 1990. pp. 3-8.
- 10.- S/A, "Programa Nacional de Ciencia y Modernización Tecnológica 1990-1994. Estrategia y Políticas". En Mercado de Valores. Año L. Num. 7. NAFINSA. México. Marzo 6, de 1990. pp. 19-23.
- 11.- S/A, "Tratado de Libre Comercio: La economía Canadiense ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio". En Mercado de Valores. Año LII. Num. 17. NAFINSA. México. Septiembre 1, 1992. Páginas centrales.
- 12.- S/A, "Tratado de Libre Comercio: Resultados de la Negociación del Tratado de Libre Comercio". En Mercado de Valores. Año LII. Num. 18. NAFINSA. México. Septiembre 15, 1992. Páginas centrales.
- 13.- S/A, "Tratado de Libre Comercio: Dictamen del Consejo Asesor". En Mercado de Valores. Año LII. Num. 20 NAFINSA. México. Octubre 15, 1992. Páginas centrales.
- 14.- S/A, "Tratado de Libre Comercio: Dictamen del Consejo Asesor". En Mercado de Valores. Año LII. Num. 21. NAFINSA. México. Noviembre 1, 1992. Páginas centrales.
- 15.- Witker Jorge. "El desafío jurídico ante el TLC". En Expansión. Ed. Expansión. Edición especial fuera de serie. México. Enero 18, 1992. pp. 18-20.

NOTAS PERIODISTICAS

- 1.- Aguirre Mayra y Gutiérrez Ricardo. "Desgravación de exportaciones, punto más importante del Tratado". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. p. 17.
- 2.- Aguirre Mayra y Gutiérrez Ricardo. "Convencidos de la Vega, Calleja y Castellanos de que no se lesionaran intereses mexicanos". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. p. 17.
- 3.- Benítez Rodolfo. "Serán respetadas las leyes de cada país, dice Serra". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. pp. 1 y 12.
- 4.- Benítez Rodolfo y Villareal Roberto. "Paso adelante de las pláticas sobre los temas paralelos". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. pp. 1 y 12.

- 5.- Carreño Figueroas José. "Aplauden en Canadá el rechazo a todo tipo de sanción comercial". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. pp. 1 u 14.
- 6.- De la Correspondencia. "Anuncia Clinton que va a dar un impulso renovada al Tratado". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. pp. 1 y 14.
- 7.- Grajeda Ella. "Crea el MEM un grupo binacional para exigir que revisen los acuerdos". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXCII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. p. 17.
- 8.- J. Patrik Lucey Businnes. "Traza el Tratado una prudente política con México: especialistas". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 729. Agosto 14, 1993. p. 13.
- 9.- Ponce Manuel. "Aprobará el Senado el acuerdo en el periodo ordinario". En El Universal. Sección Financiera. Año LXXVII. Tomo CCCVI. Num. 27 720. Agosto 14, 1993. pp. 1 y 14.

PUBLICACIONES OFICIALES

- 1.- México. Secretaría de la Presidencia. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 1989. Talleres del Complejo Editorial Mexicano. S.A.
- 2.- México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. (PRONAFICE). 1984. Talleres del Complejo Editorial Mexicano. S.A. p. 173.
- 3.- México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. 1989. Talleres del Complejo Editorial Mexicano. S.A. p. 15-112.
- 4.- México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. 1989. Talleres del Complejo Editorial Mexicano, S.A. pp. 13-19.
- 5.- México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Acuerdos Paralelos. 1993. Talleres del Complejo Editorial Mexicano, S.A. pp. 1-15.