

00661
7
2ej
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACION**



**PROYECCION
DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA ANTE EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :
MAESTRO EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

RAFAEL EDUARDO PAREDES SERRANO

TESIS CON

MEXICO, D.F.

FALLA DE ORIGEN

1993



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

Introducción	8
Capítulo I. Inversión extranjera directa	12
<i>1.1. Definición y características de la inversión extranjera</i>	13
<i>1.2. Enfoques teóricos</i>	16
1.2.1. Defensa de la inversión extranjera	
1.2.2. Escuela dependiente	
1.2.3. Enfoque de negociación	
1.2.4. Enfoque estructural	
1.2.5. Planeación económica	
<i>1.3. Antecedentes históricos de la inversión extranjera en México</i>	20
1.3.1. Desarrollo estabilizador (1960-1970)	
1.3.2. Desarrollo compartido (1970-1976)	
1.3.3. El auge petrolero y la crisis económica (1976-1982)	
1.3.4. Periodo de transición y reformas constitucionales (1982-1988)	
1.3.5. Modelo actual de desarrollo: modernización económica (1989-1994)	
<i>1.4. Apertura a la inversión extranjera</i>	31
1.4.1. El nuevo modelo de desarrollo y la inversión extranjera	
1.4.2. Apertura a la inversión extranjera y su aspecto jurídico constitucional	
1.4.2.1. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera	
1.4.2.2. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera	
Capítulo II. Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá	50
<i>2.1. Formas de liberación</i>	51
2.1.1. Acuerdo de preferencias comerciales	
2.1.2. Acuerdo de libre comercio	
2.1.3. Unión aduanera	
2.1.4. Mercado común	
2.1.5. Unión económica	
<i>2.2. Definición de tratado de libre comercio</i>	53
2.2.1. Objetivos generales	

2.2.2.	Disposiciones generales aplicables a la inversión extranjera	
2.3. México-Estados Unidos		59
2.3.1.	Estados Unidos: vecino poderoso	
2.3.2.	Principales entendimientos firmados entre México y Estados Unidos.	
2.4. México-Canadá		71
2.4.1.	Canadá: un futuro socio poco conocido	
2.4.1.1.	Estructura productiva	
2.4.1.2.	El desempeño económico reciente	
2.5. Estados Unidos-Canadá		80
2.5.1.	Principales entendimientos firmados entre Estados Unidos y Canadá	
2.5.2.	El libre comercio como estrategia de ajuste	
2.5.3.	El debate en torno al TLC	
2.5.4.	El futuro inmediato	
2.6. Ventajas y desventajas para México ante la firma de un tratado de libre comercio		91
Capítulo III. Metodología de la investigación		95
3.1.	<i>Estudio ex-post-facto</i>	96
3.2.	<i>Aplicación de la estadística</i>	96
3.3.	<i>Especificación del modelo</i>	97
3.4.	<i>Variables de los modelos</i>	104
3.5.	<i>Hipótesis de los modelos</i>	106
3.6.	<i>Resultado de la aplicación del modelo</i>	106
3.6.1.	Formación y estimación del modelo	
3.6.1.1.	Datos utilizados	
3.6.2.	Hipótesis	
3.6.2.1.	Inversión de Estados Unidos hacia México	
3.6.2.2.	Inversión de Canadá hacia México	
3.6.3.	Prueba de hipótesis	
Capítulo IV. Beneficios que aporta la inversión extranjera a México		118

4.1. Beneficios económicos	120
4.1.1. Generación de empleo	
4.1.2. Crecimiento económico	
4.1.3. Generación de divisas	
4.1.4. Transferencia tecnológica	
4.1.5. Acceso a mercados internacionales	
4.1.6. Industrialización	
4.1.7. Desarrollo regional	
4.2. Beneficios sociales	126
4.2.1. Bienestar	
4.2.2. Innovación empresarial	
4.3. Beneficios políticos	127
4.3.1. Estabilidad política	
4.3.2. Apertura democrática	
Capítulo V. Costo que implica la inversión extranjera a México	131
5.1. Costos económicos	132
5.1.1. Transferencia de divisas y capital	
5.1.2. Concentración del ingreso	
5.1.3. Dependencia tecnológica	
5.1.4. Desequilibrios en la balanza comercial y de servicios	
5.1.6. Salida de excedentes de capital e inflación	
5.2. Costos sociales	138
5.2.1. Limitaciones al bienestar	
5.2.2. Desigualdad	
5.3. Costos políticos	140
5.3.1. Dependencia	
5.3.2. Concentración del poder	
Capítulo VI. Conclusiones	145
Bibliografía	153
Anexos	162

Introducción

Uno de los acontecimientos más trascendentes de 1993 será la ratificación del Tratado de Libre Comercio por los Congresos de México, Estados Unidos y Canadá. Cubierta esta formalidad, será posible iniciar la formación de la zona de libre comercio de los países de América del Norte.

El Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, anunció que en la primera quincena de agosto quedará consolidado el texto de los acuerdos paralelos al TLC y ratificó que el libre comercio en América del Norte se hará realidad a partir del primer día de enero de 1994, ya que se han ido cumpliendo justamente los tiempos señalados en el calendario acordado por los tres gobiernos de la región, y antes de que termine el cuarto trimestre del año en curso, el Senado de la República habrá discutido y emitido su opinión ya que entre octubre y noviembre habrán recibido los respectivos textos.

No depende del Tratado el destino de la economía mexicana, pero no cabe duda de que será un instrumento para regular y ordenar la apertura económica de los tres países signatarios, apertura que, por lo demás, es una necesidad de la historia económica de nuestro tiempo: el avance de la tecnología, especialmente en el área de las telecomunicaciones, ha eliminado toda posibilidad de desarrollo hacia adentro para imponer una dimensión primero regional y luego mundial a la producción, el comercio, la tecnología y el financiamiento.

Para México el Tratado de Libre Comercio significará, por lo tanto, una apreciable oportunidad de crecimiento cuantitativo y cualitativo. Pero a la vez, la competencia progresivamente libre con economías tan poderosas como la estadounidense y la canadiense, impondrá fuertes retos a la imaginación y la voluntad de cambio de todos los mexicanos.

A este respecto, es oportuno observar que así como la apertura hacia la competencia internacional era una necesidad de supervivencia para la economía en su conjunto, el aumento de la capacidad para competir a través de una alta y creciente productividad y seriedad comercial es condición de supervivencia para las empresas en lo individual, sus propietarios, directivos, administradores y trabajadores. La época de la mala calidad y los precios arbitrarios quedó en el pasado con el fin del proteccionismo, las empresas de hoy no sólo tienen que ser más productivas, eficientes y modernas para penetrar mercados externos, sino incluso para conservar el propio mercado nacional, en el que ya tienen y tendrán cada vez más la competencia de productos y servicios del exterior.

Superado el proteccionismo a ultranza, son las propias unidades empresariales las responsables de modernizar su tecnología, elevar sus índices de calidad, abatir sus precios de venta, adoptar modernas técnicas de comercialización y servicios al cliente, y capacitar y mantener actualizada a la fuerza de trabajo. Nadie hará por los empresarios y trabajadores mexicanos lo que tienen que hacer por ellos mismos.

No obstante, la política económica tiene un papel esencial en la lucha por la modernización, no ya para sobreproteger o suplir al empresario, sino para crear condiciones propicias a su desarrollo. La modernización requiere nuevas inversiones y éstas exigen, entre otros requisitos, disponer de créditos con tasas de interés competitivas a escala internacional, contar con la infraestructura adecuada para su actividad, tener un marco fiscal claro y previsible, así como razonables márgenes de certidumbre sobre el comportamiento de los precios y en especial del tipo de cambio, y estar a salvo de reglamentaciones innecesarias y excesivas.

Siendo un país que ha atravesado por varias etapas de desarrollo, y de subdesarrollo, México tiene una larga historia como anfitrión de la inversión extranjera directa proveniente de otros países, generalmente de los industrializados. Durante el presente siglo, y particularmente durante las últimas dos décadas, el Gobierno de México ha adoptado medidas positivas diseñadas para regular las distintas formas y áreas de inversión extranjera en el territorio nacional. En algunos casos, estas medidas reglamentarias se han formulado para corregir desequilibrios o distorsiones en la economía nacional, pero siempre han respondido a los objetivos de desarrollo e industrialización que procura el Gobierno Federal.

La finalidad del presente trabajo es realizar un análisis que nos muestre la proyección que la inversión extranjera directa tendrá a partir del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Para nuestro país, posiblemente el tema de la inversión extranjera sea uno de los más controvertidos; sus defensores y opositores han debatido en encarnizados enfrentamientos, unos mostrándola como la panacea salvadora y otros como la perversa exprimidora de la riqueza nacional, y precisamente esta controversia ha motivado, a través de esta Tesis, la búsqueda del punto medio, del punto de equilibrio desde el cual, de manera objetiva, podamos calificar los beneficios y costos que ésta implica para el país.

El presente estudio se desarrolla de la siguiente manera:

En el primer capítulo se da una definición de lo que es la inversión extranjera directa y los diferentes enfoques que de ella tienen diferentes autores, a la vez que se muestra su comportamiento, a través de la historia de nuestro país, hasta llegar a su inserción en el modelo económico actual, con base en los lineamientos legales que actualmente la promueven y regulan.

En el segundo capítulo se plantean las diferentes formas de liberación comercial que existen en el mundo, con la finalidad de ubicar la fase en que nuestro país se inserta a través de la firma de un Tratado de Libre Comercio. En seguida se muestran diferentes definiciones sobre lo que es un tratado de libre comercio para de todas ellas llegar a una que nos permita entender claramente la forma en que nos relacionaremos con nuestros socios comerciales, Estados Unidos y Canadá, planteando las ventajas y desventajas que el acuerdo conlleva.

En el tercer capítulo se plantea un modelo de análisis a través del método de regresión lineal múltiple, con la finalidad de percibir qué tipo de variables son relevantes en la toma de decisiones para realizar inversiones directas en México, por parte de Estados Unidos y Canadá.

En el cuarto capítulo se muestran los beneficios que traería el incremento de la inversión extranjera directa en el país, en los aspectos económico, social y político.

En el quinto capítulo se analiza el costo que debemos cubrir para el logro de los beneficios, desde el punto de vista económico, social y político.

Y por último, en el sexto capítulo se dan conclusiones.

La hipótesis sobre la que este trabajo se ha basado es la siguiente:

Si bien la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene un costo para el país, los beneficios que puede aportar son positivos, aunque a largo plazo, esperando que permita a nuestra población obtener la calidad de vida que durante años se ha buscado.

Tenemos dos hipótesis:

Hipótesis 1: La inversión de Estados Unidos hacia México depende de la inversión extranjera total en México, la tasa de interés a 30 días, de los pasivos bancarios, del Producto Interno Bruto y del salario ponderado de los trabajadores de México.

Hipótesis 2: La inversión de Canadá hacia México depende de la inversión extranjera total en México, tasa de interés a 30 días, de los pasivos bancarios, del Producto Interno Bruto y del salario ponderado de los trabajadores de México.

El *objetivo* del presente trabajo es calcular el impacto que tendrá el Tratado de Libre Comercio sobre la inversión extranjera directa, de Estados Unidos y Canadá, en nuestro país.

Nuestras expectativas, antes de *correr* el modelo, son que la inversión extranjera directa aumentará significativamente, debido a que los factores económicos en este momento son los adecuados para que se dé tal situación, aunado este hecho a la estabilidad política y social de México.

La *metodología* consiste en la recopilación y análisis de datos históricos tomados de diversas fuentes, sobre la inversión extranjera directa realizada en nuestro país por Estados Unidos y Canadá, y el comportamiento de ésta a través de la historia, a la luz del método de regresión lineal múltiple, con la finalidad de determinar cuáles son las variables independientes determinantes de este proceso, verificando la validez del mismo, con base en que los supuestos que se emplearon son razonables y que los datos recopilados los sustentan.

Capítulo I. Inversión extranjera directa

1.1. Definición y características de la inversión extranjera

1.2. Enfoques teóricos

- 1.2.1. Defensa de la inversión extranjera
- 1.2.2. Escuela dependiente
- 1.2.3. Enfoque de negociación
- 1.2.4. Enfoque estructural
- 1.2.5. Planeación económica

1.3. Antecedentes históricos de la inversión extranjera en México

- 1.3.1. Etapas históricas del desarrollo y la inversión extranjera
- 1.3.2. Desarrollo estabilizador (1960-1970)
- 1.3.3. Desarrollo compartido (1970-1976)
- 1.3.4. El auge petrolero y la crisis económica (1976-1982)
- 1.3.5. Periodo de transición y reformas constitucionales (1982-1988)
- 1.3.6. Modelo actual de desarrollo: modernización económica (1989-1995)

1.4. Apertura a la inversión extranjera

- 1.4.1. El nuevo modelo de desarrollo y la inversión extranjera
- 1.4.2. Apertura a la inversión extranjera y su aspecto jurídico constitucional
 - 1.4.2.1. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera
 - 1.4.2.2. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera

1.1. Definición

Arthur Seldon y F. G. Pennance,¹ en su *Diccionario de economía*, definen la inversión extranjera como "La adquisición, por el gobierno o los ciudadanos de un país, de activos en el extranjero en forma de depósitos bancarios, letras de gobiernos extranjeros, valores industriales o gubernamentales, o títulos de tierras, edificios y equipo capital".

Son pocos los autores que explícitamente establecen una distinción entre lo que es una inversión directa y lo que sería su contrario; es decir una inversión extranjera indirecta. Más aún, aquellos que la llegan a establecer no delimitan con precisión las particularidades específicas que mantiene una inversión extranjera de tipo directo.

Por ejemplo, Dominica Salvatore,² en su *Manual de economía internacional*, sostiene que "los movimientos internacionales de capital a largo plazo se refieren a transacciones con periodo de maduración de un año o más e incluyen inversiones directas (tales como la construcción de una fábrica extranjera) e inversiones en bolsa (tales como la compra de bonos y acciones extranjeras y préstamos internacionales de un año o más)". Sin embargo, más adelante este mismo autor establece que "los movimientos internacionales de capital (tanto a largo como a corto plazos) se subdividen aún más en privados y oficiales (es decir de las autoridades monetarias), y en no líquidos (tales como préstamos de bancos extranjeros para financiar el comercio) y líquidos (tales como depósitos en bancos extranjeros)".

Se puede considerar a la inversión extranjera directa como un subconjunto de la inversión extranjera total que un país puede realizar (en calidad de acreedor) o recibir (en calidad de deudor), en tiempos y lugares determinados.

Santiago Zorrilla y José Silvestre Méndez, en su *Diccionario de economía*,³ definen a la inversión extranjera directa como "la aportación o colocación de capitales a largo plazo en algunos países extranjeros, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios.

"Las características más importantes de las inversiones extranjeras directas son:

- "a) Significa una ampliación del capital industrial o comercial.

"b) Llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política.

"c) Hay tres formas de penetración:

"1. En forma independiente (empresas transnacionales).

"2. Asociándose con capitales privados nacionales, y

"3. Asociándose con capitales públicos nacionales.

"La inversión extranjera directa significa una forma de colocación de capitales de los países imperialistas."

La principal forma de penetración de la IED se realiza a través de las empresas transnacionales; éstas constituyen formas que asumen en la actualidad los grandes monopolios. Las empresas transnacionales, por medio de empresas matrices, controlan gran cantidad de empresas filiales o subsidiarias, las cuales actúan con el mismo nombre y los mismos objetivos en otros países.

La importancia de las empresas transnacionales, así como la inversión extranjera "se deriva del crecido valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan o en las que tienen una participación considerable, del tipo de actividades en las que operan —que en general son las más dinámicas y lucrativas—, de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices y las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen, así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados."⁴

Queda claro que el ejemplo típico de una inversión directa es la construcción de una fábrica extranjera; pero cuando se trata de definir a este tipo de inversión en la terminología de la economía internacional podemos decir que la inversión extranjera directa:

a) Es un movimiento de capital a largo plazo.

b) Típicamente se expresa en la construcción de plantas de producción propiedad de firmas extranjeras.

c) En tanto que su distinción reside en la posesión o en la creación de activos fijos (maquinaria, equipo, edificios, instalaciones fabriles o para circulación, etc.) no le son aplicables las subsiguientes divisiones que Salvatore asigna a las inversiones de largo plazo; es decir que la inversión extranjera directa no puede ser clasificada como líquida o no líquida.

Por lo tanto, cuando nos referimos a la inversión extranjera directa, hablamos de un capital real a largo plazo y cuyas formas primordialmente son las plantas manufactureras, la tierra y la propiedad raíz.

Si recíprocamente consideramos toda la demás inversión extranjera que no es directa, como indirecta, podemos afirmar que esta última tiene las siguientes características:

a) Puede ser tanto de largo como de corto plazos.

b) Puede ser privada u oficial, y

c) Puede ser líquida o no líquida

El endeudamiento externo o inversión extranjera indirecta representa otra forma de penetración del capital y funciona como una forma de financiamiento de las actividades económicas del país que solicita el crédito.

De acuerdo con esto, podemos decir que los ejemplos más comunes de inversión extranjera indirecta son:

1. Préstamos a un año o más otorgados a empresas privadas o al gobierno.

2. Depósitos bancarios.

3. Compra de bonos o acciones extranjeras.

De acuerdo con lo anterior, el balance de inversiones de un país, por el lado de los activos, establece la división de la inversión en dos grandes rubros: por un lado, la que se realiza a largo plazo y, por otro, la que se efectúa en el corto plazo, esta última está, a su vez, subdividida en depósitos bancarios y préstamos. La de largo plazo mantiene tres divisiones: la directa, las participaciones y los préstamos. De esta manera, cuando el profesor Samuelson⁵ incluye entre los créditos a largo plazo, concedidos por los particulares de un país a otros particulares extranjeros, la construcción de una planta automotriz, la compra de un bono del gobierno francés o los depósitos de dinero en un banco suizo, deberá asumirse que el ejemplo típico de una inversión directa es la construcción de una planta automotriz.

1.2. Enfoques teóricos

Diversos enfoques teóricos y técnicos se han planteado en torno al papel de la inversión extranjera en el proceso del crecimiento de los países en desarrollo. Desde aquellos puntos de vista vinculados con los problemas de dependencia económica y tecnológica y mayores niveles de desigualdad social en los países anfitriones, como los referidos a los amplios beneficios traducidos en mayores exportaciones, apertura de mercados externos y crecimiento en las tasas del producto nacional bruto.

Generalmente se ha planteado que los beneficios de una política de inversión extranjera se refieren a su contribución al ingreso nacional, a sus efectos multiplicadores subsecuentes sobre empleo, desarrollo tecnológico, etc., mientras que los costos se refieren a los recursos utilizados por el capital (descapitalización), recursos naturales, medio ambiente, divisas, dividendos al exterior, regalías, intereses, etcétera.

Por otro lado, se han examinado los efectos derivados de las tasas privadas de retorno de la inversión extranjera directa versus tasas sociales (traucidas en consumo local, mejor distribución del ingreso, etcétera).

Mauricio Rossell, en su libro *La modernización nacional y la inversión extranjera*,⁶ desarrolla cuatro enfoques teóricos de la inversión extranjera:

1.2.1. Defensa de la inversión extranjera

Las empresas nacionales y extranjeras, si se permite que operen en condiciones privadas competitivas de mercado, ofrecen a los países en desarrollo los mejores prospectos para acelerar el crecimiento económico nacional. La mayoría de los

defensores de esta posición opinan que la inversión directa extranjera coadyuva al desarrollo del tercer mundo, porque atrae al país anfitrión capital barato, avanzada tecnología, alta capacidad empresarial y conocimiento superior de mercados extranjeros. Debido a los continuos movimientos en el comercio, la migración y los flujos de capital, la inversión extranjera lleva los estándares de vida de sus países de origen a los países en desarrollo a través de las empresas multinacionales. Adicionalmente, puede servir como un conducto para las exportaciones de los países en desarrollo, y también puede dinamizar la empresa local mediante una mayor eficiencia y gracias al entrenamiento gerencial y de la mano de obra.

1.2.2. La escuela dependiente

Esta corriente afirma que las compañías multinacionales monopolizan el capital local para sus respectivos proyectos, más que brindar nuevos recursos financieros; utilizan tecnologías inapropiadas en respuesta a las proporciones capital-trabajo en los países anfitriones y desplazan a los productores domésticos fuera de mercado; lo anterior condiciona una dominación externa de los sectores clave de la economía, la creación de una élite laboral pequeña, la exacerbación del desempleo y la captación de altas ganancias para ser transferidas a las matrices corporativas internacionales. Cardoso y Enzo Faletto⁷ concluyen que muchos países latinoamericanos realizaron una industrialización parcial a través de la aceptación de capital extranjero, pero "a expensas de la autonomía del sistema económico nacional y de las políticas de desarrollo". Así, el costo de los patrones de desarrollo han incluido concentración del ingreso, consumo de bienes duraderos de lujo, deuda externa y pobreza.

Esta corriente enfatiza tres factores negativos:

a) Se han experimentado altas concentraciones del ingreso en élites con estándares de consumo de economías metropolitanas, y acceso a bienes de consumo de países avanzados.

b) El control de la tecnología y de las preferencias de los consumidores ha reforzado la influencia de las empresas multinacionales en los países en desarrollo.

c) Las relaciones de dependencia han sido consolidadas en años recientes por la "alianza entre capital extranjero, los gobiernos de los países anfitriones y los segmentos de orientación externa de las comunidades locales de negocios".

En general, la Escuela Dependiente no reconoce los beneficios derivados de la participación de los países en desarrollo en la economía internacional.

1.2.3. El enfoque de negociación

Según esta escuela,⁸ la distribución de ganancias emerge de las negociaciones entre las firmas extranjeras y los países anfitriones, la cual favorece inicialmente a los primeros, aunque como resultado de la negociación de los términos de la relación entre los dos, el balance de los beneficios se incrementa en favor de los últimos. De acuerdo con la perspectiva de negociación, los países en desarrollo pueden aprender cómo extraer beneficios más grandes de las empresas multinacionales. La prescripción de políticas clave que emergen del análisis de la escuela de negociación establece que la inversión extranjera directa debiera ser permitida y aun estimulada por los países anfitriones, y que estos gobiernos debieran establecer las instituciones nacionales requeridas para enmarcar la participación en los beneficios resultantes para los países anfitriones. La escuela de negociación ha encontrado que existe un distanciamiento profundo entre los países anfitriones y las firmas extranjeras, por lo que los primeros deberán buscar mayores beneficios de las empresas multinacionales.

De esta forma, las políticas de los países en desarrollo se deben encaminar a la ponderación de los diferentes proyectos de inversión extranjera directa en términos de armonización de los esquemas de precios con sus relevantes costos sociales y eliminación o reajuste de aquellos proyectos que son dañinos a la economía nacional.

1.2.4. El enfoque estructural

La escuela estructural⁹ argumenta que los países en desarrollo pueden experimentar una disminución en el control de las empresas multinacionales, especialmente en las de alta tecnología de manufactura.

Se aduce que las características estructurales de los oligopolios internacionales y de las élites en los países en desarrollo pueden interrelacionarse de manera tal que se reduce el poder de los gobiernos anfitriones, dado que las empresas extranjeras quedan integradas a la economía local.

Por lo tanto, el análisis estructural vislumbra los efectos negativos de las empresas extranjeras en las economías del tercer mundo. El análisis está vinculado directamente con el enfoque de dependencia establecido por Cardoso y Faletto, mencionados con anterioridad; este enfoque también enfatiza las limitaciones que los países anfitriones mantienen para reducir su dependencia del

capital extranjero y nos provee de mejores argumentos para comprender la falta de distribución equitativa de las ganancias de las empresas extranjeras, en las sociedades de los países en vías de desarrollo.

1.2.5. Planeación económica

Mediante el proceso de planeación¹⁰ se advierte el hecho de que, en los países en desarrollo, los desequilibrios internos de la economía deben ser nivelados mediante el comercio exterior. Es decir, la falta de liquidez y capital de las naciones en desarrollo hace imprescindible la complementación del capital extranjero al capital nacional para hacer frente al mecanismo de acumulación interna de capital.

Una de las fases más importantes y delicadas de la planeación de perspectivas consiste en la detallada evaluación de la "eficiencia en términos de divisas" de las inversiones orientadas hacia la exportación y de las que sustituyen importaciones, así como su efecto sobre el sector de bienes de consumo y, por lo tanto, de su tamaño razonable máximo. Por supuesto que el plan debe proporcionar, además, la forma racional de utilizar la capacidad de importación disponible.

Cuando la ayuda exterior viene "atada", su disponibilidad puede inducir a los planificadores a modificar la orientación de las inversiones.

Los créditos del exterior, para no hablar de la inversión extranjera directa, es probable que se inviertan en el sector de bienes de consumo no esenciales.

Resulta más difícil considerar como "ayuda" a la entrada de capital extranjero que contribuye a desequilibrar la economía y que promueve el desarrollo deformado.

El éxito de una política de apertura a la inversión extranjera consiste en el correcto equilibrio de los factores económicos y políticos de ambos sujetos.

La inversión extranjera, desde una óptica teórica, es uno de los medios adecuados para la captación de divisas; por ello, la planeación estatal debe considerarla en su estructuración económica.

1.3. Antecedentes históricos de la inversión extranjera en México

La inversión extranjera comienza a tener relevancia en el transcurso de las dos últimas décadas del siglo pasado. Dos circunstancias explican esta situación: primero, la existencia de un régimen político interesado en desarrollar la industrialización del país¹¹ garantizando la recuperación de las inversiones privadas nacionales y extranjeras; segundo, la capacidad de las naciones más desarrolladas para colocar parte de su ahorro interno como inversiones directas en el seno de economías ajenas. No resulta extraño, de acuerdo con esta situación, que "en un principio la mayor parte del capital del exterior procede de Inglaterra y se destina a los ferrocarriles".¹²

En 1877 Porfirio Díaz asume la Presidencia de la República Mexicana y se inicia así el periodo histórico que conocemos como Porfiriato. La economía con la que tuvo que enfrentarse era aún de carácter agrícola, difícilmente puede hablarse de industria mexicana durante la República Restaurada. En ese periodo persistían aún los obstáculos que se oponían a la industrialización del país: falta de comunicaciones y transportes, carencia de capitales para mejorar la economía y aumentar la producción, excesivas cargas fiscales, etcétera.

"Cualesquiera que hayan sido los motivos, la era porfiriana produjo el primer gobierno mexicano con una estrategia dirigida a lograr el desarrollo económico. La esencia de la estrategia consistía en tomar cualquier medida que fuera necesaria para alentar grandes cantidades de inversiones extranjeras a venir a México, con la teoría de que el capital, habilidades y mercados de que disponían los extranjeros eran críticos para el crecimiento de esta nación. Por tanto el crecimiento de la economía mexicana era una tricotomía: estaban 1) el gobierno, encargado de mantener las condiciones que atraerían capital extranjero; 2) el sector privado extranjero, que promovería el crecimiento del país por medio de la inversión, y 3) el sector privado nacional, algunas partes selectas del cual se beneficiarían con las actividades creativas de los extranjeros."¹³

Por principio de cuentas se avanzó mucho en materia de infraestructura, especialmente en modernas vías de comunicación, como el ferrocarril y el telégrafo, que fueron instrumentos clave en la reactivación de la economía, al agilizar las transacciones con el exterior, comunicando de modo directo o indirecto grandes zonas del país, antes aisladas entre sí, uniendo un mercado local con otro, fundiéndolos poco a poco para hacer un mercado regional, y de la unión de éstos, un mercado nacional. "Los transportes constituyen un elemento inseparable de cualquier economía y son imprescindibles para su crecimiento."¹⁴

Las líneas ferroviarias que se tienden reflejan los circuitos del comercio que se establece entre la metrópoli capitalista y los estados de la periferia. La primera compra materias primas a precios comparativos más bajos y vende manufacturas que los segundos aún no están en condiciones de producir por sí mismos.

Atraído por las oportunidades en México, el capital colocado por Estados Unidos se elevó de 200 millones de dólares en 1897, a alrededor de 1,100 millones de dólares en 1911. Los británicos aumentaron sus inversiones de 164 millones de dólares en 1880, a más de 300 millones de dólares en 1911, y los franceses incrementaron su colocación de capitales de menos de 100 millones de dólares en 1902, a cerca de 400 millones de dólares en 1911.¹⁵

Aunque las cifras parecen casi increíbles los cálculos disponibles sugieren que de las inversiones totales en México, con exclusión de la agricultura y la artesanía, dos terceras partes correspondían a intereses extranjeros.

Para apreciar algunas de las implicaciones de esta inversión extranjera para el desarrollo de México, es importante señalar algunas distinciones entre los diferentes elementos que formaban el total. Para empezar, estaban las inversiones financiadas por los banqueros del periodo, canalizadas en su mayor parte hacia los ferrocarriles y los bonos del gobierno mexicano. Estos capitales constituían, por sí mismos, más de la mitad del total de la inversión extranjera en 1911. Aunque la productividad de muchas de estas inversiones fue evidente, sobre todo en forma del aumento de la red ferroviaria, los capitales en esta categoría estaban destinados, al final, a ser incautados e indemnizados con grandes descuentos.

Seguían en importancia las inversiones orientadas hacia la exportación; es decir las relacionadas con la generación de productos para la venta en mercados extranjeros. Estas eran incuestionablemente mucho más productivas y condujeron a una expansión rápida de la producción en México durante las dos décadas que abarcaron el final del siglo XIX y el principio del actual. La producción y exportación de metales preciosos—cobre, plomo, zinc, grafito, antimonio y otros productos minerales—, se elevó con rapidez. También aumentó la de ganado y pieles, algodón, garbanzo, hule, vainilla, azúcar, guayule, henequén, chicle e ixtle, y todos estos productos pasaron a integrar la lista de exportaciones importantes.

La tercera categoría de inversiones extranjeras, aunque no tan grande en volumen, era en algunos sentidos la más significativa. Esta era la colocación de

capitales hecha por inmigrantes, principalmente franceses y españoles, y sólo algunos británicos, alemanes y estadounidenses. Su interés residía particularmente en el desarrollo de industrias para servir a los mercados internos de México. Parte de sus fondos venían con ellos de su país natal y otra parte era proporcionada por sus contactos en ultramar. Los inmigrantes tendían a invertir en la banca, el comercio y en las industrias manufactureras textiles, para las cuales comenzaba a haber suficiente mercado interno.

El papel de los inmigrantes en la iniciación de plantas industriales durante la era porfiriana fue de importancia extrema. La mayoría de las principales plantas textiles de algodón que surgieron durante este periodo, tenían a un francés como socio, generalmente dominante. Las nuevas grandes cervecerías, tales como las de Toluca, Monterrey, Guadalajara y Orizaba, de ordinario reportaban un grupo alemán entre sus fundadores, y en las industrias del papel, los explosivos, el cemento y el acero descollaban empresarios franceses, británicos, estadounidenses o españoles. El 1914 Mexican Year Book, que informa de 27 grandes firmas manufactureras en México, proporciona también datos que sugieren que 18 eran completamente extranjeras y cuando menos 25 lo eran parcialmente.

Los efectos de la inversión extranjera se hicieron sentir en todos los sectores de la economía: se explotaron regiones mineras y agrícolas hasta entonces inaccesibles y se presentó un resurgimiento de la minería, así como el avance de la industria, la agricultura, el comercio y las finanzas; además se inició el acondicionamiento de los puertos marítimos y el desarrollo de telégrafos y teléfonos.

Como condición para disfrutar del crédito externo, el gobierno tuvo que renegociar la vieja deuda que databa de los primeros años de la Independencia, contraída con capitalistas de varios países, especialmente británicos, y cuyo pago estaba suspendido desde hacía varios años. La negociación con los acreedores permitió establecer términos más razonables: los 13 millones de libras esterlinas que aproximadamente se debían quedaron reducidos a 4 millones y medio en 1888, al terminarse la reconversión a los nuevos bonos que se emitieron. A partir de entonces se contrataron nuevas deudas, hasta llegar a un total de 31 millones de libras esterlinas en 1911.

1.3.1. Etapas históricas del desarrollo y la inversión extranjera

Desde los primeros años de la década de los cuarenta, la inversión extranjera directa ha sido una constante en el desarrollo económico del país en su fase de

industrialización, incluso en el periodo 1939-1943 (a pesar de la nacionalización de la industria petrolera y, en general, de la política nacionalista del Presidente Cárdenas que creó cierto espíritu de escepticismo en cuanto al rumbo económico del país y a la suerte de las inversiones extranjeras),¹⁶ los montos de capital foráneo colocados en los distintos sectores de la economía nacional fueron en constante aumento.

El curso que han seguido las inversiones extranjeras directas de 1940 a 1991 se presenta en el Anexo 1.

A partir de esta base, el crecimiento registrado fue el siguiente: de 449.1 millones de dólares a que ascendía la inversión extranjera en 1940, fue aumentando hasta sobrepasar 30,345.4 millones en 1991. Esto indica que en el último año considerado alcanzó un nivel de 67 veces el de 1940; así, podemos distinguir los periodos del comportamiento de la IED en México y nos damos cuenta cómo el ritmo de crecimiento de la IED ha variado en los distintos gobiernos, pero la tendencia ha sido bastante marcada hacia la aceleración del proceso.

Durante el régimen del general Manuel Avila Camacho (1940-46), el ritmo ascendente fue del 28%, lo que equivale a un incremento promedio anual del 4.7%, coincidiendo este periodo con la Segunda Guerra Mundial.

De 1947 a 1952, durante la presidencia de Miguel Alemán, la inversión extranjera directa en México se desacelera, aunque lográndose un crecimiento del 17.8%, lo que implica un promedio anual de 3% aproximadamente durante el sexenio.

A partir de 1953 podemos enmarcar etapas dentro del desarrollo económico del país y, por lo tanto, de la IED. Estas etapas son conocidas como: Desarrollo estabilizador; Desarrollo compartido; Auge petrolero y crisis económica; Periodo de transición y reformas constitucionales, y Modelo actual de desarrollo: modernización económica.

1.3.2. Desarrollo estabilizador (1953-1970)

Los años cincuenta y sesenta son quizá los que con mayor fuerza distinguen lo que paulatinamente fue dado en llamarse el "Milagro mexicano"; en esos dieciocho años el producto global se eleva anualmente a una tasa de 7.1%, en tanto que la inversión fija bruta pública y privada hacen lo propio a un ritmo de casi 10% anual. Sin embargo, la composición de ésta sufre modificaciones, pues la

inversión correspondiente al sector privado desciende de 68.4% que representaba en la etapa anterior, a 60.1% en la época dorada del desarrollo estabilizador. Proporcionalmente y en los mismos lapsos de tiempo la parte de la inversión pública aumenta de 31.6 a 39.9 por ciento.

La inversión extranjera directa durante este periodo se elevó de 789.5 millones de dólares en 1953 a 2,822.3 millones de dólares en 1970.

Algunos autores consideran que este periodo bien puede caracterizarse como una fase de crecimiento económico con estabilidad de precios, ya que efectivamente la bonanza económica, medida al menos con el comportamiento del producto, se combinó con una estabilidad de precios sin precedentes en la historia contemporánea del país. En promedio y de acuerdo con el índice de precios implícitos del producto total entre 1960 y 1970, anualmente los precios tan sólo experimentaron un crecimiento promedio de 2.6%. Ello, además, contribuyó a que, por primera vez en muchos años, en el salario real operara una recuperación igualmente sostenida. Si consideramos que en el transcurso de la década el salario nominal pagado en el Distrito Federal aumentó 94.8% y que los precios aumentaron globalmente 29.2%, al menos en la principal zona metropolitana del país, los salarios ganaron un poder adquisitivo cercano al 66 por ciento.

Esta circunstancia no impidió, sin embargo, que el patrón de industrialización se orientara definitivamente a satisfacer prioritariamente un estilo de consumo semejante al de una nación de alto desarrollo industrial. Lo anterior puede comprobarse si tomamos en cuenta los siguientes datos: entre 1962 y 1970 el producto interno bruto manufacturero crece anualmente 9.9%, pero las ramas productoras de bienes de consumo duradero alcanzan una tasa promedio de 16.8%. Entre éstas destacan la producción de aparatos eléctricos y la construcción de vehículos con crecimiento de 23.8 y 20.2 por ciento, respectivamente.¹⁷

Sin embargo, detrás de las cifras que fundamentaban el optimismo por el futuro del "Desarrollo estabilizador" se fraguaban fenómenos que poco a poco fueron frenando la continuidad del modelo. Ya en los años sesenta no pocos economistas anticipaban que el "Talón de Aquiles" del patrón de industrialización seguido por México recidía en la incapacidad para mantener una fuente segura de divisas que pudiera sostener el nivel de las importaciones indispensables al crecimiento. Ello era en esencia el resultado de dos fenómenos interdependientes: por un lado, la descapitalización creciente del sector primario, caracterizada por sus bajos ritmos de crecimiento, la disminución de su participación en la inversión total y, por tanto, en la pérdida de su capacidad exportadora. Por otro lado, la existencia de

un aparato industrial sobreprotegido, volcado al mercado interno y poco eficaz para ganar mercados internacionales.¹⁸

Como se ve, éste era un modelo altamente dependiente, pues dependía del exterior en doble sentido: de los bienes de inversión importados y del financiamiento logrado en los mercados internacionales de capital. Además, a la continuidad del modelo no le iba tan bien en el aspecto interno, pues la elevada concentración del ingreso ponía límites al posible crecimiento basado en la expansión de la demanda nacional. La crisis estaba pues, en su fase latente.

1.3.3. Desarrollo compartido (1970-1976)

Mientras el desarrollo estabilizador delineó sus objetivos *a posteriori*, el desarrollo compartido presentó los suyos *a priori* y se puede decir que eran el crecimiento económico y la mejora en la distribución del ingreso. Se mantenían, desde luego, las metas de antaño: estabilidad de precios y de tipo de cambio. Ahora tendría cuatro objetivos, los cuales serían orientados a bajar la protección, mejorar la eficiencia industrial, eliminar el sesgo antiexportador y fortalecer la competitividad internacional del país para afianzar la independencia económica interna —menor endeudamiento externo—, y además se llevaría a cabo una reforma fiscal vinculada al objetivo de redistribuir el ingreso.

En la administración del Presidente Echeverría Álvarez se inicia un periodo en el que el Estado mexicano centra su atención en los intentos por distribuir el producto nacional. Tan pronto hubo oportunidad, inaugurando lo que Cosío Villegas llamó "el estilo personal de gobernar", el Presidente Echeverría fustigó a la clase empresarial mexicana, reprochándoles su resistencia a hacer del simple crecimiento económico un desarrollo económico y social en donde la expansión de la producción fuera compatible con el elevamiento del nivel de vida del grueso de la población. Y ciertamente el desarrollo estabilizador tendió a concentrar el ingreso en reducidos sectores de la población. Por ejemplo, si en 1963 el 20% de las familias más ricas se apropiaba del 41.6% del ingreso, para 1968 éste ya representaba el 42.05%, aunque para 1970 ya había descendido al 39.2 por ciento.¹⁹

Los efectos del desarrollo compartido son, con todo, contradictorios, pues si bien el salario real experimentó un crecimiento del orden del 40%,²⁰ las tendencias a la concentración del ingreso parecen acentuarse, pues en 1975 el 20% de las familias más ricas acapara ya el 45% del ingreso total, en tanto que el 10% de las familias más pobres percibe sólo el 0.69%, contra el 1.69% que recibía en 1963.²¹

Como se decía anteriormente, en este periodo el crecimiento de la economía se desenvuelve en medio de fuertes presiones inflacionarias y de un populismo exuberante.

Pese a que en este periodo la economía nacional experimenta un crecimiento anual promedio de 6.2%, ya apuntábamos que éste se consiguió a costa del creciente desequilibrio de las principales variables macroeconómicas. El incremento de los precios acaso sea uno de los fenómenos más notorios, pues en sólo seis años el índice de precios implícitos del producto interno bruto registró un aumento en el valor de las mercancías y servicios producidos en el país de casi 115%. Pero hay más: por ejemplo, los datos sobre el crecimiento de la deuda externa del sector público son impresionantes, pues si en 1970 el sector público adeudaba, a bancos privados y organismos multilaterales externos, un monto de 4,262 millones de dólares, en 1976 este tipo de pasivo ya representaba 19,600 millones de dólares. En consecuencia, en algo más de un lustro la deuda externa del sector público se multiplicó 3.6 veces. En esencia, esto se debía al "estilo" keynesiano utilizado para sostener el desarrollo compartido.²² Algunos datos: en términos nominales, entre 1970 y 1973, la inversión pública crece anualmente 15.8%; entre 1974 y 1976, la participación del servicio de la deuda y del déficit del sector público en el producto interno aumentan poco a poco, y en 1976 ya representa el 3.1 y el 7.2 por ciento, respectivamente. Por lo que la supuesta distribución de la riqueza lejos de ayudar se revierte contra el pueblo.

Todo este conjunto de factores, aunados, además, al déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (1,188 millones de dólares en 1970 y 3,683 millones en 1976), a la marcada sobrevaluación del peso, y al encarecido clima político caracterizado por la resistencia del sector privado a participar en el proyecto redistributivo de Echeverría²³ (entre 1974 y 1976 la inversión privada decreció año tras año, en promedio, 0.9%) propiciando, en primer lugar, la devaluación de nuestra moneda en 1976, y en segundo lugar, la necesidad de recurrir al Fondo Monetario Internacional para solventar la crisis de nuestra balanza de pagos, cosa que se logró a condición de aplicar una política económica ortodoxa de carácter restrictivo.

No obstante los desequilibrios económicos presentados en este periodo, el comportamiento de la IED nos muestra que hubo un incremento de 5,476.5 millones de dólares, equivalente a 194% de aumento durante el periodo.

1.3.3. El auge petrolero y la crisis económica (1977-1982)

Lo sucedido con la economía mexicana entre 1977 y 1982 mantiene el paralelismo con el proceso experimentado en el sexenio de Echeverría. La disposición de grandes yacimientos de petróleo y el incremento de los precios determinados por la OPEP le permitieron a la administración de José López Portillo cumplir antes de tiempo los acuerdos firmados con el Fondo Monetario Internacional y relanzar al país hacia una tendencia de inversiones públicas que se expresaron en tasas de crecimiento elevadas.

En un lapso de cinco años (1977-1981) la economía nacional se expandió a un ritmo anual de 8.3%. En pesos corrientes la inversión pública se multiplicó 5.6 veces; en tanto que las importaciones daban un salto y pasaban de 10,733 millones de dólares en 1977 a 43,354 millones de dólares en 1981. Sin embargo, las presiones de las deficiencias estructurales que la economía venía arrastrando desde los comienzos de la década de los setentas, también se expresaron con mucho mayor fuerza, casi exacta en proporción al sobre calentamiento del aparato productivo.

En materia económica todo va unido a todo; los grandes bancos internacionales contaban con demasiado dinero producido por las ganancias que otros países petroleros obtenían con el auge, por lo que existía una considerable disposición de ellos para prestar a países como México. Este periodo se caracteriza también por un importante aumento de la IED que eleva las cifras hasta 13,779 millones de dólares, equivalentes a un incremento del 166 por ciento.

Las tasas anuales de inflación fueron subiendo hasta alcanzar el 98.9% en 1983. Los estados de cuenta corriente registraron un déficit récord de 12,000 millones de dólares en 1981; la disminución de los precios del petróleo, combinada con el incremento de las tasas de interés en los mercados internacionales de capital, condicionaron un alarmante aumento de la deuda pública externa, que en 1982 ya registraba 58,874 millones de dólares,²⁴ y por último, en 1982 la participación del déficit del sector público en el producto interno bruto alcanzó un porcentaje nunca visto de 14.4 por ciento

1.3.4. Periodo de transición y reformas constitucionales (1983-1988)

1982 marca el fin de la etapa López-portillista y el inicio de un largo ciclo recesivo caracterizado por la presencia de inercias inflacionarias, la caída de los salarios reales, la contracción del gasto público, el desplome sin precedentes de las

inversiones productivas y el peso de la deuda externa como uno de los principales limitantes al crecimiento económico y el desarrollo social.

Los cambios en México, al igual que en otros países, van a ser drásticos y profundos. En seis años el saneamiento de las finanzas públicas se expresa no sólo en la desaparición del déficit primario que en 1982 representa el 7.3% del producto interno bruto, sino que se logra un superávit que alcanza, en 1988, casi simétricamente, el 7.4% del producto total. Ello, por supuesto, se logra con base en la reducción tanto del gasto público total, como en la caída de la inversión pública. Entre los años 1982 y 1988 la inversión pública desciende del 10.2 al 4.4 por ciento del PIB, en tanto que el gasto total hace otro tanto y pasa de 44.5 a 39.0 por ciento.²⁵

En cuanto a la inversión extranjera directa, se nota una disminución importante en el incremento de la misma, ya que en este periodo crece de 22,078 millones de dólares a 23,547.1 millones de dólares únicamente, mostrando inclusive decremento en los primeros cuatro años del sexenio, derivado de las políticas restrictivas ya mencionadas. A ello se agrega una política de desincorporación de empresas estatales y paraestatales y la eliminación de subsidios que, al parecer de los directores de la política económica, no se justifican, y recortes al personal de la administración pública, con la consabida serie de secuelas motivadas por la austeridad, particularmente desde el punto de vista social.

Sin embargo, a partir de 1985 el rasgo distintivo de la estrategia económica se centra cada vez más en la mayor apertura comercial. La administración en turno da los primeros pasos para permear nuestra economía a las tendencias del comercio mundial. En 1987, después de casi dos años de cubrir los procedimientos de entrada, México se adhiere al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) con los objetivos de impulsar la modernización de nuestra planta productiva, lograr mayor penetración, vía exportaciones, en los mercados internacionales, la asignación más racional de nuestros recursos y encontrar la forma de propiciar condiciones más sanas y equilibradas para el financiamiento de nuestro desarrollo.

Después de una profunda polémica en torno a la adhesión al GATT se suscitó un repunte en el volumen de exportaciones y el crecimiento del superávit comercial, lo que dinamizó la actividad empresarial e industrial interna, aun cuando no se ha mantenido su crecimiento sostenido.

El GATT contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los gobiernos signatarios, los cuales ascienden a 90 países —desarrollados, en desarrollo y socialistas— que en conjunto realizan más del 85% del comercio mundial.

El GATT cumple dos propósitos fundamentales: por una parte constituye el marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; por otra, sirve de foro a las negociaciones comerciales de los países miembros.

Los beneficios que México recibe al estar adherido al GATT son los siguientes:

a) Cuenta con un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones.

b) Dispone de un foro multilateral para consultas y reclamaciones.

c) Tiene disposiciones que permiten proteger a la industria nacional en caso de perjuicio grave y regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.

d) Participa en la definición de normas comerciales futuras, etcétera.

Entre los costos se pueden mencionar:

a) La obligación de mantener una política comercial más estable, de acuerdo con las disposiciones del GATT en materia de subsidios, salvaguardas y otras.

b) Modificar el sistema de protección, yendo de los mecanismos arancelarios a los aranceles.

c) Hacer alguna liberación inicial como contrapartida a los derechos que recibirá al ingresar.

La incorporación de México al GATT ha sido objeto de diversas críticas por sus efectos en términos de competencia de las empresas nacionales con los

niveles de productividad y destreza de mercado de las empresas internacionales, así como por sus efectos en el desarrollo del mercado interno y autogestión de las empresas medianas y pequeñas. Por otro lado, la adhesión se ha traducido positivamente en una mayor penetración de México en el mercado internacional vía exportaciones a mercados estratégicos y en las posibilidades de mayor especialización y productividad por parte de nuestras empresas nacionales, para asegurar su supervivencia y elevar sus niveles de productividad.

Si se considera que la modernización industrial es un proceso de integración y revitalización de largo plazo, ello implica un cambio estructural orientado hacia un nuevo patrón de industrialización que tienda a modernizar industrias tradicionales, consolidar sectores modernos y promover nuevas industrias. Para tal efecto, se deberá buscar la estabilidad financiera como premisa fundamental para el cambio productivo, en particular para las industrias mediana y pequeña, cuya inversión ha disminuido en los últimos años.

En la actualidad México espera lograr su firme propósito de complementar esta apertura al firmar con Estados Unidos y Canadá un tratado de libre comercio.

1.3.5. Modelo actual de desarrollo: modernización económica (1989-1994)

En el marco de las tendencias recientes de la economía mexicana, caracterizada por el estancamiento del producto interno bruto y los problemas del desempleo, falta de divisas, concentración del ingreso, inflación, endeudamiento externo, etc., surge con el nuevo régimen (1989-1994) un nuevo modelo de desarrollo que, a diferencia de los enfoques anteriores, esgrime a la modernización económica y social como la principal punta de lanza en la recuperación económica del país. Los retos que se le presentan a México quedan atendidos mediante la instrumentación de tres acuerdos nacionales: ampliación de la vida democrática, recuperación económica con estabilidad de precios, y mejoramiento productivo del nivel de vida. Mediante su instrumento operativo, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se delínean tres puntos básicos para el crecimiento: la estabilización continua de la economía; la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva, y la modernización económica.

La modernización económica implica, entre otros factores, un sector público más eficiente, un aparato productivo más competitivo en el exterior; reglas económicas que alienten la creatividad; innovación tecnológica, nuevas experiencias en la organización del trabajo y en las formas de asociación para la producción; vitalidad en las organizaciones de productores; seguridad jurídica en

la tenencia de la tierra, mejor aprovechamiento del potencial productivo de la misma, y un marco legal adecuado, entre otros puntos.

En los objetivos del nuevo modelo de desarrollo se enfatiza la mayor responsabilidad del Estado en la sociedad nacional dentro de un esquema de modernización nacionalista, democrática y popular.²⁶ afirmándose que se rechaza por igual el liberalismo a ultranza y el estatismo exacerbado, por lo que la modernización se hará con apego estricto al artículo 25 constitucional. Modernizar a México significa modernizar al Estado.

Las características más relevantes del modelo de desarrollo salinista quedan enmarcadas en los siguientes aspectos:

- La modernización nacional y la reforma al Estado.

- Mayor apertura comercial nacional e internacional, mediante el mecanismo del GATT y del Tratado de Libre Comercio.

- Elevación del ahorro nacional y mayor capacidad para retenerlo y orientarlo a la actividad productiva.

- Estabilización de las finanzas públicas.

- Mayor apertura y flexibilidad para captar recursos derivados de la inversión extranjera.

- La reforma, en cuanto al papel del Estado en la economía asignándole mayores responsabilidades y mayor grado de modernización con apego estricto al artículo 25 constitucional (Rectoría del Estado).

1.4. Apertura a la Inversión extranjera

Como se mencionó anteriormente, a partir de 1945 diversos factores han contribuido a transformar la estructura de las relaciones económicas internacionales. Estos factores incluyen la formación de integraciones económicas regionales y el establecimiento de mecanismos multilaterales para eliminar la discriminación en el comercio mundial. También comprenden la creación de instituciones

financieras y crediticias internacionales y la regulación monetaria entre los Estados. Además, en la era de la posguerra se ponen en evidencia las diferencias que separan a las naciones ricas de las pobres; surge el debate en torno a la cuestión de la asistencia a las naciones subdesarrolladas y se inician los intentos por aplicar un sistema generalizado de preferencias en favor de los países en vías de desarrollo.

A este conjunto de elementos se agrega la acelerada expansión de las naciones industrializadas y el desdoblamiento transnacional de empresas que operan en los mercados de una multitud de Estados. Son éstos algunos de los fenómenos importantes que han alterado el esquema tradicional de la relación económica internacional.

Entre los factores descritos, la dilatación extraordinaria de la inversión extranjera directa y el surgimiento de la gran corporación multinacional son quizás los que en mayor medida han afectado al sistema económico internacional. La empresa transnacional, el instrumento más importante de la inversión extranjera, representa un nuevo factor de poder en las relaciones internacionales, y su actividad produce una gama de efectos económicos y políticos, tanto en el país anfitrión como en el de origen.

La inversión extranjera directa empezó a tener importancia en el desarrollo económico de México desde el siglo pasado, y a partir de la Segunda Guerra Mundial se ha incrementado a un ritmo excepcional. Se piensa que la inversión extranjera tiene gran importancia en el proceso de industrialización del país, no sólo por ser el medio que ha incorporado las innovaciones tecnológicas a la industria mexicana, sino también por su función complementaria al ahorro interno y a la formación de capital.

1.4.1. El nuevo modelo de desarrollo y la inversión extranjera

El gobierno de la República, en la estructuración del Plan Nacional de Desarrollo y con la firma del Tratado de Libre Comercio, modificó las políticas y la legislación correspondientes a la inversión extranjera. Ello ha suscitado numerosas polémicas en la opinión pública, en las que muchas veces se compara a nuestro país con las renacientes economías asiáticas, especialmente con Corea del Sur. Si bien hay algunas similitudes, existen también grandes diferencias en cuanto al acervo histórico, la realidad actual y el proyecto de nación que tenemos los mexicanos.

A pesar de supuestos y complejos mecanismos para la inversión extranjera, se percibe en la actualidad una infraestructura legal y económica más satisfactoria y atractiva para la inversión de los recursos financieros disponibles internamente.

La inversión extranjera en nuestro país, sobre todo la estadounidense, presentó un retroceso en los últimos años, a raíz de los problemas derivados de la crisis y de la disminución en los ritmos de crecimiento del producto interno bruto (la IED creció de 1981 a 1983 a una tasa media anual del 3.2%.) Factores concretos que explican este descenso se vinculan con la contracción de la inversión y la demanda interna, problemas de disponibilidad de divisas y la crisis estadounidense, si bien los sectores más significativos han sido los servicios, la industria de transformación, comercio e industria extractiva; en éstos se ha observado un notable incremento en la inversión japonesa frente a la inversión estadounidense.

Nuestro país ha desarrollado una política de apertura hacia la inversión extranjera mediante un enfoque centralizado y amparándose en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, del 19 de marzo de 1973.²⁷ De esta manera, el gobierno propone una política de atracción amplia y activa hacia los inversionistas extranjeros, en el marco de la sustitución de importaciones y solución a los problemas de la balanza comercial, creando y reestructurando el aparato administrativo estatal. En 1989 se establece el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera.²⁸

El actual reglamento sobre la inversión extranjera representa un esfuerzo por atraer mayor capital a nuestro país mediante la inversión extranjera, otorgando mayor flexibilidad en los procesos de tramitación, menores plazos de resolución y apertura para mayores niveles de participación de la IED en el capital selectivo. Resulta de enorme importancia resaltar la vinculación de la nueva reglamentación con los requerimientos de descentralización industrial y espacial de los nuevos proyectos, así como de adecuados grados de incentivar en su localización de zonas marginadas o de menor desarrollo relativo que coadyuvarán a atenuar los profundos niveles de desequilibrio interregional y sectorial, así como el alto grado de gestionamiento industrial-económico, especialmente en la megalópolis, en donde se ha situado normalmente la inversión extranjera.

Aunque el nuevo Reglamento señala que en el proceso de modernización de la economía nacional la participación de la inversión foránea no puede ser

indiscriminada, apunta que es necesaria para complementar los esfuerzos del ahorro nacional.

Así como la antigua Ley, se propuso "auspiciar la expansión de la clase empresarial mexicana, condicionando el establecimiento y expansión de las empresas de capital extranjero a su asociación con inversionistas nacionales",²⁹ el nuevo Reglamento brinda mayor apertura para atraer mayores niveles de capital extranjero, aunque condicionándolos en forma estricta y controlada en su asociación con el capital nacional, preservando fundamentalmente la soberanía e independencia nacionales, la política de desarrollo y el aprovechamiento de nuestros recursos naturales y humanos estratégicos para la nación.

Considera el nuevo Reglamento, ciertamente, que un proceso de modernización intensa utiliza en forma creciente la inversión extranjera complementando el ahorro nacional, genera empleos bien remunerados, conlleva tecnología competitiva y coadyuva a la inserción en los flujos comerciales e internacionales.

Mantiene también una actitud optimista respecto a que la inversión extranjera asegura la expansión de nuestra capacidad exportadora aun cuando se ha demostrado con anterioridad que, a menos que la reglamentación se aplique con rigor y exactitud, la participación de la IED en el incremento o crecimiento de las exportaciones puede ser nula o de poca trascendencia. Lo mismo se puede argumentar respecto a su interés por contribuir a mejorar positivamente el balance con el exterior y reducir el financiamiento de fuentes tradicionales, sobre todo internas, puesto que ha sido demostrado que, normalmente, recurre a niveles internos de financiamiento (créditos de proveedores) y su impacto en el mejoramiento en el déficit comercial o de la balanza de pagos ha sido poco significativo.

Lo beneficioso, sin embargo, del nuevo Reglamento, es que por un lado preserva las actividades económicas estratégicas al Estado y a los mexicanos, y por otro permite la participación de la inversión extranjera hasta en el 34, 40 y 49 por ciento del capital de las sociedades, de acuerdo con la importancia y trascendencia de la actividad económica en la vida nacional y empleo de los mexicanos, y hasta 100% en ciertos casos.

Sin embargo, es trascendente el requerimiento para una resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, a fin de que este tipo de

inversión participe en forma mayoritaria en actividades tales como los servicios educativos, financieros, de transporte terrestre, aéreo, construcciones, etcétera.

La nueva reglamentación preserva el espíritu de nuestra Constitución y aplica las diversas limitaciones contempladas en disposiciones de capital extranjero, manteniendo los criterios tradicionales para la adquisición, por parte de los extranjeros, de cien kilómetros a lo largo de la frontera y 50 kilómetros de ancho a lo largo de las playas.³⁰

Es trascendente que la mayor participación o ampliación en cualquier proporción de la IED en el capital social, se vincule con los recursos financieros provenientes del exterior, o con niveles de desconcentración en zonas requeridas de desarrollo regional, o bien con actividades de maquila u otras industriales de exportación.

1.4.2. Apertura a la inversión extranjera directa y su aspecto jurídico constitucional

Se puede afirmar que México no seguirá estrictamente los pasos de otros países, como en el caso de Corea, en cuanto al enfoque sobre un mercado orientado exclusivamente a la exportación, o mayores grados de endeudamiento, con una reglamentación y política encaminada ampliamente a la inversión extranjera. Así, la nueva reglamentación mexicana condiciona la participación de la inversión extranjera a ciertas actividades o sectores que no compitan con la inversión interna en áreas prioritarias para nuestra economía, y la aplicación de una política de control orientada a la descentralización y desconcentración de las nuevas inversiones, en su asociación con el capital mexicano.

Sin estar radicalmente a favor de la inversión extranjera, por sus riesgos implícitos, se puede vislumbrar que la alteración de las tendencias negativas de las cuentas externas se asocian con la adecuada renegociación de la deuda externa y la orientación de la inversión extranjera directa asociada con el capital interno, operando a niveles competitivos de mercado, hacia mejores metas de exportación no petrolera, a la obtención de adecuados niveles de empleo e ingreso, en el marco de un mayor crecimiento económico nacional

La política económica se orienta, invariablemente y en fechas recientes, a la búsqueda del mercado externo. Para el gobierno mexicano resulta imprescindible para que, en el corto y en el largo plazos, el país pueda retomar la senda del crecimiento económico. En ello estriba la importancia de la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que son los países que pueden proyectar mayor desarrollo para nuestras exportaciones, la necesidad que el país

tiene de contar con flujos mayores de inversiones directas que permitan la tan buscada modernización de nuestro aparato productivo. En ese sentido México resulta más conveniente para los inversionistas extranjeros, en comparación con las naciones del Sudeste Asiático, e incluso de algunas ciudades de Europa Oriental.

Como no podría ser de otro modo, es evidente que la inversión extranjera directa es altamente sensible a la situación económica del país. Así, por ejemplo, el saldo que dan los montos agregados de inversión extranjera en el sexenio del presidente López Portillo se explican, en esencia, por las altas tasas de crecimiento que el producto total experimentó en esos años. En el periodo 1979-1982 la inversión directa agregada alcanzó 7,915 millones de dólares, es decir que en tan sólo cuatro años hubo una colocación de capitales similar a la que tuvo lugar en los ocho años precedentes (1971-1978), que acumuló un monto total de 6,115 millones de dólares.

La declinación de la inversión extranjera directa es concomitante con la aparición y persistencia de la crisis económica que se dio después de ese sexenio. En 1983-1985 los flujos de nuevas inversiones cayeron de 22,078 a 21,297 millones de dólares.

Sin embargo, los intentos realizados por el gobierno mexicano para reactivar la entrada de capital extranjero en el país han comenzado a rendir frutos: para 1988 la inversión extranjera total acumulada se ubicó en 23,547.1 millones de dólares; en 1991 el importe de la inversión extranjera directa ascendía a 30,345.4 millones de dólares, y para 1992 a 35,745.4 millones de dólares.

A mediados de 1989 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial consideró que las modificaciones al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera permitirían que en el transcurso de todo el sexenio (1989-1994) y ante la apertura que brinda la firma del Tratado de Libre Comercio, existiera un flujo acumulado de aproximadamente 25,000 millones de dólares. Cifra alcanzada durante 1992-1993.

No obstante, y a diferencia de otras épocas, el gobierno está interesado en que la inversión extranjera directa cumpla algunos de los objetivos que si bien ya se habían planteado en el pasado, no pasaban del plano de los buenos propósitos. Ahora se pretende que la vinculación causal entre el desarrollo económico nacional y la inversión extranjera se altere en favor del primero y no en beneficio

exclusivo de esta última. Y ello por que si bien en las décadas anteriores las empresas extranjeras fueron el medio para lograr que el país se allegara nuevas y modernas tecnologías, superiores al menos a las que nuestra economía podía conseguir valiéndose de recursos propios, los costos sociales, a fin de cuentas, resultaron muy superiores a lo esperado. La recesión de mediados de los 70, pero sobre todo la profunda crisis que se abrió en 1983, rebeló hasta qué punto los preparativos "del despegue" eran bastante endeble: las improductividades de nuestra industria salieron a flote, nuestra dependencia se mostró con mayor fuerza y las desventajas de un crecimiento con elevado nivel de protección al capital privado y extranjero se hicieron evidentes.

1.4.2. Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la extranjera

El planteamiento de una legislación adecuada con respecto a la estimulación de la inversión nacional y control de la foránea debe obedecer a determinados factores: debe ser realista, adecuada y, sobre todo, eficaz, para garantizar la complementación de una con otra. No podría concebirse un cuerpo legal que condujera al paternalismo de la inversión nacional o la completa transnacionalización de la economía. Por lo tanto, la misión real de esta Ley debe ser, en cualquier caso, la coordinación y equilibrio de ambas.

De este modo, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 1973, durante el mandato del Presidente Luis Echeverría, plantea su objetivo fundamental en el artículo 1: "Esta ley es de interés público y de observancia general en la República; su objetivo es promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país."⁹¹

En este caso concreto, el interés público se desprende del mismo objetivo señalado por la Ley y obedeciendo a las razones antes expuestas. Además, debemos apuntar la concordancia con el artículo 25 constitucional en aquello referente a la "adecuada planeación que el Estado debe proponer para estimular un desarrollo justo y equilibrado tendiente a la consolidación de la independencia económica de México". Aquí pues, tenemos el marco constitucional de la Ley a la que nos referimos.

Tenemos, entonces, que la legislación en torno a la inversión persigue metas claras y que obedecen al interés público; por tanto, su carácter es, en cualquier caso, realista y adecuado.

La concepción de inversión extranjera que esta Ley nos da, en su artículo 2 es ejemplificativa, más que explicativa; así, tenemos:

I. Personas morales extranjeras.

II. Personas físicas extranjeras.

III. Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica.

IV. Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en la que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Así no cabe la menor duda de cuándo estamos en presencia de inversión extranjera, cuestión vital para lo que a continuación veremos.

En no pocas ocasiones la relación entre extranjeros y nacionales se presta a controversias diversas, y es que los derechos internos de cada país presentan características particulares que, en ciertos casos, pueden dar lugar a conflicto de intereses; para que esto no suceda, se requiere de mecanismos que planteen de antemano cómo deberá procederse respecto a la naturaleza de las acciones realizadas por extranjeros en el país de que se trate. En México esto se llama Cláusula Calvo, y se encuentra en el artículo 3 de la Ley, que a la letra dice: "Los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en la República Mexicana, aceptan, por ese mismo hecho, considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su gobierno por lo que se refiere a aquéllos, bajo pena en caso contrario de perder, en beneficio de la nación, los bienes que hubieren adquirido." Nuestro país tiene no poca experiencia en situaciones como ésta; por ejemplo tenemos la pomposamente llamada "Guerra de los Pasteles", para fundamentar esta característica.

De igual manera, al existir áreas restringidas para la inversión extranjera, debe existir un medio previsor para imposibilitar la entrada de capital extranjero en empresas que realicen aquellos rubros reservados de manera exclusiva al Estado; a este respecto cabe mencionar lo siguiente: "Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades. El

permiso que se expida debe condicionarse a que en la escritura constitutiva se inserte la cláusula de exclusión de extranjeros."³²

Así pues, al requerir la constitución de una sociedad, de un permiso de la Secretaría en el que, dependiendo del giro que vaya a tener, contenga o no la posibilidad de participación extranjera, a esto el propio Reglamento le llama la "cláusula de exclusión de extranjeros" y la define como "el convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se instituya que las sociedades de que se trate no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros y sociedades sin cláusula de exclusión de extranjeros, ni tampoco reconocerán en absoluto derechos de socios o accionistas a los mismos inversionistas y sociedades".³³

En lo referente a las actividades reservadas al Estado y a los mexicanos, encontramos como marco constitucional, en primer término, al artículo 28, que nos dice: "No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a las que se refiere este precepto: como es el caso de la acuñación de moneda, emisión de billetes por medio de un solo banco, organismo descentralizado del gobierno federal."

Por su parte, el listado de las actividades reservadas de manera exclusiva al Estado, señala:

- a) Petróleo y demás hidrocarburos.
- b) Petroquímica básica.
- c) Explotación de minerales radiactivos y generación de energía nuclear.
- d) Minería, en los casos a que se refiere la ley de la materia.
- e) Electricidad.
- f) Ferrocarriles.

g) Comunicaciones telegráficas, radiotelegráficas y vía satélites.

h) Las demás que fijen las leyes específicas.

Respecto a las áreas de participación exclusiva de mexicanos o sociedades nacionales con cláusula de exclusión de extranjeros, tenemos:

a) Radio y televisión.

b) Transporte automotor urbano, interurbano y carreteras federales.

c) Transportes aéreos y marítimos nacionales.

d) Explotación forestal.

e) Distribución de gas.

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

Mucho se ha criticado a nuestra legislación en este punto; sin embargo, todos conocemos las razones históricas que dieron origen a un proceder tan conservador, aunque es cierto que hoy habría que hacer un análisis profundo de las áreas estratégicas y, sobre todo, de las exclusivas para los nacionales.

Pero las limitantes no terminan ahí, aún encontramos en la Ley, específicamente en el artículo 5, la proporción del capital extranjero admisible; así, tenemos:

a) En la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales la inversión nacional tendrá que ser al menos de 51% de las acciones de la empresa; cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria, en caso y cuando estemos frente a concesiones especiales para explotación de reservas minerales nacionales será de 66% nacional.

b) En productos secundarios de industria petroquímica impera el 60% mexicano.

c) En la fabricación de componentes de vehículos automotores el mismo porcentaje.

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

Además, crea un dispositivo de escape que previene el caso de disposiciones que no prevean el porcentaje adecuado. En este caso deberá imperar el supuesto del inciso a).³⁴

Contrario a lo que se pensaba, tener el 51% de las acciones de una empresa no significa necesariamente tener el control de la misma, particularmente cuando hablamos de transnacionales que tienen filiales en todo el mundo y que nuestro país sólo es una parte del proceso; si pensamos que se trata de sociedades anónimas el consejo de administración de la que aquí se encuentra está supeditado al consejo de administración del país de origen de la empresa que se trate, esto de una u otra manera.

Ahora bien, el mismo artículo 5 previene la posibilidad de aumentar o disminuir los porcentajes antes señalados, cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país.

La situación de inversionistas extranjeros inmigrados está considerada por el artículo 6 de la Ley. Esta reconoce el carácter análogo de inversión nacional con las salvedades que, por razón de su actividad, se encuentren vinculados con centros de decisión económica del exterior. En este punto, el reglamento de la Ley define la situación así: "se considera que una persona está vinculada con centros de decisión económica del exterior cuando:

"I. Preste directa o indirectamente servicios personales subordinados de cualquier tipo a un inversionista extranjero.

"II. Dependa de un inversionista extranjero para comercializar los bienes y servicios que produzca, por lo que hace a los mismos."³⁵

Y la segunda, que no tenga que ver con aquellas zonas geográficas o actividades reservadas a los mexicanos o sociedades mexicanas.

Hablando ya de zonas prohibidas para la inversión extranjera, nos encontramos con el artículo 7; en él se prohíbe a los extranjeros adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas en una faja de 100 km a lo largo de las fronteras y 50 km en las playas. La clave, en este punto, es la frase "dominio directo". Para todos es bien sabido, particularmente en la llamada industria sin chimeneas, es decir, el turismo, que el inversionista extranjero construye o adquiere hoteles no sólo dentro de esos 50 km, sino en la playa misma, hecho que se logra a través de la figura jurídica denominada fideicomiso.

1.4.2.2. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera

De acuerdo con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el Presidente de la República cuenta con la facultad reglamentaria; esto, al señalar: "Proveyendo en la esfera administrativa a la exacta observancia de las leyes."³⁶ El Reglamento se puede distinguir de la Ley desde el punto de vista formal, ya que desde el material ambos participan de los caracteres de generalidad, abstracción y obligatoriedad. Esto es, mientras la Ley encuentra el origen de sus preceptos en el Poder Legislativo, el Reglamento lo hace en el Ejecutivo.³⁷

Además, existe una subordinación jerárquica del Reglamento frente a la Ley³⁸ en el sentido que ésta es lo general y el otro lo particular. Sin Ley no hay Reglamento.

Así pues, podemos concluir que la facultad reglamentaria del Ejecutivo, independientemente de ser en sentido legislativo, no debe considerarse violación a la separación de poderes, ya que ésta no puede considerarse en sentido extremadamente rígido; ciertamente, consideramos que se justifica esta facultad hasta cierto punto.

Un esbozo sencillo del Reglamento de la Ley de la Inversión Extranjera, nos arroja los siguientes datos:

a) Existen diversos tipos de inversiones:

— Actividades reservadas de manera exclusiva al Estado.

— Actividades reservadas a mexicanos.

— Actividades con regulación específica en las que se permite hasta 34% de inversión extranjera.

— Actividades con regulación específica en las que se permite hasta 40% de inversión extranjera.

— Actividades con regulación específica en las que se permite hasta 49% de inversión extranjera.

— Actividades que con previa autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras se puede tener mayoría de las empresas.³⁹

b) Para obtener el permiso de la Comisión se presentará por escrito la solicitud de éste con los siguientes requisitos:

— Nombre, denominación, razón social, nacionalidad y domicilio señalado en México.

— Nombre comercial, denominación o razón social de cada una de las empresas o sociedades de las que se pretende adquirir activos fijos u obtengan en arrendamiento las empresas mismas a los activos esenciales para su explotación, monto de las inversiones realizadas con motivo de las adquisiciones o arrendamientos mencionados y fechas de inversión.

— Acta constitutiva de la empresa.

— Permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

c) La inversión en las zonas restringidas para extranjeros se tendrá que realizar a través de fideicomisos; para que éste exista deberá haber:

— Una institución fiduciaria (fideicomitente).

— Sujetos que gocen de él (fideicomisarios).

El fideicomiso es un método de propiedad indirecta, por lo que en ningún caso los fideicomisarios son dueños de aquello que se afecte para su existencia. Poseen certificados de participación que acreditan su porcentaje invertido.

El fideicomiso no se revalida o renueva, por lo que al transcurrir máximo 30 años se deberá constituir otro, de acuerdo con el que está por finalizar.

d) Cláusula de exclusión de extranjeros.

Algunas empresas, debido a su objeto social y a las restricciones que la misma Ley otorga a los extranjeros en ciertas áreas, cuentan con esta cláusula que es una limitante para que inversionistas extranjeros participen en ellas.

e) Clausula Calvo.

De no existir en las escrituras de una empresa la cláusula anterior, entonces se deberá estipular en los estatutos sociales que los socios extranjeros actuales o futuros de la sociedad que se trate, se obligan formalmente con la Secretaría de Relaciones Exteriores a considerarse como nacionales respecto a las acciones de dichas sociedades que adquieran o de que sean titulares, así como bienes, derechos, concesiones, participaciones o intereses de que sean titulares tales sociedades, o bien de los derechos y obligaciones que deriven de los contratos en que sean parte las propias sociedades, con autoridades mexicanas, y no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la nación las participaciones sociales que hubieran adquirido.

Ante la situación mundial descrita y determinadas circunstancias coyunturales en el sentido de la tan usual pero no por ello menos efectiva frase de "renovarse o morir", fue establecido el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 16 de mayo de 1989, y en concordancia con el artículo 89, fracción I, de la Constitución.

Ciertamente, la legislación sobre la inversión foránea desde tiempo atrás requería de una renovación rejuvenecedora. Dentro de los considerandos del Reglamento encontramos una justificación contundente y convincente:

"La economía mexicana tiene necesidad de restablecer, cuanto antes, un crecimiento sin inflación y con equidad que promueva un sistema productivo eficiente, competitivo y capaz de crear bienestar para todos los habitantes y en consecuencia fortalecer la soberanía nacional."

Para lograr esto se requería de un órgano legal alejado de tabúes y mitos anclados en debates premodernos o decimonónicos sobre la necesidad del proteccionismo y el candado para el arribo del capital foráneo. La Ley, fuera de cualquier apasionamiento, adolece de prudencia exagerada, no podría decirse que cumple con los requerimientos actuales; por lo tanto, a pesar de que, como veremos, en algunos casos el Reglamento contraponga la teoría formal de éstos.

Independientemente de la importancia de las definiciones del artículo 1 del Reglamento, las solicitudes de autorizaciones y plazos para otorgarlas tienen una vitalidad que debemos resaltar.

Como trámite burocrático, la tardanza y complicación para una autorización en este sentido es un hecho; siendo positivos, podemos afirmar que, de acuerdo con el artículo 20 del Reglamento e independientemente del permiso de Relaciones Exteriores que se requiere, estamos hablando de al menos 45 días hábiles, es decir de más de tres meses; ello obedece al tránsito de la documentación por múltiples lugares, como la comisión, la secretaría y el registro. En este punto nos atreveríamos a sugerir que sea un solo organismo el que reciba, evalúe, califique y responda las solicitudes, que de él dependan todos los trámites a que haya lugar para que éstos sean más expeditos, lo cual haría más atractiva la opción mexicana, liberándonos de la no justificada apariencia alestargada y burocratizada.

El caso de los extranjeros residentes inmigrados del artículo 3 y que respondan al supuesto del artículo 4 del propio Reglamento, en el sentido de estar vinculados con centros de decisión económica del exterior, nos parece adecuado. La diferenciación de estas dos clases de extranjeros es vital, ya que no puede considerarse de igual manera a la persona que, fuera de cualquier nexo anterior, decide adoptar a México como su residencia y lugar de ejercicio económico, que al que, obediendo a razones laborales o de interés, reside en nuestro país, pero bajo el mandato del exterior. Esto, más que pretender limitar

el ejercicio de alguno, trata de llevar un control más eficaz de quién es quién en la inversión extranjera.

El artículo 5 del Reglamento es probablemente uno de los más controvertidos. Referente a las actividades no clasificadas, da la posibilidad de participar en cualquier proporción a inversionistas extranjeros, en el capital social de empresas no incluidas en la clasificación, sin autorización de la Secretaría de Comercio, aunque cumpliendo con los diversos requisitos:

“Se entenderá que los inversionistas extranjeros han estado conformes con los requisitos establecidos en este artículo por el solo hecho de adquirir acciones de las sociedades que se constituyan de conformidad con el régimen de este artículo.”⁴⁰

Si partimos del supuesto tradicional de que un extranjero no puede poseer más del 49% de una empresa o que la participación foránea no debe exceder ese límite, ya antes señalamos que contar con el 51% de una sociedad no significa necesariamente tener control sobre ella; además de que hoy suena insostenible una actitud tan adversa al capital foráneo. Por tanto, si esto no es compatible con la Ley o con la misma Constitución, habría que plantearse la posibilidad de adecuar la máxima ley a las nuevas circunstancias. La Constitución no es un órgano irreformable e inmaculado, sino un proyecto de nación que responda a los requerimientos de ésta; por tanto, pensar en modificarla en este sentido no debe ni asustar a nadie ni sorprenderlo.

Comprometerse con el área que pretende reglamentar un cuerpo legal como el que ahora analizaremos, significa, en cualquier caso, no sólo imponer restricciones y tratamientos burocráticos, sino darse los medios para que lo que está legislando sea cada día mayor y más adecuado. Así, el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera cumple con estos requisitos al incluir en el título séptimo la idea de la promoción de la inversión, formando criterios no limitativos, sino con tendencia a ampliarse al descubrir nuevas inversiones (artículo 39); además del directorio de inversionistas nacionales interesados en asociarse con otros, ya sean mexicanos o extranjeros (artículo 40). Aunado a esto, el artículo 41 nos habla de la creación del Comité para la Promoción de la Inversión en México como un órgano consultivo y de concertación de acciones en materia de promoción de inversión en el país con los sectores público, social y privado.

Cabe destacar que en estos momentos se está planteando una modificación a esta Ley, lo cual seguramente va a conducir al logro de mejores y más atractivas oportunidades para el inversionista extranjero.

Referencias

1. Seldon, Arthur y Pennance, F. G., *Diccionario de economía*, Aguilar, Madrid, 1978.
2. Salvatore, Dominica, *Manual de economía internacional*, McGraw-Hill, México, 1980.
3. Zorrilla Arena, Santiago y Méndez Morales, José Silvestre, *Diccionario de economía*, Océano, 2a. ed., México, 1985, p. 28.
4. Ceceña Gámez, José Luis, *Empresas transnacionales*, México, 1979.
5. Samuelson, Paul Antony, *Economía*, McGraw Hill, 13a. ed., México, 1992.
6. Rossell, Mauricio, *La modernización nacional y la inversión extranjera*, Joaquín Porrúa, México, 1991, p.46.
7. Cardoso, Enrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y desarrollo en Latinoamérica*, Berkeley University of California, 1979.
8. Morán H., Theodore, *Investing in Development: New Rules for Private Investment Transaction Books*, Rutgers, The State University, New Jersey 08903, USA, 1986.
9. Morán H., Theodore, *Investing in Development: New Rules for Private Investment Transaction Books*, Rutgers, The State University, New Jersey 08903. USA, 1986.
10. La planeación en México está contenida en el artículo 26 constitucional.
11. El Secretario de Hacienda del Porfiriato, José Luis Limantour, era un individuo particularmente inclinado a la inversión extranjera.
12. Aguilar Monteverde, Alonso, *Estrategia del capital extranjero en México,* "Nuestro Tiempo, México, 1986.
13. Vemon, Raymond, *El dilema del desarrollo económico de México*, Diana, 14a. ed., México, 1989, p. 57.
14. Solms, Leopoldo, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI Editores, 18a. ed., México, 1990, p. 47.
15. Vemon, Raymond, *El dilema del desarrollo económico de México*, Diana, 14a. ed., México, 1989, p. 61.
16. La novela de Francisco Moreno, *México negro*, nos da una idea bastante real de la situación de aquellos tiempos respecto al petróleo.
17. Valenzuela Feijoo, José, *El capitalismo mexicano en los ochentas*, Era, México, 1986.
18. Cabe señalar que, a los ojos de muchos estudiosos, haber obtenido un plazo tan largo de crecimiento y no haber consolidado la economía puente, habla más de ineficiencia que de factores estructurales.
19. *Estadística histórica de México*, SPP, INEGI, México, 1985.
20. *La economía mexicana en cifras*, Nacional Financiera, México, 1986.

21. Stevens P., Evelyn, *Latin America Politics and Development, Oiddens, Stanford, 1989.*
22. Dornbush, Rudinger y Stanley, Fischer, *Macroeconomía*, McGraw-Hill, México, 1989.
23. El Presidente Echeverría tenía una notoria adversidad con grandes grupos empresariales, particularmente del norte del país.
24. Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1986.
25. Banamex, *Examen de la situación económica de México*, vol. LXV, núm. 768, noviembre, 1979, p. 474.
26. Acorde con el artículo 25 constitucional.
27. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, 19 de marzo de 1973.
28. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, 16 de mayo de 1989.
29. Aguilera, Manuel, "Análisis y evaluación de la nueva Ley Sobre la Inversión Extranjera", *Revista del Economista Mexicano*, 1977.
30. Consultar inciso 1.4.2 sobre Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera.
31. Recasens Siches, Luis, *Introducción al estudio del Derecho*, Porrúa, México, 1988.
32. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera.
33. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Extranjera.
34. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera.
35. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Extranjera, artículo 4.
36. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 89, fracción I.
37. Existe la excepción del artículo 73, fracción XV, en el cual se faculta al Congreso para dar reglamentos, para organizar, armar y disciplinar la Guardia Nacional.
38. Artículo 131 de la Jerarquía Constitucional.
39. Consultar la tabla de clasificación al final de este capítulo.
40. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular Extranjera, artículo 5

Capítulo II. Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá

2.1. Formas de liberación

- 2.1.1. Acuerdo de preferencias comerciales
- 2.1.2. Acuerdo de libre comercio
- 2.1.3. Unión aduanera
- 2.1.4. Mercado común
- 2.1.5. Unión económica

2.2. Definición de tratado de libre comercio

- 2.2.1. Objetivos generales
- 2.2.2. Disposiciones generales aplicables a la inversión extranjera.

2.3. México-Estados Unidos

- 2.3.1. Estados Unidos: vecino poderoso
- 2.3.2. Principales entendimientos firmados entre México y Estados Unidos

2.4. México-Canadá

- 2.4.1. Canadá: un futuro socio poco conocido
 - 2.4.1.1. Estructura productiva
 - 2.4.1.2. El desempeño económico reciente

2.5 Estados Unidos-Canadá

- 2.5.1. Principales entendimientos firmados entre Estados Unidos y Canadá
- 2.5.2. El libre comercio como estrategia de ajuste
- 2.5.3. El debate en torno al TLC
- 2.5.4. El futuro inmediato

2.6. Ventajas y desventajas para México ante la firma de un tratado de libre comercio

2.1. Formas de liberación

Hasta hace poco tiempo eran casi desconocidos los grados de liberación económica internacional. El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado había elaborado un documento que los ilustra del siguiente modo:

"Existen dos formas de liberación comercial: la integración internacional y la apertura regional. La primera se da bajo los auspicios del GATT y su objetivo es reducir las tarifas y barreras no arancelarias entre los países miembros. Por otro lado, la apertura regional es un acuerdo entre un número reducido de naciones cuyo propósito central es liberar el comercio entre ellos. Existen distintos acuerdos en cuanto a la apertura regional que van desde el de Preferencias Comerciales y el de Libre Comercio, en los que la soberanía de los países involucrados queda perfectamente salvaguardada, hasta la Unión Económica, en la que efectivamente se sede soberanía ya que se llega a la integración política; entre estas dos posiciones está la Unión Aduanera y el Mercado Común."

2.1.1. Acuerdo de preferencias comerciales

Se dice que dos o más países establecen un *Acuerdo de preferencias comerciales* cuando reducen sus respectivas barreras arancelarias sobre todos los bienes, excepto los servicios de capital; sin embargo, retienen su nivel arancelario con el resto del mundo. Ejemplos de ellos son el ALADI y el Sistema de Preferencias de la Commonwealth.

Un problema de control de la discriminación se encuentra con frecuencia en este tipo de acuerdo. Si los miembros de este tipo de Bloque Comercial (BC) reducen sus niveles de protección comercial entre ellos mismos, otro país que no es miembro del acuerdo, podría penetrar dicho mercado a través del país miembro cuyos niveles de protección hacia afuera fueran bajos. Como este tipo de acuerdo simple no regula los niveles de protección de los miembros hacia terceros países, podría darse el caso de que un país no miembro con bienes competitivos en precio pudiera penetrar dicho BC. Incluso podría darse el caso de que el resultado final fuera una preferencia por los bienes de algún país no miembro del acuerdo.

2.1.2. Acuerdo de libre comercio

Un *Acuerdo de libre comercio* se da cuando dos o más países reducen a cero las barreras arancelarias y las no arancelarias en todos los bienes y algunos servicios de capital, excepto en el flujo de factores de producción (como por ejemplo aspectos de migración de trabajadores) y se mantienen los aranceles

originales frente al mundo. Un acuerdo de libre comercio existe en diversos grados de madurez. Por ejemplo en el Área Europea de Libre Comercio (EFTA) formada por Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia, Suiza y la Gran Bretaña, da entrada sin arancel a las mercancías de los miembros. En el caso del ALC entre Estados Unidos y Canadá, de manera gradual y tentativamente en 10 años a partir del acuerdo bilateral, se han ido reduciendo a cero algunos aranceles específicos y otras formas de protección, pero no todos, aunque en este caso particular los servicios al capital financiero están liberados. También tenemos el caso de Argentina, Brasil y Uruguay dentro de 10 años, y por último en el Acuerdo firmado por México con Chile.

En el caso de un acuerdo de libre comercio, la posibilidad de penetración de no miembros es mayor, ya que los niveles de protección en este nivel de integración son menores y existe más incentivo para penetrar el mercado. Por ejemplo, si México mantuviera una política de menor restricción a Japón u otros países asiáticos que Estados Unidos, digamos, en restricciones cuantitativas a las exportaciones de aquéllos, sería muy posible que estos países asiáticos utilizaran el mercado mexicano como plataforma de penetración hacia Estados Unidos, para ventaja de nuestro país en términos de inversión extranjera.

2.1.3. Unión aduanera

La *Unión aduanera* se forma cuando dos o más países, además de establecer un área de libre comercio, adoptan un sistema común de tarifas y aranceles para todas las importaciones del resto del mundo, excepto servicios de capital, a fin de eliminar los niveles de penetración triangular de los bienes y servicios del resto del mundo. Ejemplos de este tipo de unión los encontramos en la Comunidad Económica Europea en su forma de operación hasta 1991, y en el Pacto Andino.

En este caso, la posibilidad de penetración de un no miembro se hace más difícil o más pura, en el sentido de que sólo permanece el elemento de competitividad frente al bloque como un todo, y desaparece el incentivo de introducirse al mercado por vía de algún país miembro cuyos niveles de protección sean relativamente más bajos. Es decir desaparece el beneficio de ganar por estrategia de ruta de penetración. Es de hacerse notar la idea, aparecida en algunos estudios, de que si un grupo de países inicia relaciones del tipo más simple, caminará eventual e inexorablemente a formas más integrales por la razón anterior. En otras palabras, el propuesto Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá estaría dado pensando de antemano que éste derivará, en el futuro, en un mercado común o unión aduanera, y no terminando la estrategia en dicho Tratado.

2.1.4. Mercado común

Cuando se forma la unión aduanera y adicionalmente se permite que entre los países miembros se dé un libre movimiento de todos los factores de la producción, tales como personas y capital, se llega a un *Mercado común*, como el que formó la Comunidad Económica Europea a partir de 1992.

2.1.5. Unión económica

Finalmente, la *Unión económica* constituye la forma más completa de integración pues surge cuando dos o más países forman un mercado común y, adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias e incluso socioeconómicas, conformando así el nivel más alto de federalización internacional, por lo que efectivamente se sede soberanía. Un ejemplo de este tipo de unión es el Benelux, formado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo a partir de 1960, forma que adoptó la Comunidad Económica Europea.

No todas las políticas externas son discriminatorias en bloque, a fin de excluir al resto del mundo del desempeño económico de este nivel de bloques comerciales. La existencia de tratos preferenciales frente a ciertos países no miembros, como el caso de Europa 92 en su política de ayuda a países en vías de desarrollo, reduce sentimientos adversos frente a la formación de bloques comerciales y no debe pensarse que, por definición, los aspectos discriminatorios de un bloque comercial son mayores a otros beneficios.

Como se puede observar, el rango de grados de integración económica es amplio, además el camino para avanzar en esa dirección es largo y difícil. De hecho, en América Latina lo más que se ha logrado es conformar una unión aduanera en el caso del Pacto Andino. Sin embargo, en ocasiones el debate parece sugerir que se ha llegado más allá. Todos reconocen que el comercio internacional es importante para México, no sólo como intercambio de ganancias, sino como fuente de empleo. Comercio significa empleo. No obstante, el principal problema para avanzar en la integración económica surge de la existencia y profundización de amplias diferencias entre naciones.

2.2. Definición de tratado de libre comercio

Ante el escenario de la conformación de dos grandes bloques comerciales (Europa y Estados Unidos-Canadá) y un arreglo similar en la región asiática, el libre comercio en el marco multilateral que se construyó alrededor del GATT podría verse afectado en favor del comercio hacia el interior de cada uno de estos tres bloques comerciales.

Para México este esquema es altamente peligroso, pues corre el riesgo de quedar al margen del comercio internacional precisamente en el momento en que ha optado por internacionalizar su economía.

Por ello es indispensable meditar acerca de los riesgos y las oportunidades que un Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (es decir, México, Estados Unidos y Canadá) entraña para nuestro país. México sufrirá cambios importantes en cualquiera de los dos casos; pero la opción de quedar fuera parece ser, en este momento, la más riesgosa.

El 10 de junio de 1990 el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, y el Presidente de Estados Unidos, George Bush, determinaron que un tratado de libre comercio es el mejor vehículo para propiciar el desarrollo económico de ambos países, generar fuentes de empleo y abrir nuevos mercados.

"Un acuerdo de libre comercio significa un compromiso de reducir gradualmente los aranceles o impuestos a las importaciones hasta llegar a su liberación total en un determinado periodo de tiempo"²

"Un acuerdo de libre comercio se da cuando dos o más países eliminan las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en todos los bienes y algunos servicios de capital, y se mantienen los aranceles originales frente al resto del mundo"³

"El tratado de libre comercio es simplemente un esfuerzo de armonización de reglas jurídicas relativas al comercio, entre tres países de tradiciones jurídicas diferentes, que pretenden justamente lograr un conjunto de reglas comunes y estables para los tres países. Y en realidad, esta armonización no debe ser una palabra que nos asuste, porque México la ha practicado, ha sido parte de ella ya en muchas ocasiones.

"El tratado de libre comercio no es sino un esfuerzo más por acabar esta armonización y es un esquema en el que cada país conserva su libertad o la libertad de fijar su política comercial frente a terceros países. Aquí se dibuja la primera distinción entre una zona de libre comercio y un esquema de integración económica como el de la Comunidad Económica Europea. En el esquema de libre comercio, los países se otorgan beneficios arancelarios y no arancelarios en servicios y en inversión, sin embargo conservan la facultad de fijar su política

con terceros. En una Comunidad Económica Europea con esquemas de integración más acabados, no existe esta posibilidad; España no puede negociar su política comercial con México, lo tiene que hacer a través de la comisión que se encuentra en Bruselas; entonces éstos serían los primeros dos ingredientes del tratado.

"En algunos casos, como el acuerdo Canadá-Estados Unidos, incluye además de las barreras arancelarias y no arancelarias, cuestiones relativas a la liberación de servicios y de la inversión, así como mecanismos de solución de controversias comerciales."⁴

El tratado de libre comercio es un acuerdo entre un grupo de dos o más países para eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre ellos.

El artículo XXIV del GATT establece que un tratado de libre comercio entre dos países es compatible con la disciplina del GATT si cumple con las disposiciones del sistema multilateral y además si es:

- a) Comprensivo.
- b) Entra en vigor en un plazo razonable, y
- c) Los países no elevan los aranceles vigentes a terceros países.

Cuatro factores específicos explican el renovado interés por profundizar la cooperación económica entre México, Estados Unidos y Canadá:

1. El tratado de libre comercio es un modelo viable de cooperación económica regional.

2. El alto grado de interacción económica entre las tres economías.

2.1. Canadá y México conducen las dos terceras partes de su comercio de mercancías con Estados Unidos, y las exportaciones estadounidenses a los dos

primeros ascienden al 30% del volumen total de sus exportaciones, lo cual significa una proporción superior a la del comercio de ese país con la Comunidad Económica Europea en su conjunto.

2.2. Canadá y México son el principal socio comercial y el tercero en importancia para Estados Unidos, respectivamente.

2.3. Estados Unidos tiene considerable inversión extranjera directa en ambos países: en 1988, 61,200 y 5,500 millones de dólares en Canadá y México, respectivamente.

2.4. Canadá también posee considerable inversión extranjera directa en Estados Unidos, y su comercio con México ascendió en 1989 a 1,900 millones de dólares, cifra superior a todo el comercio de México con América Latina.

3. La cooperación económica regional es atractiva como mecanismo de defensa contra los procesos de consolidación de un mercado único de la Comunidad Económica Europea, y de esta forma una mayor y creciente liberalización comercial y financiera en Norteamérica, compensaría los efectos de desviación y discriminación comercial generados en Europa.

4. La cooperación económica regional es atractiva para la creación de comercio entre los tres países y compensar el desequilibrio comercial que guardan entre sí.

2.2.1. Objetivos generales del tratado de libre comercio

a) Eliminar barreras al comercio y así los consumidores de ambos países tendrán acceso a productos más baratos, por ser elaborados con menores costos e importados libres de aranceles.

b) Promover condiciones para una competencia justa en donde los productores tendrán un mejor y más seguro acceso a mercados significativamente más amplios y de mayores volúmenes de ventas, generando reducciones en los costos de producción derivados del mejor uso de las economías a escala y de los recursos productivos del país.

c) Incrementar oportunidades de inversión en los diferentes sectores del país.

d) Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual comprendiendo fundamentalmente los aspectos relacionados con la propiedad industrial y los derechos de autor.

e) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado respetándose los respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios, así como el cumplimiento de los principios y reglas del tratado, como los de Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida y transparencia en los procedimientos.

f) Solución de controversias a través de los procedimientos de consulta, conciliación, arbitraje y *antidumping*.

c) Una zona de libre comercio más amplia, formada por estos tres países, incrementará la eficiencia productiva de la región, al propiciar la especialización dentro de las industrias de cada país y entre los tres países.

2.2.2. Disposiciones generales aplicables a la inversión extranjera

Una de las necesidades que tiene el país es la atracción de flujos de inversión. Por ello se ha adecuado la política de inversión extranjera, asumiendo una actitud promotora para allegar capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

El tratado constituye una oportunidad para aumentar sustancialmente la inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México aumentará significativamente. Por ello, el tratado contiene disposiciones para captar el ahorro externo, las cuales se apegan a la Constitución.

El capítulo sobre inversiones incluye reglas aplicables a los inversionistas de los tres países, a sus inversiones, así como a aquellas provenientes de fuera de la región, siempre y cuando estas últimas realicen actividades empresariales sustantivas dentro de la misma.

El capítulo se rige por cinco principios fundamentales:

Primero: el inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

Se excluyen de este principio las actividades que, de acuerdo con nuestro marco jurídico, están reservadas a mexicanos. Se establecen, asimismo, límites permanentes a la participación extranjera en algunas actividades. En otros sectores específicos, se requerirá la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para la participación mayoritaria del capital foráneo.

Una vez que el inversionista extranjero sea aceptado, recibirá un trato equivalente al del inversionista nacional.

Segundo: las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

Tercero: los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión o otorgar un incentivo. Por ejemplo, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción, alcanzar un cierto grado de contenido doméstico, adquirir bienes y servicios generados dentro de un territorio, o atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas, entre otros.

México se reservará temporalmente la aplicación del principio anterior en ciertos programas, como son el de la industria maquiladora y el decreto automotriz, entre otros. Estos se registrarán por lo establecido en los capítulos de acceso a mercados y automotriz, respectivamente.

Cuarto: se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros.

Sin embargo, las partes podrán prevenir las remisiones al exterior en caso de quiebras o si existe evidencia criminal.

Quinto: los gobiernos podrán expropiar las inversiones en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado.

Con el propósito de asegurar la aplicación uniforme del tratado en la solución de controversias sobre inversión, se establecerán mecanismos internacionales para resolverlas. Estos mecanismos se fundamentan en los principios jurídicos de legalidad, reciprocidad, igualdad y decisión por órganos imparciales, tal y como lo ordena el artículo 8 de la Ley para la Celebración de Tratados. Por primera vez, las partes establecen que sus inversionistas sólo podrán dirimir sus controversias a través de los procedimientos establecidos en el tratado.

El capital mexicano en Canadá y Estados Unidos gozará de los mismos beneficios que las inversiones extranjeras tendrán en México. Conforme avance nuestro proceso de internacionalización económica, los inversionistas mexicanos contarán con certidumbre y garantías en Estados Unidos y Canadá.

En este capítulo la Clausula de Seguridad Nacional reconoce que el Estado mexicano podrá restringir cualquier inversión que atente contra ésta, sin que el afectado pueda recurrir al mecanismo de solución de controversias.

El tratado también establece explícitamente que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones.

Los acuerdos alcanzados en materia de inversión reflejan la congruencia entre nuestra Constitución y la necesidad de competir por la atracción de capital de todo el mundo. El tratado se constituirá así en un instrumento de diversificación de la política económica, ya que el asegurar que los inversionistas de países no miembros que desarrollen actividades sustantivas en la región tengan acceso al mercado de América del Norte, consolidará la posición de nuestro país como uno de los destinos atractivos para la inversión internacional.

2.3. México-Estados Unidos

Dos sistemas económicos nacionales ampliamente interrelacionados por su vecindad geográfica y política, requieren de una relación bilateral armoniosa y con mutuos beneficios en todos los terrenos. Como menciona Castañeda y Pastor,⁵ tres cambios han sido particularmente importantes en la relación entre México y Estados Unidos:

a) La dependencia del petróleo (a fines de los 70).

b) México ha llegado a ocupar el tercer lugar en los intercambios comerciales de Estados Unidos, superando a Inglaterra, Alemania y Francia (desde 1980).

c) La presencia y la influencia cada vez mayores de los mexicanos, tanto ciudadanos como migrantes.⁶

Entre los datos sobresalientes en la relación México-Estados Unidos, publicados por El Colegio de México, se encuentran los siguientes:

— Aunque el comercio bilateral entre México y Estados Unidos bajó drásticamente en 1982 y 1983, aumentó de nuevo a 30 mil millones en 1984 y 1985. México es el tercer socio comercial más importante de Estados Unidos y el tercer mercado más grande para las exportaciones estadounidenses.

— La inversión privada directa de Estados Unidos en México ha alcanzado 21,465.8 millones de dólares. Aunque México ha tratado de atraer inversión de Japón y Europa, las fuentes de Estados Unidos representan casi 65% de la inversión extranjera del país. Más del 75% de la inversión estadounidense en México está ahora en la Industria.

— El turismo entre los dos países es un gran negocio. México es la segunda fuente más grande de turistas para su vecino.

— En términos de migración cada año se registra la entrada de más de un millón de trabajadores mexicanos a Estados Unidos. Algunos lo hacen legalmente, pero la mayoría no posee la documentación necesaria. Actualmente en Estados Unidos hay por lo menos 10 millones de personas de origen mexicano.

— Si México ha llegado a ser muy importante para Estados Unidos, Estados Unidos lo es mucho más para México. Aproximadamente 60% de las exportaciones e importaciones mexicanas en los años 80 correspondieron a Estados Unidos, las cifras recíprocas son menos del 7% y menos del 5%, respectivamente.

La inversión de Estados Unidos en México representa menos del 3% de la inversión total en el extranjero. El 84% de los turistas de México provienen del otro lado del Bravo, pero solamente 15% de los visitantes extranjeros a ese país vienen de México.

Diversos incidentes y factores han afectado históricamente las relaciones entre los dos países, que van desde invasiones territoriales hasta malos tratos.⁷ Particular significado revistió el deterioro de las relaciones en los anteriores sexenios debido al problema del narcotráfico, deuda externa, corrupción y la política mexicana hacia Centroamérica. Los puntos de tensión persistieron, como lo evidenciaron las posturas del Congreso estadounidense para solicitar la aplicación de sanciones económicas a México en el caso del narcotráfico, la aprobación de la Ley de Inmigración (Ley Simpson-Rodino) y una ley para gravar las importaciones petroleras. El gobierno de Reagan se caracterizó por "inducir una postura de la política exterior mexicana más acorde con los intereses de Washington".⁸ México ha reiterado en forma tradicional su postura de autodeterminación y respeto a su soberanía y no injerencia en asuntos internos, políticos o económicos que sólo competen a nuestro país.

Al final del sexenio anterior, las relaciones fueron, en general, bastante tensas. El avance que se logró fue en relación al ingreso de México al GATT, que constituía "un gran paso adelante" en la estrategia de reestructuración económica basada en la productividad y en la creación de un clima favorable a los negocios, aunque también la tesis mexicana se inclinó por las "condiciones de no discriminación y no reciprocidad absolutas".

Las últimas entrevistas han demostrado algún cambio en la concepción estadounidense en el marco de su política exterior en cuanto al significado e importancia de sus relaciones con México.

A raíz del primer encuentro entre los Presidentes Salinas y Bush, el 22 de noviembre de 1988, se vislumbró una nueva etapa en las relaciones bilaterales México-Estados Unidos, denominada "el espíritu de Houston", reconocido en París y fortalecido en Campo David, consistente en hacer de México su más alta prioridad en materia de política exterior, dando a México un trato especial.

Los múltiples contactos con Estados Unidos han repercutido en notables avances para el mejoramiento y cambio radical en las relaciones bilaterales México-Estados Unidos. De esta forma, se han logrado notables avances y

acuerdos en materia de comercio exterior, narcotráfico, migración y contaminación ambiental. El intercambio de ideas entre ambas naciones, en un clima de cordialidad y amistad, ha significado una apertura real a las deterioradas relaciones entre las dos naciones en los últimos años y se ha traducido en un mayor acercamiento a los problemas de nuestro país, con un mayor rango de comprensión para soluciones conjuntas que posibiliten la mayor solidez en las relaciones, con amplio respeto a nuestra soberanía y dignidad nacional, obteniendo ventajas de beneficio mutuo para las dos economías.

**Valor de la Inversión de Estados Unidos en México
(Millones de dólares, 1950-1991)**

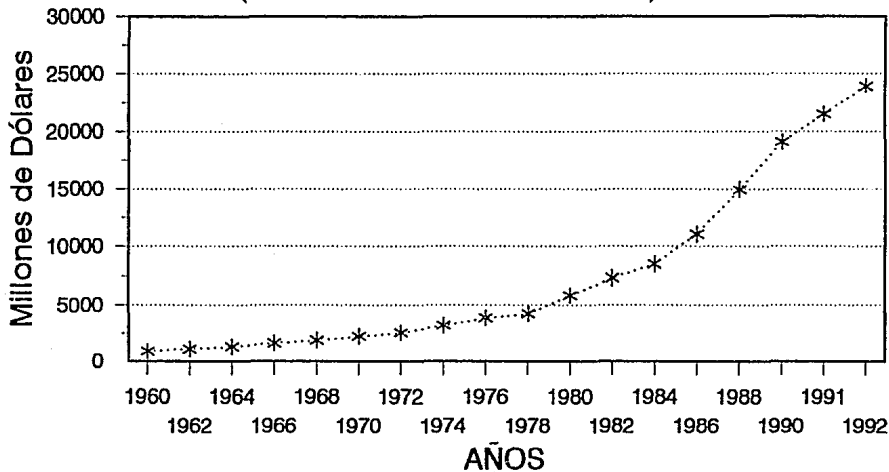
1950*	389.7	1974	3,194.7
1957	906.8	1975	3,516.7
1958	884.8	1976	3,838.0
1959	921.9	1977	3,961.3
1960	899.6	1978	4,206.3
1961	964.1	1979	4,758.0
1962	1,092.8	1980	5,836.6
1963	1,199.7	1981	6,908.7
1964	1,296.4	1982	7,334.8
1965	1,456.9	1983	7,601.4
1966	1,619.9	1984	8,513.4
1967	1,674.6	1985	9,840.2
1968	1,879.7	1986	11,046.6
1969	2,044.0	1987	13,716.2
1970	2,240.7	1988	14,957.8
1971**	2,424.6	1989	16,771.7
1972	2,537.6	1990	19,079.7
1973	2,770.7	1991	21,465.8

*Datos tomados de Sepúlveda, B. y Chumacero, A., *La inversión extranjera en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

**Datos tomados del Banco de México.

GRAFICA 1. VALOR DE LA INVERSION DE ESTADOS UNIDOS HACIA MEXICO

(1960-1992 Millones de Dólares)



2.3.1. Estados Unidos: Vecino poderoso

Para explicar por qué Estados Unidos es un país poderoso, vamos hacer una pequeña revisión histórica de cómo se conforma este país, para posteriormente hacer un análisis de las cifras económicas de este coloso, comparadas con México y algunos otros países, que nos permitan dimensionarlo en su situación actual.

Mediante el Tratado de Versalles, en 1783 Estados Unidos logra su independencia abarcando en ese tiempo únicamente 13 colonias o estados, sin embargo se aprecia un fuerte impulso para alcanzar su desarrollo de manera independiente, aventajando en muy corto plazo a todas las otras regiones del hemisferio occidental. Lo anterior se aprecia fácilmente si observamos el crecimiento de su marina mercante, la cual ya en 1784 había enviado un barco, el *Emperatriz de China*, a Cantón, China, en una misión comercial, y a principios del siglo XIX la marina mercante estadounidense sólo era superada por Gran Bretaña.

El crecimiento económico de Estados Unidos tuvo un carácter distintivamente capitalista, a tono con la época, y fue acompañado y fortalecido por un fuerte proceso de expansión territorial sobre la tierra de los nativos americanos y la de las colonias de las potencias europeas, particularmente de Francia, España y de la misma Gran Bretaña.

La expansión hacia el oeste se intensificó a partir de 1783, cuando Gran Bretaña reconoce la libertad de Estados Unidos y renuncia a sus derechos sobre los territorios del oeste que tenían una extensión de aproximadamente 488 mil millas cuadradas que formaban el territorio conocido como el Viejo Noroeste y el Viejo Suroeste. De estos territorios surgirían posteriormente diez nuevos estados de la Unión Americana.

En 1803 Estados Unidos adquiere el territorio de Luisiana en una operación de compra-venta realizada con Napoleón Bonaparte, Emperador de Francia, por la cantidad de 15 millones de dólares. Con estas cifras Estados Unidos duplicó su territorio extendiéndose desde el Golfo de México en el sur a Canadá en el norte, y hasta los límites de la Nueva España en el oeste y los territorios de Oregón en el noroeste.

Lo anterior tuvo grandes repercusiones ya que por un lado Francia perdía su participación en esta parte del territorio norteamericano dado que en el 1763 había

cedido Canadá a Inglaterra; por otra parte, quedó aislada una parte de la colonia española que era Florida, de ahí se derivó que, aprovechando las dificultades que afrontaba España con la erupción revolucionaria en su extenso imperio colonial, lograra en 1819 que España conviniera en cedérselas recibiendo como compensación la cancelación de reclamaciones por valor de cinco millones de dólares, que hacían los colonos estadounidenses a España por daños sufridos en sus propiedades. Con esta situación Estados Unidos extendió sus dominios en el Golfo de México desde la costa del Atlántico hasta Luisiana inclusive, colindando con el territorio de Texas, parte integrante de la Nueva España.

En estas condiciones se encontraba Estados Unidos cuando México logra su independencia en 1821; en estas cuatro décadas se aprecia el crecimiento del poderío económico de Estados Unidos logrando además en este periodo duplicar su territorio, situación que lo colocaba en magnífica posición para competir con las potencias colonialistas europeas.

El año 1823 señala el punto en el que Estados Unidos plantea de manera abierta ante el mundo su posición ante América Latina y el 2 de diciembre de ese año el Presidente Monroe proclama la doctrina política de Estados Unidos en relación al continente americano llamada "Doctrina Monroe", que vendría hacer desde entonces, con mayor o menor intensidad, la base de la política de los círculos poderosos y del gobierno de ese país respecto a sus relaciones con la América Latina. Doctrina que podemos resumir con la frase "América para los americanos".

En 1826 Hayden Edwards se apodera de Nacogdoches y proclama la República libre de Fredonia, para que oficializara en 1833 la separación de Texas que ese mismo año fue reconocida por Estados Unidos y que en 1845, bajo la presidencia de Andrew Jackson, fuera anexada como un estado más al país.

En 1846, siendo Presidente de Estados Unidos James K. Polk, declara la guerra a México y tras su victoria obtuvo para su país dos millones 263 mil 866 km² (incluyendo Texas que se había segregado de México desde 1836 pero que no había sido reconocido por nuestro país hasta la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo que, en 1848, puso fin a la contienda).

En 1853 Estados Unidos compra a México la extensión de 109,574 km² y que ahora forma parte de los estados de Arizona y Nuevo México.

Durante el presente siglo se dio la anexión, como estados de la Unión Americana, las Islas Hawai y Alaska; de esta manera queda conformada la estructura territorial de Estados Unidos. Su potencial económico lo analizaremos a continuación a través de las cifras macroeconómicas de ese país.

En la actualidad Estados Unidos cuenta con las siguientes cifras, en relación con los datos económicos más significativos:⁹

	Estados Unidos	México	Canadá
Población (millones de habitantes)	252,719	90,208	26,734
Crecimiento anual poblacional	0.9%	2.2%	0.8%
Urbanización	73.7%	66.3%	76.5%
Area: millas ²	3,618,770	761,601	3,851,791
GNP (millones de dólares, 1990)	4,961,434	156,152	474,079
GNP per cápita (dólares)	19,786	1,783	17,309
% del GNP para defensa	6.5%	0.5%	2.2%
% del GNP para educación	7.5%	2.1%	7.4%

Datos tomados de *Pc Globe*, versión 4.0.

El panorama de la economía de Estados Unidos para 1993 que plantea el Departamento de Comercio, de acuerdo con los Indicadores Económicos Líderes, diseñados para dar una perspectiva de la actividad productiva de los próximos 6 a 9 meses, muestran un repunte del 0.3% en octubre de 1992, después de dos bajas consecutivas, como la de 1991, en que el retroceso fue del 0.7 por ciento.

El PNB aumentó a una tasa anual de 3.9% respecto al 2.7% estimado a fines de 1992 y en los próximos seis meses se espera un crecimiento de por lo menos 3%. Con el objetivo de encausar la economía estadounidense hacia una recuperación más uniforme y menos lenta, el presidente electo William Clinton reafirmó su apoyo para la agenda económica básica: mayor inversión general en infraestructura o incentivos tributarios para estimular la inversión y el ahorro.

Probablemente el gasto de capital para equipo, particularmente para productos de tecnología, será el sector económico más fuerte durante 1993. Se prevé una disminución en la tasa de desempleo de 7.2 a 6.9 por ciento en 1993. Se considera que Clinton puede realizar su meta de crear ocho millones de nuevos empleos y disminuir la tasa de desempleo a 5.5% en cuatro años a partir de su actual nivel,

a través de su Plan Económico, por medio del cual planea reducir el déficit fiscal en casi medio billón de dólares durante los próximos años, combinando el aumento en los impuestos sobre el ingreso de los sectores más ricos de la sociedad, de las corporaciones, un nuevo impuesto sobre el consumo de energía y profundos recortes al gasto público, como sería el caso de la defensa nacional.

Si el Plan funciona como prevé Clinton, el presupuesto se recortará aproximadamente 100,000 millones de dólares anuales al déficit gubernamental, para terminar en 1997 con un déficit de 192,000 millones de dólares. De no aplicarse el Plan, el déficit llegaría entonces a la inimaginable cifra de más de medio billón de dólares.

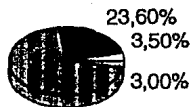
Los principales ingredientes del Plan de Clinton se centran en incrementar la captación fiscal en 237,000 millones de dólares, durante los próximos cinco años que, en efecto, representa el mayor aumento de impuestos en la historia de Estados Unidos; reducción en el gasto de la defensa por 106,000 millones de dólares por debajo del gasto recomendado por la pasada administración Bush y ahorros de 117,000 millones en cortes al gasto gubernamental civil.

Por otra parte, la Asociación Nacional de Gestores de Compras de la Industria Manufacturera pronostica un aumento nominal de su volumen de negocios de 5.2%, frente a 4% de 1992. Aunque el sector manufacturero opera ahora al 83.3% de su capacidad y aumenta su volumen de pedidos atrasados, prevé un incremento en gastos de capital de 2.1% en 1993 y afirma que continuará recortando sus plantillas (revista *Tiempo*, núm. 2,634, enero de 1993).

Las importaciones de Estados Unidos continuarán en aumento y las industrias con mejores perspectivas de crecimiento son: textiles, madera, metales, productos químicos, papel y vidrio, piedra, cemento y otros materiales de infraestructura.

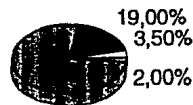
En opinión de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la recuperación económica de Estados Unidos posiblemente mejore la situación del sector externo de México. Pero, a la vez, la recuperación estadounidense puede traer como consecuencia una revaluación del dólar respecto a otras monedas de mercados de exportación mexicanos, en cuyo caso se entorpecería el proceso de diversificación de las exportaciones mexicanas iniciado en 1991.

GRAFICA 2.COMPOSICION DE LA ECONOMIA ESTADUNIDENSE



69,90%

**PNB POR SECTORES
1990**



75,50%

**APORTACION DE
LA PEA AL PNB**

MINERIA ■ INDUSTRIA ■■ SERVICIOS ■■■ AGRICULTURA

FUENTE:EXCELSIOR
9 DE FEBRERO DE 1993

2.3.2. Principales entendimientos firmados entre México y Estados Unidos¹⁰

El comercio con Estados Unidos representa el 68% del comercio total mexicano. En 1989 sumó cerca de 52 mil millones de dólares, incluyendo maquiladoras. México es el tercer importador de Estados Unidos y el tercer abastecedor.

Las ventas de los productos donde México es el primer abastecedor de Estados Unidos, incluyendo maquiladoras, representan 50% del total exportado a ese país. Entre estos productos destacan las manufacturas de equipo y los aparatos eléctricos.

Más del 70% del valor de las exportaciones a Estados Unidos corresponden a productos en los que México es primero, segundo, tercero o cuarto abastecedor. La industria localizada en la frontera norte, principalmente la maquiladora, es de las más dinámicas de la economía mexicana. Parte de esta dinámica se dio por la existencia de una oferta nacional de mano de obra competitiva, la disponibilidad de insumos de calidad y precios internacionales y la certidumbre en el acceso al mercado de Estados Unidos.

Las empresas maquiladoras importan insumos libres de arancel y sus exportaciones a Estados Unidos pagan aranceles únicamente sobre el valor agregado nacional. En el periodo 1983-1989 el ritmo de crecimiento de esta industria fue de 10% anual.

México y Estados Unidos establecieron un marco institucional que contribuyó a resolver los problemas y a identificar las oportunidades de comercio e inversión.

Los principales entendimientos firmados entre México y Estados Unidos son:

Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión.

En 1987 los gobiernos de México y Estados Unidos firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Marco), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surgieran en el ámbito del comercio y la inversión.

Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión

Con objeto de impulsar las exportaciones y promover la inversión, en octubre de 1989 ambos países suscribieron el Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión.

Este entendimiento dio la pauta para iniciar conversaciones globales para facilitar el comercio y la inversión.

El nuevo Acuerdo Marco presentó un Plan de Acción que establece una etapa de definición de sectores y/o áreas funcionales de interés, una de análisis bilateral sobre los mismos y una de negociación.

Entendimiento que Crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio

En octubre de 1989 se firmó el Entendimiento que Crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio.

Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios

En 1985 se firma el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual Estados Unidos se comprometió a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio.

Por su parte, México se comprometía a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. Este Entendimiento fue renovado por un periodo de tres años a partir de 1988.

Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido

México, para poder acceder al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil con Estados Unidos.

Ese convenio restringía las exportaciones de productos en los cuales México era altamente competitivo, tales como trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón.

Convenio sobre Productos Siderúrgicos

México y Estados Unidos firmaron un convenio siderúrgico en 1984, con vigencia hasta octubre de 1989, estableciendo cuotas de exportación mexicanas a Estados Unidos.

La cuota fijada para México en dicho convenio equivalía al 0.31% del consumo nacional aparente de Estados Unidos, cifra que paulatinamente se fue incrementando, hasta llegar al 0.46% al finalizar este convenio.

Este nuevo acuerdo aumentó en más del doble el volumen de la cuota para las exportaciones mexicanas, lo que ofreció nuevas y amplias oportunidades de expansión al sector siderúrgico.

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos, establecido desde 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,100 fracciones arancelarias.

2.4. México-Canadá

No obstante la relativa cercanía geográfica de Canadá y México, el intercambio comercial entre ambos es reducido. Ninguno de los dos países encuentra en el otro un socio comercial de magnitud; prueba de ello es el escaso volumen de comercio exterior recíproco que en 1989 no alcanzó dos mil millones de dólares.

A pesar de que este monto no es muy grande, México es el mayor mercado de Canadá en América Latina.

En el ámbito correspondiente a la inversión extranjera directa tampoco se ha obtenido un monto que pueda ser considerado de importancia, ya que del total de

la inversión extranjera en México, correspondió a Canadá, en 1989, sólo el 1.4 por ciento.

Sin embargo, esta situación será modificada en el futuro, cuando las negociaciones en el marco del Tratado de Libre Comercio empiecen a rendir sus primeros frutos; de hecho, en la actualidad existen ambiciosos proyectos de inversión canadiense en México en áreas como el transporte y las telecomunicaciones.

**Valores de la inversión de Canadá en México
(Millones de dólares, 1950-1991)**

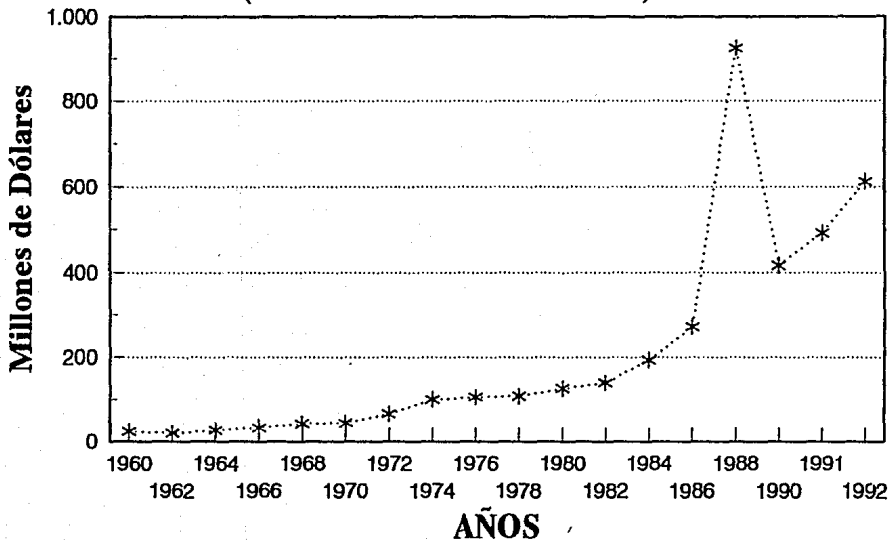
Año	Monto	Año	Monto
1950	8.5	1974	100.7
1957	141.6	1975	145.5
1958	151.7	1976	106.3
1959	184.5	1977	118.5
1960	24.5	1978	108.5
1961	16.0	1979	109.4
1962	20.0	1980	126.9
1963	24.0	1981	132.1
1964	27.6	1982	140.2
1965	32.4	1983	162.3
1966	33.6	1984	194.8
1967	39.0	1985	229.7
1968	42.7	1986	270.3
1969	47.6	1987	431.7
1970	44.3	1988	924.6
1971	52.5	1989	360.9
1972	66.3	1990	417.0
1973	80.1	1991	491.2

De 1950 a 1970 los datos fueron tomados de Sepúlveda, B. y Chumacero, A, *La inversión extranjera en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

De 1971 a 1991 los datos fueron tomados del Banco de México.

GRAFICA 3. VALOR DE LA INVERSION DE CANADA HACIA MEXICO

(1960-1992 Millones de Dólares)



2.4.1. Canadá: un futuro socio poco conocido

Canadá forma parte del selecto grupo de los siete países más industrializados del mundo. Disfruta de uno de los más elevados niveles de ingreso per cápita (superior a los 17 mil dólares anuales) y posee una estructura productiva homogénea en cuanto a su grado de desarrollo, y diversificada en cuanto a ramas de la actividad. Su economía está en gran medida orientada a los mercados internacionales, a los cuales ha logrado acceder gracias a una amplia gama de ventajas competitivas.

Como país desarrollado, la evolución de la estructura de su producto, al igual que la de la población económicamente activa, ha seguido las pautas típicas de una economía que transita del estadio agrario al industrial, y de éste hacia el predominio del sector servicios. De acuerdo con datos del Banco Mundial relativos a 1980-1987, apenas 4% de la fuerza de trabajo hallaba ocupación en el sector agropecuario y generaba el 4% del producto, mientras que el 26% empleado en la industria y el 70% correspondiente a las actividades de servicios generaban respectivamente, 36 y 60 por ciento del PIB.

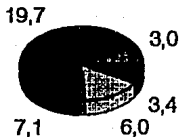
Con un espacio geográfico privilegiado, este país cuenta con abundantes recursos naturales (agrícolas, marítimos, minerales, forestales, etc.) que superan con creces los requerimientos de su relativamente pequeña población. Ello le ha permitido ser, en esas áreas, un exportador de primera importancia a nivel mundial, aun cuando en algunos casos, como la agricultura cerealera, su explotación se caracterice por ser predominantemente extensiva.

Otra característica central de la economía canadiense radica en la magnitud e importancia de sus vínculos con Estados Unidos. No obstante el elevado nivel de industrialización e integración nacional de su planta productiva, estos nexos han definido en buena medida la trayectoria productiva canadiense, de modo tal que es claramente advertible el paralelismo existente entre la evolución de la economía estadounidense y la canadiense.

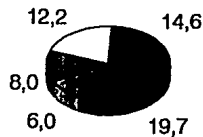
2.4.1.1. Estructura productiva

Como se mencionó anteriormente, la economía canadiense se ha orientado en mayor medida a la producción de servicios. La participación de este sector en el PIB total ha aumentado constantemente durante el último cuarto de siglo hasta alcanzar, en 1988, el 60.5%. Dentro de esta área de actividad destaca la rama

GRAFICA 4. CANADA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE BIENES Y SERVICIOS 1988 (PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PIB)



BIENES



SERVICIOS



ELABORADO POR EL CEI CON DATOS DE FACTS CANADA

correspondiente a los servicios comunales y personales, renglón que individualmente tiene un peso idéntico al de la producción manufacturera total (gráfica 4). Este hecho no sólo evidencia la importancia de los servicios dentro de la economía canadiense, sino que pone de manifiesto el alto nivel de desarrollo que ha alcanzado el sistema de bienestar social, en particular en las áreas de los servicios públicos de salud y educación, cuya cobertura y especialización los ubica en lugares privilegiados en la esfera internacional.

En relación con la producción de bienes (gráfica 4), es el manufacturero el que participa con el mayor porcentaje dentro de las actividades de este sector, seguido por la construcción y la minería. La importancia del sector manufacturero no sólo radica en el peso que tiene dentro de la producción nacional: es también este sector uno de los exportadores más dinámicos de Canadá, hecho que se confirma al observar que del total de su producción, prácticamente el 80% se destinó, en 1988, a los mercados foráneos.

En el interior del propio sector manufacturero, son dos las ramas industriales que han contribuido a fortalecer su proceso de crecimiento. Por un lado, destaca la correspondiente a la producción de alimentos, con una participación cercana al 11% del valor agregado manufacturero; por otro lado, es relevante la participación de la rama productora de equipo de transporte, la cual contribuye con el 13% del valor agregado en las manufacturas. Además de ser el renglón más dinámico de las manufacturas, esta rama tiene la cualidad de ser la principal exportadora a nivel nacional.

Lo anterior evidencia la importancia de contar con una sólida y diversificada estructura industrial para poder acceder eficientemente a los mercados internacionales. Canadá ocupa, a nivel mundial, el segundo lugar en exportaciones per cápita. Su economía está orientada a los mercados externos y se halla abierta a la competencia internacional. Indicadores como las elevadas relaciones porcentuales existentes entre las exportaciones totales y manufactureras, y el PIB total y el PIB manufacturero, por un lado, así como las que hay entre importaciones totales y manufactureras y PIB total y consumo manufacturero, por otro lado, documentan este fenómeno.

Al respecto es importante puntualizar que, no obstante contar con uno de los mayores niveles salariales a nivel mundial, su elevada productividad ha impedido que este factor incida negativamente sobre la capacidad competitiva de la economía canadiense. Según datos de la ONUDI, a pesar de que el ritmo de crecimiento que los salarios promedio experimentaron en la década de los

ochenta fue uno de los más elevados del mundo desarrollado (9.9% anual en el periodo 1980-1987), dicho incremento fue compensado casi totalmente por los experimentados por las relaciones entre valor agregado y trabajador y entre PIB y trabajador: 9.6 y 9.3por ciento, respectivamente.

De este modo se puede afirmar que, en adición a la generosa dotación de recursos naturales con que cuenta, a una base productiva tecnológicamente sofisticada y a una infraestructura desarrollada, la productividad laboral es otro de los factores determinantes del alto grado de competitividad de la economía canadiense.

No obstante lo anterior, resulta conveniente evaluar el comportamiento de una de las ramas industriales más importantes en cualquier país: la productora de bienes de capital. Su desenvolvimiento permite constatar que la capacidad exportadora canadiense se encuentra estrechamente vinculada al significativo crecimiento de las importaciones. En 1988, las exportaciones de bienes de capital representaron prácticamente la mitad de la producción total de esos bienes; sin embargo, en ese mismo año las importaciones de bienes de capital constituyeron más del 60% del valor de la producción total de esa rama. Esto quiere decir que si bien Canadá es un país con consistente capacidad exportadora de bienes industriales, también depende de manera importante de las importaciones de este tipo de productos para abastecer las necesidades de su planta industrial.

En este contexto, al analizar los datos correspondientes a los más importantes renglones del comercio exterior de Canadá, se confirma lo anterior: los dos principales rubros en las exportaciones (vehículos de transporte y partes para motor), son simultáneamente los que absorben el mayor volumen de las importaciones.

Es precisamente esta relación estrecha entre el dinamismo de las exportaciones y el crecimiento de las importaciones la que explica en buena medida el proceso recesivo actual. Si se tiene presente que alrededor del 70% del comercio exterior de Canadá se realiza con Estados Unidos, y que el intercambio comercial (importaciones y exportaciones totales) representa cerca del 40% del PIB, se tendrá una idea clara del impacto de la recesión estadounidense sobre la economía canadiense.

2.4.1.2. El desempeño económico reciente

A pesar de que en el inicio de la década pasada Canadá enfrentó una de las etapas más críticas en su evolución económica reciente, en el transcurso de ese mismo decenio mantuvo un proceso de crecimiento sostenido, tanto en lo referente a la inversión como en lo relativo a la producción industrial. Si bien el comportamiento del PIB permite observar que la economía canadiense ha mantenido un desempeño favorable. Y no sólo el crecimiento de ambas variables es notable por sí mismo, sino que constituye uno de los más importantes dentro del grupo de los siete países de mayor desarrollo.

Específicamente se puede señalar que el indicador relativo a la inversión presenta signos negativos en 1982 y 1983, para posteriormente mantener una media de crecimiento que supera con amplitud el crecimiento promedio de todos los países industrializados. Pero en 1990 este indicador vuelve a tornarse negativo como consecuencia natural de la recesión.

Respecto a la producción industrial destaca su comportamiento positivo que, con excepción de 1982 y 1986, ha permitido a Canadá obtener un crecimiento acumulado superior a los 30 puntos entre 1982 y 1990, por lo cual los efectos recesivos aún distan de ser definitivos sobre la planta industrial.

Según estimaciones recientes, el PIB creció únicamente 0.8% en relación con 1989; este comportamiento de la producción no fue un fenómeno aislado ni coyuntural, sino que significó la consolidación de una tendencia que se había empezado a manifestar en 1989, cuando la tasa de crecimiento del PIB fue dos puntos menor respecto al año previo. El proceso recesivo se manifestó plenamente a partir del segundo trimestre de 1990, cuando la producción nacional cayó 1.2%. En este contexto, y de acuerdo con las tendencias actuales del comercio exterior y de la evolución económica nacional, se espera para 1991 una reducción del PIB del orden de 1.0 por ciento.

Las causas principales que explican el deterioro productivo de Canadá pueden encontrarse en la contracción de la demanda externa, así como en los efectos asociados al elevado nivel de inversión extranjera. En el primer caso, la fase descendente del ciclo económico de Estados Unidos ha tenido efectos de arrastre negativos sobre la actividad exportadora de Canadá. A esta situación habría que agregar que la revaluación del dólar canadiense ha contribuido a encarecer las exportaciones destinadas a Estados Unidos, lo que conjuntamente con la caída en la demanda de ese país ha provocado el deterioro del sector externo de Canadá.

En relación con el segundo aspecto, es conocido el hecho de que la inversión extranjera que tan sólo en 1989 alcanzó una cifra cercana a los 12 mil millones de dólares, constituye un elemento primordial de la inversión en Canadá. Pero precisamente la magnitud de los egresos relacionados con este tipo de inversiones, junto con el servicio de la deuda, han incrementado la presión sobre la balanza de cuenta corriente, cuyo déficit actual es del orden de 15 mil millones de dólares.

Las restricciones de recursos que ha ocasionado la recesión han impactado al gobierno hasta el grado de impulsarlo a aplicar una política monetaria restrictiva, misma que paulatinamente se ha flexibilizado. Con todo, la tasa de interés se ha ubicado en un rango que va del 12 al 14 por ciento, situación que no ha implicado, hasta la fecha, un repunte en los precios cuyo índice permanece a niveles aceptables para un país desarrollado.

En el futuro, es previsible que el gobierno canadiense adopte medidas tendientes a reducir las presiones inflacionarias que su elevado déficit podría desatar. Para enfrentar esta situación se ha implantado un nuevo impuesto, el GST (*Goods and Service Tax*), similar el IVA de México, cuya utilidad inicial será proporcionar mayores recursos al gobierno y, por otra parte, contribuir al fomento de las exportaciones, en virtud de que las mismas estarán exentas de su pago. Más allá de la flexibilidad que la aplicación de este impuesto otorga al presupuesto que en su renglón de gastos destina el 11% al pago de intereses, su aplicación ha generado descontento entre los consumidores.

Asimismo, para enfrentar el proceso recesivo el gobierno ha adoptado medidas específicas de política económica encaminadas a fomentar la actividad exportadora y la mayor integración de la economía canadiense a los mercados internacionales. Entre éstas destacan los esfuerzos orientados a la privatización de la actividad económica y a la desregulación de los sectores productivos.

Las previsiones acerca del futuro de la economía canadiense no parecen ser muy optimistas en tanto persista la recesión en Estados Unidos y, en el interior de su economía, se mantenga la rigidez presupuestaria. En este contexto, resulta difícil evaluar en qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y México permitirá afrontar la recesión, ya que con el primero el acuerdo es reciente, en tanto que con el segundo aún se encuentra en etapa de negociación. En última instancia, el proyecto de libre comercio responde a una lógica de política de desarrollo y reestructuración productiva a largo plazo.

Sintetizando la situación económica de Canadá en sus principales indicadores económicos, tenemos las siguientes cifras:

Población: 26,734 millones de habitantes.

Porcentaje de crecimiento anual poblacional: 0.8%.

Urbanización: 76.5%.

Area: 3,851,791 millas².

GNP: 474,079 millones de dólares en 1990.

GNP per cápita: 17,309 dólares.

Porcentaje del GNP para defensa: 2.2%

Porcentaje del GNP para educación: 7.4%

2.5. Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá

Ante la ola de proteccionismo creciente en Estados Unidos y a partir de su Ley de Comercio de 1974 (1975 hasta 1985), la baja en el poderío internacional estadounidense medido por los déficit externos y la relativa pérdida —al menos argumentada por legisladores— de su productividad laboral medida de manera simple, así como las acciones que recientemente había emprendido el conjunto de países europeos, Estados Unidos inició un proceso de consultas y análisis para investigar las ventajas de unirse con otros países que (en el caso específico de Canadá, e incluso México), aunque no participaran entre los exportadores o importadores principales, sirvieran como el "punta" para Estados Unidos, al mismo tiempo que se obtendrían también ventajas en crecimiento y avance tecnológico en los socios potenciales.

El 5 de octubre de 1987, las autoridades de los departamentos de comercio de Estados Unidos y Canadá así como sus líderes ejecutivos, anunciaron conjuntamente que a partir del 1 de enero de 1989 planeaban ingresar en un ALC (Acuerdo de Libre Comercio), para lo cual se realizarían ajustes estructurales en Canadá respecto a sus restricciones comerciales entre provincias y, en conjunto, el camino hacia el abatimiento de barreras arancelarias y no arancelarias mutuas, en un periodo de diez años. Poco después del anuncio, el ALC sería tipificado y aprobado por el Congreso y el Poder Legislativo de Estados Unidos y de Canadá. Su característica principal es tender a un arancel común básicamente nulo en un periodo de diez años, sin que los medios de protección ante terceros países sean comunes.

Asimismo, se inició con la característica de ir tratando sectorialmente los acuerdos y desacuerdos entre los dos miembros a través de un abatimiento "general" a todos los sectores y de manera rápida. Cabe destacar que en estos años México se encontraba abatiendo y reestructurando su política del impuesto general a las importaciones de manera particular o unilateral.

Puede observarse que Estados Unidos mantiene una balanza comercial deficitaria tanto frente a Canadá como frente a México. Lo anterior no es sólo consecuencia de menores costos de producción o incapacidad de las empresas estadounidenses de penetrar nuestros mercados, sino debido fundamentalmente a que la fuerza de consumo en Estados Unidos es la mayor del mundo, no sólo en términos relativos, frente a Canadá y México.

Para que ambos países tuvieran y tengan ventajas "claras" como resultado de un ALC, son necesarias las siguientes condiciones:

1) Un medio jurídico-legislativo independiente y neutral para disputas. El ALC creó comisiones de manera bilateral, por tópico o disputa, integradas por cinco miembros.

2) Un proceso de aceptación/mutuo reconocimiento, al estilo de la CEE, sobre la política de promoción industrial o, en caso de no existir como tal, de los sectores de punta o actividades de prioridad en cada uno de los países. En un inicio, parecen ser los sectores automotriz y de alimentos procesados para Estados Unidos, y de alimentos, incluso pesca, para Canadá. Igualmente, el caso de la agricultura, sobreprotegida en Estados Unidos es un punto clave de negociación. El principio de aceptación/mutuo reconocimiento no solamente brinda protección

unilateral para algunos sectores o actividades que no pueden coincidir en prioridad de liberalización, sino también sirve como medio para la "liberalización estratégica de mutuos beneficios".

3) Un sistema común de referencias arancelarias y un sistema armónico de mediciones y flujos comerciales y normas. El sistema se encuentra en proceso de elaboración en las comisiones dependientes de los departamentos o ministerios de comercio respectivos.

4) Acuerdos sobre inversiones extranjeras, contenido doméstico, repatriación de utilidades, impuestos sobre utilidades e ingresos a las personas morales, intercambio de servicios y derechos de propiedad intelectual. Este punto parece ser fuente de grandes disputas entre Canadá y Estados Unidos.

2.5.1. Principales acuerdos firmados entre Canadá y Estados Unidos

El Acuerdo representa la culminación de los esfuerzos que estadounidenses y canadienses han venido realizando por más de un siglo para establecer un mejor y más seguro fundamento sobre el cual administrar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países. El Acuerdo de ventajas mutuas fue el primero de una serie de acuerdos firmados bajo el Programa Estadounidense de Acuerdos Comerciales Recíprocos, durante el gobierno de Roosevelt.

El acuerdo de 1935 marcó en Canadá el comienzo de un esfuerzo bipartita por expandir las oportunidades de comercio para los empresarios canadienses.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, Canadá y Estados Unidos cooperaron en un ambicioso esfuerzo por transferir las ganancias obtenidas bajo el Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos, a un intercambio general de beneficios entre todas las naciones participantes. Originalmente compuesto por 23 países, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), firmado en Génova en octubre de 1947, se convirtió en el cimiento del desarrollo comercial mundial más grande de la historia. Hoy en día, el GATT cuenta con 95 miembros, además de 30 países que aplican sus reglas de facto.

A través de siete rondas de negociaciones del GATT sostenidas entre 1947 y 1979, Canadá y Estados Unidos gradualmente redujeron las barreras entre ambos y establecieron reglas mejores y más claras que rigieran sus relaciones comerciales.

Se llevaban a cabo acuerdos bilaterales en el sector de defensa, basados en la experiencia obtenida con la fuerza aliada. Los Arreglos Compartidos de Producción de Defensa (*Defence Production Sharing Arrangements*), que se basaban en el Acuerdo Hyde Park de 1941, entre el Presidente Roosevelt y el Primer Ministro Mackenzie King, aseguraron el libre comercio en material y equipo de defensa.

En 1965 los dos gobiernos firmaron el Auto Pact, en favor del comercio libre de impuestos de autos, camiones, autobuses y autopartes. Hoy en día, la industria automotriz canadiense es el principal sostén de la economía en Ontario, empleando más de 130,000 canadienses y exportando el 90% de su producción.

En marzo 17 y 18 de 1985, en la ciudad de Quebec se llevó a cabo la primera cumbre bilateral entre el Primer Ministro Mulroney y el Presidente Reagan y, con ella, el primer esfuerzo por firmar un nuevo acuerdo comercial bilateral. El Acuerdo Comercial Canadá-Estados Unidos es el más grande que ha concluido entre dos países. Este cubre temas de comercio y marca el comienzo de una nueva empresa que a largo plazo será muy valiosa para las economías canadiense y estadounidense.

Este fija un nuevo estándar para los acuerdos comerciales firmados bajo el Acuerdo General en Aranceles y Comercio (GATT). Está compuesto de un mosaico de acuerdos del GATT, arreglos bilaterales y entendimientos *ad hoc*, expandiéndolos a un pacto entre Canadá y Estados Unidos, el cual gobernará sus relaciones comerciales y económicas en el futuro venidero.

El acuerdo proporciona una poderosa señal en contra del proteccionismo y a favor de la liberalización comercial. Refleja el compromiso de ambas naciones de liberalizar el comercio de manera global a través de negociaciones comerciales multilaterales, bajo las condiciones del GATT.

2.5.2. El libre comercio como estrategia de ajuste

Destacados expertos en la política de desarrollo canadiense han llamado la atención sobre la existencia de una tendencia hacia la liberación de la economía, a la que se sobrepone una suerte de ciclo que alterna el predominio de actitudes proteccionistas y de actitudes favorables a la apertura.

Así, aunque en los años treinta la política de desarrollo adoptó la modalidad de la sustitución de importaciones, al promediar esa década Canadá firmó dos

acuerdos bilaterales con Estados Unidos orientados a liberar los flujos comerciales entre ambos países. Esta tendencia al libre comercio se confirmó en 1947, cuando Canadá ingresó al GATT. A partir de ese momento, empezó la apertura progresiva de la economía, proceso que ha significado el desmantelamiento del 75% de las barreras arancelarias existentes desde 1935.

De modo paralelo a esta tendencia, el ciclo protección-apertura ha evolucionado en función del comportamiento general de la economía. En los tiempos de bonanza, los canadienses tienden a mirar hacia adentro; el crecimiento del producto se erige en la base de una política nacionalistamente orientada, que pone especial énfasis en la elevación de los niveles de bienestar y que tiende a restringir el papel que en la prosperidad desempeñan la inversión extranjera y el comercio internacional. Sin embargo, en los tiempos de penuria los canadienses adquieren conciencia de la dependencia de su economía respecto a las importaciones y desarrollan actitudes más favorables a la apertura.

Por regla general, el ciclo canadiense operó en sentido contrario al ciclo estadounidense, cuya lógica era exactamente la opuesta: los buenos tiempos reforzaban la confianza en la competitividad nacional, mientras las épocas de depresión alentaban las proclividades proteccionistas. Pero en 1982-83, la economía estadounidense se recuperó con mayor celeridad que el resto de las economías desarrolladas, en tanto que la canadiense aún se encontraba en su etapa recesiva. Este hecho permitió la coincidencia entre ambos ciclos y, por tanto, posibilitó las negociaciones que desembocarían en la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).

A principios de la década de los ochenta, la economía canadiense se enfrentó a una difícil decisión. Había que optar entre mantener la situación vigente, caracterizada por la recesión, la pérdida relativa de competitividad y los crecientes déficit públicos, o bien abrir la economía, ya fuera en el sentido de buscar mayor integración con Estados Unidos o en el de procurar la diversificación de su comercio exterior, principalmente con la Comunidad Europea y con los países en vías de desarrollo.

El gobierno de Trudeau se inclinó por esta última opción, cuyos resultados dejaron mucho que desear, ya que, mientras en 1970 las exportaciones a Europa representaron el 19% del total de ventas al exterior, para 1985 dicho porcentaje se había reducido al 7%. En este contexto, los pobres resultados de la estrategia económica del gobierno liberal abonaron el terreno para un favorable recepción electoral de la propuesta conservadora. Mulroney y su partido, con base en el

reconocimiento de la realidad de los bloques regionales, apostaron en favor de mayores y más estrechos vínculos con Estados Unidos, tanto en el ámbito comercial como en el de la inversión.

Se desmanteló el sistema de barreras a la inversión extranjera mediante la sustitución de la Foreign Investment Review Agency por la Investment Canadá, organismo encargado de promover y no de regular. En junio de 1987 se modificó la legislación con el fin de permitir que, a partir de 1988, los extranjeros pudiesen detentar hasta el 100% del capital de las empresas. Asimismo, fueron eliminadas las trabas a la repatriación de utilidades.

En materia de apertura comercial, en octubre de 1985 dieron inicio las negociaciones formales para la concreción de un TLC con Estados Unidos. De modo paralelo al grupo negociador oficial (Real Comisión para la Unión Económica y las Perspectivas del Desarrollo de Canadá, conocida como la Comisión MacDonald), se crearon grupos de consulta sectoriales, integrados por representantes de los gobiernos federal y provinciales y de los empresarios, industriales y comerciales. Se suscitó, también, un amplio debate regional en el que se enfrentaron las posiciones de Ontario y Manitoba, contrarias al Tratado, y las de Quebec, Columbia Británica y Saskatchewan, partidarias del mismo.

Con base en numerosos estudios, la Comisión MacDonald avaló el proyecto del TLC. En lo fundamental, los argumentos esgrimidos tuvieron que ver con la necesidad de incentivar la productividad y la competitividad de la economía canadiense mediante su exposición a la competencia internacional, así como con la constatación de que, ante el proteccionismo estadounidense, la formalización de un esquema de libre comercio era el único mecanismo eficaz para ingresar sin restricciones en ese mercado.

Dividido en 21 capítulos, el TLC Estados Unidos-Canadá aborda prácticamente toda la problemática de la relación comercial bilateral y aun algunos aspectos de la problemática multilateral. Después de un preámbulo en el que se plantea que el propósito político del tratado consiste en promover la productividad y la competitividad, la expansión del mercado y la adopción de reglas claras que amplíen la certidumbre para la toma de decisiones, el texto del TLC precisa objetivos y definiciones, aborda cuestiones como reglas de origen, medidas fronterizas, tratamiento nacional, normas técnicas y, en general, todos los aspectos relevantes de la relación comercial bilateral.

Uno de los puntos de más difícil negociación fue el del establecimiento de un sistema de arbitraje para la solución de disputas; igualmente complicada fue la cuestión de los derechos compensatorios. Canadá, ante todo, buscó anular la posibilidad de acciones unilaterales por parte de Estados Unidos. Desde esta óptica, acaso el mayor logro del TLC consista en todas las definiciones técnicas que ocupan sus páginas iniciales, dado que constituyen un marco de referencia obligado que, al menos, ofrece un cierto margen de certidumbre.

Con todo, existe una limitación importante: el compromiso firmado entre Canadá y Estados Unidos adolece de un enfoque demasiado general. Numerosos tópicos recibieron un tratamiento inadecuado desde el punto de vista de la problemática concreta de las cadenas productivas, hecho que demanda la redefinición de los distintos aspectos contemplados en el tratado, a la luz de los requisitos de desarrollo de cada una de las ramas.

Pero independientemente de su contenido específico y de su dimensión técnica, el aspecto medular del TLC estriba en que constituye la clave del proceso de ajuste estructural de la economía canadiense.

2.5.3. El debate en torno al TLC

En sentido estricto, es ciertamente imposible cualquier evaluación válida acerca del impacto del TLC en la economía y la sociedad canadienses. Debido a que el capítulo 4 (medidas fronterizas) estipula que los tiempos de desprotección arancelaria variarán en función de la capacidad competitiva de las ramas y, por tanto, podrán prolongarse hasta diez años, es obvio que los efectos del tratado no se han dejado sentir de modo generalizado; sólo unas cuantas áreas que se consideró estaban ya en condiciones de competir sufrieron la eliminación súbita de todas las tarifas.

No obstante, la entrada en vigor del tratado coincidió con el inicio de la fase recesiva del ciclo económico. Dados el enorme efecto de arrastre de la economía estadounidense sobre la canadiense y los problemas macroeconómicos de esta última, resulta claro que, con o sin tratado, la recesión era inevitable. Un estudio realizado por The Fraser Institute⁶ estima que a corto plazo los efectos netos del tratado son pequeños: el PIB de Canadá muestra efectos positivos, el desempleo hubiera sido más alto sin el tratado y la inflación está disminuida. Estos resultados, junto con los demás, fueron predecibles anteriormente, no obstante, es demasiado pronto saber cuáles serán los efectos a mediano plazo. En este mismo estudio los resultados de los efectos de este tratado en la economía estadounidense y las

comparaciones con el resto de los países del mundo son similares a los de Canadá, pero rebajada proporcionalmente.

En la medida en que el TLC es una pieza fundamental de la estrategia de ajuste estructural, sus efectos positivos sólo serán tangibles en el largo plazo. En lo inmediato, prevalecen las repercusiones negativas de la recesión sobre el nivel de la actividad industrial y sobre el empleo. Se prelude ya un proceso de relocalización industrial que sigue un patrón más o menos nítido: por sus mayores costos salariales y su mercado más reducido y disperso, las empresas canadienses y/o las subsidiarias de las empresas estadounidenses que operan en Canadá se han especializado en áreas productivas que atienden parcelas de mercado más especializadas; este fenómeno puede llegar a tener efectos negativos sobre el nivel de empleo.

A estos efectos se agregan otros de carácter coyuntural y que se vinculan directamente con la operación del tratado. En virtud de lo estipulado por el TLC en materia de inversión (capítulo 16), así como de la política promocional implantada en este campo, han fluido recursos de capital hacia Canadá; empero, ello trajo consigo la amenaza del calentamiento de la economía, razón por la cual se han instrumentado medidas restrictivas que, a su vez, han reforzado la recesión.

Por otro lado, las primeras reducciones arancelarias, los costos más bajos de fletes y empaques, los menores trámites aduaneros y la devaluación del dólar estadounidense frente al canadiense (de 1.32 en 1987 a 1.18 en 1989) provocaron que el saldo del mayor flujo comercial se inclinara en favor de Estados Unidos; en la explicación de este fenómeno desempeñan un papel crucial las transacciones fronterizas, toda vez que contingentes crecientes de ciudadanos canadienses cruzan cada fin de semana la frontera en busca de ofertas.

En este marco ha surgido una amplia oposición al TLC., que lo mismo incluye a sindicatos, académicos y grupos ecologistas que a organizaciones religiosas, grupos de solidaridad con América Latina y partidos políticos. A grandes rasgos, sus argumentos pueden clasificarse en aquellos que apuntan el peligro de pérdida de soberanía e identidad nacional y los que, de manera más específica, señalan el carácter desventajoso que para Canadá tienen algunos de los compromisos firmados. Se ha sostenido, por ejemplo que:

— Mientras en Canadá las leyes federales quedan sometidas al tratado, en Estados Unidos las leyes comerciales federales prevalecerán sobre éste;

— Que el TLC afectará negativamente los programas de desarrollo regional y contribuirá a la desarticulación de las cadenas productivas en el plano regional y a la generación de mayores desequilibrios;

— Que, de acuerdo con el artículo 2003, referente a seguridad nacional, Estados Unidos podrá mantener una política de subsidios en favor de las empresas que producen suministros para la defensa;

— Que el artículo 907 liga la industria energética canadiense a los requerimientos militares de Estados Unidos, y

— Que el artículo 701 implica el compromiso de adoptar una estrategia conjunta en el GATT en contra de los subsidios a la agricultura, pero no establece ninguna distinción entre los subsidios a las exportaciones y los programas de abastecimiento.

Frente a estos argumentos, los defensores de la causa del libre comercio sostienen que las concesiones que Canadá realizó en materia de energéticos e inversión tuvieron su contraparte:

— Estados Unidos no podrá imponer restricciones a las exportaciones canadienses de electricidad y uranio, al tiempo que Canadá conserva su independencia para diseñar su política energética y aun para subsidiar las tareas de exploración, para limitar la fusión de empresas canadienses y norteamericanas, así como para determinar cuotas de extracción;

— Canadá, que se ha convertido en una importante fuente de inversión foránea en Estados Unidos, obtuvo un tratamiento asimétrico en el sentido de que la compra de compañías estadounidenses por parte de empresas canadienses no será objeto de revisión.

No obstante, el núcleo de la argumentación en favor del TLC consiste en el impacto que, se calcula, tendrá la eliminación de las barreras arancelarias sobre el desempeño de la economía. Un acceso mayor y más estable, en vista de reglas

claras, al mercado norteamericano, aunado a flujos crecientes de inversión, permitirá incrementos adicionales en la tasa de crecimiento del producto alrededor del 5%. Además, se prevé que, como resultado del tratado, el grado de concentración del mercado se reducirá y que la mayor competencia no sólo alentará la eficiencia general de la economía, sino que inducirá procesos más racionales de toma de decisiones en los ámbitos público y privado.

Por lo pronto, ninguna de las posiciones discutidas en el debate cuenta con suficientes elementos empíricos para demostrar su validez. Este hecho no implica que la discusión sea menos álgida; lejos de ello, su tono evidencia el difícil contexto político económico sobre el que se desarrolla el debate.

2.5.4. El futuro inmediato

Tanto en lo político como en lo económico, Canadá enfrenta uno de los momentos más difíciles de su historia. En su reporte anual, el Consejo Económico de Canadá afirma: los canadienses "debemos, en efecto, manejar simultáneamente dos transiciones complejas. En el plano interno, tenemos que repensar nuestras prioridades económicas y nuestras instituciones; en el externo, debemos continuar adaptándonos a las nuevas realidades".

Después de tres años de arduas negociaciones y desgastantes debates, el paquete de reformas constitucionales concebido por el gobierno conservador para lograr la adhesión de Quebec a la Constitución de 1982 fue rechazado. Pero, más allá del fracaso de una iniciativa gubernamental, subyace una profunda crisis de identidad. La falta de voluntad política mostrada por las partes simplemente hizo las veces de preámbulo al resurgimiento de resentimientos regionalistas. La escena política se ha polarizado como consecuencia de la irrupción de partidos como el Bloc Québécois y el Partido Reformista, ambos de tendencia ultranacionalista.

No puede pasar desapercibido el éxito electoral que tanto en Quebec como en las provincias occidentales han tenido, respectivamente, estos partidos. Y menos cuando dichos avances se han logrado a expensas de los dos partidos tradicionales: el Liberal y el Conservador-Progresista. En el mismo sentido de exacerbación de los "partidos del sistema" pueden interpretarse los triunfos obtenidos por el nuevo Partido Demócrata.

De hecho, una respuesta coyuntural a esta situación se puede apreciar en el reciente cambio de gabinete. La mayor parte de sus integrantes fueron cambios de puesto. Destaca, sobre todo, el desplazamiento de John Crosbie,

negociador y en parte artífice del TLC con Estados Unidos a la cartera de Pesca en la Costa Atlántica, y el nombramiento de Michael Wilson como ministro de Comercio Internacional y, por ende, como negociador del Tratado Trilateral con México y Estados Unidos.

La situación económica tampoco es favorable. El déficit presiona en el sentido de una política restrictiva que no empata con la situación de recesión. Todo hace suponer que, dadas las prioridades del gobierno conservador, habrá recortes en los programas de bienestar social, así como en los orientados a la promoción de un desarrollo regional más equilibrado. Este hecho, desde el punto de vista electoral, podrá acarrearle algunos dolores de cabeza.

Más aún, si la recesión continúa, el TLC podría convertirse en el chivo expiatorio y, con él, el gobierno conservador podría perder sus posibilidades de reelección. No es aventurada, por tanto, la hipótesis de que para los comicios de 1993 resultase ganador el Partido Liberal y que, incluso, el Nuevo Partido Demócrata continuará cosechando triunfos en las provincias e incrementando su presencia en el Parlamento.

Con todo, a pesar de que tanto liberales como nuevos demócratas han externado severas críticas al TLC, no es probable que éste, como tal, sea desmantelado. Aun el gobierno de Ontario ha moderado su inicial discurso antilibre comercio y adoptado una actitud más conciliadora con una realidad irreversible.

La razón es sencilla: la comunidad empresarial apoya por abrumadora mayoría la idea del tratado. De hecho, las encuestas demuestran que, en aquellas áreas no protegidas y de exportaciones competitivas, un buen número de compañías ya ha efectuado esfuerzos de adaptación competitiva. De igual manera, ha habido inversiones, relocalizaciones de capital y fusiones. Este no es un fenómeno inédito en la historia económica de Canadá, pero resulta sintomático que, durante el primer semestre de funcionamiento del TLC, el número de las fusiones se hubiese incrementado en 35 por ciento.

En todo caso, lo que parece factible es que, ante la problemática económica y política que enfrenta el gobierno, el primer ministro Brian Mulroney intente modificar algunos aspectos operativos del TLC. En estas circunstancias, participar en las negociaciones con México y Estados Unidos resulta no sólo conveniente, sino indispensable. Además de que no puede quedar marginado de un

acuerdo que directa o indirectamente afecta a sus mercados; un tratado trilateral permitiría a Canadá replantear diversos puntos del acuerdo con Estados Unidos que no le han resultado favorables.

2.6. Ventajas y desventajas para México ante la firma de un tratado de libre comercio

Ponderando las ventajas y desventajas que representa para México su incorporación a un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se puede vislumbrar que las primeras se relacionan con los siguientes aspectos:

— Mayores niveles de inversión extranjera y atracción de capitales, aprovechando los bajos costos salariales y la mano de obra barata en nuestro país.

— Mayores niveles de crecimiento económico, como queda demostrado por diversos análisis, que evidencian con las debidas discreciones que, después de la postguerra, las naciones que se abren al libre flujo de bienes y servicios obtienen mayores beneficios en este contexto que las naciones con alto grado de proteccionismo.

— Disponer de un mercado de 350 millones de personas que equipararía en importancia a los de Europa y Asia, asegurando a los productos mexicanos, en una forma permanente, su libre acceso al mercado más grande del mundo.

— A través de la eliminación de gravámenes arancelarios y no arancelarios, así como sistema de cuotas, una reactivación de las exportaciones mexicanas.

— Mayores oportunidades de co inversión y transferencia de tecnología, mediante la creciente participación del sector privado en el comercio bilateral.

Entre las desventajas que se pueden atribuir a este esquema de integración, podemos mencionar las siguientes:

— Nuestro país requeriría modificar sus bases jurídicas tradicionales: modificación de la Ley de Inversión Extranjera, eliminación de barreras no arancelarias, desaparición del proteccionismo, eliminación de subsidios, modificación de artículos constitucionales para permitir la inversión extranjera privada en la banca, comunicaciones, etcétera.

— Por los desiguales niveles de desarrollo de las empresas industriales de los países a integrarse, así como los niveles de competencia, significaría un desplazamiento de las plantas industriales locales, limitando el desarrollo industrial interno y proporcionando mayor dependencia de empresas de alta tecnología.

— El riesgo de continuación de políticas de *dumping* por parte de las empresas estadounidenses, lo que frenaría los esfuerzos de penetración de los productos mexicanos en el mercado estadounidense.

— En forma general, los desniveles en el desarrollo de los países podrían implicar la dependencia económica, tecnológica y política, beneficiando a los centros hegemónicos de poder americano.

— Relativa pérdida de la soberanía mexicana, por una mayor sumisión a las políticas económicas de Washington.

— Pérdida relativa de la cultura e identidad nacionales, aunque este punto es completamente aleatorio.

Se considera que se requiere de un análisis más profundo en estas cuestiones, y asimismo considerar las diferencias económicas y las ramas industriales que cuenten con capacidad para enfrentar el libre comercio, así como los derechos y obligaciones de los países. De esta forma, la posible integración con el mercado norteamericano deberá buscar las posibles complementariedades explotando las ventajas comparativas del comercio internacional.

Tampoco hay que exagerar argumentando que la mayor integración con este mercado implica para México la pérdida de su cultura e identidad, lo cual puede observarse en el caso de la integración de ciertos países miembros de la Comunidad Económica Europea con desiguales niveles de desarrollo, como es el caso de Grecia y Gran Bretaña, o Portugal y Alemania.

Si se considera que el 70% del comercio exterior de México se realiza con Estados Unidos, aparte de un dinámico comercio fronterizo, se puede inferir que existe una integración *a priori*. En la actualidad se ha observado un alto proceso de integración comercial mediante la práctica del libre comercio en la franja

fronteriza que comprende diez Estados y, según el Secretario de Comercio Estadounidense Robert A. Mosbecker, para 1995 podría duplicarse el monto de divisas de este intercambio para llegar a los 100 mil millones de dólares. Los intercambios entre México y Estados Unidos son muy significativos: en 1989, México vendió mercancías por 27,116 millones de dólares a Estados Unidos y compró artículos por 24,968.7 millones, lo ascendió a 52,084.7 millones, representando una cifra récord en el comercio bilateral.

También debe examinarse cómo la integración Canadá-Estados Unidos en diversos productos y ramas industriales, a través de la eliminación de barreras arancelarias, afecta a México por lo que se requiere un examen minucioso de la complementariedad entre las economías de Canadá y México.

Por todo lo anterior, no debemos olvidar que se está hablando de dos proyectos: uno a corto plazo, referente al Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, otro a largo plazo, mucho más complejo, relativo al mercado común norteamericano. En ambas formas de integración se deben tener en cuenta los diferentes grados de desarrollo económico de los integrantes.

Urge, en esta primera etapa, la racionalización de los elementos sustantivos que conformarían el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Referencias

1. Punto de vista sobre la posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, transcripción, CEESP, mayo 22, 1990. Tomado de: Reimond-Kedilhac Navarro, Sergio y cols., *Acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos (primera parte), caso elaborado para IPADE.*
2. Pazos, Luis, *Libre comercio: México-EUA. Mitos y hechos*, Diana, México 1990, p. 24.
3. Punto de vista sobre la posibilidad de un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos, transcripción, CEESP, mayo 22, 1990. Tomado de: Reimond-Kedilhac Navarro, Sergio y cols., *Acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos (primera parte), caso elaborado para IPADE.*
4. Ponencia sobre tratado de libre comercio presentada por el Lic. Guillermo Aguilar Alvarez, Director General de Análisis Legal de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el Consejo del Colegio de Notarios del Distrito Federal, A. C., el 27 de junio de 1991.
5. Castañeda y Pastor, Jorge, *Límites en la amistad*, Joaquín Mortiz, Ed. Planeta, México, 1989.
6. La ciudad con más mexicanos, después del Distrito Federal, es Los Angeles, Cal., Estados Unidos.
7. García Cantú, Gastón, *Las invasiones de Estados Unidos a México, Era, México, 1982.*
8. Castañeda y Pastor, Op. cit.
9. Datos tomados de *Pc. Globe*, versión 4.0.
10. Revista *Tiempo*, núm. 2,634, vol. C, enero de 1993.
11. Reimond-Kedilhac Navarro, Sergio y cols., *Acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos (primera parte)*, caso elaborado para IPADE..

Capítulo III. Metodología de la Investigación

3.1. Estudio *ex-post-facto*

3.2. Aplicación de la estadística

3.3. Especificación de los modelos

3.4. Variables de los modelos

3.5. Hipótesis de los modelos

3.6. Resultado de la aplicación de los modelos

3.6.1. Formación y estimación de los modelos

3.6.1.1. Datos utilizados

3.6.2. Hipótesis

3.6.2.1 Inversión extranjera directa de Estados Unidos hacia México

3.6.2.2. Inversión extranjera directa de Canadá hacia México

3.6.3. Prueba de hipótesis

3.1. Estudio *ex-post-facto*

Para lograr el objetivo de esta Tesis, es necesario utilizar datos históricos, los cuales fueron obtenidos de diversas fuentes, tales como, Banco de México, Nacional Financiera, *El Inversionista Mexicano*, y del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.

Tales datos son el resultado de una investigación secundaria, debido a que los utilizamos con la finalidad de realizar un pronóstico a futuro, siendo muy útiles debido a que no es muy complicado obtenerlos, de bajo costo y requieren de menor tiempo que las investigaciones primarias; por tal razón éste es un estudio *ex-post-facto*.

Una vez obtenidos estos datos, se sometieron a un proceso de análisis para obtener los modelos esperados, y comprobar las hipótesis.

3.2. Aplicación de la estadística

La expresión matemática de las relaciones existentes entre magnitudes económicas es lo que se conoce como modelo económico. Tales relaciones se pueden presentar en forma de ecuaciones.

Existen diversos métodos de análisis, entre ellos el estadístico, donde encontramos el método de Regresión Lineal Múltiple que tiene las siguientes características:

1. Nos muestra el comportamiento de una variable dependiente al utilizar información de variables independientes.

2. Son representativos de la realidad, siendo de fácil manejo y controlables, siempre y cuando el número de variables sea el adecuado y su interrelación correcta.

Las variables dependientes son aquellas sujetas a determinación dentro del modelo económico, es decir son variables determinadas por fuerzas que actúan dentro del propio sistema económico, captado en la estructura del modelo.

Las variables independientes son magnitudes que no son determinadas dentro del modelo y que pretenden explicar el comportamiento de las variables dependientes.

Para saber si las inversiones extranjeras directas en México, de Estados Unidos y Canadá, se verán favorecidas por un tratado de libre comercio, se hará un análisis cuantitativo a través de un Modelo de Regresión Lineal Múltiple con el que se pretende demostrar la correlación existente entre éstas, como variables dependientes, de otras variables independientes, tomando en cuenta su comportamiento histórico, aunque esta condición no sólo será dada por el contexto macroeconómico, sino también por el político, ya que dichas variables globales, en principio, determinarán la potencialidad de los mercados y su probable dinámica futura pero también se verán afectadas por políticas ya sea fiscales, bancarias, etc. o por sucesos como el cambio de poder en el país.

3.3. Especificación del modelo

Para definir las variables independientes se parte del análisis de factibilidad que el empresario realiza antes de llevar a cabo un proyecto de inversión, de esta manera, al estudiar las variables microeconómicas que deben ser tomadas en cuenta para un estudio de factibilidad en una empresa, los iremos homologando con variables macroeconómicas a nivel nacional y así, de este modo, iremos verificando su comportamiento a lo largo de los años.

Existen diversos mecanismos operacionales por los cuales un empresario decide invertir recursos económicos en un determinado proyecto. Normalmente, los proyectos están asociados interdisciplinariamente y requieren de diversas instancias de apoyo técnico antes de ser sometidos a la aprobación del nivel decisorio que corresponda.

No existe una concepción rígida definida en términos de establecer mecanismos precisos en la toma de decisiones asociadas a un proyecto. No obstante lo anterior, resulta obvio señalar que la toma de decisiones requiere disponer de un sinnúmero de antecedentes que permitan que ésta se efectúe inteligentemente. Para ello se requiere la aplicación de técnicas asociadas a la idea que da origen a un proyecto y lo conceptualicen mediante el raciocinio lógico que implique considerar toda la gama de factores que participan en el proceso de concreción y puesta en marcha de él.¹

Se asignan los recursos escasos a determinado proyecto con miras a obtener un beneficio o rentabilidad financiera y social o económica.

Sin perjuicio de la existencia de entidades centralizadas de planificación y programación del desarrollo, las cuales podrían definir prioridades y criterios en concordancia con determinado esquema de desarrollo, la evaluación de proyectos pretende medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio del proyecto, las que dan origen a operaciones matemáticas que permiten obtener diferentes coeficientes de evaluación.

Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas de las personas. Son ellas las que importan, son sus necesidades las que se deben satisfacerse a través de la adecuada asignación de los recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que el proyecto pretende desarrollarse.

El desarrollo del hombre en sociedad ha significado que éste busque fórmulas que le permitan abarcar un contexto complejo de requerimientos materiales, sociales, culturales y políticos. Hoy se pretende encontrar mecanismos que permitan que la cantidad de bienes y servicios a disposición de determinado grupo social crezca activamente.

Esta búsqueda abarca desde los aspectos conceptuales básicos de la macroeconomía hasta los aspectos microeconómicos, que hacen posible en la práctica el cumplimiento de los objetivos trazados.

Con el transcurso del tiempo y utilizando las técnicas existentes se han ido generando mecanismos para planificar el desarrollo e identificar los proyectos, los cuales quedan insertos dentro de los programas, configurando estos últimos la base de la planificación. De esta forma se promueve, encauza y genera un determinado modelo de desarrollo económico.

Planificar el desarrollo significa determinar los objetivos y metas en el interior de un sistema económico, para una forma de organización social y para una determinada estructura política. De esta forma, la planificación, y dentro de ella la preparación y evaluación de proyectos, tiene un carácter neutral y puramente técnico, ya que no puede considerársele como característica de un determinado sistema político, económico o social. Sin perjuicio de lo anterior, debe reconocerse que algunos modelos de desarrollo económico ofrecen una gama mas amplia de instrumentos susceptibles de ser aplicados en la planificación.

Obviamente, puede existir una multiplicidad de proyectos específicos que apunten a la consecución de los objetivos establecidos en el programa de acción. Ello obliga a que los proyectos se formulen de manera tal que se hagan explícitos los costos y beneficios asociados a cada uno de ellos, y cómo su ulterior implementación habrá de lograr el cumplimiento de las metas programáticas preestablecidas.

En este proceso, es necesario individualizar cuatro etapas tendientes a discriminar cuáles serán los proyectos específicos prioritarios que merecen ser estudiados con mayor profundidad: la generación de la idea, la decisión de su estudio, la formulación del proyecto y, finalmente, su evaluación.

Resulta obvio destacar que la generación de la idea del proyecto surge no sólo de la definición de los objetivos y metas del plan de desarrollo y de los programas, sino que adicionalmente a la situación vigente, en términos de la realidad concreta y operativa en que le corresponderá ser evaluado.

Muchas veces un cambio en las políticas económicas puede traer aparejado que un proyecto evaluado originalmente, y cuyo resultado fue "viable", se transforme en negativo ante una situación de esta naturaleza. Por ello, el preparador y evaluador de proyectos debe dejar claramente establecido en forma explícita el contexto en el cual ha sido evaluado el proyecto. Por ejemplo, toda variación en la política cambiaría de un país puede afectar significativamente los resultados de un proyecto, y con ello a su viabilidad.

El desarrollo de la empresa se efectúa de acuerdo con los intereses del mercado, en donde el consumidor, a través de su votación monetaria, establece su propia decisión. El mercado establece las reglas del juego según las cuales el empresario privado proyecta su particular negocio o actividad, con miras a desarrollarlo en competencia y en libertad de decisión.

En términos generales, son cuatro los estudios particulares que deben realizarse para evaluar el proyecto. Ellos son los de factibilidad comercial, factibilidad técnica, factibilidad social, y factibilidad económica y financiera. Cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa podría determinar que el proyecto no se lleve a cabo.

Podemos mencionar que el flujograma que sigue el análisis de factibilidad de un proyecto de inversión es el siguiente:²

Normalmente el estudio de una inversión se centra de la factibilidad económica, tomando como referencia únicamente el resto de las variables. Sin embargo, cada uno de los cuatro elementos señalados puede, de una u otra forma, determinar que un proyecto no se concrete en la realidad.

El estudio de factibilidad comercial indicará si el mercado es o no sensible al bien o servicio producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso. Si todas las restantes variables fuesen viables, pero no hubiera la demanda suficiente para justificar su implementación, el proyecto será rechazado.

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos, es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

Metodológicamente, tres son los aspectos que se debe estudiar:

a) El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.

b) La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.

c) Comercialización del producto del proyecto.

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etcétera, de manera que se obtenga un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

La demanda se asocia a distintos niveles de precio, condiciones de venta, etcétera, y se proyecta en el tiempo, independizando claramente la demanda deseada de la esperada.

El estudio de factibilidad técnica analiza las posibilidades reales, condiciones y alternativas de producir el bien o servicio que generará el proyecto. Muchos proyectos nuevos requieren ser probados técnicamente para garantizar la capacidad de su producción, incluso antes de determinar si son o no convenientes desde el punto de vista de su rentabilidad económica.

En el estudio de la factibilidad de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente pueden existir diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de lo que se pudiera realizar en función de su grado de perfección económica. Normalmente los técnicos estiman que deben aplicarse los procedimientos más modernos, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo económicamente.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular, del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se podrá determinar su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración de las normas y principios de la administración de la producción.

El análisis de estos mismos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por nivel de especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera, se deberá deducir los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos.

La descripción del proceso productivo hará posible, además, conocer las materias primas y los restantes insumos que demandará el proceso. Como ya se mencionó, el proceso productivo se elige a través del análisis tanto técnico como económico de las alternativas existentes.

La última etapa del análisis de la factibilidad de un proyecto es el estudio económico o financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información económica consiste en identificar y ordenar todos los rubros de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.

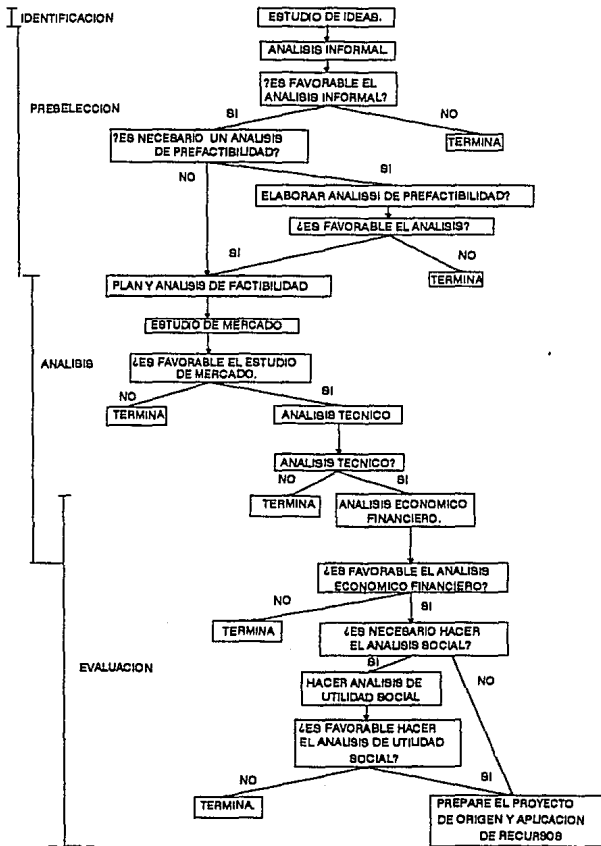
Sin embargo, y debido a que no toda la información necesaria para la evaluación ha sido proporcionada, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que, siendo necesarios para la evaluación, deben ser provistos por el propio estudio económico. El caso clásico es el estudio de las fuentes y condiciones del financiamiento, así como la determinación de las tasas impositivas aplicables.

Los costos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las estimaciones de venta de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto.

La evaluación del proyecto se realiza sobre el flujo efectivo de fondos calculado a valor presente y de este modo se determina el periodo de retorno de la inversión que definirá la rentabilidad del mismo, que al ser comparada con los costos de oportunidad permite tomar la decisión sobre invertir o no en el proyecto.

Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible y financieramente rentable. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento en los términos que se pudiera haber previsto, no haciendo recomendable su ejecución. Por ejemplo, limitaciones en cuanto a su localización, tributación, publicidad, uso del producto, etcétera.

CUADRO DE FACTIBILIDAD



3.4. Variables de los modelos

Hasta el momento hemos estado viendo el proceso que sigue la evaluación de un proyecto de inversión a nivel micro. Ahora vamos a determinar de qué manera los elementos que se han mencionado para la evaluación de los proyectos, se ven afectados por las situaciones macroeconómicas.

Por lo anterior podemos ver básicamente que los tres principales estudios que tiene una afectación macroeconómica cuantificable son el de mercado, el técnico y el económico o financiero. El social, aunque tiene repercusiones, difícilmente puede cuantificarse; las normas podrían determinar en un momento dado la inversión o la falta de ésta hacia el país.

Por lo que se refiere al estudio de mercado, podemos ver claramente que uno de los principales elementos que se consideran es la determinación de la demanda, y la determinación de la demanda obligadamente nos refiere a una población con necesidades que van a determinar el consumo del producto generado por el proyecto; para que pueda haber demanda esta población debe de contar con un determinado poder adquisitivo que permita definir también la posibilidad de consumo del producto a un determinado precio, por lo tanto introducimos como primer variable el *salario ponderado*.

Cuando hablamos del estudio técnico vemos que hay varias incidencias en éste, como es la disponibilidad de áreas físicas, energéticos, mano de obra, los insumos e infraestructura; si conjuntamos todas estas variables podríamos determinar también que una variable macroeconómica importante que nos va a definir la necesidad de inversión o la factibilidad de inversión viene a ser el *producto interno bruto*, dado que lo podemos definir como la cantidad de bienes y servicios que se generan en el país.

Por lo que se refiere a los estudios económico y financiero, podemos relacionar como una variable macroeconómica *las tasas de interés*, que determinarán la conveniencia de invertir, como un parámetro para ser tomado en cuenta, como costo de oportunidad en términos del retorno a la inversión que se determine para la evaluación del proyecto de inversión, así como el costo financiero del proyecto.

Y por último consideraríamos los *pasivos bancarios* que van íntimamente ligados al nivel de ahorro del país y que a su vez nos representan casi una tendencia inversamente proporcional a la variable precios al consumidor, ya que en una economía con una importante variación del índice de precios al consumi-

dor (inflación), existe propensión al no ahorro, ya que las personas deciden, en épocas inflacionarias, obtener más bienes y servicios a corto plazo, en lugar de guardar sus recursos para ser invertidos en instituciones de crédito como ahorro, esto debido a la pérdida de poder adquisitivo que éstos van registrando al paso del tiempo.

Con el fin de complementar nuestro modelo, analizaremos también otra variable macroeconómica: la *inversión extranjera total* en México y su comportamiento a través de los años, ya que existe una absoluta relación de ésta con la inversión de Estados Unidos y Canadá en nuestro país.

Una vez definidas las variables y corrido el modelo, haremos un análisis del comportamiento de cada una de éstas en relación con la inversión de Estados Unidos y Canadá hacia México, con la finalidad de comprobar si existe o no correlación entre ellas y este tipo de inversión, para posteriormente y una vez que logremos demostrar cuáles de ellas sí tienen esa correlación, podamos llegar a las conclusiones que nos permitirán soportar nuestra hipótesis.

Conviene aclarar que existen muchas variables más que podrían ser escogidas de la misma forma, como hasta este momento lo hemos explicado, pero es conveniente recordar que no pretendemos, a través de este estudio, hacer un análisis macroeconómico del comportamiento de la inversión en la economía de nuestro país, dado que el trabajo que estamos desarrollando está enfocado básicamente hacia comprobar el impacto que tendrá la inversión extranjera directa de Estados Unidos y Canadá en nuestro país a través de un tratado de libre comercio; además, de tratarse de un trabajo de administración y no de economía.

A continuación vamos a describir de manera breve en qué consiste el modelo de regresión lineal múltiple que vamos a aplicar, cómo denominaremos las variables dependientes y las independientes, y cuáles son aquellas variables que, al final de correr el modelo, nos muestran una correlación entre ellas.

Es importante mencionar que los modelos fueron corridos en una PC a través del *SAS System*, y los resultados que mostró fueron interpretados como válidos.

A tales modelos podemos denominarlos "Proyección de la inversión extranjera directa de Estados Unidos y Canadá hacia nuestro país, ante el Tratado de Libre Comercio".

Las variables dependientes son:

Inversión de Estados Unidos hacia México: "Y" (e.u.)

Inversión de Canadá hacia México: "Y" (ca.).

(Ambas se miden en millones de dólares estadounidenses)

Las variables independientes son:

Inversión extranjera total en México: X_1 (en millones de dólares estadounidenses).

Tasa de interés mensual: X_2 (en porcentaje).

Pasivos bancarios: X_3 (en millones de dólares estadounidenses).

Producto Interno Bruto: X_4 (en millones de dólares estadounidenses). Salario ponderado: X_5 (en porcentaje).

3.5. Hipótesis de los modelos

Podemos decir que en este modelo la hipótesis 1 real es que la inversión de Estados Unidos hacia México depende de X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 y que la hipótesis nula es que la inversión de Estados Unidos hacia México no depende de ninguna de las variables independientes anteriores; asimismo, en el caso de la inversión de Canadá hacia México, la hipótesis 2 real es que ésta depende de X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 , y la hipótesis nula es que la inversión de Canadá hacia México no depende de ninguna de las variables independientes anteriores.

3.6. Resultado de la aplicación de los modelos

Es importante mencionar que en el Anexo 4 se muestran las tablas con los datos que fueron utilizados para llevar a cabo los modelos.

A continuación vamos a señalar, mediante un cuadro, cuál fue el resultado de la corrida de cada una de las variables para la hipótesis 1, que corresponde a la inversión de Estados Unidos hacia México, y posteriormente cuáles son los resultados de las mismas variables para la hipótesis 2, que corresponde a la

inversión de Canadá hacia México y una explicación del comportamiento de cada una de estas variables en relación a la inversión que nos permitan definir si existe o no correlación de ellas con la inversión para, posteriormente y una vez que logremos demostrar cuáles de ellas sí tienen esa relación con la inversión, podamos de esta manera llegar a las conclusiones que nos permitirán soportar nuestra hipótesis, y además definir por qué estas variables dependientes se van a ver afectas ante un tratado de libre comercio, de tal manera que necesariamente repercutirá en la inversión extranjera directa en nuestro país.

3.6.1. Formación y estimación del modelo

3.6.1.1. Datos utilizados

Utiliza los datos de 1960 hasta 1991. Antes de realizar el análisis de regresión lineal múltiple se transformaron los datos mediante el método estadístico logarítmico por las razones siguientes:

- 1) Para inducir linealidad.
- 2) Para hacer homogénea la varianza de las variables.

3.6.2. Hipótesis

3.6.2.1. Inversión de Estados Unidos hacia México

$$Y(\text{e.u.}) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

$$H_0 = \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 = 0$$

La inversión de Estados Unidos hacia México no depende de X_1, X_2, X_3, X_4, X_5

$$H_a = \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 \neq 0$$

La inversión de Estados Unidos hacia México depende de X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 , que son variables independientes,

donde:

Y(e.u.): Inversión de Estados Unidos hacia México (LINEAU).

X₁: Inversión extranjera total en México (LINTO).

X₂: Tasa de interés a 30 días.(LTI30).

X₃: Pasivos bancarios en México (LPABA).

X₄: Producto Interno Bruto (LPIB).

X₅: Salario ponderado (LSAPO).

3.6.2.2. Inversión de Canadá hacia México

$$Y(\text{ca.}) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

$$H_0 = \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 = 0$$

La inversión de Canadá hacia México no depende de X₁, X₂, X₃, X₄, X₅.

$$H_a = \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 \neq 0$$

La inversión de Canadá hacia México depende de X₁, X₂, X₃, X₄, X₅.

donde:

Y (ca.): Inversión de Canadá hacia México.

X₁: Inversión extranjera total en México (LINTO).

X₂: Tasa de interés a 30 días (LTI30).

X_3 : Pasivos bancarios en México (LPABA).

X_4 : Producto interno bruto (LPIB).

X_5 : Salario ponderado (LSAPOO).

3.6.3. Prueba de hipótesis

Al correr los modelos se obtuvieron los resultados que se muestran a continuación, tanto en el Modelo 1 para la inversión extranjera directa de Estados Unidos en México, como en el Modelo 2 para la inversión extranjera directa de Canadá en México:

Modelo 1. Inversión de Estados Unidos en México

Análisis de varianza

El modelo muestra que con una R^2 de 0.9996 se obtuvieron las siguientes cifras:

Parámetros estimados

Variable	DF	Parámetro estimado	Error estándar	T para H_0 Parámetro = 0	Prob > T
INTERCEP	1	1.468812	0.30460154	4.822	0.0001
<u>LINTO</u>	1	<u>0.738806</u>	<u>0.08063309</u>	<u>9.163</u>	<u>0.0001</u>
<u>LTi30</u>	1	<u>-0.042793</u>	<u>0.01614278</u>	<u>-2.651</u>	<u>0.0137</u>
<u>LPABA</u>	1	<u>0.148980</u>	<u>0.05060377</u>	<u>2.944</u>	<u>0.0069</u>
<u>LPIB</u>	1	<u>-0.097658</u>	<u>0.03444930</u>	<u>-2.835</u>	<u>0.0089</u>
<u>LSAPO</u>	1	<u>0.050439</u>	<u>0.02137897</u>	<u>2.359</u>	<u>0.0264</u>

Las variables subrayadas son significativas al 0.05.

Entonces la prueba de hipótesis muestra que:

$$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \neq 0$$

Según el resultado del Modelo para la inversión de Estados Unidos hacia México es la siguiente:

$$Y (\text{e.u.}) = 1.468812 + 0.738806X_1 - 0.042793X_2 + 0.148980X_3 - 0.097658X_4 + 0.0500439X_5 + e.$$

donde:

Y (e.u.): Inversión de Estados Unidos hacia México (LINEAU).

X₁: Inversión extranjera total en México (LINTO).

X₂: Tasa de interés a 30 días en México (LINT30).

X₃: Pasivos bancarios en México (LPABA).

X₄: Producto Interno bruto (LPIB).

X₅: Salario ponderado en México (LSAPO).

Como se puede apreciar, con una R² de 0,9996 resultan significativas las cinco variables al 0.05.

Análisis de varianza

El modelo muestra que con una R^2 de 0.9811 se obtuvieron las siguientes cifras:

Parámetros estimados

Variable	DF	Parámetro estimado	Error estándar	T para H_0 Parámetro = 0	Prob ITI
INTERCEP	1	-8.496731	2.08731916	-4.071	0.0004
<u>LINTO</u>	<u>1</u>	<u>2.73670</u>	<u>0.55254809</u>	<u>4.296</u>	<u>0.0002</u>
LTI30	1	-0.050982	0.11062036	-0.461	0.6489
LPABA	1	-0.422642	0.34676849	-1.219	0.2343
LPIB	1	-0.169892	0.23606802	-0.720	0.4784
<u>LSAPO</u>	<u>1</u>	<u>-0.380918</u>	<u>0.14650196</u>	<u>-2.600</u>	<u>0.0154</u>

Las variables subrayadas son significativas al 0.05.

Entonces, la prueba de hipótesis muestra que:

$$X_1, X_5 \neq 0 \text{ y } X_2, X_3, X_4 = 0$$

Según el resultado, el Modelo para la inversión de Canadá hacia México es el siguiente:

$$Y(\text{ca.}) = -8.496731 + 2.73670X_1 - 0.380918X_5 + e.$$

donde:

Y (ca.): Inversión de Canadá hacia México.

X_1 : Inversión extranjera total en México (LINTO).

X_2 : Tasa de interés a 30 días en México (LINT30).

X_3 : Pasivos bancarios en Meexico (LPABA).

X_4 : Producto Interno bruto (LPIB).

X_5 : Salario ponderado en México (LSAPO).

Por lo que se refiere a la inversión canadiense en este nuevo modelo, nos resultan significativas sólo dos variables: la inversión extranjera total y el salario ponderado.

Se puede concluir que aunque en este caso la R^2 es de 0.9811 habla de una relación global del modelo, individualmente las variables no lo muestran. Lo anterior debido a la poca significación de la inversión canadiense en términos totales.

Una manera objetiva de apreciar el comportamiento de estos modelos lo tenemos en las gráficas 5 y 6, donde se compara la inversión real contra el pronóstico de los modelos.

Para el caso del modelo de Estados Unidos existe una correlación casi total, mientras que en el modelo de Canadá se aprecia la existencia de una correlación pero se pueden distinguir algunas dispersiones entre ambas curvas, como se aprecia en las gráficas 5 y 6.

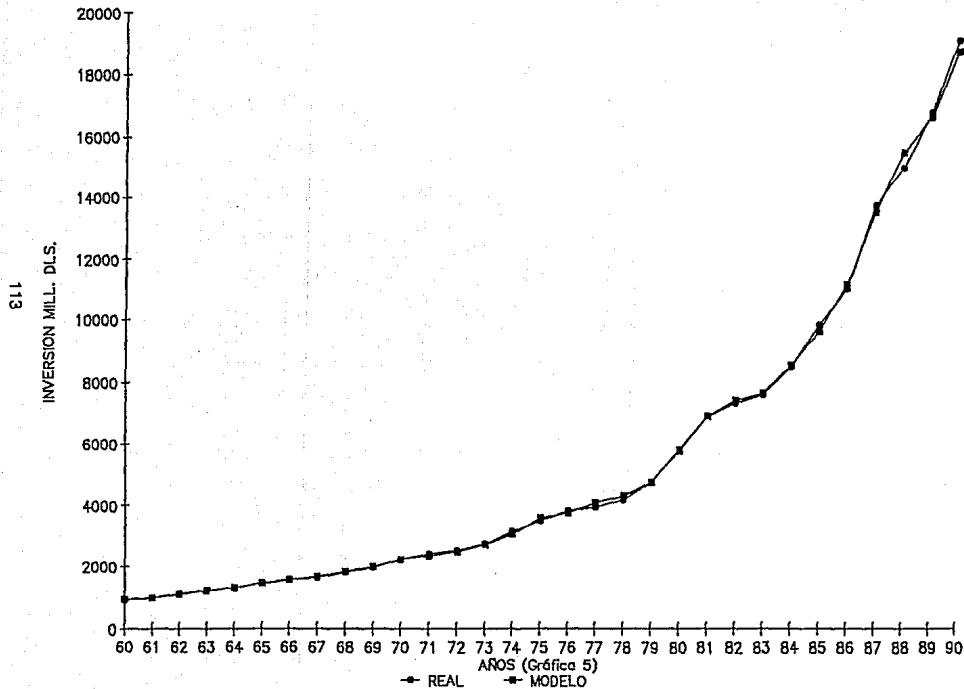
Un análisis en términos económicos del modelo se puede llevar a cabo de la siguiente manera:

Por ejemplo, la inversión extranjera total en México como variable es indudable que tiene una correlación definitiva y esto se puede apreciar fácilmente, dado que la inversión de Estados Unidos hacia México es aproximadamente el 70% de la inversión extranjera total, cosa que no sucede con Canadá, donde la inversión total de Canadá hacia México escasamente alcanza el 2% del total de la inversión extranjera directa en México.

Por lo que se refiere a la variable de pasivos bancarios, como se mencionó anteriormente esta variable se relaciona con la capacidad de ahorro del país, y

INVERSION REAL VS MODELO

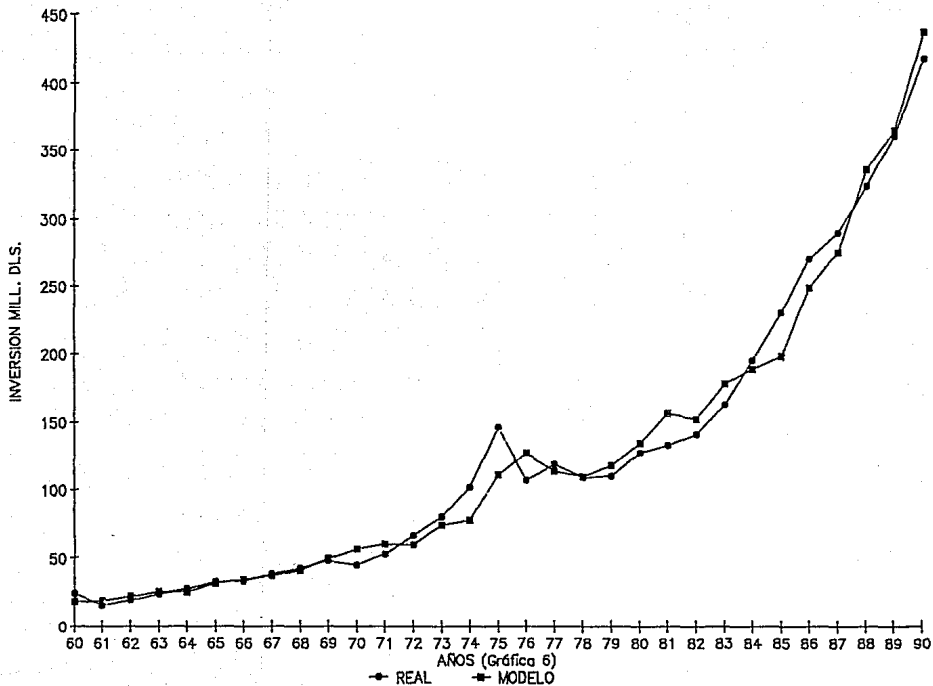
INVERSION ESTADOS UNIDOS



INVERSION REAL VS MODELO

INVERSION CANADA

114



en los resultados que arroja el modelo de correlación se muestra cómo una variable que influye en la decisión de los inversionistas para traer su dinero a nuestro país. Es importante mencionar la relación que existe entre esta variable y la de tasas de interés, que también mostró una alta correlación con el modelo.

Lo anterior es fácil de explicar, dado que los inversionistas buscan siempre un apoyo tanto en la existencia de recursos como en el precio de los mismos.

En el caso de Canadá, esta variable aparentemente tiene poca significación en el modelo, debido al monto tan pequeño que representa la inversión de Canadá en nuestro país.

Asimismo, cabe señalar que de 1989 a la fecha ha habido una captación importantísima de inversión extranjera hacia nuestro país, tanto directa como indirecta; sin embargo, el monto en cartera sobrepasa, en mucho, a la directa, mostrando cifras muy importantes.

El año pasado, sólo una tercera parte de la inversión extranjera en cartera se canalizó al mercado de renta variable (acciones), mientras que dos terceras partes fueron a dar al mercado de dinero y/o de renta fija, y pensamos que este tipo de inversión no se transforma para nada (o sólo en mínima parte) en activos productivos ni crea empleos.

En cuanto a la variable Producto Interno Bruto, que mostró que existe correlación de las inversiones con ella, en el caso de Estados Unidos podemos entender que esto se debe a que el crecimiento de una economía es fundamental para la decisión de un inversionista al colocar su dinero en un país, puesto que una economía en crecimiento siempre será atractiva para la planeación estratégica de las empresas al buscar el desarrollo y ampliación de mercados.

El Salario Ponderado nos muestra correlación en el modelo, de donde se deduce que, definitivamente, el monto de la inversión extranjera directa que arriba a nuestro país va íntimamente ligado a lo barato de nuestra mano de obra; es más, en todos los medios de comunicación se ha establecido que uno de los atractivos, del Tratado de Libre Comercio, para los inversionistas extranjeros, es nuestra mano de obra barata, esto es fácilmente palpable si vemos el desarrollo que han tenido las maquiladoras en nuestro país.

Por último, es conveniente señalar algunas restricciones que el modelo y las variables que se utilizaron para el mismo, pueden tener:

1. Al especificar el modelo matemático formal, cualquier inferencia derivada de la ecuación de regresión estimada depende de la validez de los supuestos, esto es que los modelos de regresión se formulan a partir de supuestos de carácter formal y se estiman usando un conjunto de datos que en la mayoría de los casos ya está dado, por lo cual el analista no tiene posibilidad de controlar las variables independientes, por lo que los modelos de regresión deben de usarse exclusivamente dentro del contexto en el cual fueron postulados.

2. Las variables que se escogieron corresponden a algunas de las que pueden ser consideradas en una inversión determinada; por otra parte, algunas de ellas tienen interconexiones entre sí o se encuentran contenidas unas en las cifras de otras, como podría ser el caso de la inversión extranjera total, la cual inmiscuye en sus cifras la inversión de Estados Unidos y de Canadá hacia México. Por otra parte, existen variables no cuantificables pero que son definitivas para la toma de decisiones en los proyectos de inversión, como podrían ser: la paz social, la política fiscal, la normatividad existente para llevar a cabo los proyectos de inversión, política económica del régimen, etc.; sin embargo, el resultado de este modelo nos ha permitido corroborar nuestras hipótesis, en el sentido de que la inversión de Estados Unidos y Canadá hacia México depende de las variables involucradas en el modelo.

Bibliografía

1. Sapag Chain, Nassir y Sapag Chain, Reinaldo, *Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos*, McGraw-Hill, México, 1985, p. 8.
2. Clifton, David S. Jr. y Fyffe, David E., *Project Feasibility Analysis: A Guide for Profitable New Ventures*, Wiley-Interscience Publication, Nueva York, 1977, p. 3.
3. Mills, Richard L., *Estadística para economía y administración*, McGraw-Hill, México, 1980, pp. 388-421.
4. Rickmers, A. D. y Tood, H. N., *Introducción a la estadística*, CECSA, México, 1971, pp. 267-304.

Capítulo IV. Beneficios que aporta la inversión extranjera a México

4.1. Económicos

- 4.1.1. Generación de empleo
- 4.1.2. Crecimiento económico
- 4.1.3. Generación de divisas
- 4.1.4. Transferencia tecnológica
- 4.1.5. Acceso a mercados internacionales
(exportaciones)
- 4.1.6. Industrialización
- 4.1.7. Desarrollo regional
- 4.1.8. Contribución al ingreso fiscal

4.2. Sociales

- 4.2.1. Bienestar
- 4.2.2. Innovación empresarial

4.3. Políticos

- 4.3.1. Estabilidad política
- 4.3.2. Apertura democrática

Beneficios que aporta la inversión extranjera a México

En el transcurso de las dos últimas administraciones que han manejado el país, se ha hecho hincapié en la necesidad de una apertura comercial que al mismo tiempo incentive con mayor fuerza el arribo de capital extranjero bajo la forma de inversiones directas, con el reconocimiento de que se cuenta con una planta productiva que está lejos de alcanzar y mantener niveles adecuados de eficiencia y rentabilidad; se ha asumido que el proceso de modernización industrial no podrá ser plenamente alcanzado sin el concurso de tecnologías, procesos productivos y métodos de dirección empresarial, que son concomitantes al establecimiento de empresas con y de capital extranjero.

Esta actitud ha hecho renacer la polémica en torno a los costos y beneficios que representan la presencia de capitales extranjeros en México ante un Tratado de Libre Comercio, pero sobre todo sus efectos en una economía caracterizada como subdesarrollada y dependiente.

No cabe duda que esta polémica se da en medio de situaciones distintas respecto a las que privaban en años o décadas pasadas. Ya no se trata, por ejemplo, de ofrecer plenas garantías a las industrias manufactureras con control extranjero para aprovechar las ventajas que reporta la presencia de un mercado cautivo y sobreprotegido; por el contrario, lo que se busca ahora es el establecimiento y la creación de una planta industrial competitiva, estimulada por el Tratado de Libre Comercio y, por lo tanto, más influenciada por los ritmos que la productividad mantiene en otras naciones.

En la actualidad, diversas polémicas se han suscitado en torno al papel que juega la atracción de capitales extranjeros en el proceso de desarrollo mexicano, dada la urgente necesidad de mayores ritmos de inversión productiva. Diversas escuelas de pensamiento económico enfatizan las ventajas que encierra la apertura al capital extranjero. Así, por ejemplo, se recalca su intervención positiva para generar mayores exportaciones y aumentar los ritmos de crecimiento económico de un país y la mayor absorción de tecnología y capacitación en los procesos productivos.

A continuación revisaremos cada uno de los aspectos que por lo común se toman como base para establecer una evaluación acerca de los beneficios que encierra la presencia de la inversión extranjera directa en nuestro país y en el siguiente capítulo se analizarán los costos que esta inversión implica a la nación.

Después de contar con estos elementos estaremos en posición de establecer una evaluación general de este fenómeno, ubicando, además, los cambios más significativos que se han suscitado en los últimos años.

Beneficios

4.1. Económicos

4.1.1. Generación de empleo

Drucker¹ argumenta que la solución a los problemas de desempleo de muchos países en desarrollo requieren de la presencia de las multinacionales: su inversión, su tecnología, su competencia gerencial y, sobre todo, sus capacidades de mercadeo y exportación.

Un ejemplo positivo del efecto de la inversión extranjera en la generación de empleo, lo constituye la actividad maquiladora. Esta actividad se ha convertido en el sector que más divisas trae al país, después del petróleo y relegando al turismo al tercer lugar, convirtiéndose en el área de mayor atracción para la inversión extranjera.²

En 1989 captó 2,900 millones de dólares y según la Cámara Americana de Comercio, obtuvo recursos por 3,100 millones de dólares en 1990. Su impacto en materia de empleo representa 60 mil nuevos puestos directos en ese año, hasta alcanzar 520,000 e instalándose 250 nuevas empresas. En versión estadounidense, en el sector representa el 56% del total, ocupando 38.2% el capital nacional. Esta actividad puede insertarse en el Programa de Modernización de la Planta Productiva para competir en la dinámica del mercado internacional.³

Los gobiernos de los países receptores deben promover la competencia entre las empresas extranjeras y las firmas locales, a fin de obtener mayores beneficios para que se apliquen tecnologías con uso intensivo de mano de obra que pueda estar más vinculada con la promoción de empleos directos.

4.1.2. Crecimiento económico

Los efectos de las políticas profomento de la inversión extranjera directa han sido palpables, después de la caída de 1983 y 1984, en donde las nuevas inversiones decrecieron respectivamente de 460.5 millones de dólares a 391.1 millones de dólares; la recuperación ha sido significativa, pues para 1992 llega hasta 4,761.5 millones de dólares.

El número de empresas transnacionales establecidas en nuestro país ha venido creciendo en forma importante; así, según datos de la Secretaría de Comercio, en 1979 se encontraban registradas 4,138 empresas con capital extranjero, tanto en forma minoritaria como totalmente extranjeras. Para 1981, el número de empresas transnacionales aumentó a 5,982 y a fines de 1984 eran 6,600. A principios de 1986 se encontraban establecidas en el país 6,978 empresas con capital extranjero. Según la SECOFI, en 1986 se autoriza el establecimiento de otras 126, por lo que su número ascenderá a 7,104 al finalizar el año. En 1990 se calcula en 8,000 el número de empresas transnacionales establecidas en nuestro país.

Este aumento en el número de empresas transnacionales, repercute en el crecimiento económico del país, pues aparte del gran aumento en cuanto a generación de empleo, reactivan sectores de la economía nacional, dinamizan las exportaciones, incentivan la producción y la productividad

4.1.3. Generación de divisas

El desequilibrio entre las salidas y las entradas de capital ha sido quizás uno de los principales temas de controversia que se han dado alrededor de la IED. Para algunos, el hecho de que la inversión foránea tradicionalmente haya provocado más salidas que entradas de divisas, era una prueba de los pocos beneficios que puede acarrear la colocación de este tipo de capitales. Para otros, por el contrario, esta visión resultaba bastante estrecha pues toma como único elemento de juicio las hojas de balance. De hecho, sostienen éstos últimos, si la instalación de empresas extranjeras en el país es el método más a la mano para allegarnos nuevas tecnologías, el déficit que éstas provocan en la balanza de pagos es el mal menor.

Sin embargo, durante los ochenta el Estado ha efectuado esfuerzos por lograr que los resultados en ambos rubros sean beneficiosos para el país. Así, por ejemplo, los estímulos que se le han otorgado a la industria automotriz, en donde el dominio de las empresas transnacionales es evidente, han tenido como condición el mantenimiento de superávit comerciales en sus transacciones con el exterior. Por otro lado, el nuevo reglamento para la regulación de la inversión extranjera establece, entre otras condiciones, para la entrada sin permiso previo de nuevas inversiones, el que las empresas logren en los tres primeros años de operación una balanza acumulada de equilibrio en el manejo de sus divisas. En todo caso los avances han sido modestos. En 1983, por ejemplo, independientemente del saldo negativo de su balanza comercial, las empresas con inversión extranjera registraron en su cuenta de capitales una salida neta de divisas superior a los 2 mil millones de dólares. Sin embargo, ya en el primer año de la

administración salinista, la cuenta de capital de la IED arrojó un saldo neto positivo de 57 millones de dólares, pues mientras las entradas ascendieron a 2 mil 3 millones de dólares, las salidas fueron de 1,946 millones de dólares.

4.1.4. Transferencia tecnológica

En la práctica se ha demostrado en algunos países y en ciertos sectores el impacto positivo de la inversión extranjera en el crecimiento económico a través de la transferencia de nuevas tecnologías, dados sus aspectos en materia de nuevos empleos y en la promoción de las exportaciones.

Industrias o sectores tradicionales, como la agricultura, pueden beneficiarse de la incorporación tecnológica que realiza la inversión extranjera. No obstante, los países receptores de la inversión o países anfitriones deben promover la competencia entre las firmas extranjeras para aprovechar más los beneficios de la inversión y la tecnología, y así estos países desarrollarán al mismo tiempo sus habilidades locales en el trabajo. La capacitación empresarial y de mano de obra puede ser aprovechada por las empresas locales de los países en desarrollo, y la competencia entre sus firmas extranjeras induce a las locales a tener una mayor eficiencia productiva.

En nuestro país podemos observar que hay ciertos sectores productivos en donde son más evidentes los efectos de la transferencia tecnológica asimilados por nuestros sectores laborales, como es el caso de la industria maquiladora en el sector norte del país, o en ciertos entornos tradicionales, donde la incorporación de tecnologías de países avanzados en materia de turismo han sido también un hecho. De esta forma, son perceptibles en nuestro país los beneficios que se pueden derivar de la incorporación de cierto tipo de inversiones extranjeras que inducen más un fenómeno de imitación o de aprovechamiento de nuestras empresas nacionales, para asimilar tecnologías y aplicarlas a sus procesos productivos. No obstante nuestro país debería reformar algunos de sus lineamientos en materia de regulación, a fin de que la contraparte de transferencia tecnológica sea una obligación para el establecimiento de las firmas extranjeras en ciertos sectores o espacios de nuestra vida nacional.

4.1.5. Acceso a mercados internacionales (exportaciones)

Al interior de la industria manufacturera mexicana, el crecimiento de las exportaciones se concentró en 16 productos, entre los que destacan los automóviles, los motores y autopartes. Los 16 productos explican un 62% del incremento de las exportaciones de manufactura (4,500 millones de dólares de un total de 7,202 millones de aumento entre 1982 y 1987).⁴ El 59% del

incremento de esas exportaciones compone a las empresas con IED. Dentro de los 16 productos mencionados, las empresas con IED exportaron 71%. En el caso de la industria automotriz el porcentaje explicado por empresas con IED asciende a 100%, de lo que se deduce que la oferta explotable de empresas nacionales fue desplegado por las de empresas transnacionales.

De esta forma el modelo exportador favorece a la IED aunque conteniendo una serie de problemas e interrogantes. La concentración de la exportación en 16 productos, sin embargo, hace vulnerable la economía mexicana a las fluctuaciones del mercado internacional, especialmente el estadounidense.

4.1.6. Industrialización

Una de las formas de comprobar el grado de industrialización de un país estriba en medir la participación del PIB de las manufacturas en el producto global. La crisis que se abre en México durante los primeros años de la década de los ochenta, significó un obvio retroceso, pues aquella participación pasa de un rango de 22 a 23 por ciento (1980-1981) a otro que apenas puede rebasar el 21% a lo largo del periodo 1982-1988. Sólo hasta 1989 parece que nuestra economía vuelve a tomar en este renglón los niveles perdidos unos años antes, logrando que las manufacturas representen el 22.26% del PIB nacional. Siguiendo esta tendencia, la colocación de inversión extranjera directa en la industria de transformación pasó del 78.4% del total en 1981, a 73.6 en 1988. Este proceso parece que se ha profundizado en los años posteriores, pues los flujos de nuevas inversiones se dirigen más a los servicios que a la industria. Esto por supuesto está limitando los efectos positivos que la IED ha tenido en nuestro desarrollo industrial.

De esta manera, si se asume como necesario incrementar nuestro nivel de industrialización, que en otros países como Brasil llega a representar más del 26% en el corto y en el largo plazo, habrá que readecuar el conjunto de las variables macroeconómicas —entre otros, los salarios reales, la inversión global y los precios para que la dinámica y el crecimiento más o menos homogéneo de todas las ramas de la industria de transformación incentive en ellas la entrada de nuevo capital extranjero. En este sentido, podemos concluir que si bien la colocación de la IED en el sector de las manufacturas ha sido estimulante a nuestro proceso de industrialización, ella también fue, al mismo tiempo, una consecuencia de toda la serie de políticas que desde los cuarenta el Estado impulsó para lograr procesos productivos más diversificados.

4.1.7. Desarrollo regional

La importancia de analizar nuestras opciones de negociación comercial y las posibilidades de complementación productiva con Estados Unidos y Canadá difícilmente puede exagerarse. Vistos conjuntamente México, Estados Unidos y Canadá conforman una región rica en recursos naturales (especialmente en energéticos), capital y mano de obra. En la misma coexisten un sector agrícola muy productivo, una industria manufacturera sólida e industrias de servicios de punta. Para muchos analistas, la combinación del capital y la tecnología estadounidenses, los recursos naturales de Canadá y los recursos naturales y la mano de obra mexicanos podrían permitir la constitución de una zona de gran prosperidad económica.

En conjunto México, Estados Unidos y Canadá cubren un área de más de 21 millones de kilómetros cuadrados y poseen una población conjunta en 1991 de 369,661 millones de personas y un producto interno bruto (PIB) de más de 5 trillones de dólares. Por comparación, los 12 países miembros de la Comunidad Económica Europea cubren un área de 2.25 millones de kilómetros cuadrados y poseen una población de 323.8 millones de habitantes y un PIB de 4.15 trillones de dólares.

En el caso de México, sobre los beneficios que ha reportado la inversión extranjera directa en el desarrollo regional, dada la sobreconcentración económica y los grandes porcentajes de asentamiento de la inversión privada y pública en épocas anteriores y en la actualidad, por las propias características del mercado laboral, economías de escala y economías externas en la gran urbe, se puede observar que ciertos sectores de la inversión extranjera, como maquiladoras, turismo y electrónica, mantienen un carácter más desconcentrado y con mayor impacto en el desarrollo regional en materia de empleo e ingresos.

Los beneficios que puede propiciar la inversión extranjera a nivel de desarrollo regional son significativos, sobre todo por los efectos de innovación y de tecnología que pueden producir en entornos tradicionales, donde emergen polos de desarrollo o factores locacionales con mayor posibilidad de crecimiento regional.

Es bastante significativo que el Nuevo Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras se vincule con el desarrollo regional, al estipular mayores porcentajes de participación de la inversión extranjera en aquellos proyectos que demuestran

la factibilidad de ser desconcentrados y con mayores posibilidades de contribuir al desarrollo regional.⁵

Las maquiladoras y el turismo representan renglones estratégicos, donde la co-participación de la inversión extranjera con la nacional pueden coadyuvar, sobre todo en el área o regiones más marginadas, a los propósitos de un desarrollo más equilibrado y que contribuya a eliminar el grave problema de emigración a la megalópolis, desincentivando sus factores de atracción económica y social.

4.1.8. Contribución al ingreso fiscal

Otro de los beneficios que aporta la importación de capital radica en su contribución al ingreso fiscal, con lo cual puede ayudar indirectamente a cubrir las brechas del ahorro público. Su participación en el total de ingresos tributarios del Gobierno Federal fue entre 20 y 22 por ciento 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 fiscal 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. 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 las empresas. Asimismo, hay evidencia de que la empresa extranjera prefiere permanecer en la zona metropolitana, por las diversas ventajas que ello acarrea, en lugar de aprovechar los beneficios fiscales derivados de la política de descentralización.

Prácticamente el total de los impuestos atribuibles a la inversión extranjera fueron pagados por las empresas establecidas en las tres actividades en que, según se ha visto, está ubicada en forma prominente la IED: manufacturas, minería, servicios y comercio.

Este auxilio en la eliminación del déficit presupuesal resulta especialmente valiosa para los países que tienen dificultades en realizar una adecuada política impositiva en el sector interno.

4.2. Sociales

4.2.1. Bienestar

Los recursos externos de capital pueden inducir al bienestar de un país en desarrollo si en una primera etapa coadyuvan al crecimiento económico no sólo mediante la provisión de capital —escaso en las sociedades en crecimiento— sino también a través de la transferencia tecnológica o técnica (habilidad empresarial o de mercado) que vislumbran pautas de cambio en los hábitos de consumo y necesidades de los grupos de población.

Por otro lado, la inversión extranjera puede contribuir a aliviar la crisis de la deuda de los países en desarrollo, dada la aportación de capital y divisas requeridas por estos países, y que no lo pueden generar por sus drásticos programas de austeridad.

Johnson⁶ sugiere, dadas las barreras al comercio, migración y flujos de capital, que la difusión de la tecnología y la transferencia de destreza administrativa de los países industrializados a los en desarrollo, son los medios externos más poderosos y con mayores efectos multiplicadores, por los cuales los últimos pueden mejorar sus niveles de vida.

Sin embargo, para que la inversión extranjera promueva efectos consistentes o profundos en el bienestar de los grupos de la población de naciones en desarrollo, se requiere que se enmarquen en un contexto macroeconómico, a través de políticas públicas innovadoras, tanto en los países generadores de inversión extranjera, como en los países receptores del capital.

En el caso de nuestro país la sorprendente reactivación económica actual y su estrecho vínculo con una mayor recepción de inversión extranjera y una futura reorientación y mayor apertura, a través del Tratado de Libre Comercio, propiciará mayores efectos sobre el bienestar, a través de la creación de infraestructura productiva, generación de empleos, capacitación de la mano de obra, e imitación extralógica de patrones de innovación empresarial y tecnológica.

4.2.2. Innovación empresarial

Existe la creencia general de que las empresas del sector privado nacional y extranjero, si se les permite operar en condiciones de mercado competitivas,

ofrecen a los países en desarrollo los mejores prospectos para un acelerado crecimiento económico nacional.

Harry Johnson,⁷ argumenta que la IED proporciona al país anfitrión un paquete de capital barato, tecnología avanzada, habilidad gerencial superior y conocimiento superior de mercados extranjeros para tanto los productos finales como los bienes de capital, insumos intermedios y materias primas.

También sugiere que debido a barreras continuas al comercio, migración y flujos de capital, la difusión de tecnología y la transferencia de la experiencia gerencial de los países industrializados a los países en desarrollo son los medios externos más importantes mediante los cuales los últimos pueden mejorar su estándar de vida. De esta forma las corporaciones multinacionales son útiles para el desarrollo de los países.

La generación de exportaciones puede ser el beneficio simple más importante que las multinacionales pueden proporcionar a los países de Latinoamérica.

Los países en desarrollo pueden aprovechar los beneficios externos derivados de la inversión, del producto y de la tecnología, y al mismo tiempo incrementar sus capacidades locales. Así, se transfiere una actividad gerencial y empresarial en los esfuerzos locales, induciendo la competencia local con las empresas de inversión extranjera.

En algunas zonas en nuestro país, especialmente en el norte, se ha observado absorción de tecnologías externas, especialmente en términos de organización y desarrollo empresarial.

4.3. Políticos

4.3.1. Estabilidad política

El Tratado de Libre Comercio requiere de una reforma política profunda con pluralismo democrático, para que el arribo de capitales del exterior asegure más modernización y estabilidad política.

El delinear la inversión extranjera es un aspecto profundamente significativo para absorber el desempleo, aumentar las exportaciones y aliviar los problemas de la balanza de pagos y, finalmente, asegurar la credibilidad del partido y proporcionar la apertura democrática.

En la actualidad la estabilidad política y capital externo van de la mano, sobre todo porque el primero se ha convertido en el factor más poderoso en la atracción de la inversión extranjera, inclusive más que el costo de la mano de obra.

El desglose entre reforma económica con la débil reforma política implica la necesidad de otorgarle mayores elementos de confianza política al Tratado de Libre Comercio.

La inversión extranjera está propiciando que los países demuestren mayor estabilidad política para demostrar su participación mayoritaria o conjunta con los capitales nacionales, sobre todo para asegurar los márgenes de ganancia.

De esta forma la apertura económica requiere esencialmente la existencia de una apertura política real.

4.3.2. Apertura democrática

La apertura democrática representa otro de los modernos factores de atracción para la inversión extranjera, y en forma inversa representa otro de los beneficios que pudiera efectuar este tipo de inversión en las sociedades en crecimiento.

Mayores avances en los procesos democráticos internos representan mayores sistemas de estabilidad política, social y económica, reducción de autoritarismo, menores niveles de centralización de los sistemas nacionales y características internas de paz social, lo que induce menores riesgos para la localización y establecimiento de la inversión extranjera en ciertos países, para asegurar sus márgenes de ganancia, rentabilidad y, sobre todo, estabilidad y confianza para el inversionista foráneo.

El mundo actual de la globalización e integración internacional de los sistemas nacionales, con proliferación de acuerdos regionales como es el Tratado de Libre Comercio, se basa en pactos de confianza y credibilidad en los avances democráticos y electorales. Una mayor transferencia electoral, libres elecciones, respeto a la oposición significan un saludable ambiente que no permite la desestabilidad de la unión nacional, ni crisis política que pudiera afectar los intereses en los proyectos a mediano y largo plazos de la inversión extranjera.

Resultados más pragmáticos en el respeto a los derechos humanos promueve una mejor imagen en el extranjero de estructuras nacionales más sólidas y consistentes en sus marcos jurídico y constitucional internos, y con mayor sujeción a los principios y estatutos del derecho internacional.⁹

México es uno de los ejemplos donde los recursos externos pueden jugar un papel fundamental en la consolidación de la reforma política que brindará mayores oportunidades y éxito al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá.

Referencias

1. Drucker, Peter F., "Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities", *Foreign Affairs*, núm. 53.
2. Para mayor información sobre la industria maquiladora recomiendo leer a Reginald L. Davis: *Industria maquiladora y subsidiarias de Co-inversión Régimen jurídico y corporativo, Cárdenas, México, 1985*, caps. I, III y VII.
3. Cámara Americana de Comercio, *Cifras de inversión norteamericana en México, vía maquiladora*.
4. Gitli, Eduardo y Juan Rocha, *La inversión extranjera directa y el modelo exportador mexicano de los 80*, UNAM, 1989.
5. Tengamos en cuenta que la autorización de la Comisión de Inversión Extranjera tiene algunas condiciones, y una de ellas es que si se trata de una industria, ésta deberá establecerse fuera de las tres grandes urbes (México, Monterrey y Guadalajara).
6. Harry, Johnson "Economic Benefits", en H. R. Hahlo, J. Graham Smith y Richard W. Wright, *Nationalism and Multinational Enterprise: Legal Economic and Managerial Aspects*, 1977.
7. Johnson, Harry, "Beneficios económicos", en la publicación de H. R. Hahlo, J. Graham Smith y Richard W. Wright, *Nacionalismo y la empresa multinacional: aspectos legales, económicos y gerenciales*, Leiden the Netherlands, A. W. Sijhoff, 1977.
8. Recordemos que hoy una de las formas más usuales para determinar el grado de democracia de un país es el respeto de los derechos humanos.

Capítulo V. Costo que implica la inversión extranjera a México

5.1. Económicos

- 5.1.1. Transferencia de divisas y capital
- 5.1.2. Concentración del ingreso
- 5.1.3. Dependencia tecnológica
- 5.1.4. Desequilibrios en la balanza comercial y de servicios
- 5.1.5. Salida de excedentes de capital e inflación

5.2. Sociales

- 5.2.1. Limitaciones al bienestar
- 5.2.2. Desigualdad

5.3 . Políticos

- 5.3.1. Dependencia
- 5.3.2. Concentración del poder

Costo que implica la inversión extranjera a México

5.1. Económicos

5.1.1. *Transferencia de divisas y capital*

En los momentos en que para la economía nacional resulta más apremiante la entrada de divisas que impidan que el crecimiento se detenga es cuando las empresas con inversión extranjera incrementan sus flujos de capital hacia sus países de origen. Así, por ejemplo, cuando la crisis de nuestro sector externo se manifiesta con toda su intensidad (1982 en adelante), es cuando el desequilibrio entre los capitales que entran y los capitales que salen es mayor. En 1982 por cada dólar de nuevas inversiones, salen 1.3 dólares que cubren utilidades netas remitorias, pacto de intereses y otro tipo de gastos, y en los tres años siguientes, esta relación pasa a 3.1 (1983), 4.2 (1984), y 2.9 (1985).¹

En términos globales los cambios dejan poco margen al excesivo optimismo; se calcula que en 1986 y 1987 las entradas y salidas de capital por concepto de inversión extranjera arrojaron un saldo favorable para la economía nacional; en el primer año éste fue de 184.9 y en el segundo 890 millones de dólares. Cuán frágil y precario resultó ser este repunte, lo demuestra el hecho de que al año siguiente, es decir en 1988, el déficit volvió a hacer acto de presencia, esta vez con un monto acumulado de 62.1 millones de dólares.²

Como se ve y ciñéndonos rigurosa y exclusivamente a sus efectos en nuestra balanza de pagos, la IED dista mucho de ser el complemento idóneo a las insuficiencias del ahorro interno. Simple y sencillamente no puede ser considerado generador neto de ahorro en un sector, el privado no nacional, que drena hacia el exterior una cantidad de divisas mayor (capital productivo, potencial) que aquella que se instala o arriba como capital productivo efectivo.

La relación entre la inversión extranjera directa y el sector externo, es quizás uno de los factores que menos favorablemente hablan de las operaciones registradas en las empresas financiadas por capital extranjero. Tradicionalmente y partiendo de la década de los cincuenta, el saldo entre las entradas del nuevo capital y las salidas por concepto de utilidades remitidas, pagos de intereses, regalías, pagos de asistencias técnicas y otros, han sido negativas para el país; aun cuando el monto de la IED ha venido aumentando en México, la salida de recursos por este concepto también ha ido creciendo. Al respecto baste considerar que de 1984 a 1989, mientras el monto de las inversiones y reinversiones foráneas ascendió a 9,900 millones de dólares, los pagos al

exterior, como utilidades remitidas, intereses y regalías sumaron 9,500 millones de dólares.³

De acuerdo con un serio análisis⁴ los niveles de rentabilidad de las empresas transnacionales son superiores a los de las empresas privadas nacionales, lo que les ha permitido no sólo remitir al extranjero 62% de las nuevas inversiones en el período 58-80, sino también reinvertir una buena parte de las ganancias, así como adquirir empresas.

En cuanto a la transferencia de divisas, el flujo de ingresos y egresos de la inversión extranjera fue deficitario hasta la implementación del modelo secundario y exportador en el sexenio pasado.

5.1.2. Concentración del ingreso

Histórica y teóricamente, siempre que un país se encamina por la vía de la industrialización y se ve constreñido a utilizar básicamente los recursos propios, la reducción del consumo durante un lapso variable de tiempo es una consecuencia lógica y predecible. Lo sucedido en México en el transcurso de la última década es más grave aún. Los intentos de favorecer la reconversión industrial se vieron en medio de una exigencia extraordinaria de divisas para cubrir nuestra deuda externa abultada y en crecimiento.⁵

A ello habría que agregar que las cargas de este sacrificio multiplicado fueron inequitativamente repartidas entre los distintos sectores de la población. Las tendencias a la concentración del ingreso se asentaron. Entre 1980 y 1989 la participación de los salarios en el producto interno bruto total operó una drástica disminución, pasando del 36.0% en el primer año, al 23.7% en el segundo.

Por otra parte, se calcula que en esa misma década el salario real registró un decremento que, puntos más puntos menos, alcanza casi el 50 por ciento.

Los costos sociales que acarreo la resección económica y los intentos por hallarle solución cada día son más alarmantes. Por ejemplo, hasta hace poco se sabía que los salarios en México, medidos en dólares, son inferiores a los que perciben los trabajadores de Corea, Taiwán o Singapur, pero ahora resulta que aquéllos se hayan por debajo de los que pagan en Haití (18 centavos de dólar menos) que es considerado uno de los países más pobres de América Latina

y del mundo, según se dijo en el Foro Internacional "México y sus perspectivas de negociación comercial con el exterior".⁶

Pero, ¿acaso no estamos ante una abstinencia presente que se resolverá a fin de cuentas en abundancia futura? Lamentablemente no parece ser el caso.

Consultorías económicas de prestigio sostienen que entre 1989 y 1994 tan sólo uno de dos jóvenes que se incorporen a la población económicamente activa encontrará empleo fijo y remunerado. Esto significa que la tasa de desempleo abierto pasará de 10.9 a 18.1 por ciento.

En otras palabras, a fines del presente sexenio casi seis millones de personas se hallarán imposibilitadas para encontrar un puesto de trabajo pagado y permanente. Por lo que respecta a la distribución del ingreso, las perspectivas no son mejores. Se estima que la participación de los salarios en el producto total apenas ascenderá a 25.3% en 1994 y esto más debido al incremento de las fuentes de empleo que a la recuperación importante en el poder adquisitivo salarial. En 1984, el 40% de la población mexicana se apropiaba tan sólo del 13% del ingreso disponible, en tanto que el 10% más rico absorbía el 35.4%, mientras que el 50% de las familias más pobres concentraba el 17.2% de la renta nacional.

De no corregirse estas tendencias de distribución, el esquema de reparto puede acercarse al de países que desde el punto de vista social se encuentran abiertamente polarizados, como por ejemplo Brasil.

Ciertamente, los costos sociales que pudiera acarrear la actual estrategia reflejan, sin duda, la incapacidad de la economía mexicana y de anteriores modelos de desarrollo para sopesar las presiones derivadas del crecimiento demográfico y las necesidades del crecimiento del aparato productivo, aunados a mayor bienestar social.

5.1.3. Dependencia tecnológica

En cuanto a la transferencia de tecnología, ésta ha contribuido muy poco al desarrollo de México, dado que está ligada principalmente a bienes de consumo, muchos de ellos suntuarios, altamente diferenciados y que tan sólo benefician a un sector minoritario de la población. En segundo lugar, buena parte de los bienes de capital utilizados por la IED son total o parcialmente

obsoletos; por otra parte, y no menos importante, el costo global de la tecnología transferida por las empresas es bastante alto, ya que incluye no sólo rentas monopólicas sino también la sobrefacturación en las importaciones de insumos, cuya importancia, se presume, sobrepasa los otros pagos al extranjero.

Por una parte, el proceso de la IED se ha fraccionado tanto en especialidades, como al áreas geográficas como medida de protección de las empresas para conservar el control de los hallazgos y usufructuar rentas monopólicas, y por otra, la transferencia se hace principalmente entre las mismas subsidiarias. No son pocos los autores que ven con pesimismo la posibilidad de que las grandes y poderosas empresas transnacionales puedan llevar a final término un proceso en el que la reconversión tecnológica involucre a la mayoría de los procesos productivos desempeñados en una economía determinada.

Más aún, abundan los testimonios acerca de las prácticas de los grandes conglomerados industriales en el sentido de impedir, retrasar u obstaculizar la generación de inventos y tecnologías que podrían elevar considerablemente la productividad del trabajo. El deseo de asegurar la recuperación total del capital invertido en maquinaria y equipo, y garantizar una tasa de rentabilidad satisfactoria son las principales razones que explican el interés de aplicarse, volviendo obsoletos medios de producción cuyo valor aún no termina de depreciarse. De ahí que se sostenga que "cuando las grandes organizaciones están encargadas de la expansión y del desarrollo económicos, es decir, cuando las pequeñas organizaciones tienen escasas posibilidades de multiplicar el trabajo, encontrar financiamiento y añadir nuevo trabajo al antiguo, inevitablemente se estanca la economía".

5.1.4. Desequilibrios en la balanza comercial y de servicios

Durante el periodo 1971-1982, la inversión extranjera directa fue responsable de 58.1% del déficit en la balanza comercial; del 51% en la de servicios y de 7.8% del que correspondió a la cuenta corriente.

De esta forma, la estrategia mexicana, que algunos han denominado modelo secundario exportador, semejante al modelo brasileño, trata de convertir a la inversión extranjera directa en uno de los elementos clave para responder al ya tradicional desequilibrio de nuestro sector externo, que es, sin duda alguna, un factor explicativo clave para entender la profunda crisis de principios de los años ochenta.

Un ejemplo de las políticas que el gobierno mexicano está siguiendo es el referente a la industria automotriz, que estaba ampliamente dominada por filiales de empresas transnacionales y que se había constituido en el paradigma típico de la compañía que se establecía en nuestro país, aprovechaba las ventajas y estímulos que el gobierno ofrecía para su crecimiento (mercados protegidos, estímulos fiscales, fijación oligopólica de precios, etc.) y crecía pero a costa de mantener un conjunto de condiciones que precisamente buscan ser transformadas mediante la IED. Por ejemplo, la renuncia de estas empresas a elevar los niveles de integración de la industria, de tal forma que los efectos multiplicadores de la inversión en este sector fueran mayores, era correlativa a una importante participación de la industria automotriz en el déficit de la cuenta corriente y en el de la balanza comercial de la industria manufacturera.⁷

De esta manera, en el periodo de 1970-1980, el saldo negativo de la balanza comercial de la industria automotriz, representó 25.5% del déficit global de la industria manufacturera.

A partir de 1983 esta industria manifiesta saldos positivos con el exterior.

El panorama de este sector ha cambiado a partir de 1983, puesto que se ha experimentado superávit comerciales crecientes.⁸ Para 1989, la industria automotriz, por concepto de exportaciones, representó el 25% de las ventas no petroleras al exterior.

5.1.5. Salida de excedentes de capital e inflación

La contribución de la IED en México, dentro de la formación de capital, ha sido poco importante, por lo que no se puede afirmar que se haya constituido en una variable crucial, dado el crecimiento económico del país. En términos absolutos la IED muestra una tendencia creciente aunque con fluctuaciones continuas año con año.

Los porcentajes en relación a la inversión privada nacional son más altos pero tampoco son significativos aún en el año en que son más elevados.

La baja contribución de IED a la formación del capital se ve limitada por dos factores:

1. La reinversión de ganancias.

2. El alto nivel de financiamiento local de que se sirva la IED.

En relación con el primero, Sepulveda y Chumacero⁹ encontraron que para el periodo 57-60, la reinversión de utilidades representó 44% de la nueva inversión; en relación al segundo factor, de 1965 a 1970 más de la mitad de los recursos para financiar el activo total provinieron de fuentes domésticas con porcentajes que variaban de 48% hasta 77% en esos años.

El que la contribución a la formación de capital sea pequeña, no excluye los costos que representa para el país la concentración de la IED en las diversas ramas comerciales e industriales en términos de las pautas oligopólicas que imponen a la estructura productiva y al consumo. Además, las elevadas tasas de rentabilidad les da mayor poder de acumulación y de extracción y la transferencia del excedente hacia el exterior.

Se sabe que en la medida en que una empresa o un grupo de empresas grandes controla el mercado de un producto o de un servicio, es mayor la posibilidad de que los precios sean fijados de acuerdo con el interés exclusivo de productos y no de los consumidores. Restringido y administrado el nivel de la oferta se ubica en un punto en donde las utilidades resultan ser mayores y, por supuesto, muy superiores a las que se obtendrían ampliando la demanda, con base en precios más bajos.

En el caso que un empresa de este tipo enfrentara un crecimiento de sus costos, pero se negara a sacrificar parte de sus ganancias, los precios tenderían a subir, dando lugar a un proceso inflacionario por el lado de las ganancias.

En los primeros años de la década de los ochenta, algunas empresas con inversión extranjera enfrentaron la caída de sus ventas con un incremento de precios que mantuvo casi invariable su tasa de utilidades. El hecho de que esta tasas fuera similar en 1981 (cuando la economía creció 7.9%), en 1982 y 1983 (años en los que el PIB disminuyó 0.5% y —5.2%, respectivamente), indica la capacidad de algunas empresas para administrar precios y compensar las restricciones del mercado.

5.2. Sociales

5.2.1. Limitaciones al bienestar

Aunque es muy difícil establecer una correlación estrecha entre inversión extranjera y bienestar, es posible presentar un panorama que enmarque los posibles efectos entre este concepto y los principales indicadores del bienestar, relacionados con empleo, educación, vivienda y nutrición.

Según la Consultoría Warton Econometrics, el desempleo abierto es hoy tres veces más alto respecto al que teníamos en 1981; es decir que de una población económicamente activa de 31.5 millones, el 13.6% que equivale a 4.3 millones, se encuentra desocupada.

Si a este número de desocupados agregamos el de aquellos que se hayan encuadrados dentro del denomina sector informal, la mayoría de las veces escasamente remunerado con productividad mínima, y que se calcula en 4.5 millones, tendríamos que la desocupación abierta y el subempleo afectan a 8.8 millones de personas; es decir a 28% de la población económicamente activa.

Quizás lo más grave es que, según los cálculos de la Consultoría Warthon Econometrics, en el presente sexenio, a pesar de que la economía volviera a reactivarse, la desocupación abierta tendería a incrementarse alcanzando 18.1% de la población económicamente activa en 1994. Aunque estas cifras deberán revisarse a la luz de los resultados del último censo de población, existen sin embargo, estudios recientes que confirman estas proyecciones. Por ejemplo, entre enero de 1989 y abril de 1990, el empleo en manufacturas que satisfacen el mercado interno prácticamente se estancó. Ciertamente la ocupación en la industria maquiladora ha subido a un ritmo anual de casi el 11.0% pero ello no elimina la urgente necesidad de una expansión global del empleo y del mercado interno, a menos que se piense que las maquiladoras por sí solas pueden contrarrestar las tendencias señaladas por la firma Warthon.

Una modernización económica no puede apoyarse en niveles educativos precarios y, sin embargo, actualmente y de manera general, 43.5 millones de mexicanos se halla fuera del sistema escolar que en la actualidad se encuentra en actividad. Esto, ya se trate de niños menores de 14 años que ya no estudian (2.5 millones), adultos analfabetos (4.5 millones), personas de quince años o más que no terminaron primaria (20 millones), o adultos que terminaron primaria pero no secundaria (16.5 millones). Actualmente, el sistema escolar engloba a 26

millones de niños y jóvenes, pero cada año 880,000 de ellos abandonan los ciclos básicos de primaria y secundaria.¹⁰

La cuestión de la vivienda es, sin duda, uno de los problemas sociales más complejos y más difíciles de resolver, tanto por las condiciones económicas que exigen solución como por su carácter acumulativo. Se estima que la demanda no satisfecha alcanza 6 millones de viviendas y cada año se agregan otras 300 mil más, buena parte de las cuales no encuentra oferta que las satisfaga.

La caída misma de los ingresos reales, el encarecimiento del crédito, la poca disposición de recursos públicos y la limitada elasticidad de la vivienda arrendada, son algunos de los factores que hacen que cada vez sea menor el número de habitantes que pueden contar con una morada adecuada.

Las estadísticas sobre alimentación presentan un cuadro nada prometedor. Entre 1981 y 1989, el consumo promedio anual de frijol per cápita disminuyó 44.0% (al pasar de 25 a 14 kilos), el arroz 60.0% (7.3 contra 2.9), el de maíz, 42.0% (245 contra 192 kilos) y el de trigo, 18.0 (60 contra 49 kilos).¹¹

El deterioro de los niveles de nutrición en México ha sido particularmente severo en el medio rural, pues de acuerdo con la *Encuesta Nacional de Alimentación 1989*, solamente el 35.2% de la población menor de cinco años mantiene un nivel de nutrición normal, en tanto que el resto observa grados de desnutrición que se clasifican de la siguiente manera: moderado (20.3%), leve (26.8%) y severo (17.8%).¹²

Por último, pese a que la Secretaría de Salud declaró que los servicios de este sector se hallan disponibles para toda la población, existen estudios en los que se sostiene lo contrario. Así, en el *Informe de la Comisión del IEPES del PRI*, dado a conocer hace poco, se afirma que la cifra de los habitantes que no tienen acceso a los servicios médicos alcanza 20 millones y que la asignación de recursos públicos en esta esfera resulta insuficiente, pues no alcanza siquiera 5.0% del producto interno bruto nacional, tal y como lo recomiendan algunos organismos internacionales.

5.2.2. Desigualdad

En principio hay que decir que los datos acerca de la pobreza en México suelen no coincidir. La CEPAL (Comisión Económica para América Latina) publicó los

resultados de una encuesta de acuerdo con la cual se establece que la quinta parte de los mexicanos viven dentro de márgenes de pobreza, cifra que equivale alrededor de 17 millones de personas. Aunque el estudio no da cifras acerca de la indigencia sí establece criterios para diferenciar entre una y otra. Una familia, según la CEPAL, es pobre cuando sus ingresos no logran cubrir dos veces el costo de una canasta básica, y es indigente cuando aquel ingreso no lo cubre ni siquiera en 100%.

El Programa Nacional de Solidaridad nos pinta un panorama todavía más incierto, pues de acuerdo con la información que maneja es el 50%, y no de 20% como sostiene la CEPAL, de la población nacional la que vive o sobrevive dentro de los marcos de pobreza.¹³ Además, sostiene que casi el 60% de esta población no posee capacidad de cubrir sus necesidades más elementales. Si como parece ser, esta fracción de pobres es o se acerca a lo que la CEPAL clasifica como indigentes, entonces tenemos que en México, país que apenas hace 10 años estaba preocupado por "administrar la abundancia", existen aproximadamente 17 millones de pobres y 25 millones de indigentes.

En el año en curso el PRONASOL dispuso algo así como 2.6 billones de pesos que, según cálculos de algunos, divididos entre el total de pobres, los que viven mal y los que viven muy mal, arrojarían una asignación per cápita de 100 mil pesos anuales, que equivalen más o menos al pago de un salario mínimo de 10 días. Sobran comentarios.

El cuadro actual de la pobreza presenta algunas particularidades que antes no se daban o se daban en menor proporción. Antes, cuando se hablaba de pobreza o pobreza extrema, se pensaba inmediatamente en la situación de las zonas rurales, ahora ya no. La CEPAL considera que actualmente, en América Latina, el 57% de los pobres se hallan asentados en las áreas urbanas. También así lo reconocen programas como los subsidios dirigidos de la Secretaría de Comercio. Según el Padrón Nacional de Clases Populares, del total de marginados cuyo consumo será subsidiado, la mitad es población urbana y la otra mitad es población rural.

5.3. Políticos

5.3.1. Dependencia

Sociedades en desarrollo, como la mexicana, que no apliquen adecuados mecanismos de control jurídico o político a la inversión extranjera en su modelo de desarrollo, pueden arriesgar un costo político: la dependencia económica y

política a centros de poder hegemónico, de donde proceden los recursos externos de capital; por ejemplo, los centros de poder en Estados Unidos, Comunidad Europea o Japón.

Así, Cardoso y Faletto¹⁴ argumentan que muchos países latinoamericanos realizaron una industrialización parcial a través de la aceptación de capital extranjero, aunque la aceptaron "a expensas de la autonomía del sistema económico nacional y de las decisiones políticas para el desarrollo".

Se han enfatizado al menos tres factores para explicar las relaciones desiguales en los países en desarrollo con las empresas transnacionales:

1. Muchos países del tercer mundo y México han experimentado concentraciones de ingreso en élites que aspiran a estándares de consumo de economías metropolitanas.

2. El control de la tecnología y de las preferencias del consumidor han reforzado su influencia y dominación en los países menos desarrollados.

3. Las relaciones de dependencia consolidadas en años recientes por el funcionamiento de una alianza entre el capital extranjero, los gobiernos de los países anfitriones y las áreas de orientación externa de las comunidades locales de negocios.

La marginalidad ha sido una campaña inseparable del "desarrollo dependiente", facilitado por la asistencia internacional en su forma presente y las compañías transnacionales y las que adoptan modelos extranjeros. La clase media, en lugar de ser progresista y en expansión, está enfocada a patrones de consumo extranjero y a políticas desiguales para reforzar la clase dominante y para no permitir cualquier "difusión" del desarrollo.

5.3.2. Concentración del poder

No es el caso de nuestro país, pero la inversión extranjera en otras sociedades en desarrollo ha propiciado mecanismos de poder político y hasta militar, para preservar los intereses de sus empresas transnacionales, induciendo un poder regional o internacional asociados con las élites nacionales del poder.¹⁵

Las economías en desarrollo receptoras de la inversión extranjera requieren de un nivel más amplio de autonomía política y una distribución más equitativa del ingreso y bienestar.

Entre más importante sea el poder político de un país, de donde procede la inversión extranjera, son más grandes las posibilidades de restringir la soberanía nacional de cierto país en desarrollo.

Se infiere que el control económico, político o la identidad cultural se perderían si los países receptores de capital extranjero no mantienen adecuados mecanismos de regulación. Lo anterior se encuentra asociado a relaciones centro-periferia entre sociedades hegemónicas más avanzadas que exportan sus excedentes de capital, y periferias en desarrollo induciendo el fenómeno de dependencia internacional. Lo anterior también se presenta a nivel nacional entre centros políticos asociados a los intereses extranjeros, y las periferias de los sectores o regiones más marginadas, sobre todo de los sistemas de economía internacional o de exportación.

El modelo exportador y de inversión extranjera en México, con socios mayoritarios y demandantes como en el caso de Estados Unidos, y que imponen condiciones en los hechos, puede también tener costos políticos, tanto para la soberanía del país, como para la democracia.

La crisis económica, primero, y la lenta y desequilibrada recuperación que se ha dado en los primeros años del gobierno de Salinas de Gortari, han provocado una drástica alteración del poder económico en México. La recomposición de los poderes se ha dado en dos direcciones de los sectores asalariados: a los grupos empresariales en general y de las empresas pequeñas y medianas, instaladas por lo común en las ramas tradicionales de la industria, a los grandes conglomerados económicos. Se sabe que actualmente, menos del 1% de los establecimientos (algo así como 760 empresas) concentran el 52% del ingreso total manufacturero y dan empleo al 35% del personal ocupado.

Dentro de este proceso de concentración las empresas propiedad o con participación de extranjeros no se han quedado atrás. Las estadísticas más recientes establecen que algo más de un cuarto (27.13%) del PIB de este mismo sector es generado por cerca de 1,400 empresas con capital foráneo. Además, las empresas transnacionales han tendido a la apropiación de partes crecientes de nuestro comercio exterior, pues se calcula hoy que estas efectúan dos

terceras partes de nuestras exportaciones y adquieren el 50% de las importaciones.

Resulta indudable que esta concentración del poder de las grandes empresas les ha otorgado la capacidad de manejar a su favor algunas de las variables en el plano estrictamente económico (ya que, como señala un estudio, éstas pudieron sanear su estructura financiera, se desendeudaron, se diversificaron, se modernizaron, elevaron sus exportaciones, avanzaron en su integración horizontal y vertical, compraron empresas y, en general, crecieron y restablecieron su tasa neta de beneficio de manera sorprendente); pero en proporción también han demostrado que tienen mayor capacidad política para incidir en la estrategia económica del Estado.

Referencias

1. Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1986.
2. Con base en los indicadores económicos del Banco de México, Balanza de pagos 1982-1988.
3. *El Financiero*, 5 de abril de 1991.
4. Casar José y Ross, Jaime, *La organización industrial en México*, Siglo XXI-ILRT, México, 1990.
5. Ver capítulo II, *Ibid.*
6. Rossell, Mauricio, *La modernización nacional y la inversión extranjera*, Joaquín Porrúa, S. A de C. V., México, 1991, p. 339.
7. Jacob, Eduardo y Pérez Núñez, Wilson, *Las grandes empresas y el crecimiento acelerado*.
8. Banco Nacional de Comercio Exterior.
9. Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio, *La inversión extranjera en México*, primera reimpresión, FCE, México, 1977, p. 262.
10. Cifras obtenidas del *Informe de la CEPAL 1990*.
11. *Ibidem*.
12. *Encuesta Nacional de Alimentación 1989*.
13. PRONASOL.
14. Enrique Cardoso, Fernando y Enzo Faletto, *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley, University of California Press, 1979, p. 162.
15. Por ejemplo, el caso de Chile y las empresas explotadoras del cobre y la United Fruit del Caribe.

Capítulo VI. Conclusiones

Conclusiones

Durante los últimos años la economía mexicana ha registrado importantes transformaciones, tanto en su dinámica interna como en sus relaciones con el exterior. En un entorno económico mundial caracterizado por la acentuada tendencia del fenómeno de globalización y las incesantes innovaciones en los procesos productivos, México ha decidido redefinir su papel en el ámbito mundial a través de una estrategia de modernización e internacionalización de su economía.

De acuerdo con la Dirección General de Inversiones Extranjeras (DGIE) de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la SECOFI, en 1992 la inversión extranjera acumulada llegó a 50,211 millones de dólares, cifra que, según la propia DGIE, representa un saldo histórico. Sin embargo, utilizando las cifras del Banco de México, sólo se llega a 32,802 millones de dólares al 30 de septiembre de 1992. La discrepancia se debe a que el Banco de México sólo toma en cuenta las entradas efectivas, constantes y sonantes de dólares. En cambio, las cifras de la DGIE sólo se refieren a los proyectos aprobados, dinero que no necesariamente ha ingresado al país.¹

En virtud del papel primordial que en esta estrategia se asigna a la inversión extranjera directa, a través de esta Tesis se trata de aclarar los motivos de su importancia llegándose a las siguientes conclusiones:

1. A pesar de las diferentes definiciones existentes sobre la inversión extranjera directa podemos concluir que es un movimiento de capital a largo plazo que típicamente se expresa en la construcción de plantas de producción, o sea que es aquella que se transforma en activos productivos, propiedad de firmas extranjeras; por lo tanto, considerando a toda la demás inversión extranjera como indirecta, podemos decir que ésta puede ser tanto a largo como a corto plazos, privada u oficial y puede ser líquida o no líquida. Al mencionar este último tipo de inversión nos estamos refiriendo a la inversión bursátil o "de cartera" que se realiza en el mercado de valores, y en ese mercado adquiere, en el mejor de los casos, valores de renta variable (acciones) y también, en muy buena proporción, valores del mercado de dinero o instrumentos de deuda, lo cual no significa, necesariamente, nuevas inversiones productivas.

2. Volviendo al tema de la inversión extranjera directa, de los distintos enfoques teóricos que analizamos se puede llegar a la conclusión de que, aunque las diferentes escuelas están divididas entre las que están a favor y aquellas que no

lo están, ésta es un apoyo fundamental para el desarrollo económico del país anfitrión, pudiendo constatarlo con las siguientes cifras:

Durante el periodo 1988-1992, la inversión extranjera directa ha llegado a ser más del doble del total del sexenio pasado, pues llega a 32,802 millones de dólares, de los cuales 20% se derivan del turismo y la mayoría del resto provienen de manufacturas, la cual ha llegado acompañada forzosamente de nuevas tecnologías que impulsarán la eficiencia de la planta industrial, el comercio exterior y la generación de empleos, situación que se traducirá en nuevas oportunidades de crecimiento y bienestar de nuestro país.

3. A lo largo de la historia de México, sobre todo a partir de 1940, podemos ver que la inversión extranjera ha tenido un papel preponderante en la economía del país. A veces con mayor influencia, otras con menor, pero que a partir de las crisis económicas de 1976, 1982 y 1987 se ha iniciado una amplia apertura a la recepción de capital foráneo para poder impulsar nuestra economía, todo esto como resultado de las sangrías que originó al país la deuda externa, sobre todo la contraída en los sexenios 1970-76 y de 1976 a 1982, lo que deja sin recursos al país para ser autosuficiente y poder desarrollar su economía sin depender en grado importante de la inversión extranjera.

Podemos decir que la inversión extranjera directa empezó a tener relevancia en el país desde finales del siglo pasado, concretamente durante el Porfiriato, llevándose a cabo a través del tiempo una serie de legislaciones y reformas hasta llegar en la actualidad a instrumentarse una serie de medidas que buscan propiciar un ambiente de confianza a la inversión y al desempeño de las actividades económicas, con el objetivo de fomentar la mayor participación del sector privado en las mismas. Entre estas medidas sobresalen la permanencia del proceso de saneamiento de las finanzas públicas, la menor participación del Estado como propietario y agente regulador del mercado, y la apertura a las corrientes de bienes y capitales.

En materia de inversión extranjera, una de las medidas que han contribuido de manera fundamental en la promoción de la inversión foránea hacia el país ha sido la publicación del *Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera*, mismo que ha propiciado la simplificación de los procedimientos y trámites administrativos en la constitución e inscripción de empresas con inversión foránea y aportado mecanismos innovadores para realizar proyectos de inversión extranjera en el país.

Cabe destacar que en estos momentos se está planteando una modificación a esta Ley, lo cual seguramente va a conducir al logro de mejores y más atractivas oportunidades para el inversionista extranjero.

4. La globalización de la economía en bloques comerciales, obliga a los países a entrar en este esquema para no perder competitividad. Podemos decir que actualmente los dos más importantes son: el formado por los países de la llamada Cuenca del Pacífico, encabezada por Japón y seguida por Singapur, Korea, Hong Kong y Taiwán, llamados también los "Tigres del Oriente" y, por otro lado, el que forman los países de la Comunidad Económica Europea, tal vez la más avanzada en cuanto a globalización de su economía, y es por ello que el bloque americano tiende a formar un esquema de globalización uniendo tres países: Estados Unidos, Canadá y México.

Este camino que se ha iniciado nos llevará a recorrer las siguientes etapas económicas que, tal vez en forma natural, nos lleve algún día a consolidar nuestra economía en una Unión Económica. Estos pasos son sumamente delicados ya que, definitivamente, conforme se va avanzando en un proceso de globalización, los países por obligación deben ir cediendo soberanía a fin de que los acuerdos globalizadores se puedan ir dando. Indiscutiblemente, México debe ser extraordinariamente cuidadoso, ya que es el más pequeño de los socios en este tratado comercial; por lo tanto, es importantísimo, para tratar de equiparar nuestra economía con la de los países primermundistas, entrar en un esquema de productividad y competitividad.

Para corroborar lo anterior basta comparar las cifras macroeconómicas que se señalan en el capítulo II, en donde podemos observar la gran diferencia económica existente entre los tres países, a través de sus indicadores.

5. Es fundamental para el éxito del Tratado del Libre Comercio, un mayor grado de confianza en la política económica del país. Cabe señalar que la economía mexicana arroja cifras positivas en cuanto a estructuras y saneamiento de sus finanzas públicas, mientras que la economía estadounidense muestra déficits importantes que están llevando al país a una recesión, siendo fundamental que Estados Unidos salga de ella para que el Tratado de Libre Comercio represente verdaderamente un apoyo al crecimiento de la economía mexicana.

Tan pronto se anunció la intención de los gobiernos de Estados Unidos y México de firmar un Tratado de Libre Comercio, las máximas autoridades

canadienses hicieron saber su interés por participar en él. En la actualidad dicho interés se ha confirmado con su aprobación.

En el caso particular de las relaciones entre México y Canadá, resalta la ausencia de condiciones que harían de un Tratado de Libre Comercio una conclusión hasta cierto punto lógica. En efecto, Canadá realiza ya más de dos tercios de su comercio exterior con Estados Unidos, en tanto que este último tiene a Canadá como su principal socio comercial, con una participación de 24.0% en su comercio global, superior a la de Japón, con 21.0%, y a la de México y Alemania, ambos con 7.0%. No necesitamos decir que en el caso de México sucede algo similar a lo de Canadá: el grueso de nuestras exportaciones e importaciones van y vienen de Estados Unidos. Entre México y Canadá sucede algo distinto, pues entre enero y octubre de 1987 y 1988, Canadá representó el 2.2 y 1.6 por ciento de nuestro comercio exterior, respectivamente, y en cuanto a inversión extranjera correspondió en 1989 a sólo el 1.4% del total de la inversión en México.

Por otro lado, no debe perderse de vista la enorme importancia económica y política a nivel mundial que adquirirá un bloque norteamericano de libre comercio entre los tres países, aunque la posición de México sea desigual frente a dos naciones económicamente más fuertes. Es precisamente bajo la óptica de este último punto que las negociaciones de México con los otros dos países se han llevado a cabo con extremo cuidado.

No cabe la menor duda de que a México le conviene la presencia de Canadá, puesto que, al igual que en nuestro país, los canadienses se muestran más sensibles respecto a una cuestión que Estados Unidos no ha tomado en cuenta, cuando de conseguir prebendas económicas se trata: la soberanía de los gobiernos y su capacidad para decidir sobre asuntos de economía y política claves. La belicosidad, al menos en el plano de las negociaciones, de Estados Unidos, podría verse neutralizada por la presencia de dos países que tienen algo en común: la problemática que implica convivir con un vecino poderoso.

6. Después de los diferentes ejercicios que se hicieron para encontrar el mejor modelo de correlación, se tomó la decisión de eliminar tres de las ocho variables originales, las cuales son Saldo en Cuenta Corriente, Crecimiento de la Población e Índice a Precios al Consumidor.

Con las cinco variables restantes se logra la necesaria correlación, sobre todo en el Modelo de la Inversión de Estados Unidos en México, como se pudo demostrar a través de su grafica, llevándonos a comprobar la hipótesis inicial.

Aunque los resultados en el caso de Canadá no fueron del todo satisfactorios, sí es posible establecer la correlación de las variables independientes con la variable dependiente, y definitivamente se espera que al entrar en funciones el Tratado de Libre Comercio, la inversión canadiense en México tenga mayor representatividad.

Es importante señalar que los detalles que están en discusión a la fecha, sobre la mesa de negociaciones, podrían influir en el desarrollo del Tratado de Libre Comercio, pero la apertura de nuestro país está dada y la inversión extranjera seguirá fluyendo, ya que nuestra economía empieza a dar signos de vitalidad y saneamiento, puesto que nuestras finanzas públicas, por segundo año consecutivo, presentan superávit.

Por otra parte, hay indicios de que la disminución de nuestro crecimiento económico tocó fondo y que puede empezar a resurgir, haciendo posible el control de precios y del tipo de cambio, de manera tal que nos permitan continuar con un desarrollo estable y sostenido.

La Inversión Extranjera Total que al fin de cuentas es la variable que mayor peso específico tiene en este trabajo, se verá afectada con la firma del Tratado de Libre Comercio por las presiones naturales que representa la asociación con los países del norte, lo cual de hecho nos está llevando a la modificación de la Ley que Regula la Inversión Extranjera, lo cual hará definitivamente más atractivo a nuestro país para captar no sólo las inversiones provenientes de Estados Unidos y Canadá, sino también de los países de la Cuenca del Pacífico y Europa.

Como se observó en el modelo de correlación, la inversión extranjera mostró gran sensibilidad a los Pasivos Bancarios, ya que en un momento dado éstos se convierten en recursos financieros para complementar a las inversiones, pero que definitivamente están ligados a los precios de los mismos, toda vez que las tasas de interés influirían para el aprovechamiento y utilización de los recursos provenientes de los pasivos bancarios.

En cuanto al Salario Ponderado podemos mencionar que se encuentran firmados, por los tres países, los Acuerdos Paralelos sobre el Tratado de Libre Comercio que están pugnanando sobre dos temas básicos, y que son precisamente los laborales y los de orden ecológico; sin embargo, consideramos que esta variable seguirá siendo atractiva para la inversión extranjera, porque tenemos un amplio margen de negociación, dado lo barato de nuestra mano de obra, y a que nuestros salarios son 75% más bajos que los de Estados Unidos y Canadá.

Otra de las variables que también mostró correlación con ambos países es la de Tasa de Interés. Esta tiene explicación por sí sola, ya que los inversionistas buscan como atractivo en nuestro país, una tasa de interés adecuada a sus inversiones en el caso de créditos y, también, como parámetro para evaluar sus proyectos de inversión, en el sentido de asegurar la recuperación de su inversión con interés adecuado y que dé mayores rendimientos que en su país de origen; estamos hablando de un costo de oportunidad que se ve influido por las tasas de interés, las cuales se encuentran actualmente en niveles sumamente atractivos para el capital externo; en la medida en que éstas tasas bajen, seguramente dejarán de ser atractivas para el inversionista en cartera, pero se volverán atractivas para la inversión directa, permitiéndonos competir con las tasas internacionales de Estados Unidos, Canadá, Europa y Oriente, aunque por el momento sirven como válvula de escape que nos permite atraer los capitales que nos están dando la liquidez suficiente para sostener el déficit en cuenta corriente.

7. Queda claro, en los capítulos 4 y 5, el hecho de que definitivamente, a pesar de los beneficios que se plantean, existe un costo que tendremos que afrontar tarde o temprano, al que en su momento habrá que buscarle soluciones. Es indispensable meditar los riesgos y oportunidades; México sufrirá cambios importantes, pero la opción de quedar fuera de este contexto parece ser, en este momento, la más riesgosa.

Para lograr la calidad de vida que queremos los mexicanos, para nosotros y nuestros descendientes, necesitamos sustentar nuestra economía en los recursos disponibles en la economía mundial; y dada la escasez de los mismos, debemos de hacernos lo suficientemente atractivos para que esa inversión extranjera arribe a nuestro país y pueda ser dirigida hacia las áreas estratégicas que convenga; ofrezcamos nuestra mano de obra, el más abundante de nuestros recursos, y a quien, en última instancia, interesa beneficiar.

8. La inversión extranjera es necesaria para consolidar el desarrollo y la transición de nuestro país; para que, de estar en vías de desarrollo, logre el pleno

desarrollo; el camino, definitivamente, es largo; no es fácil hacerse competitivo, no es fácil mejorar los niveles de productividad; las empresas mexicanas necesariamente tendrán que invertir en capacitación y tecnología, ya que es la única manera que tenemos para lograr que nuestros productos fluyan hacia el extranjero y logren la nivelación de la balanza comercial que, hoy por hoy, está significando un punto débil en nuestra economía. Sin embargo y dado que la importación de bienes intermedios ha sido uno de los factores determinantes del déficit comercial actual, consideramos que la importación de bienes de capital y bienes intermedios es la plataforma de despegue para que nuestra industria lleve a cabo la tan llevada y traída reconversión industrial que nos permita manejar tecnologías de punta y hacer que nuestros productos sean aceptados por sus precios competitivos, calidad y tiempo de entrega.

Por último cabe mencionar que nos interesa la inversión de largo plazo, la que venga a formar activos a nuestro país, la que venga a crear empleos. La indirecta, aunque de momento ha sido de suma importancia como pivote para el replantamiento de nuestra economía, deberá consolidarse para que en el largo plazo se pueda contar con ella, en términos estables; pero sentimos que definitivamente es la inversión extranjera directa la que verdaderamente respalda el desarrollo del país.

Es por todo lo mencionado hasta el momento, y después de analizado el comportamiento de todas y cada una de las variables económicas que se aplicaron en el modelo, que se confirma la tesis de que ante un Tratado de Libre Comercio, la inversión directa de Estados Unidos y Canadá hacia nuestro país definitivamente tenderá a incrementarse.

Bibliografia

Bibliografía

Aguilar Alvarez, Guillermo, *Ponencia sobre el Tratado de Libre Comercio*, presentada en el Consejo del Colegio de Notarios del Distrito Federal, A. C., el 27 de junio de 1991.

Aguilar Monteverde, Alonso, *Estrategia del capital extranjero en México*, Nuestro Tiempo, México, 1986.

Aguilar y Carmona, *México: riqueza y miseria*, Nuestro Tiempo, 17a. ed., México, 1985.

Aguilera, Manuel, "Análisis y evaluación de la nueva Ley sobre la Inversión Extranjera, *Revista del Economista Mexicano*, 1977.

Banamex, *Examen de la situación económica de México*, vol. LXV, núm. 768, noviembre de 1979.

Basáñez, Miguel, *El pulso de los sexenios*, Siglo XXI, 1a. ed., México, 1990.

Bendesky, León y Víctor Manuel Godínez, *Liberalización financiera en Chile, Corea y España*, Instituto Mexicano de Finanzas, A. C., México, 1991.

Bugliosi, Vincent T., *Drugs in America, the Case for Victory*, Knightbridge Publishing Company, Nueva York, 1991.

Cámara Americana de Comercio, *Cifras de inversión norteamericana en México, vía maquiladoras*.

Cardoso, Enrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y desarrollo en Latinoamérica*, Berkeley, University of California, 1979.

Casar, José y Ross, Jaime, *La organización industrial en México*, Siglo XXI-ILART, México, 1990.

Castañeda y Pastor, Jorge, *Límites en la amistad*, Joaquín Mortiz-Planeta, México, 1989.

Ceceña Gámez, José Luis, *Empresas transnacionales*, México, 1979.

Clifton, David S. Jr y Fyffe, David E., *Project Feasibility Analysis: a Guide for Profitable new Adventures*, Wiley-Interscience Publication, Nueva York, 1977.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 89, fracción I.

Davis, Reginald L., *Industria maquiladora y subsidiarias de co-inversión*, Cárdenas, 1a. ed., México, 1985.

Dombush, Rudingery Stanley, Fischer, *Macroeconomía*, MacGraw-Hill, México, 1989.

Drucker, Peter F., "Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities", *Foreign Affairs*, núm. 53.

Flores, Edmundo, *Dentro y fuera del desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, 1a. ed., México, 1973.

García Cantú, Gastón, *Las invasiones de Estados Unidos a México*, Era, México, 1982.

Gill, Eduardo y Juan Rocha, *La inversión extranjera directa y el modelo exportador mexicano de los 80*, UNAM, 1989.

Harry, Johnson, "Economic Benefits", en H. R. Hahlo, J. Graham Smith y Richard W. Wrigh, *Nationalism and Multinational Enterprise: Legal Economic and Managerial Aspects*, 1977.

Herschel, Federico J., *Política económica*, Siglo XXI, 8a. ed., México, 1989.

Ibarra Y., Alejandro, *Los bloques comerciales y su impacto en México*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., México, 1990.

INEGI, *Estadística histórica de México*, SPP, México, 1985.

Instituto Schiller, *La integración iberoamericana*, Instituto Schiller, Washington, D. C., 1988.

Jacob, Eduardo y Pérez Núñez, Wilson, *Las grandes empresas y el crecimiento acelerado*.

Johson, Harry, "Beneficios económicos", en la publicación de H. R. Hahlo, J. Graham Smith y Richard W. Wright, *Nacionalismo y la empresa multinacional: aspectos legales, económicos y gerenciales*, Leiden the Netherlands, A. W. Sijhoff, 1977.

Lazcano, Enrique, *Política económica en México*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., 2a. ed., México, 1989.

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, 19 de marzo de 1973.

Marini, Ruy Mauro, *Dialéctica de la dependencia*, Era, 2a. ed., México, 1974.

Meadows, Dennis L., *Los límites del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, 6a. ed., México, 1988.

Méndez Morales, José, *Problemas económicos de México*, MacGraw-Hill, 2a. ed., México, 1991.

Michel, Guillermo, *Ecología de la organización*, Trillas, 1a. ed., México, 1974.

Mills, Richard L., *Estadística para la economía y administración*, MacGraw-Hill, México, 1980.

Moran H., Theodore, *Investment in Development: New Rules for Private Investment Transaction Books*, Rutgers the State University New Jersey 08903, EE. UU., 1986.

Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1986.

Naisbitt, John y Patricia Aburdene, *Megatendencias 2000*, Norma, Bogotá, Colombia, 1990.

Pauly, Peter, "Macroeconomic Effects of the Canada-U.S. Free Trade Agreement: An Interim Assessment", en The Fast Institute, *Studies on the Economic Future of North America*.

Pazos, Luis, *Cómo salir de tu crisis*, Diana, 1a. ed., México, 1984.

Pazos, Luis, *El pacto ¿otro engaño más o la gran esperanza?*, Diana, 1a. ed., México, 1988.

Pazos, Luis, *Hacia dónde va Salinas*, Diana, 1a. ed., México, 1989.

Pazos, Luis, *Libre comercio México-EUA, mitos y hechos*, Diana, México, 1990.

Pc. Globe, versión 4.0.

Recasens Siches, Luis, *Introducción al estudio del Derecho*, Porrúa, México, 1988.

Reginald L. Davis, *Industria maquiladora y subsidiarias de co-inversión: régimen jurídico y corporativo*, Cárdenas, México, 1985, caps. I, II y III.

Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, 16 de mayo de 1989.

Raimond-Kedilhac Navarro, Sergio y cols., *Acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos (primera parte)*, caso elaborado para IPADE.

Raimond-Kedilhac, Sergio, *Las relaciones comerciales de México con los países de América del Norte*, documento preparado para el Foro Nacional de Consulta, organizado por el Senado de la República, 14 de mayo de 1990.

Resumen del *Acuerdo Comercial Canadá-Estados Unidos*.

Revista *Tiempo*, núm. 2634, vol. C, enero de 1993.

Rickmers, A. D. y Tood, N. H., *Introducción a la estadística*, CECSA, México, 1971.

Rossell, Mauricio, *La modernización nacional y la inversión extranjera*, Joaquín Porrúa, México, 1991.

Samuelson, Paul Antony, *Economía*, MacGraw-Hill, 13a. ed., México, 1992.

Salvatore, Dominica, *Manual de economía internacional*, MacGraw-Hill, México, 1980.

Sapag Chain, Nassir y Sapag Chain Reinaldo, *Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos*, MacGraw-Hill, México, 1985.

Seldon, Arthur y Pennance, F. G., *Diccionario de economía*, Aguilar, Madrid, 1978.

Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio, *La inversión extranjera en México*, primera reimpresión, FCE, México, 1977.

Solís, Leopoldo. *La realidad económica mexicana: retrovisión y prespetivas*, Siglo XXI, 18a. ed., México, 1990.

Stevens P., Evelyn. *Latin America Politics and Development*, Oiddens, Stanford, 1989.

Valenzuela Feijóo, José. *El capitalismo mexicano en los ochentas*, Era, México, 1986.

Varios autores, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, Siglo XXI, 2a. ed., México, 1991.

Varios autores, *El reto de la globalización para la industria mexicana*, Diana, México, 1989.

Varios autores, *El perfil de México en 1980*, Siglo XXI, 8a. ed., vols. 1, 2 y 3, México, 1982.

Vernon, Raymond. *El dilema del desarrollo económico de México*, Diana, 14a. ed., México, 1989, p. 57.

Weintraub, Sidney. *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, Diana, México, 1989.

Zorrilla Arena, Santiago y Méndez Morales, José Silvestre. *Diccionario de economía*, Océano, 22a. ed., México, 1985.

Tesis

Lee Kim, Hyun S., *Estrategia para incrementar el comercio entre México y Corea del Sur*, tesis doctoral, UNAM, México, 1992.

Miranda, Mónica. *Viabilidad en el financiamiento a parques industriales y algunas de sus implicaciones legales*, Escuela de Derecho de la Universidad Anáhuac, México, 1990.

Artículos en revistas

De la Vega Gómez, Oscar, "La legislación laboral y el Tratado de Libre Comercio", *Ejecutivos de Finanzas*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., año XX, núm. 8, agosto de 1991, p. 12.

Del Río, Daniel, "La inversión extranjera ante el Tratado de Libre Comercio", *Ejecutivos de Finanzas*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., año XX, núm. 8, agosto de 1991, p. 28.

Diep Rosas, Jorge, "Control de precios y libre comercio", *Ejecutivos de Finanzas*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., año XX, núm. 8, agosto de 1991, p. 20.

González Aguirre, Luis F., "El TLC y sus efectos en el factor humano", *Ejecutivos de Finanzas*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., año XX, núm. 8, agosto de 1991, p. 6.

Hinojosa, Juan José, "Un tratado con los mexicanos", *Proceso*, núm. 758, 13 de mayo de 1991, p. 34.

Jaime Acosta, Francisco, "El Tratado de Libre Comercio, intergraciones obstáculos y reflexiones", *ITSM*, publicación oficial del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, año 9, núm. 63, septiembre de 1991, p. 24.

López Narváez, Froylán M., "Escupitajos", *Proceso*, núm. 758, 13 de mayo de 1991, p. 24.

Puig, Carlos, "Conclusión de Negroponte: con el Tratado de Libre Comercio, México quedaría a disposición de Washington", *Proceso*, núm. 758, 13 de mayo de 1991, p. 6.

Varios autores, "El Tratado de Libre Comercio: plan genocida de George Bush para las Américas", *Executive Intelligence Review New Service*, edición en español, Washington, D. C., Estados Unidos.

Periódicos

Acción, "El TLC con E. U. segregará a México de Latinoamérica", primera página, año 13, núm. 625, 15 de octubre de 1990.

Acción, "Si hay guerra, E. U. presionará para incluir el petróleo en el TLC", primera página, año 13, núm. 636, 14 de enero de 1991.

Acción, "El viaje de Salinas para apoyar a Bush en la obtención del Fast-Track", primera página, año 14, núm. 647, 8 de abril de 1991.

Acción, "El aumento salarial a los mínimos depende de lo que ocurra con el TLC", primera página, año 14, núm. 648, 15 de abril de 1991.

Acción, "Serán difíciles y largas las negociaciones del TLC", primera página, año 14, núm. 653, 20 de mayo de 1991.

Acción, "Se acerca el desenlace del Fast-Track para el TLC", primera página, año 14, núm. 651, 6 de mayo de 1991.

Acción, "Principal polémica del TLC: la Ley de Inversiones Extranjeras", primera página, año 14, núm. 663, 29 de julio de 1991.

Excélsior, Bustamante, Jorge A., "Implicaciones del TLC", lunes 24 de junio de 1991.

Excélsior, "Queremos comercio, no ayuda, para crear empleos: CSG", primera plana, 1 de octubre de 1991.

New York Times, Bradsher, Keith, "U. S. Ban on Mexico Tuna is Overruled", primera página de la sección de Negocios, viernes 23 de agosto de 1991.

New York Times, Uchitelle, Louis, "Blocs Seen Replacing Free Trade", primera página de la sección de Negocios, lunes 26 de agosto de 1991.

Ponencias

Crítica a la Ley de Instituciones de Crédito, ponencia presentada por Luis Pazos en el Seminario de Actualización Jurídica, organizado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, el 10 de abril de 1991.

La empresa ante el panorama económico en 1991, ponencia presentada por Luis Pazos en el Instituto de la Integración Iberoamericana, en junio de 1991.

La verdad sobre el Tratado de Libre Comercio, ponencia presentada por Carlos Cota Meza, en la reunión organizada por la revista *Executive Intelligence Review New Service*, el 23 de junio de 1991 en el Hotel Presidente de la Ciudad de México.

Tratado de Libre Comercio, ponencias presentadas en el Panel de Divulgación de Alcances del Tratado de Libre Comercio por:

— Guillermo Aguilar Alvarez, Director General de Análisis Legal de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

— Carlos Saucedo Alvarez, Subdirector de Asuntos Internacionales de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

— Othón Pérez Fernández del Castillo, Notario del Distrito Federal.

Panel que llevó a cabo el Consejo del Colegio de Notarios del Distrito Federal, A. C., el 27 de junio de 1991, en las instalaciones del mismo Colegio.

Entrevistas

Aldy, Ricardo: Entrevista presentada en el volumen que reúne noticias transmitidas por la Agencia Notimex, en donde se da tratamiento periodístico a las opiniones de académicos e intelectuales, políticos, empresarios e industriales sobre el tema del Acuerdo de Libre Comercio.

Anexos

Anexo 1

La Inversión extranjera directa en México, 1940-1991 (Millones de dólares)

Año	Total	Año	Total
1940	449.1	1966	1,937.9
1941	452.9	1967	2,095.5
1942	477.4	1968	2,316.3
1943	491.2	1969	2,576.1
1944	531.9	1970	2,822.3
1945	568.7	1971	3,408.1
1946	575.4	1972	4,030.1
1947	618.6	1973	4,801.7
1948	608.8	1974	6,024.9
1949	618.5	1975	7,129.7
1950	566.0	1976	8,298.8
1951	675.2	1977	8,648.4
1952	728.6	1978	9,523.1
1953	789.5	1979	11,546.2
1954	834.3	1980	15,163.2
1955	952.8	1981	18,825.2
1956	1,091.4	1982	22,078.0
1957	1,165.0	1983	21,689.7
1958	1,169.5	1984	21,809.9
1959	1,244.7	1985	21,297.0
1960	1,081.3	1986	21,815.8
1961	1,130.4	1987	23,078.5
1962	1,285.9	1988	23,547.1
1963	1,417.3	1989	25,889.8
1964	1,552.4	1990	26,818.2
1965	1,744.7	1991	30,345.4

De 1940 a 1970 datos tomados de B. Sepúlveda y A. Chumacero, La inversión extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

De 1971 a 1991 datos tomados del Banco de México.

Anexo 2

Reglamento

Regulación específica y general para la IED con base en la clasificación mexicana de actividades económicas y de productos

Rama/Clase

Agricultura, ganadería y caza

Silvicultura y extracción de madera

Silvicultura

Explotación de viveros forestales

Recolección de productos forestales

Extracción de petróleo y gas natural

Extracción y/o beneficio de minerales de hierro

Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos

Extracción y/o beneficio de minerales con contenido de oro, plata y otros minerales y metales preciosos

Extracción y/o beneficio de mercurio y antimonio

Extracción y/o beneficio de minerales industriales con contenido de plomo y zinc

Extracción y/o beneficio de minerales con contenido de cobre

Extracción y/o beneficio de uranio y minerales radiactivos

Extracción y/o beneficio de otros minerales metálicos no ferrosos

Extracción y/o beneficio de rocas, arcillas y arena

Explotación y/o beneficio de feldespato

Explotación de yeso

Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos

Extracción y/o beneficio de barita

Extracción y/o beneficio de roca fosfórica

Extracción y/o beneficio de fluorita

Explotación de azufre

Explotación de otros minerales para la obtención de productos químicos

Extracción y/o beneficio de sal

Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos

Imprentas, editoriales e industrias conexas

Edición de periódicos y revistas

Petroquímica básica

Fabricación de productos petroquímicos básicos

Fabricación de otras sustancias y productos químicos

Fabricación de explosivos y fuegos artificiales

Fabricación de productos petroquímicos secundarios

Refinación de petróleo industrial del coque; incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo

Fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral

Industrias básicas de metales no ferrosos; incluye tratamiento de combustibles nucleares

Tratamiento de uranio y combustibles nucleares beneficiados

Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales con o sin motor eléctrico integrado; incluye armamento

Fabricación de armas de fuego y cartuchos

Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluso para la generación de energía eléctrica

Fabricación de partes y accesorios para el sistema eléctrico automotriz

Industria automotriz

Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones

Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones

Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones

Fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones

Fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones

Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones

Otras industrias manufactureras

Acuñaación de monedas

Electricidad

Generación y transmisión de energía eléctrica

Suministro de energía eléctrica

Edificación

Edificación residencial de vivienda

Edificación no residencial

Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas

Servicios de asesoría en inversiones y valores

Servicios de gestores y agentes de seguros y fianzas

Servicios de asesoría de pensiones

Servicios de oficinas de representación de entidades financieras del extranjero

Otros servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas no mencionados anteriormente

De tal modo encontramos:

10 actividades reservadas de manera exclusiva al Estado.

36 actividades reservadas a mexicanos.

4 actividades con participación de hasta 40% de inversión extranjera.

24 actividades con participación de hasta 49% de inversión extranjera.

58 actividades que requieren autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para participar en forma mayoritaria, aunque con la modalidad ya expuesta.

Anexo 3

Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá

I. Apego a la Constitución

El Tratado se apega a la Constitución; la Constitución no se ajusta al Tratado.

No se modifica ninguna disposición constitucional.

1. Energía

Los cinco principios:

El Estado Mexicano mantiene la plena soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.

Sólo el Estado Mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

Pemex no puede celebrar contratos de riesgo.

No se contrae ninguna obligación de garantizar el abasto de petróleo.

No puede haber gasolineras extranjeras en México.

2. Inversión

Sólo el Estado Mexicano puede invertir en sistemas de satélite y estaciones terrenas, telegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.

Sólo los mexicanos por nacimiento pueden adquirir el dominio de tierras y aguas en fronteras y litorales del país.

II. Comercio de mercancías

3. Acceso a mercados

Eliminación inmediata de aranceles:

Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias).

Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84 y 79 por ciento de las exportaciones mexicanas no petroleras.

México desgravará sólo el 43 y 41 por ciento de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al quinto año:

Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras de México.

México desgravará sólo 18 y 19 por ciento, respectivamente, de las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al décimo año:

Estados Unidos y Canadá desgravarán otro 7 y 12 por ciento de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente.

México desgravará el 38 por ciento de las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

Desgravará al décimo quinto año:

Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones.

Se convino este plazo extralargo para desgravar productos especialmente sensibles, como maíz, frijol y leche en polvo.

Eliminación de barreras no arancelarias:

Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona. Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias en Estados Unidos y Canadá.

4. Reglas de origen

La eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región.

Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales (criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias).

Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

Operación aduanera:

Se establecerá un certificado de origen común.

Se eliminará en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.

Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídicas al exportador e importador.

Devolución de impuestos:

La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que cumplan con la regla de origen.

Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un periodo de gracia de 7 años la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo con ciertos criterios preestablecidos.

5. Textiles

Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.

El 45% de las exportaciones de México a Estados Unidos quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.

Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en Estados Unidos para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo de arranque será del 20 por ciento.

México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región.

Se establecerá un régimen denominado "cupos de preferencia arancelaria" para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de Estados Unidos y Canadá.

Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único de tres años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan con la regla de origen se podrán imponer restricciones cuantitativas.

6. Sector automotriz

Desgravación arancelaria:
Vehículos.

Por parte de Estados Unidos y Canadá:

Para autos, los aranceles se eliminarán de inmediato.

Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de 25 a 10 por ciento inmediatamente y se eliminará en 5 años.

Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

Por parte de México:

Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20 al 10 por ciento inmediatamente y se eliminarán en 10 años.

Para camiones ligeros los aranceles se eliminarán en 5 años.

Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

Eliminación de barreras no arancelarias en México:

Autos y camiones ligeros, hasta después de 10 años.

Vehículos de autotransporte, hasta después de 5 años.

Autos usados a partir del 16o. año, con límite del 25o. año.

Reglas de origen:

El costo neto regional deberá ser superior al 50% del costo neto total durante los primeros cuatro años; 56% durante los siguientes cuatro años, 62.5% a partir del noveno.

Regulaciones e inversión:

Se desregularán gradualmente las disposiciones vigentes del Decreto Automotriz en México, y las reglas de uso eficiente de combustible en Estados Unidos.

Se garantiza a la industria mexicana de autopartes un porcentaje del mercado interno.

Durante los primeros cinco años de participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes estará limitada a 49%. Este límite se eliminará a partir del sexto año.

Las adquisiciones de empresas de autopartes mayores a 25 millones de dólares deberán ser aprobadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

7. Agricultura

Programa de Liberación Comercial:

Se reconocen las asimetrías entre los tres países y se brindan plazos adecuados a las características de las distintas ramas del sector.

Estados Unidos y Canadá gravarán de inmediato productos que representan el 61 y 88 por ciento, respectivamente, de las exportaciones mexicanas a esos mercados.

México sólo gravará de inmediato fracciones que comprenden el 36 y 4 por ciento de las importaciones proveniente de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

El 60% de las importaciones proveniente de Estados Unidos serán desgravadas en 10 y 15 años. El maíz, el frijol, la leche en polvo y algunos productos forestales estarán sujetos al plazo más largo de desgravación, 15 años.

Apoyos internos y subsidios:

Se reconoce explícitamente el derecho del Gobierno Mexicano para respaldar el campo a través del desarrollo de la infraestructura, así como con programas sanitarios, fitosanitarios, de asistencia técnica y de investigación dirigida, entre otros.

México podrá introducir un sistema de pagos directos que sustituya la protección comercial.

Se establecerán disciplinas estrictas para aplicación de subsidios a la producción.

Medidas sanitarias y fitosanitarias:

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en criterios científicos.

Se reconocerán zonas libres o de escasa prevalencia de plagas y enfermedades.

Se creará un comité para realizar consultas técnicas.

8. Energía

Para productos reservados se mantienen las restricciones comerciales: electricidad, petróleo crudo, gas natural, gasolineras, kerosenas, gasoil, diesel, ciertos aceites y ceras parafínicas, petroquímica básica.

Se podrán celebrar contratos de abastecimiento de electricidad, por una parte, y de gas y petroquímica básica por la otra, entre usuarios domésticos y abastecedores externos, siempre y cuando se haga a través de la CFE o Pemex, respectivamente.

Las cláusulas con incentivos a la productividad de Pemex en los contratos de servicios, sólo puede tener una contraprestación monetaria.

El estado mantiene el monopolio del gas y la petroquímica básica.

Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público para autoconsumo, cogeneración o producción independiente que se venderá a la CFE.

III. Comercio de servicios

9. Principios generales de servicios

Se establece trato de nación más favorecida para asegurar el mejor acceso.

No se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio.

Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales.

México aplicará reservas conforme a la Constitución.

10. Transporte terrestre

La apertura será en un periodo de transición de 10 años.

Se establece un mecanismo de salvaguarda temporal.

Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad.

A los tres años de entrada en vigor al Tratado, Estados Unidos permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus Estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.

El sexto año, los territorios de los tres países quedará totalmente abierto al cruce fronterizo de transporte terrestre.

El séptimo año, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará en Estados Unidos a 100% y en México a 51%. Sólo hasta el décimo año, México permitirá una participación del 100 por ciento.

11. Telecomunicaciones

Los servicios básicos de telecomunicaciones no se negociaron.

Los agentes económicos de los tres países tendrán acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Los servicios del valor agregado se presentarán sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberación.

12. *Servicios financieros*

Principios generales:

El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.

Se protegerán los intereses del público.

Se extenderán a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.

Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que conformen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.

El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.

Estados Unidos otorga una exención de cinco años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, como banco y casa de bolsa.

Bancos:

Se establecen límites individuales del 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15 por ciento, en seis años.

Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguarda temporal.

Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

Casas de bolsa:

Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10% inicialmente, y al 20% al final del 6o. año.

Se permite la aplicación de salvaguardas temporales después de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

Seguros:

Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales de la participación accionaria, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

IV. Inversión

13. Régimen

No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de la industria maquiladora, PITEX y el automotriz.

Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal.

Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria con el apego de una indemnización al valor del mercado.

Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos de la Ley Mexicana para la Celebración de Tratados.

V. Disposiciones generales

14. Normas

No se solicitará a los bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que a los domésticos.

Se utilizarán las normas internacionales como marco básico de referencia.

Se buscará la mayor convergencia posible de los sistemas de normalización.

Se ajustarán los procesos de validación de cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo.

Se establecerá un Comité de Normas Técnicas para aplicar cabalmente el capítulo.

15. Compras del sector público

No se aplicarán a proveedores mexicanos las disposiciones conocidas como "compre americano".

Se establecerán disciplinas para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, así como un recurso administrativo de revisión.

Se convinieron reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional. En el caso de México se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias nacionales, como la de bienes de capital, farmacéutica y de la construcción, escalas de producción y periodos de transición adecuados.

16. Prácticas desleales

Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos de *dumping* y subsidios.

Se podrá convocar a grupos arbitrales para la revisión de las resoluciones definitivas del país importador.

Las partes podrán solicitar a instancias arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos *antidumping* de los países.

Se modernizará la Ley de Comercio Exterior y se creará el Tribunal de Comercio Exterior.

17. Salvaguarda

Bilaterales:

Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.

Serán aplicables sólo durante el periodo de transición del Tratado y por un plazo único de tres años.

Obligarán a un mecanismo de compensación a la parte afectada.

Globales:

Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.

Los países signatarios serán excluidos de estas salvaguardas cuando:

- No figuren entre los cinco primeros proveedores.
- No contribuyan al daño serio.

18. Movilidad temporal de personas

Se darán facilidades para el ingreso temporal de:

- Visitantes de negocios.

— Comerciantes e inversionistas.

— Personal transferido dentro de una misma compañía.

— Profesionistas.

19. Propiedad intelectual

Se recoge el sentido de la Legislación Mexicana sobre propiedad industrial y derechos de autor.

Estados Unidos otorgará a México trato no discriminatorio en la protección de patentes.

Las partes extenderán protección a circuitos integrados y a variedades vegetales.

Canadá y Estados Unidos reconocerán al tequila y al mezcal como productos distintivos mexicanos y sólo permitirán su comercialización si se producen en nuestro país y cumplen con las normas mexicanas.

En materia de derechos de autor se brindará a los programas de cómputo la misma protección que a las obras literarias, se prohibirá la comercialización no autorizada de algunas señales de satélite y se brindará protección a las películas mexicanas.

20. Solución de controversias

Habrá un mecanismo sencillo y transparente que contará con tres instancias: la consulta de gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte (órgano trilateral de administración del Tratado) y el Arbitraje.

Anexo 4

	Inv. total Mill. Dóls.	IPC 1985 = 100	Pasivo bancario Mill. Dóls.	PIB 1980 = 100 Mill. Dóls.	Saldo Cta. corriente Mill. Dóls.
Año	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
1960	1,081.31	1.5	3,380.80	12,776.25	-419.70
1961	1,130.36	1.6	3,884.00	13,858.88	-343.70
1962	1,285.91	1.6	4,428.80	14,942.45	-249.60
1963	1,417.29	1.6	5,172.80	16,636.18	-226.10
1964	1,552.44	1.6	6,140.80	19,640.04	-444.70
1965	1,744.72	1.7	7,196.80	24,393.61	-442.90
1966	1,894.68	1.8	8,202.40	23,775.68	-447.80
1967	2,035.83	1.8	9,708.00	26,001.98	-603.00
1968	2,249.76	1.9	11,378.40	28,788.61	-775.40
1969	2,504.02	1.9	12,991.20	31,823.71	-708.40
1970	2,815.89	2.0	15,107.20	35,541.71	-1,187.90
1971	2,989.48	2.1	17,378.40	39,282.14	-928.90
1972	3,167.73	2.2	19,996.00	45,403.94	-1,005.70
1973	3,614.45	2.5	21,400.00	55,771.60	-1,528.80
1974	4,122.91	3.1	27,650.40	73,000.44	-3,226.00
1975	5,016.70	3.6	34,499.20	89,615.36	-4,442.60
1976	5,315.80	4.1	25,722.80	70,283.87	-3,683.30
1977	5,642.90	5.3	34,813.90	83,680.82	-1,596.40
1978	6,026.20	6.3	43,003.90	106,309.00	-2,693.00
1979	6,836.20	7.4	54,019.70	139,730.10	-4,870.50
1980	8,458.80	9.3	94,239.00	192,178.70	-10,789.7
1981	10,159.90	11.9	125,657.60	233,611.50	-16,052.0
1982	1,786.40	19.0	132,943.20	173,719.60	-6,220.90
1983	11,470.10	38.3	100,474.60	148,865.20	5,418.30
1984	12,899.90	63.4	110,929.60	175,635.10	4,238.40
1985	14,628.90	100.0	124,369.60	184,403.50	713.50
1986	17,053.10	186.2	115,984.60	129,935.90	-1,644.20
1987	20,930.30	431.7	128,862.90	141,168.40	3,752.50
1988	24,087.40	924.6	96,395.50	174,516.60	-2,520.60
1989	26,587.10	1,109.6	98,404.90	205,310.50	-6,050.60
1990	30,309.50	1,405.4	103,797.00	241,592.50	-7,113.90

Año	Salario ponderado	Crecimiento población	Tasa Int. 30 días	Inversión EE.UU. a México	Inversión Canadá a México
	1985 = 100 X_t	% X_t	% X_t	Mill. Dóls. Y (e.u.)	Mill. Dóls. Y (c.a.)
1960	1	3.10	8.00	899.68	24.51
1961	1	3.13	8.00	964.16	16.07
1962	1.3	3.16	8.00	1,092.88	20.08
1963	1.3	3.19	8.00	1,199.68	24.00
1964	1.8	3.21	8.00	1,296.48	27.62
1965	1.8	3.24	8.00	1,456.96	32.44
1966	2	3.30	8.00	1,584.08	33.18
1967	2	3.33	8.00	1,628.64	37.84
1968	2.3	3.36	8.00	1,824.24	42.36
1969	2.3	3.37	8.00	1,982.40	47.48
1970	2.7	3.40	8.00	2,240.70	44.30
1971	2.7	3.38	8.00	2,424.60	52.50
1972	3.2	3.36	8.00	2,537.60	66.30
1973	3.4	3.4	8.00	2,770.70	80.10
1974	4.6	3.32	8.00	3,194.70	100.70
1975	4.4	3.30	8.00	3,516.70	145.50
1976	6.8	3.28	8.00	3,838.00	106.30
1977	8.8	3.26	8.00	3,961.30	118.50
1978	10	3.24	11.00	4,206.30	108.50
1979	11.7	3.22	16.17	4,758.00	109.00
1980	13.8	3.20	25.20	5,836.60	126.90
1981	19.3	3.06	25.28	6,908.70	132.10
1982	29.6	3.92	49.90	7,334.80	140.20
1983	41.2	2.78	54.70	7,601.40	162.30
1984	62.9	2.64	45.60	8,513.40	194.80
1985	100	2.50	65.29	9,840.20	229.70
1986	171.3	2.36	90.20	11,046.60	270.30
1987	388.8	2.22	115.73	13,716.20	289.60
1988	832	2.08	31.05	14,957.80	323.50
1989	1,112	1.94	32.45	16,771.70	360.90
1990	1,451.2	1.90	22.50	19,079.70	417.00