

40421  
1



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO**

---

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS ARAGÓN**

**"EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL  
ENTORNO DE NEGOCIOS DE LAS EMPRESAS MEXICANAS DE  
COMERCIO EXTERIOR (1998-2000)"**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**

**PRESENTAN:**

**~~ÁLVAREZ MENESES BEATRIZ~~  
BRAVO CRUZ ALEJANDRO**

**ASESOR DE TESIS:**

**LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**MÉXICO 2002**

**A**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**TESIS CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

# PAGINACIÓN DISCONTINUA

*Con especial agradecimiento al*

*Lic. Rodolfo Villavicencio López*

*Por darnos el honor de compartir con nosotros su tiempo,  
experiencias y conocimientos, así como por otorgarnos su apoyo  
incondicional para la realización de esta tesis.*

*Dedicado a:*

*Dios... luz del entendimiento.*

*Mis padres, por toda una vida de Esfuerzo, Amor y Sacrificio para verme convertida en alguien de provecho.*

*Mis hermanos: Verónica, Juan y Francisco, por creer en mí y apoyarme en todo momento.*

*Mis amigas de toda la vida: Araceli y Adriana, por permitirme conocer el verdadero valor de la Amistad.*

*Mis amigos de generación: (IAGAB) por darme el ánimo suficiente para alcanzar mis metas; por creer en mí y en todo lo que realizo.*

*Un amigo incondicional: Alejandro Bravo Cruz, por compartir conmigo su Amistad y su tiempo en la lucha por ser mejores, que son sólo el inicio de todo lo que está por venir.*

*A todos los que de alguna forma contribuyeron en mi formación ética y profesional haciendo posible la realización de este sueño.*

*Beatriz Álvarez Meneses*

*Dedicado a:*

*A mis padres: por su incansable apoyo, gracias a su ejemplo y cariño he logrado cumplir esta meta, el destino nos impuso una distancia, pero en el corazón seguimos tan juntos como antes.*

*A mi querida Lucero: quien es mi motivo e inspiración para seguir adelante.*

*A Neli y Alejandra: por su incondicional amistad y comprensión, ojalá que nuestra amistad perdure por muchos años mas.*

*A Betty: por su enorme paciencia y su incondicional amistad, y por todo lo que pueda venir.*

*A todos aquellos que han colaborado de alguna forma para que la presente tesis haya podido ser realizada.*

*Alejandro Bravo Cruz.*

## ÍNDICE

<b>Introducción.</b>	<b>I</b>
<b>1. La Empresa Transnacional y su Estrategia global en el desarrollo de Negocios Internacionales.</b>	<b>1</b>
1.1 Globalización y Empresas Transnacionales.	2
1.2 El papel de la Empresa Transnacional en la economía mundial.	11
1.3 Características y ventajas competitivas sobre las Empresas de los países donde se establecen.	17
1.4 La Estrategia de las Empresas Transnacionales en el Entorno de Negocios.	21
1.5 La Empresa Transnacional en América Latina.	28
<b>2. La Empresa Transnacional en México.</b>	<b>40</b>
2.1 La Empresa Mexicana: del proteccionismo a la liberalización económica.	41
2.2 Reformas estructurales en materia de Inversión Extranjera en México en la década de los noventa.	56
2.3 Legislación en México: marco jurídico sobre inversión extranjera.	66
2.4 La Estrategia de las Empresas Transnacionales en México a partir de la apertura económica.	70

<b>3. El Impacto de las Empresas Transnacionales en el Entorno de Negocios de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior (1998-2000).</b>	<b>77</b>
3.1 Las Compañías Comercializadoras Internacionales.	78
3.2 La Estrategia mexicana de inserción a la Globalización.	83
3.3 Las ECEX como instrumento para el crecimiento y desarrollo del Comercio Exterior Mexicano.	88
3.3.1 Antecedentes.	89
3.3.2 Decreto vigente para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior.	95
3.3.3 Características generales y funciones.	97
3.3.4 La participación de las ECEX en el Comercio Exterior Mexicano.	100
3.4 La participación de las Empresas Transnacionales en México 1998-2000.	103
3.5 Efectos de la Estrategia de las Empresas Transnacionales en México.	114
3.6 Evaluación y perspectivas.	122
<b>Conclusiones.</b>	<b>133</b>
<b>Anexos.</b>	<b>138</b>
<b>Bibliografía.</b>	<b>170</b>
<b>Hemerografía</b>	<b>176</b>
<b>Direcciones en internet</b>	<b>177</b>

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## INTRODUCCIÓN

El fenómeno denominado Globalización, ha coadyuvado al surgimiento y desarrollo de las Empresas Transnacionales que son corporaciones con enorme poder e influencia política, económica y cultural en el mundo.

La producción global compartida, aunada al nacimiento de los países de reciente industrialización, ha propiciado una modificación gradual de la división internacional del trabajo, la cual condenaba tradicionalmente a la periferia a ser productora-exportadora de bienes primarios, mientras que el centro generaba y exportaba los productos. Hoy es cada día mayor el número de transnacionales con sede en países subdesarrollados que buscan ahí zonas estables de bajos salarios donde realizan de manera eficiente las fases intensivas de mano de obra de la producción. La manufactura tradicional se realiza cada vez más en países como Brasil, México, Taiwán y Corea. En cambio Japón, Estados Unidos y Europa muestran una tendencia a especializarse en servicios de alta calidad y tecnología.

El proceso de las transnacionales tiene su origen en la intención de los empresarios de expandir las ventas de sus productos. De un mercado nacional a los mercados internacionales y se inicia con la salida de las empresas a la conquista de los mercados de exportación.

El auge de las Empresas Transnacionales se explica por una serie de mecanismos internos como la enorme capacidad financiera, monopolio de las tecnologías, bajos costos de producción, dominio de las técnicas de control de operaciones y marketing, entre otros.

El tema se ha convertido en uno de los de mayor relevancia, que hoy en día preocupa a un gran número de economistas, sociólogos e internacionlistas debido a la enorme importancia que han adquirido estos entes en todos los aspectos de la vida económica y social, tanto en países en vías de desarrollo como en los desarrollados.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los economistas del mundo capitalista centraron su atención en los países en vías de desarrollo de África, Asia y América Latina. Lo que necesitaban, en su opinión, era la inversión extranjera a través de corporaciones multinacionales o transnacionales y la ayuda técnica de los países industrializados, junto con una profunda transformación de valores e instituciones culturales y económicas de esas regiones. En resumen, las economías del mundo subdesarrollado debían ser reestructuradas mediante instituciones capitalistas, dinámicas y orientadas hacia el mercado.

La inversión en cartera cede su importancia a la inversión directa, lo cual supone el reemplazo de los capitalistas individuales por monopolios y una reorientación del capital hacia la industria manufacturera y extractiva. La difusión de estas inversiones termina por definir un sistema operativo de matrices y

subsidiarias en donde estas últimas asumirán su autonomía en las operaciones de producción y distribución de bienes y servicios en tanto que las matrices se vuelven coordinadoras de las actividades de la corporación.

En México, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha participado significativamente en sectores económicos específicos. Ya desde el Siglo XIX y hasta principios del XX destacaban los flujos de capitales de Europa y EE.UU. particularmente en el sector minero, petrolero, textil y de transporte, la construcción de haciendas y plantaciones, la expansión del sistema ferroviario y una serie de servicios, incluyendo la energía eléctrica y la banca.

Desde la Segunda Guerra Mundial se aplicó una política, sugerida por un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones que propició la creación de un gobierno paternalista que a nivel interno protegió a su industria mediante subsidios y exenciones fiscales y a nivel externo generó una política comercial proteccionista con altos aranceles y trabas burocrático-administrativas a la importación, para evitar la competencia a la industria naciente en México. Esta política, había caracterizado el entorno de negocios durante décadas, no fue sino hasta 1982 cuando la crisis de la deuda vino marcar el fin de la política de industrialización por sustitución de importaciones por lo que el Estado tuvo que ceder a las presiones externas que le exigían el abandono de sus prácticas proteccionistas y por lo tanto lo obligaban a permitir la entrada de inversión extranjera directa a través de Empresas Transnacionales, que paulatinamente fueron logrando un control monopolístico de varias ramas productivas, debido a que la base empresarial de México estaba conformada por micro, pequeñas y medianas empresas que carecían de experiencia y de competitividad internacional.

Fue entonces a partir de 1985 con la adhesión de México al GATT, que el gobierno deja atrás la lógica de proteger a la empresa y se basa en el principio de que, en la competencia externa, las mejores sobrevivirían (darwinismo económico), esta lógica provocó un fenómeno (denominado Síndrome del fenicio) en el que pequeñas y medianas empresas, al no poder enfrentar a las extranjeras en términos de precio y calidad, abandonan la actividad productiva y se dedican a la comercialización y distribución de productos extranjeros, para sobrevivir al proceso de internacionalización, esto genera que la economía se vuelva más vulnerable y que su desarrollo dependa de las expectativas de crecimiento de las empresas extranjeras. Ante esto algunas empresas actualmente han optado por esquemas de asociacionismo como recurso para seguir presentes en el mercado, algunas otras han sido absorbidas por el capital extranjero y otras más recurren a la formación de alianzas estratégicas o se fusionan con empresas extranjeras.

Las reformas que se dieron en el país a lo largo de los sexenios subsiguientes, pintaron un panorama de inversión inmejorable para el sector externo al ser liberalizados sectores que, en antaño se consideraban estratégicos

para el país; en una proporción de hasta el 100% empezando por el sector primario, siguiendo con el secundario y actualmente parte del sector servicios.

El entorno macroeconómico y la legislación en torno a la IED generaron fuertes incentivos para las Empresas Transnacionales en un contexto relativamente protegido, reflejado en su creciente participación en el comercio exterior.

Desde esta perspectiva, la Inversión Extranjera y particularmente la directa, juega un papel funcional e integral de gran importancia en la estrategia de desarrollo seguida en México, convirtiéndose así en uno de los principales factores económicos para permitir la modernización económica y la orientación exportadora.

Lo anterior refleja su alta dinámica desde el inicio de la estrategia de liberalización en 1985. Por un lado y particularmente hasta 1993, hubo importantes flujos de IED que se orientó a la compra de activos de empresas paraestatales en el contexto de la privatización, desde entonces las empresas ya instaladas y la IED se han concentrado en la creación de nuevos activos fijos. Sin embargo hacia el periodo de 1994 a 1999, se ha orientado crecientemente hacia los sectores manufacturero, de la maquila y el financiero.

Estas empresas no solo tienen un significativo impacto en la macroeconomía y en los sectores específicos, sino que también ha implicado una importante reorganización industrial de un segmento de la economía mexicana.

Además de esta estructura y condiciones generales, las operaciones de fusiones y adquisiciones han cobrado un importante auge en 1998-1999, destacándose en el sector financiero por parte de empresas extranjeras. También hay que resaltar las crecientes inversiones por parte de empresas extranjeras en las telecomunicaciones. El potencial de fusiones y alianzas, sin embargo, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas mexicanas por parte de las extranjeras.

Además de la expansión de empresas extranjeras establecidas en México desde 1994, así como el ingreso de nuevas empresas, particularmente las que buscan acceso al mercado nacional, también se aprecian significativas tendencias de diferentes formas de asociación entre empresas denominadas *joint ventures* y fusiones o la compra o intercambio de acciones, esto responden a las tendencias internacionales. Esto nos demuestra que las Empresas Transnacionales han aumentado considerablemente su presencia en el entorno de negocios, estas empresas han destacado por fusiones o adquisiciones, así como por su orientación exportadora.

Desde esta perspectiva las empresas que realizan IED en México y a nivel internacional, son parte de una estrategia empresarial, la cual se caracteriza por diferentes objetivos y fines particularmente comerciales como la búsqueda de materias primas del sector primario; la búsqueda de mayor eficiencia en sus

sistemas internacionales de producción integrada y la búsqueda de acceso a mercados nacionales.

Este impacto significativo que las ETN han ejercido en los últimos años en nuestra economía y por ende hacia las empresas mexicanas (que han visto limitado su desarrollo) se debe a las "estrategias globales" que han desarrollado, dichas estrategias históricamente comenzaron por exportaciones a esta país hasta lo que actualmente representan, expandiéndose y consolidándose como grandes monopolios que paulatinamente se han ido apropiando de todos los sectores anteriormente nacionales.

Las ETN son las principales beneficiarias y promotoras de la Globalización (fenómeno que actualmente caracteriza al entorno de negocios internacionales). Muchos especialistas han discutido la influencia que las ETN ejercen tanto en su país de origen como sobre el país en el que se establecen. Por una parte se afirma que generan empleos y divisas extranjeras en el país anfitrión, y que brindan acceso a nuevas tecnologías, capital, mercados y conocimientos especializados del país de origen. Por otra parte, con frecuencia ejercen una excesiva presión política y económica sobre el gobierno anfitrión, sacando arbitrariamente las utilidades y a menudo actuando como agentes independientes y desestabilizadores, sin tener en cuenta las necesidades sociales o económicas del país anfitrión ya que sus criterios básicos para establecerse en los países en vías de desarrollo son única y exclusivamente el control de las materias primas; el posicionamiento estratégico de los mercados, la mano de obra barata; los incentivos fiscales; etc. que le otorgan la rentabilidad deseada.

Para explicar y entender mejor cómo ocurren estos fenómenos, hemos tomado como referencia los postulados de la teoría de las ventajas competitivas. Esta teoría respaldada por los innumerables casos estudiados durante la investigación de Michel Porter (teórico), sugiere que los atributos de una nación moldean el entorno económico de tal forma que esto promueve o impide la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo.

Las etapas de desarrollo competitivo a las cuales hace referencia Porter, explican de una manera científica los niveles de desarrollo de las empresas en el entorno nacional e internacional destacando las funciones de las diversas fuerzas (controlables y no controlables) que interactúan en el entorno de negocios de las empresas.

Desde este panorama y tomando como referencia los aspectos antes mencionados, nos resulta interesante analizar los efectos que ha traído consigo las reformas realizadas en materia de inversión extranjera (como la reforma a la Ley de inversión Extranjera) y la suscripción de diversos tratados comerciales; particularmente hacia las ECEX mexicanas; es decir, si la modificación de su entorno de negocios ha ido en beneficio o perjuicio de su participación en los mercados externos.

En el primer capítulo caracterizamos en entorno en el que las Empresas Transnacionales se desarrollan, al mismo tiempo que se identifican su importancia, características y estrategias que le permiten lograr la rentabilidad de operaciones y el posicionamiento estratégico en los mercados internacionales.

En el segundo capítulo se caracteriza el papel y comportamiento de estas empresas en México, a través del desarrollo de su estrategia en nuestro país, a partir del proceso de apertura económica; su legislación y reformas realizadas.

En la tercera parte de la tesis, se mencionan algunos ejemplos de la importancia que han adquirido las figuras de comercialización en algunos países (Japón, Corea, Brasil, etc.) como estrategia de fomento al comercio exterior. De la misma forma, es revisada la experiencia mexicana en esta materia a través de las figuras de Empresas Mexicanas de Comercio Exterior (ECEX) lo que obedece a la estrategia de inserción a la Globalización empleada actualmente por nuestro país.

Finalmente se analizan los efectos y las implicaciones de las estrategias de las Empresas Transnacionales en nuestro país, dentro del entorno de negocios de las ECEX mexicanas, confrontando para ello, datos interesantes sobre la participación de estas grandes corporaciones en México del año 1998 al año 2000 y las cifras disponibles en materia de ECEX en México durante este mismo periodo de estudio.

De esta forma; y como objetivo ulterior de esta tesis; se pretende comprobar como la estrategia global de las Empresas Transnacionales en el entorno de negocios en nuestro país, ha limitado la participación de las empresas mexicanas de comercio exterior en los mercados externos dada la falta de competitividad de los productos nacionales y de qué manera la creación de ventajas competitivas en la industria nacional puede ser determinante para disminuir el impacto que estas corporaciones ejercen.

## **1. La Empresa Transnacional y su Estrategia Global en el desarrollo de Negocios Internacionales.**

La internacionalización de los ciclos productivos y la apertura comercial y económica, así como la concentración y la centralización del capital resultantes del sistema capitalista y de las fuerzas de producción han permitido la creación de grandes unidades económicas con un gran desarrollo en su crecimiento y diversificación. Estas corporaciones poseen una fuerza y un poderío extraordinarios que han trascendido los mercados internos de las grandes potencias económicas; que son sus sedes. Estas Empresas Transnacionales (expresión más representativa de la inversión extranjera directa) se han convertido en las células productivas y comerciales de la política económica expansionista del capitalismo con objeto de asegurar la supervivencia y crecimiento de la hegemonía capitalista en el mundo, por considerarse a estas grandes corporaciones como las principales promotoras y beneficiarias de las políticas de liberalización económicas, propias del paradigma de la Globalización.

En el presente capítulo, conoceremos el contexto en el cual surgen y se desarrollan las Empresas Transnacionales (ETN); se identificarán su clasificación, características principales, papel en la economía mundial y las estrategias que determinan su competitividad, y que les permiten lograr la rentabilidad de operaciones y el posicionamiento en los mercados internacionales, mismo que obedece a una estrategia global, así como a las ventajas competitivas sobre las empresas de los países donde se establecen, no sin antes explicar, la relación que estas unidades económicas guardan con la Globalización, que es el entorno actual en el cual operan y llevan a cabo los negocios internacionales. Así mismo, examinaremos cuales han sido sus estrategias en América Latina con la finalidad de comprender la importancia que sus inversiones han adquirido en los últimos años y que las han convertido en grandes fuerzas de poder económico, político, social y cultural que representan.

## 1.1 Globalización y Empresas Transnacionales

El entorno actual de negocios está caracterizado por el fenómeno denominado globalización el cual es un proceso económico que se caracteriza por el impacto del desarrollo de las telecomunicaciones y la tecnología dentro de la internacionalización de los ciclos productivos y la interdependencia de los mercados financieros que se deriva del deseo de diversificar el riesgo de inversión. Así, se han generado connotaciones sociales, y políticas (cultura de la globalización). Esto trae consigo una perspectiva global de los negocios; patrones de consumo homogéneos o globales; productos con mercado global; etc., como lo vemos en el cuadro siguiente.

CUADRO 1  
DIVERSAS CONNOTACIONES SOBRE GLOBALIZACIÓN

<b>CATEGORÍA</b>	<b>PRINCIPALES ELEMENTOS Y PROCESOS</b>
1.- Globalización de las finanzas y propiedad del capital.	Desregulación de mercados financieros, movilidad internacional del capital, surgimiento de fusiones y adquisiciones, consolidación de la globalización de las acciones corporativas.
2.- Globalización de mercados y estrategias, particularmente, la competencia.	Integración de actividades de negocios a escala mundial; establecimiento de operaciones integradas de investigación, desarrollo y financiamiento; búsqueda global de componentes, alianzas estratégicas.
3.- Globalización de la tecnología, la investigación, el desarrollo y el conocimiento.	Utilización de la tecnología para establecer redes globales de información entre distintas firmas o entre una misma firma en distintos países logrando la universalización de la producción.
4.- Globalización de estilos de vida y patrones de consumo.	Transferencias y trasplantes de los estilos de vida predominantes; homogeneización de los patrones de consumo; la globalización de la cultura a través de los medios masivos de comunicación.
5.- Globalización de las capacidades regulatorias y de gobierno.	Disminución de poder de los gobiernos nacionales y de los parlamentos; intención de crear una nueva generación de reglas e instituciones para el consenso global.
6.- Globalización como una unificación política del mundo.	Análisis estadocentristas sobre la integración de las sociedades del mundo en un sistema político-económico global.
7.- Globalización de la percepción y de la conciencia.	Desarrollo de procesos socioculturales centrados en el concepto de "Una Tierra"; generalización del movimiento global y denominación de "ciudadanía del mundo".

Fuente: Tabla de W. Rugrook y R. Van Tulder del estudio de doctorado "The Ideology of Interdependence" de la universidad de Ámsterdam (junio 1993), modificado por Ricardo Petrella en el libro "States Against Markets" editado por Boyer y Drace, 1996.

Otra de sus características es la liberalización económica que consiste en la supresión de barreras arancelarias (apertura de mercados) para facilitar el libre movimiento de bienes , servicios y capitales, lo que se convierte en un factor promotor de los Negocios Internacionales.

El regionalismo, se refiere al proceso de acuerdos o manifestaciones de integración económica tales como, la Unión Europea (con Alemania al frente), el TLCAN (encabezado por la economía más poderosa del mundo; Estados Unidos), el bloque asiático (liderado por Japón), etc. Este tipo de proceso ha adquirido gran importancia, lo que ha facilitado en gran medida el libre movimiento de mercancías, capitales y personas, pero también un grado de interdependencia considerable.

Estos fenómenos, están acompañados del neoproteccionismo que se refiere a una forma de proteger a los productores internos o locales imponiendo barreras no arancelarias al comercio internacional. Se manifiestan mediante las restricciones cuantitativas y/o cualitativas al comercio y que son medidas impuestas por países con un enorme poder de negociación que, en determinado momento, vienen a contradecir la apertura o liberalización que tanto defienden y promueven en otros países.

Hoy en día vemos una fuerte lucha por los mercados y una proliferación de procesos de negociación de acuerdos comerciales que garanticen a las exportaciones un acceso seguro , estable y preferencial a los mercados. Esto a su vez obliga a los exportadores a competir en forma agresiva por los mercados internacionales, los cuales son cada vez de mucho más difícil acceso, por la propia competencia y, en ocasiones, por la existencia de medidas de índole neoproteccionista.

Este es el nuevo panorama que caracteriza al actual entorno de negocios internacionales; por un lado un ambiente inmejorable para la inversión y el libre movimiento de mercancías y capitales, gracias a los acuerdos de libre comercio, a la formación de bloques económicos; a las facilidades comerciales y a un aparato estatal que se ve reducido a su mínima expresión y por otro lado, la existencia de tendencias neoproteccionistas a las cuales anteriormente nos referimos.

Los parámetros que determinan la competitividad han cambiado muy aceleradamente en los últimos años como efecto de los cambios globales a nivel tecnológico e institucional vinculados al proceso de globalización, hoy en día la competitividad depende de la capacidad de asimilar nuevas tecnologías con rapidez.

Este panorama económico mundial presenta como una de sus características más notables, el dominio creciente de las grandes corporaciones

internacionales, que tienen sus matrices en los países de mayor desarrollo y que ejercen una poderosa influencia sobre la economía de los países en los cuales se instalan, en los mercados mundiales de capital, en el comercio internacional y en la difusión tecnológica, es por ello que las Empresas Transnacionales, se han convertido en las principales promotoras de la Globalización.

Actualmente estas corporaciones han alcanzado tal importancia que, los expertos del tema afirman que son claros los indicios de que en pocos años la industria y el comercio mundiales estarán dominados por algunos cientos de enormes conglomerados y que estos a su vez tenderán a fusionarse entre sí.

Pero antes de hablar de las Empresas Transnacionales (ETN), conviene revisar la importancia del fenómeno de la Globalización y de la relación que guarda con estas.

La "nueva" estrategia del capitalismo, fue puesta en marcha por los gobiernos de Ronald Reagan, en los Estados Unidos, y Margaret Thatcher, en Gran Bretaña. Dicha estrategia consistía esencialmente en reducir el presupuesto estatal y los impuestos a los capitalistas; cancelar las reivindicaciones laborales y sociales; restringir las regulaciones en el ámbito económico, y privatizar numerosas empresas del Estado. Tal movimiento fue denominado "nuevo" liberalismo, liberalismo "renovado" o "neoliberalismo". El neoliberalismo es sobre todo un instrumento ideológico al servicio del capital financiero transnacional que trata de orientar el proceso de la globalización para su beneficio.

Estas privatizaciones se manifiestan en América Latina en un período en el que se dio una crisis muy fuerte que provocó que los países deudores no pudieran cumplir con sus obligaciones, por ello comenzaron a recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI), entre otras instituciones, para solicitar créditos. Las instituciones internacionales accedieron a otorgar esos créditos, pero también les hicieron varias recomendaciones sobre la política económica que deberían de desarrollar para fomentar el crecimiento y construir una balanza de pagos equilibrada.

La introducción de las privatizaciones masivas en América Latina se facilita a partir del fracaso de las estrategias desarrolladas por los gobiernos como la política de crecimiento hacia adentro, que se consideraban con un alto contenido nacionalista, lo cual representaba un factor inhibitor de los negocios internacionales por las trabas económicas que implantaban dichos gobiernos, sumados a muchos otros acontecimientos que se produjeron a nivel regional, como el ocaso de la experiencia allendista.

El fuerte retroceso de la organización obrera, el desastre centroamericano y la descomposición del sistema soviético, propiciaron el ambiente perfecto para que el capitalismo evolucionará a una nueva etapa, sin su enemigo rojo, los

capitalistas ya no encontraron restricciones para acceder al control de la producción y disponer a placer de los excedentes que generaban sus operaciones comerciales.

Fue así que se desarrollo la promoción y extensión del comercio entre todas las naciones, que automáticamente generaría ganancias para todos los países involucrados y con este intercambio podrían obtener los ingresos necesarios para sanear sus economías y proveer de desarrollo económico al Estado para que pudiera dotar de bienestar a la población en general.

La ideología neoliberal se ha difundido en los últimos años en todos los ámbitos internacionales enfocándose principalmente a resaltar la importancia de la liberación de los mercados y por consiguiente la importante conveniencia de las privatizaciones. En muchas ocasiones el término se envió con otros matices, según la conveniencia, como "modernizaciones", "desregulaciones", o simplemente "realidad globalizante".

Los acontecimientos y las condiciones varían en cada país. Pero la orientación privatizadora es general, y es un proyecto que ha cobrado una gran velocidad, ya que sin contar con apoyos mayoritarios, ni menos unanimidades, se sigue imponiendo las políticas a los gobiernos que se reúnen en las diferentes conferencias económicas a pesar de las diversas objeciones que han demostrado las grandes movilizaciones en contra de privatizaciones.

La venta de los bienes del gobierno a entes privados, o de servicios públicos por parte de las compañías privadas, implica todo un programa, que ha ido desde la transferencia de infraestructuras hasta el dominio total de los servicios.

Es así que la privatización representa el traspaso de propiedad social por montos multimillonarios, a título gratuito o a precios de remate que a su vez, conducen a un mismo fin: al control transnacional del sistema de producción, de las finanzas y de la totalidad del complejo económico continental, lo que vendrá a implicar modificaciones radicales y en muchas ocasiones inaceptables para la economía, las sociedades, la política y las culturas de los pueblos en vías de desarrollo.

Garantizar el saneamiento fiscal y el pago de las deudas suele ser la justificación para las privatizaciones. No obstante, el principal problema es que los gobiernos sólo se enfocan al hecho de obtener una gran cantidad de dinero a corto plazo, mismo que les sirve para poder pagar los intereses de las deudas contraídas y tratar de compensar los desequilibrios en la balanza de pagos, medida nada recomendable, pues el problema de la deuda externa y los desequilibrios en las cuentas nacionales no deben ser subsanados con los ingresos vía privatizaciones por que la política de privatizaciones en ningún momento está prometiendo crecimiento para el país anfitrión, por el contrario, está

induciendo a situaciones severas por la búsqueda de desarrollo, mas importante aún es que a la larga los gobiernos se darán cuenta que al paso de algunos años la estrategia de negocios de las ETN les dará un revés pues se comenzará a pagar por los servicios que el mismo gobierno vendió, lo cual solo disminuye la autonomía del Estado, se limita a si mismo, al tener los sectores estratégicos controlados por las ETN.

Una vez consideradas las diversas características que presenta el contexto del neoliberalismo en su expresión del paradigma de la globalización, es entendible por qué sus pretensiones de desaparecer la intervención del Estado en la economía de los países dependientes como México.

La globalización pretende impedir que en los países se establezcan políticas como la protección de la industria nacional; la fijación de requisitos para exportaciones e importaciones, y, sobre todo, el establecimiento de condiciones estrictas a la inversión extranjera. El capital financiero transnacional exige que el Estado no intervenga en la economía, no aplique una política de nacionalización de ramas básicas y que no se constituya en propietario de empresas, es decir, que el Estado no sea un productor directo de los bienes y servicios necesarios para impulsar el desarrollo económico independiente y el bienestar popular.

En lo político, los defensores de este sistema económico, promueven reformas del Estado cuyo propósito es reducir sus funciones de todo carácter, para convertirlo en un pequeño aparato cuyo papel se reduzca a su mínima expresión, y para nada estorbe el libre movimiento del nuevo poder real, detentado, cada vez más, por el capital extranjero y sus asociados nacionales. Sin embargo, en los Estados desarrollados no se realizan reformas semejantes. Por el contrario, se le conserva como un aparato fuerte, capaz de intervenir económica, política y aún militarmente, en cualquier lugar del mundo, según los intereses lo requieran.

Con respecto al régimen de gobierno para los países pobres, la globalización se declara partidaria de la democracia, pero la aplica e impone en condiciones ambiguas que en los hechos impide la libertad política de los ciudadanos para optar entre diversos programas; establecen normas jurídicas que tienden a excluir movimientos de tipo patriótico y progresistas, para poder asegurar la existencia de gobiernos dóciles a sus mandatos, al mismo tiempo, presentan una imagen mejor de una nueva evolución de la sociedad democrática.

En lo social, la Globalización hace cada vez más grande la brecha entre los sectores privilegiados y el resto de la masa popular, tanto al interior de cada país como en lo internacional, entre los países ricos y los más pobres, ya que no es lo mismo ser un país que crea tecnología, invierte, y tiene una industria desarrollada; a ser un país de mano de obra barata, proveedor de insumos y receptor de Inversión Extranjera.

En lo cultural, todos sus esfuerzos se encaminan a abatir toda barrera que estorbe sus fines de penetración y dominio sobre los pueblos, modificando patrones de consumo, mostrando las "bondades del sistema económico" que los llevarán a convertirse en países desarrollados.

En lo económico, el fenómeno emprende la búsqueda de una nueva estrategia de supervivencia del capitalismo, adoptada e impuesta por el capital financiero transnacional luego que la estrategia keynesiana comenzara a presentar insuficiencias. El neoliberalismo es un mero instrumento del capital financiero internacional para el incremento de la rentabilidad para las ETN. Para algunos, el proceso de Globalización es una verdadera erosión de las soberanías nacionales, en la medida que los Estados han perdido su capacidad de diseñar y ejecutar políticas económicas nacionales independientes.

Pero ¿cómo es que la globalización ha adquirido tanta importancia?. La respuesta es sencilla detrás de todo el fenómeno se encuentran los intereses de las grandes empresas transnacionales pues son ellas las principales promotoras de la globalización declarándose a favor del "libre mercado", del "libre comercio", de la "libre circulación de capitales"; de las privatizaciones y de la desregulación de la economía, plantean lo negativo de la inflación y "sugieren" una serie de medidas para tratar de evitar los desequilibrios económicos, por ello los grandes consorcios internacionales estiman indispensable abrir las puertas al capital externo, incluido el especulativo, y así aprovechar la internacionalización de los ciclos productivos a fin de reducir costos de producción, aumentar la calidad y la rentabilidad de operaciones.

¿Qué son las ETN?. Persiste la duda acerca de la conveniencia de aplicar el término de "multinacional" a una empresa por el simple hecho de tener subsidiarias en varios países. Decir multinacional lleva implícita la idea de que la empresa opera en diferentes países, pero éstos son copartícipes en su propiedad y manejo. Realmente en las actividades de las empresas que ahora se denominan multinacionales, los países huéspedes sólo participan de manera marginal y las decisiones se adoptan en función casi exclusivamente de los intereses de la corporación, quizá sería correcto dar a este tipo de empresas el calificativo de "internacionales" o "transnacionales" y utilizar el de "multinacionales" únicamente al referirse a empresas cuya propiedad y administración corresponde a los capitalistas de dos o más países. Pero en la práctica los diferentes términos son usados de manera indistinta y poco importa la denominación que se adopte, el hecho es que estas empresas constituyen una realidad económica y política del mundo moderno, una de las instituciones fundamentales en el desarrollo del capitalismo y ante todo, un instrumento clave de poder a nivel internacional.

Para fines de este estudio, entendemos por Empresa Transnacional a las empresas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de la economía de mercado y que realizan actividades productivas

con fines lucrativos a escala internacional<sup>1</sup> Es toda aquella empresa que habiéndose desarrollado en su país de origen, tiende a conquistar mercados en el exterior, estableciendo filiales, las cuales con sus resultados contribuyen al engrandecimiento de dicha empresa.

Según el Centro de las Naciones Unidas para las Corporaciones Transnacionales, una sucursal extranjera es la parte de una empresa que opera en terceros países. Una filial es una empresa que está controlada por la empresa matriz y que puede ser una empresa subsidiaria o una empresa asociada. Las actividades en el extranjero pueden cuantificarse en términos de activos, empleo, ventas o beneficios de las sucursales o filiales.

A continuación presentamos una clasificación de Empresas Transnacionales.

En función a sus inversiones:

*Inversiones orientadas al mercado;* cuando se establece para satisfacer directamente a un mercado extranjero (como McGraw Hill de México que distribuye libros solamente en el territorio mexicano).

*Inversiones orientadas al abastecimiento;* cuando se ubica en determinado país para abastecerse de insumos (ejemplo, Levy's Strauss que compra mezclilla mexicana para confeccionar prendas para el mercado mundial).

En función al tipo de integración estructural:

*Integración Horizontal;* corresponde a un grupo de empresas que desarrollan la misma actividad, es decir, cuando se crean nuevas subsidiarias para producir exactamente el mismo tipo de producto que se elaboran en otras plantas (ejemplo, Coca-Cola)

*Integración vertical;* corresponde a empresas cuyas plantas en ciertas regiones, se encargan de una parte de la producción que es finalizada en otras (como ejemplo empresas ensambladoras de automóviles como General Motors y Volkswagen).

*Integración por conglomerado;* corresponde a empresas que diversifican sus inversiones hacia mercados que no se relacionan con su actividad principal (como la compañía petrolera Tenneco que adquirió una compañía francesa de escapes para automóviles).

---

<sup>1</sup> Código Internacional de Conducta. U.N.C.T.A.D.

La mayoría de las ETN en el mundo, se integran de forma vertical debido a que se pueden generar ganancias mayores al establecer subsidiarias que producen bienes intermedios y finales y que además de abastecer mercados da lugar al comercio intrafirma entre las diversas subsidiarias de la misma empresa.

Su participación dentro de un país puede ser a través de la adquisición de derechos sin tener control total sobre la empresa o por medio de la inversión extranjera directa (IED) que puede consistir en la compra de una empresa existente o en una inversión nueva que desarrolla otra actividad productiva (una fábrica o una cadena de distribución).

Las Corporaciones Transnacionales iniciaron sus actividades aproximadamente en Europa hacia 1850 apoyadas por el poder económico y político de países como Inglaterra, Holanda, Francia y Prusia que otorgaban concesiones, exclusividades y derechos de monopolio a cambio de compartir sus ganancias con sus gobiernos; crecieron rápidamente y para 1900 cerca de la mitad de las cincuenta grandes compañías entonces existentes tenían importantes operaciones en el exterior incluyendo instalaciones de distribución y aun de carácter manufacturero ya que una vez satisfecha la demanda interna, se vieron en la necesidad de traspasar sus fronteras nacionales para colocar sus productos en nuevos mercados que a su vez les sirvieran para abastecerse de las materias primas que les permitieran evolucionar en su producción. Hacia la mitad del siglo XIX, la explosión económica de los Estados Unidos de Norteamérica, hizo posible el surgimiento de estas empresas en los sectores petrolero, químico y ferrocarrilero.

Aunque las empresas que operan en distintos países existen desde hace varios siglos, la moderna ETN es un fenómeno del siglo XX. Antes de la II Guerra Mundial la Inversión Extranjera Directa de las ETN se destinaba a la adquisición de recursos, por lo que el principal objetivo consistía en asegurarse la provisión de materias primas. Los países menos desarrollados, y aquellos que seguían siendo colonias de los países occidentales, recibían la mayor parte de la inversión extranjera directa mundial. Esto generó desconfianzas y susceptibilidades en los países en vías de desarrollo ya que suponían que las multinacionales ahogarían el desarrollo de las industrias nacionales de cada país.

A partir de la II Guerra Mundial las actividades en el exterior de las mayores corporaciones se hicieron a gran escala. Muchas empresas sirvieron a las potencias en guerra para abastecerlas de insumos, armamento o instrumentos tecnológicos estratégicos. El aumento de IED tuvo su origen en la ola de inversiones que las empresas estadounidenses realizaron en Europa durante las décadas de 1950 y 1960; la IED mundial aumentó al sumarse las corporaciones europeas y japonesas. Estas primeras inversiones se realizaban sobre todo en el sector manufacturero; sin embargo, las décadas de 1980 y 1990 han visto aumentar el porcentaje de IED realizado en el sector servicios.

Los adelantos tecnológicos posbélicos han cambiado la distribución geográfica de la IED: la participación dirigida a los países menos desarrollados ha caído desde el 60% anterior a la II Guerra Mundial hasta el 25% en las décadas de 1970 y 1980.<sup>2</sup>

Las etapas de propagación de las Empresas Transnacionales en el sistema económico son:

1. La exportación de sus productos a los mercados de otros países.
2. Creación de organizaciones que se encarguen en el extranjero de vender los productos que exportan.
3. Concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas que conduce a la prestación de "asistencia técnica" a empresas locales que producen y venden sus artículos.
4. Adquisición de los establecimientos locales o su instalación como productores en el extranjero mediante subsidiarias que son total o parcialmente propiedad de la matriz.

"El actuar en escala mundial permite a dichas empresas asegurarse de tasas de utilidad más elevadas que las que obtendrían si permanecieran en su país, y esto lo logran operando en función de los intereses generales de la empresa, buscando obtener el mayor beneficio global. Con el fin de incrementar más sus ganancias, la empresa se ve impulsada a incursionar en campos ajenos a sus actividades originales —mediante un proceso de integración horizontal y vertical dentro y fuera de su país de origen—, apareciendo los "conglomerados" y a tomarse cada vez más "multinacional" al ir abarcando con sus operaciones más y más países".<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Enciclopedia Microsoft, Encarta 99.

<sup>3</sup> Chapoy Bonifaz Alma. *Empresas Multinacionales: instrumento del imperialismo*, Ediciones "el caballito", México, 1975. Pág. 10.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **1.2 El papel de la Empresa Transnacional en la economía mundial.**

Las ETN cumplen tres papeles principales en el contexto internacional:

1. El papel de actor internacional debido a sus medios, dimensiones y a su independencia del Estado nacional.
2. El de tener una influencia política directa sobre los gobiernos y políticas de los países en los que se establecen dando lugar a la llamada diplomacia privada.
3. Papel estratégico al servicio del país al que representan como un instrumento comercial (ejemplo la International Telegraph & Telephone ITT).

Las ETN han sido consideradas desde sus inicios bajo dos perspectivas, la primera que las considera como la forma más avanzada de empresa conformando el motor del progreso económico y social, y la segunda (menos optimista) que las considera como organismos incontrolables que favorecen el poder y la riqueza de unos cuantos, en detrimento de los niveles de vida de la mayoría de la población.

En los años sesenta y setenta, algunas ETN sufrieron denuncias por parte de algunas organizaciones no gubernamentales e incluso de gobiernos, sin embargo en la década de las ochenta, se generalizó su aceptación logrando una penetración económica, social y cultural en el mundo. Esta penetración afecta a todos los países que tienen una relación con estas pero, sin lugar a dudas, los más afectados son los países en vías de desarrollo que, al no contar con legislaciones eficientes sobre inversión extranjera, ceden ante las presiones que estos capitales ejercen sobre sus gobiernos.

Ante el debilitamiento de los Estados nacionales y sus estructuras, los gobiernos de los países han intentado crear una serie de regulaciones (todavía insuficientes) que controlen las actividades de las ETN, pero lo único que se ha logrado es establecer "Códigos de buena conducta" que no pasan de significar simples recomendaciones que pueden o no poner en práctica.

El tamaño y poder de las ETN resulta más alarmante cuando se traslada ese tamaño y ese poder a términos políticos. La mayoría de estas corporaciones tienen cada año un producto bruto mayor que el de muchos de los países en que actúan.

Un ejemplo de la enorme influencia y poderío que poseen las ETN en la economía mundial, se presenta en el siguiente cuadro comparativo:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 2

**COMPARACIÓN DE PAÍSES Y CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN CUANTO A NIVEL DE PRODUCCIÓN ANUAL**  
(Información de países 1998, información de empresas 1999)

LUGAR	ENTIDAD ECONÓMICA	MILLONES DE DÓLARES
1	Estados Unidos	8,728,500
2	Japón	4,181,500
3	Alemania	2,102,600
4	Francia	1,394,100
5	Reino Unido	1,288,200
6	Italia	1,145,400
7	China	902,000
8	Brasil	798,800
9	Canadá	617,800
10	España	531,300
11	Rusia	449,800
12	Corea del sur	438,200
13	México	402,700
14	Australia	390,800
15	India	378,600
16	Holanda	360,500
17	Argentina	328,000
18	Taiwán	283,400
19	Suiza	265,000
20	Bélgica	242,400
21	Suecia	227,800
22	Indonesia	214,000
23 <sup>a</sup>	Austria	207,500
24	Turquía	186,500
25	Hong Kong	172,300
26	Dinamarca	169,700
27	<b>General Motors (E.U.A)</b>	<b>161,318</b>
28	<b>Daimler-Chrysler (Alemania / E.U.A.)</b>	<b>154,818</b>
29	Tailandia	153,900
30	Noruega	153,400
31	Arabia Saudita	145,800
32	<b>Ford Motor Company (E.U.A)</b>	<b>144,418</b>
33	<b>Wal-Mart Stores (E.U.A.)</b>	<b>136,288</b>
34	Polonia	135,100
35	Sudáfrica	129,200
36	Grecia	120,900
37	Finlandia	119,800
38	Mitsui (Japón)	108,373
39	Itochi (Japón)	106,749
40	Mitsubishi (Japón)	107,184
41	Portugal	102,100
42	<b>Exxon (E.U.A.)</b>	<b>100,697</b>
43	<b>General Electric (E.U.A.)</b>	<b>100,488</b>
44	<b>Toyota Motor (Japón)</b>	<b>98,748</b>
45	Malasia	98,500
46	Israel	97,900
47	Colombia	96,400
48	Singapur	95,300

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CONTINUACIÓN		
LUGAR	ENTIDAD ECONÓMICA	MILLONES DE DÓLARES
49	Royal Dutch/Shell Group (R.U. Hol)	93,692
50	Marubeni	93,668
51	Irán	93,100
52	Sumitomo (Japón)	89,021
53	Venezuela	87,500
54	Filipinas	82,200
55	International Business Machines	81,667
56	Axa (Francia)	78,129
57	Chile	77,100
58	Chigroup (E.U.A.)	76,431
59	Volkswagen (Alemania)	76,366
60	Nippon Telegraph & Telephone	76,119
61	Egipto	75,500
62	Irlanda	73,200
63	Sp Amoco (Reino Unido /E.U.A.)	68,364
64	Nissho Iwai (Japón)	67,742
65	Nipón Life Insurance (Japón)	66,360
66	Siemens (Alemania)	66,037
67	Perú	65,300
68	Allianz (Alemania)	64,875
69	Nueva Zelanda	64,400
70	Pakistán	64,200
71	Hitachi (Japón)	63,419
72	United States Postal Service (E.U.A.)	60,872
73	Matsushita Electric Industrial	60,771
74	Philip Morris (E.U.A.)	60,613
75	ING Group (Holanda)	60,467
76	Boeing (E.U.A.)	60,164
77	AT&T (E.U.A.)	59,698
78	Sony (Japón)	59,187
79	Metro (Alemania)	58,126
80	República Checa	53,000
81	Nissan Motor (Japón)	51,477
82	Fiat (Italia)	50,999
83	Bank of America Corp. (E.U.A.)	50,777
84	Ucrania	49,700
85	Nestlé (Suiza)	49,664
86	Credit Suisse (Suiza)	49,143
87	Honda Motor (Japón)	48,748
88	Assicurazioni Generali (Italia)	48,678
89	Mobil (E.U.A.)	47,876
90	Hewlett - Packard (E.U.A.)	47,693
91	Argelia	45,400
92	Deutsche Bank (Alemania)	45,166
93	Unilever (Reino Unido/Holanda)	44,998
94	Hungría	44,700

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CONTINUACIÓN

LUGAR	ENTIDAD ECONÓMICA	MILLONES DE DÓLARES
95	State Farm Insurance Cos. (E.U.A.)	44,621
96	Dai-ichi Mutual Life Insurance	44,488
97	Veba Group (Alemania)	43,468
98	Hebc Holdings (Reino Unido)	43,358
99	Toshiba (Japón)	41,471
100	Renault (Francia)	41,353

Fuente: El Producto Nacional Bruto de los países se obtuvo del Country Forecast Global Outlook (4th quarter 1998), The Economist Intelligence Unit, London 1999. Las ventas anuales de las compañías obtenidas de la revista Fortune de agosto de 1999 (Fortune 1999 Global 500 World's Largest Corporations).

En este cuadro, se observa que el país con mayor número de ETN en el mundo es Estados Unidos, seguido por Japón y algunos países europeos como Alemania y Reino Unido.

Los datos de sus ventas anuales, superan las ventas anuales de varios países desarrollados y, por si esto fuera poco, también superan el total de las reservas de varios bancos privados de países como Estados Unidos.

En el cuadro se muestran 100 entidades económicas de todo el mundo donde resulta interesante observar que sólo 52 lugares están ocupados por naciones mientras que los 48 lugares restantes pertenecen a ETN. México es la decimotercera economía a nivel mundial y está a trece lugares de la más próxima de las empresas.

Esta jerarquización, nos muestra la capacidad de generar riqueza de las entidades privadas (tanto o aún más que la de cualquier país) lo que nos permite ver que, con la excepción de Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, la suma de las ventas anuales de las diez principales corporaciones, superan el Producto Nacional Bruto (PNB) de cualquier otro país del mundo; esto sin tomar en cuenta que sólo 26 de entre los más de 180 países que forman la comunidad internacional producen más que General Motors y que si totalizamos las ventas anuales de las tres principales corporaciones (General Motors, Daimler-Chrysler y Ford Motor Company) obtendremos un total de \$460,348 millones de dólares, cifra impactante si tomamos en cuenta que es 14.3% mayor al PNB de México que, a diferencia de estas tres compañías que suman 1, 380,677 empleados y cuentan con una superficie de terreno reducida, este país tiene casi 100 millones de habitantes y una superficie de cerca de 2 millones de kilómetros cuadrados.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Fortune Global 500 Largest Corporations. Agosto 1999.

Por otro lado, consideremos que, ya no son los gobiernos los encargados de determinar el grado de seguridad para invertir en un país, como lo hicieron por décadas; actualmente ante el inminente proceso de globalización, son otros agentes económicos los que se han atribuido la facultad de realizar dicho diagnóstico, tal es el caso de: Moody's y Standard & Poors.

Así mismo, en el desarrollo de sus actividades, cuentan con el apoyo de otros actores internacionales. Incluso instituciones supuestamente internacionales o regionales –pero en las que predominan los intereses de los países económicamente poderosos- prestan su apoyo a las transnacionales; tal es el caso del Banco Mundial o del Banco Interamericano de Desarrollo, que niegan o restringen fuertemente los créditos a aquellos países miembros que imponen medidas nacionalistas tendientes a limitar el gran poder que las subsidiarias extranjeras tienen en sus territorios.<sup>5</sup>

“Los países desarrollados son los espacios de origen de la mayoría de las corporaciones transnacionales y, sobre todo, de las más grandes. De las 600 más poderosas, el 45% aparecieron en Estados Unidos; el 16% son japonesas y el 10% británicas. Por tanto, la mayor parte de la IED realizada por ellas, proviene de los países más industrializados; pero no sólo la IED surge de estos países, sino que (en contra de lo que se cree) la mayor parte de esa inversión extranjera directa se invierte entre ellos. Suelen ser empresas muy grandes. Sin embargo, a partir de la década de 1980 las pequeñas corporaciones están aumentando sus actividades en el extranjero, convirtiéndose por tanto en multinacionales. De igual modo, cada vez se crean más en los nuevos países industrializados e incluso en algunos de los menos desarrollados. Estos fenómenos se ven favorecidos por las mejoras del transporte y las telecomunicaciones, así como por la aplicación de nuevas tecnologías en los procesos de producción”<sup>6</sup>

La inversión extranjera directa es resultado del desarrollo de algunos países, y concretamente del crecimiento de cierto número de empresas que a su vez, propicia su expansión a nivel mundial en busca de explotar nuevos mercados y obtener el máximo beneficio global.

La expansión de las Empresas Transnacionales a través de la inversión extranjera directa es uno de los fenómenos centrales del proceso de globalización económica en curso. Así, durante la década de 1990 las ventas de las filiales de las ETN crecieron mucho más aceleradamente que las exportaciones globales, y

---

<sup>5</sup> Chapoy Bonifaz, Alma. *Op. Cit.* Pág. 11.

<sup>6</sup> “Multinacional”, *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 99*. © 1993-1998 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

sus niveles de producción se expandieron de un 5% del PIB global en 1982 a un 10% en 1999.<sup>7</sup>

Se ha dicho también que no es una exageración afirmar que el desarrollo futuro de las empresas internacionales, estará representado por su gran participación en el producto mundial bruto antes de dos décadas. De acuerdo con algunos cálculos, al cabo de este periodo, más de la mitad del ingreso nacional de todas las naciones del mundo será producido cuando mucho por 300 empresas multinacionales. Si esto ocurre, el comercio entre las naciones y los movimientos internacionales de personas será pronto comercio interno y movimientos internos de estas enormes corporaciones transnacionales.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Cifras de: **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**, Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile, 2001.

<sup>8</sup> Lagos, Gustavo, **Aspectos socioeconómicos, legales e institucionales de las empresas multinacionales: B.I.D. inversión multinacional en el desarrollo y la integración de América Latina**, Mesa redonda, Bogotá, 1968, p. 201, citado en Chapoy Bonifaz, Alma. *Op. cit.* Pág. 8.

### **1.3 Características y Ventajas Competitivas sobre las Empresas de los países donde se establecen.**

Es necesario estudiar las ventajas competitivas de las ETN , a fin de poder comprender porque tienen tanta influencia en el ámbito internacional, y así explicar como es que han sido determinantes en la construcción del nuevo paradigma mundial: la globalización.

Existen ciertos rasgos distintivos de este tipo de empresas, llámense multinacionales o transnacionales (como hemos optado por denominarlas para efecto de este estudio).

Los rasgos son los siguientes:

- a) Son empresas de dirección central y estrategia global.
- b) Ostentan un gran poder en la vida industrial, económica y política de los principales países desarrollados.
- c) Controlan un porcentaje muy importante de la producción y el comercio mundiales.
- d) Dominan la tecnología de punta.
- e) Gran número de estas empresas están presentes en todo el mundo.

Entre sus múltiples características encontramos que las ETN:

Tienen su sede en países altamente desarrollados y existen intereses por extenderse a otros países con el fin de reducir costos de producción, distribución y comercialización y así elevar sus índices de rentabilidad; así mismo cuentan con una gran capacidad financiera, no sólo por sus recursos propios, sino por sus conexiones con los sistemas bancarios transnacionales, además cuentan con el factor tecnología que les permite la transferencia de capitales con facilidad, entre la matriz y las subsidiarias.

Sus proyectos son realizados en base a una mentalidad exportadora, por lo que desarrollan objetivos globales (beneficios, control de mercados, suministros, etc). Dicha mentalidad les permite responder a los mercados internacionales. Además desarrollan estrategias de adiestramiento para los empleados a fin de que abandonen todo principio nacionalista y adopten una conciencia corporativa, es decir logran que su personal trabaje y se esfuerce para el crecimiento y desarrollo de la empresa; que es el suyo.

Estas empresas cuentan con el control de los principales procesos tecnológicos de las actividades que desempeñan (*know how*), tanto en la producción como en la comercialización, el control de marcas, patentes y

tecnología de punta como consecuencia de las grandes inversiones que realizan para la adquisición de estas capacidades. Poseen gran dinamismo y capacidad de adaptación e innovación mediante el desarrollo de acciones, tácticas y estrategias para lograr la incursión en cualquier tipo de mercado que les represente una oportunidad.

Debido a la magnitud e importancia de sus actividades pueden influir en las políticas económicas de los gobiernos de los países en los que se establecen, sobre todo en los países menos desarrollados debido al volumen de capital que son capaces de mover y al apoyo de instituciones de carácter internacional.<sup>9</sup>

Sus ventajas con respecto a las empresas nacionales, son básicamente las siguientes:

1. Mecanismo de Costos:

A través de este mecanismo de transferencia de recursos dentro de la corporación tales como la sobre y subfacturación, se oculta la salida de recursos al exterior y por lo tanto es difícil determinar con precisión tales fugas.

2. Facilidades de financiamiento interno y externo, de acceso a tecnología, marcas y patentes y a técnicas de comercialización entre otras que, les brindan ventajas sobre las empresas nacionales en mercados internos e internacionales.
3. Pueden crecer y desarrollarse a través de la compra de empresas ya existentes, lo que les permite dominar los sectores y ramas en donde existe competencia nacional.
4. Sus productos nuevos, alteran los patrones de consumo tradicionales de los países en donde se establecen, especialmente en los subdesarrollados y se da el "efecto demostración"; es decir la imitación de patrones de consumo extranjero, consecuencia de la agresividad de las campañas publicitarias que los acompañan.
5. Control respecto a la propiedad y utilización de la tecnología manifiesto en el grado de injerencia en el control de la empresa usuaria y en el aprovechamiento de la tecnología contratada por la empresa nacional.

---

<sup>9</sup> *Vid supra*. Pág. 15.

6. Aprovechamiento forzado de equipos, asistencia técnica y administrativa, insumos, etc. a la empresa compradora de la tecnología. De esta manera la empresa nacional se encontrará siempre dependiendo de los objetivos de las empresas transnacionales.
7. Utilizar como sede un paraíso fiscal o mantener una subsidiaria en el lugar, lo que le permite liberarse de muchas obligaciones fiscales al realizar transferencias de recursos, ayudas por la falta de legislaciones estrictas en materia de Inversión Extranjera.
8. Operaciones conjuntas (*joint ventures*) para poder consolidarse en el mercado, lo que les permite la adquisición de toda una serie de ventajas competitivas que les garantizan su permanencia en el mercado.
9. En los sectores en que predominan las ETN, las filiales nuevas tienen mayores facilidades para penetrar en ellos que las empresas nacionales.
10. Las ETN, aprovechan las ventajas derivadas del comercio zonal e interregional a través de sus filiales. Debido al tamaño de sus plantas aprovechan las ventajas arancelarias para convertirse en abastecedores de productos de los otros países de la región.

Cuando las ETN se establecen en países subdesarrollados causan estragos pues su poder de negociación se ve multiplicado enormemente debido a su tamaño, capacidad financiera, tecnológica y comercial respecto a las empresas nacionales y al Estado mismo. Sus características les permiten influir en las políticas económicas y en la misma estructura económica y social de estos países.

Muchos especialistas han discutido la influencia que las ETN ejercen tanto en su país de origen (Economías desarrolladas) como sobre el país en el que se establecen (Economías en desarrollo). Por una parte se afirma que generan empleos y divisas extranjeras en el país anfitrión, y que brindan acceso a nuevas tecnologías, capital, mercados y conocimientos especializados del país de origen. Por otra parte, con frecuencia ejercen una excesiva presión política y económica sobre el gobierno anfitrión, sacando arbitrariamente las utilidades y a menudo actuando como agentes independientes y desestabilizadores, sin tener en cuenta las necesidades sociales o económicas del país anfitrión ya que sus criterios básicos para establecerse en los países en desarrollo son única y exclusivamente el control de las materias primas; el posicionamiento estratégico de los mercados, la mano de obra barata; los incentivos fiscales; etc. que le otorgan la rentabilidad deseada.

La causa más común de que una empresa pequeña sea absorbida es que precisamente por su reducida dimensión carece de acceso al crédito, al mercado de capital y a la tecnología avanzada, facilidades al alcance de las grandes

empresas. Puede ocurrir también que dos empresas medianas quieran integrarse para constituir una más grande capaz de enfrentarse a las fluctuaciones del mercado o a otros cambios en el panorama económico. También ocurre que las empresas más fuertes, obliguen a las pequeñas a venderles sus paquetes accionarios y así eliminar a la competencia o integrarlos a su conglomerado.

Como lo mencionamos anteriormente, los parámetros que determinan la competitividad han cambiado como efecto de los cambios a nivel tecnológico e institucional vinculados al proceso de la globalización. Competitividad se refiere a "la productividad con que se utilizan los elementos de producción o insumos (mano de obra y capital), de tal suerte que los recursos de una nación sean maximizados".<sup>10</sup>

Lo anterior lo realizan las industrias o empresas, estableciendo un lazo de unión entre la competitividad del país y la capacidad de sus industrias para competir exitosamente en los mercados internacionales.

Las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación ya que esto les permite que las ventajas sean sostenibles a largo plazo. Mantienen este enfoque innovador, oportuno y agresivo y mediante el desarrollo de tecnología propia, diferenciación de productos, marcas, relaciones y servicios al cliente, etc. explotan al máximo los beneficios que esto genera; ello las convierte en empresas globales internacionalmente competitivas que realizan parte de sus actividades de cadena de valor<sup>11</sup> fuera de sus países de origen, capitalizando así los beneficios derivados de disponer de una red internacional.

Por ello, todas estas características y rasgos distintivos que hemos mencionado, junto con las estrategias globales que emplean en los diversos países donde se implantan son; a nuestro juicio, las causales de que al lado de las gigantescas compañías transnacionales, la pequeña o mediana empresa nacional no pueda competir, pues está en desventaja en todos los aspectos: capital, personal de dirección, organización de ventas, tecnología, investigación, etc. ya que nos damos cuenta de que en realidad poseen todos los elementos y los atributos necesarios para tener un dominio del mercado en el cual se proponen incursionar, y lo logran debido a que los países de donde proceden, son economías desarrolladas que se han preocupado por la creación y el mantenimiento de toda una serie de ventajas competitivas para sus empresas y por lo tanto, para el desarrollo de negocios.

---

<sup>10</sup> La Competitividad de la Empresa Mexicana, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, México, 1995. Pág. 2.

<sup>11</sup> *Vid infra*. Pág. 24.

#### **1.4 La Estrategia de las Empresas Transnacionales en el Entorno de Negocios.**

Como ya mencionamos, el entorno internacional de negocios, está caracterizado por el fenómeno denominado Globalización<sup>12</sup> y sus características implícitas, lo que ha favorecido a la formulación y aplicación de nuevas estrategias de las ETN.

El impacto significativo que estas empresas han ejercido en los últimos años en las economías y hacia las empresas nacionales (que han visto limitado su desarrollo) se debe a las "estrategias globales" que han desarrollado y que históricamente comenzaron por simples exportaciones hasta la que actualmente desarrollan en sectores económicos fundamentales.

Las empresas globales se vieron en la necesidad de adoptar una planeación estratégica global con todas las implicaciones que tiene la misma, en ella tratan de identificar las oportunidades y amenazas a las que se enfrentan, además de analizar el entorno externo e interno de la empresa, identificar su misión y visión; fijar objetivos, cuantificar las metas y elaborar tácticas a través de la planeación estratégica.

La Planeación Estratégica se refiere a la evaluación de las capacidades de una empresa y del entorno en que esta se desarrolla. La misión y visión de la empresa son clave para cualquier proceso de planeación y nos dice hacia donde vamos, nos encamina en un proceso de mejora continua, es decir, si no sabemos hacia donde vamos, no sabremos que es lo que tenemos que hacer para mejorar.

Las estrategias empresariales son múltiples y dependen de tendencias nacionales e internacionales pero, aunque las estrategias y modalidades de penetración y transformación de las ETN varían según los países o subregiones, existen elementos generales importantes.

Cuando una empresa toma la decisión de introducirse a la arena internacional; tiene varias opciones de hacerlo, la más común es a través de la Inversión Extranjera Directa (IED).<sup>13</sup> La IED es una actividad específica de las ETN; extienden su ubicación en formas que van más allá de una simple transferencia de capital. Adicionalmente, los conocimientos tecnológicos y administrativos se transfieren al país anfitrión e integran con factores locales de

---

<sup>12</sup> *Vid supra*. Pág. 2

<sup>13</sup> IED se entiende como la cantidad invertida por los residentes de un país extranjero sobre el cual tiene un control efectivo.

producción; esto produce flujos comerciales internacionales tanto fuera como dentro de la empresa.

Algunas alternativas pueden ser:

- a) Subsidiaria extranjera de propiedad total:  
Es la estrategia más común cuando la demanda justifica la inversión. Con ello se busca aprovechar la mano de obra de bajo costo, evitar altos impuestos de importación; reducir costos de transportación al mercado, tener acceso a materias primas o como un medio de ganar la entrada a otros mercados vecinos; los beneficios son múltiples.
- b) Coinversiones: (*Co investment*)  
Compartir la administración de la subsidiaria con una o más empresas colaboradoras. Estas ayudan a reducir sustancialmente los riesgos políticos y económicos en proporción con la contribución total de los socios; permite que la transnacional utilice los conocimientos y facilidades de un socio local; etc.
- c) Alianzas estratégicas:  
Plan de negocios que involucra la realización de acciones conjuntas entre dos o más empresas que, aprovechando dos o más ventajas competitivas, unen sus esfuerzos para alcanzar el posicionamiento estratégico en el mercado meta. Pueden llevarse a cabo entre proveedores, distribuidores o entre competidores para desplazar del mercado a un tercero. La transferencia de capacidades conduce a alcanzar una ventaja competitiva.
- d) Inversiones de riesgo compartido: (*joint venture*)  
Es la aportación de capital entre empresas locales y extranjeras para la creación de un nuevo negocio, incursionando en un nuevo mercado.
- e) Acuerdos en liquidación:  
Implica que la empresa extranjera liquide la inversión y venda sus valores a intereses locales al gobierno anfitrión, en un cierto tiempo.

Son empresas monopólicas internacionales, organizadas principalmente en EE.UU., Europa y Japón, que absorben no sólo a sus competidores en la misma rama de su actividad original; sino que amplían la línea de producción y comercialización hacia una vasta gama de actividades paralelas.

Abandonan el esquema de división internacional del trabajo para reestructurar un "nuevo orden mundial"; en el cual lejos de oponerse a la industrialización de los países dependientes, buscan controlarla, participar de ella y convertirse en sus beneficiarios.

Un instrumento utilizado para industrializar a los países en desarrollo es la creación de Empresas Mixtas; ya sea con particulares o con el propio Estado, porque consideran a esta fórmula una garantía contra las nacionalizaciones y porque su financiamiento se obtiene de los propios países receptores, bien sea a través de los préstamos de bancos locales o de reinversiones de las ganancias obtenidas en el propio país.

Actualmente se está presentando una tendencia masiva a crear fusiones y asociaciones entre empresas nacionales y extranjeras en servicios. El potencial de fusiones y alianzas, sin embargo, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas nacionales por parte de las extranjeras con excepción de aquellos sectores donde la IED por Ley no puede ser mayoritariamente extranjera.

Las empresas que realizan IED a nivel internacional, son parte de una estrategia empresarial global, la cual se caracteriza por diferentes objetivos particularmente comerciales, entre los que destacan por su función estratégica:

- Búsqueda de materias primas del sector primario.
- Búsqueda de mayor eficiencia en sus sistemas internacionales de producción integrada.
- Búsqueda de acceso a mercados nacionales.

En muchos casos, estas estrategias son complementarias en varios de estos rubros.

Los impactos tecnológicos, funcionales, competitivos, ambientales y políticos; han influido en mayor o menor manera en las estrategias internacionales adoptadas por las ETN. Los administradores corporativos determinan una variedad de estrategias operativas de posesión, administración, control, recursos humanos, mercadotecnia, operaciones, finanzas, asuntos públicos y legales.

Una estrategia corporativa implica la planeación de las actividades futuras, un análisis interno y de su entorno de negocios (como ya lo mencionamos) para la elaboración de proyectos competitivos que determinan la actitud de la empresa y sus acciones. Este proceso de Planeación estratégica de una ETN es similar al de cualquier otra organización pero el factor de complicación son los numerosos ambientes nacionales y regionales que tienen que analizar antes de considerar sus opciones estratégicas.

Un buen ejemplo de cómo un modelo nacional de planeación puede internacionalizarse lo demuestra Porter en la estrategia competitiva. A su modo de ver existen cinco fuerzas primarias que determinan la naturaleza y nivel de competencia en cualquier industria : La amenaza de entrada de nuevos competidores; la amenaza de productos sustitutos elaborados por otras industrias;

el poder de convenio de proveedores, de compradores y la rivalidad entre competidores. Esto es que si una empresa se ubica a sí misma lo bastante bien en una industria utilizando algunas de esas estrategias genéricas, incrementará sus oportunidades de competencia internacional.

Según Porter <sup>14</sup> y su concepto de "cadena de valor" se apoya en una serie de actividades distintas pero relacionadas que pueden categorizarse como:

- Primarias: Abastecimiento de insumos, operaciones, distribución, ventas y mercadotecnia, y aspectos de servicio y mantenimiento.
- Secundarias: Manejo de recursos humanos, desarrollo tecnológico, infraestructura de la empresa y obtención de beneficios y servicios.

Al establecer una ventaja competitiva internacional, la transnacional debe decidir cuáles actividades estarán mejor localizadas y en qué países, mejorando permanentemente su cadena de valor; es decir, revolucionando constantemente sus condiciones técnicas de producción.

Porter argumenta que en la búsqueda de una ventaja competitiva, las transnacionales pueden optar, tanto por una estrategia de bajo costo o por una de diferenciación de producto.

Los tipos de estrategia internacional pueden ser:

1. Enfocada al país.
2. Grandes inversiones extranjeras con coordinación extensiva entre las subsidiarias.
3. Estrategia basada en la exportación con mercadotecnia descentralizada.
4. Estrategia global pura.

Otro aspecto básico que debemos mencionar al hablar de estrategias de ETN, es sin lugar a dudas el factor tecnológico. La tecnología de la información es una poderosa arma competitiva como una fuerza integradora principal para la empresa; el manejo y propiedad de tecnología de punta para mejorar los procesos productivos. La ciencia y la tecnología son un poderoso instrumento para el control y sometimiento de la competencia.

Las adquisiciones internacionales proporcionan una oportunidad única para transformar a las compañías y para contribuir a la renovación corporativa. Si las empresas vinculadas a través de una fusión o adquisición se encuentran en una misma área de producción como competidoras efectivas o potenciales, la fusión o

<sup>14</sup> Taggart, James H. y Michael C. McDermott. *La esencia de los negocios internacionales*. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1996, 225pp. Pág. 51.

adquisición es de tipo horizontal, y está generalmente motivada por la búsqueda de economías en la consolidación de operaciones paralelas y/o poder de mercado.

Si las empresas en cambio, participan en distintas etapas de una cadena productiva, la operación es de tipo vertical. La razón aquí es generalmente la reducción de costos de transacción y de incertidumbre dentro de la cadena productiva. Otra posibilidad es que las empresas no estén relacionadas, formando un conglomerado; en este caso las operaciones buscan reducir riesgos. La lógica competitiva de estas adquisiciones es tradicional y se relaciona con esfuerzos de grandes ETN de explotar sus ventajas tecnológicas, administrativas y financieras para maximizar su rentabilidad de operaciones en algunos países.

Existen otro tipo de estrategias administrativas, vinculadas al proceso de selección de personal (estrategia laboral) que, varían de acuerdo a la disposición estratégica y filosofía empresariales. Tenemos como ejemplo al modelo denominado EPRG (etno, poli, regio, geo). Una filosofía etnocéntrica, dará prioridad al personal de su país de origen; la policéntrica busca originarios del país anfitrión; la regiocéntrica busca especialistas de la región y por último la policéntrica recluta al personal más capacitado sin importar su lugar de origen. En todas las anteriores lo que se pretende es lograr en el personal una mentalidad corporativa antes que nacionalista.

Todas estas estrategias de organización, planeación y control de sus actividades, que tienen como finalidad seguir manteniendo su hegemonía en el mercado mundial, así como la imposición de patrones de consumo de acuerdo a sus necesidades, corresponden a una "estrategia global" para hacer negocios y expandir sus actividades pero, esta estrategia y decisiones del capital corporativo, vulneran las débiles estructuras sociopolíticas de los países receptores, planteando una amenaza de pérdida absoluta del control de sus propias economías, debido a que estos países, generalmente no cuentan con una mentalidad de negocios, con un marco jurídico favorable a su industria nacional, o con un nivel de competitividad aceptable que, actualmente sólo se logra teniendo el control de cierta tecnología; tecnología que está siendo dominada por las ETN.

Sólo por citar algunos ejemplos de la estrategia que desarrollan en algunos países y como aprovechan la coyuntura internacional tenemos que, en la URSS y los países de Europa central y oriental, se dieron procesos, en diferentes épocas, de cambio social y formación de un poderoso sector de empresas públicas: desde 1917 hasta 1989 en el caso de la URSS; y de 1945 a 1989 en los países de Europa del Este. A partir de 1990, en todos estos países se han estado creando bases para crear un nuevo modelo económico. Cada país hace sus transformaciones en relación a sus características y posibilidades particulares, es decir, su nivel de desarrollo y estado real de su economía, su nivel tecnológico y científico, su grado de desarrollo actual y político.

Un aspecto importante es la transferencia de propiedad al capital extranjero ya que se tiene que aceptar que tendrá una fuerte influencia en algunas ramas de la producción, como son: la petroquímica básica y secundaria; la industria de bienes de capital; la electrónica; la informática; la agroindustria; la automotriz; entre otras.

Las coinversiones constituyen formas interesantes de asociación con las grandes ETN actuando como una formación monopólica y con políticas empresariales que se definen fuera del país. No obstante, ésta ha sido una forma de tener acceso a la tecnología moderna y poder tener alguna cuota en los mercados internacionales; se relacionan con los sectores financieros y logran formar grupos de poder que llegan a controlar el potencial económico de algunos países.

Las ETN utilizaron la privatización de las compañías estatales para demoler la competencia en los mercados internos o de exportación, como lo demostró la forma en que las transnacionales tabacaleras compraron las empresas de tabaco de Europa oriental.

En China, la parte de las filiales extranjeras en las exportaciones aumentó de un 17% en 1991 a un 50% en 2001. En la República de Corea, se logró un incremento de las exportaciones sin una fuerte presencia de filiales extranjeras, aunque las ETN extranjeras también desempeñaron un papel decisivo. La función de las ETN es especialmente importante en aquellos productos en los que registraron el crecimiento más rápido en el comercio mundial entre 1985 y 2000. Se trata sobre todo de manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, en particular los de las industrias de la electrónica, el automóvil y vestido.<sup>15</sup>

Un factor decisivo en las variaciones en los cambios de la competitividad de las exportaciones es la modificación de las estrategias empresariales. Cualquier compañía global tiene razones poderosas para dispersar sus actividades a muchas ubicaciones internacionales, actividades como la obtención de insumos, la fabricación de componentes, el ensamble de bienes terminados, la investigación tecnológica y el desarrollo de nuevos productos pueden desligarse de las ubicaciones de los compradores y realizarse donde se encuentre la mejor ventaja de costos. Los componentes se pueden hacer en México, la investigación tecnológica en Frankfurt, el desarrollo y las pruebas de los nuevos productos en Phoenix, mientras que las plantas de ensamble se pueden ubicar en España, Brasil, Taiwán e Illinois. El capital se puede reunir donde se obtengan los mejores beneficios.

---

<sup>15</sup> "Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo vinculado a las ETN" en Informe de la UNCTAD, septiembre 17 del 2002 citado en <http://www.unctad.org/en/press/pr0254sp.htm>

Como respuesta a la búsqueda de sistemas de producción más eficientes en función de los costos, los cambios generan asimismo, nuevas exportaciones de los países en desarrollo y las economías en transición.

Ahora bien, las estrategias que las ETN tienen específicamente en América Latina, están orientadas a reforzar su predominio en la región; lo que a continuación analizaremos.

### **1.5 La Empresa Transnacional en América Latina.**

El proceso de las transnacionales tiene su origen en la intención de los empresarios de expandir las ventas de sus productos de un mercado nacional a los mercados internacionales y se inicia con la salida de las empresas a la conquista de los mercados de exportación.

A la segunda mitad del siglo pasado corresponde el surgimiento de las empresas monopolistas en las economías capitalistas. Este fenómeno nace acompañado de la centralización del capital en las distintas ramas de producción y distribución. Al mismo periodo corresponde el desarrollo de inversiones en cartera.

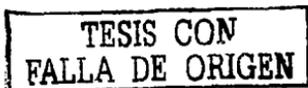
"Después de la Segunda Guerra Mundial, centraron su atención en los países subdesarrollados de África, Asia y América Latina. Lo que necesitaban, en su opinión, era la inversión extranjera a través de corporaciones multinacionales o transnacionales y la ayuda técnica de los países industrializados, junto con una profunda transformación de valores e instituciones culturales y económicas de esas regiones. En resumen, las economías del mundo subdesarrollado debían ser reestructuradas mediante instituciones capitalistas, dinámicas y orientadas hacia el mercado." <sup>16</sup>

Años más tarde, la inversión en cartera cedió su importancia a la inversión directa, lo cual supuso el reemplazo de los capitalistas individuales por monopolios y una reorientación del capital hacia la industria manufacturera y extractiva. La difusión de estas inversiones terminó por definir un sistema operativo de matrices y subsidiarias en donde estas últimas asumirían su autonomía en las operaciones de producción y distribución de bienes y servicios en tanto que las matrices se convertirían en coordinadoras de las actividades de la corporación.

Ahora bien; para tener una idea más clara de lo que han sido las estrategias y las acciones que estos capitales han desarrollado en América Latina; revisaremos datos recientes que involucra nuestro periodo de estudio.

En América Latina, los flujos de IED se expandieron significativamente durante la década pasada y la participación de la región dentro del total de flujos dirigidos al mundo en desarrollo de IED creció de un 29% en 1995 a un 37% en el 2000; sin embargo, la participación en los flujos globales se precipitó en 2000 tras representar sólo un 11% de 1995 a 1999 a un 6% en 2000. Esto indica que, a pesar de los fuertes flujos recientes de IED hacia la región, América Latina está participando menos activamente que en los últimos años en el proceso de integración productiva global.

<sup>16</sup> Clement, Norris C. *Economía: Enfoque América Latina*. Mc. Graw Hill. 4° ed. México 1997. Pág. 128.



**CUADRO 3**  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE IED POR SUBREGIONES**  
**1990 - 2000**  
 (en millones dólares)

	1990 - 94*	1995	1996	1997	1998	1999	1995-99	2000*
ALADI	14250	27789	41301	61125	66025	85571	56362	67191
BRASIL	1703	4859	11200	19650	31913	32659	20056	30250
MÉXICO	5430	9526	9186	12831	11312	11786	10928	12950
AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE	1406	1984	2106	4212	6112	5351	3953	4500
CENTROS FINANCIEROS	2506	2427	3119	4513	6398	2599	3811	2500
<b>TOTAL</b>	<b>18162</b>	<b>32200</b>	<b>44626</b>	<b>69650</b>	<b>78636</b>	<b>83621</b>	<b>64126</b>	<b>74191</b>

Fuente: CEPAL Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Informe sobre las inversiones en el mundo 2000, las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/witr/2000). Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas. No. De venta S.00.II D20, y los bancos de cada país.

\* A promedio anual

- Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL. Sobre la base de información de los bancos

**GRÁFICO 1**



Fuente: CEPAL Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Informe sobre las inversiones en el mundo 2000, las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/witr/2000). Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas. No. De venta S.00.II D20, y los bancos de cada país.

\* Los flujos de 2000 son estimaciones.

**CUADRO 4**  
**AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE IED POR PAÍSES**  
**1990 – 2000**  
 (en millones de dólares y porcentajes)

	1990 – 1994*	1995	1996	1997	1998	1999	1995 – 1999*	1999 (%)
ANGUILA	10							
ANTIGUA	35	31	19	24	26	12	22	0.2
BARBUDA								
ARUBA	38	-6	84	186	84	392	150	7.3
BARBADOS	11	12	13	15	16	15	14	0.3
BELICE	14	21	17	12	18	-7	12	-0.1
COSTA RICA	222	337	427	408	613	669	491	12.5
CUBA	7	9	12	13	30	15	16	0.3
DOMINICA	17	54	18	22	11	13	24	0.2
EL SALVADOR	12	38	-5	59	1104	231	285	4.3
GRANADA	18	20	18	35	51	43	33	0.8
GUATEMALA	88	75	77	84	673	155	213	2.9
GUYANA	65	74	93	53	47	48	63	0.9
HAITI		7	4	4	11	30	11	0.6
HONDURAS	41	50	91	122	84	230	115	4.3
JAMAICA	124	147	184	203	369	524	285	9.8
MONTserrat	6							
NICARAGUA	19	75	97	173	184	300	186	5.6
PANAMÁ	190	287	410	1256	1206	516	731	9.6
REP. DOMINICANA	171	414	97	421	700	1338	594	25.0
SAINT KITTS Y NEVIS	22	20	35	20	34	77	37	1.4
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	22	31	18	55	28	25	31	0.5
SANTA LUCÍA	42	30	23	47	84	87	54	1.6
SURINAME	-38	-21	19	-9	9	5	1	0.1
TRINIDAD Y TOBAGO	270	299	355	999	730	633	603	11.8
<b>TOTAL</b>	<b>1406</b>	<b>1884</b>	<b>2106</b>	<b>4212</b>	<b>6112</b>	<b>6361</b>	<b>3963</b>	<b>100.0</b>

Fuente: CEPAL Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Informe sobre las inversiones en el mundo 2000, las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/Mir/2000). Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas. No. De Venta S 00 II D20, y los bancos de cada país.

\* Promedio anual

\*\* la información respecto de los flujos de 1999 a Panamá fue actualizada el 16 de enero de 2001 sobre la base de información proporcionada directamente a la CEPAL por la Contraloría General de Panamá

Como se observa; el aumento de la IED en la región en los años noventa, no reflejó un fenómeno uniforme, debido a que existen significativas diferencias, tanto en estrategias como en las modalidades de inversión, desarrolladas por las ETN que participan en los diversos países e industrias a través de América Latina y el Caribe.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**CUADRO 5**  
**AMÉRICA Y EL CARIBE: LAS MAYORES 500 EMPRESAS, 1990 - 1999**  
 (en número de millones de dólares y porcentajes)

	1990 - 1992	1994 - 1996	1998 - 1999
<b>POR PROPIEDAD</b>			
NO. DE EMPRESAS	500	500	500
EXTRANJERAS	149	156	230
PRIV. NACIONALES	264	280	230
ESTATALES	87	64	40
VENTAS	361009	601794	640948
EXTRANJERAS	99028	193335	275742
PRIV. NACIONALES	142250	246700	244874
ESTATALES	119731	161759	120333
DISTRIB. POR PROPIEDAD	100.0	100.0	100.0
EXTRANJERAS	27.4	32.1	43.0
PRIV. NACIONALES	39.4	41.0	38.2
ESTATALES	33.2	26.9	18.8
<b>POR SECTOR</b>			
NO. DE EMPRESAS	500	500	500
SECTOR PRIMARIO	50	46	47
MANUFACTURAS	278	264	237
SERVICIOS	172	190	216
VENTAS	361009	601794	640948
SECTOR PRIMARIO	100058	143540	122395
MANUFACTURAS	153001	259942	264640
SERVICIOS	107950	198313	253913
DISTRIB. POR SECTORES	100.0	100.0	100.0
SECTOR PRIMARIO	27.7	23.9	19.1
MANUFACTURAS	42.4	43.2	41.3
SERVICIOS	29.9	33.0	39.6

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Sobre la base de información proporcionada por el departamento de estudios de la revista *América Economía* para los Trimestres 1990 - 1992 y 1994 - 1996, y de la información publicada en las revistas *La Nota*, abril 2000; *Gestión*, junio 2000; *Mercado*, julio de 2000; *América Economía*, 27 de julio de 2000; *Expansión* 19 de julio de 2000, y *Gaceta mercantil*, octubre de 2000, para los años 1998 - 1999.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

La presencia de las ETN en la región se expandió en los noventa a costa de la propiedad estatal y las empresas de propiedad privada nacional. El número de empresas extranjeras que forman parte del grupo de las 500 mayores empresas de la región aumentó de 149, menos de una tercera parte del total, a comienzos de la década, a 230 empresas, casi la mitad del total al final de la década.

Las ETN siguieron desarrollando sus estrategias tradicionales en busca de los recursos naturales de la región, y en el sector manufacturero continuaron operando con una perspectiva nacional o regional. En países como México, en cambio, las ETN elaboraron estrategias novedosas que suponían integrarlos a sus sistemas internacionales de producción, buscando eficiencia para competir en los mercados e industrias dinámicas en términos de comercio internacional.

Una gran parte de las unidades manufactureras de América Latina que lograron desarrollar o mantener su competitividad en los noventa se encuentran ya mayoritariamente en manos de importantes ETN, en muchos casos integradas a redes regionales o internacionales de producción.

"Los cambios en la tipología industrial vinculados a los primeros cinco años de la década reflejan las primeras etapas del proceso de liberalización y privatizaciones en la región, con una participación activa de capitales privados nacionales, y el mantenimiento de una estructura sectorial de inversiones aún relativamente tradicional. Así, las empresas privadas tanto nacionales como extranjeras aumentaron su participación durante este periodo a costa de las empresas estatales en el proceso de privatización".<sup>17</sup>

El segundo quinquenio de los noventa traería consigo grandes transformaciones en los principales sectores económicos de la región, tanto en lo que se refiere a su estructura de propiedad como a su composición industrial. Hubo una fuerte penetración de las ETN, sobre todo en el sector servicios, a través de una activa participación en las privatizaciones, y de agresivas políticas de adquisiciones de empresas privadas nacionales.

Las fusiones y adquisiciones han tomado gran importancia como mecanismo de entrada o expansión en un mercado. "Esta nueva realidad responde a factores globales muy profundos; en los últimos años las fusiones y adquisiciones han sido el instrumento de un proceso acelerado de cambio en la estructura de propiedad industrial, que sugiere procesos de reestructuración muy radicales con efectos a nivel global y regional".<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000, Naciones Unidas-CEPAL, Santiago de Chile 2001. Pág. 61.

<sup>18</sup> *Ibidem* Pág. 68.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los recursos utilizados para este tipo de operaciones, se han multiplicado considerablemente. La ola global de fusiones y adquisiciones de fines de los noventa aparece, por tanto, sumamente concentrada en la búsqueda de economías y la consolidación de operaciones al llevarse a cabo entre empresas que se encuentran en una misma área de producción como competidoras efectivas o potenciales.

Se puede distinguir dos grupos de industrias que han experimentado en un mayor grado, este tipo de estrategia. El primer grupo incluye actividades de uso muy intensivo de capital y/o muy dependientes de la innovación tecnológica como las industrias automovilísticas, farmacéutica; de telecomunicaciones, eléctrica y bancaria. Un segundo grupo se refiere a actividades con productos estandarizados orientados al consumidor final que dependen de actividades de comercialización y distribución como las industrias de alimentación, bebidas, tabaquera o de vestuario. En estas, las fusiones y adquisiciones, además de reducir la competencia, buscan realizar economías de escala en comercialización y distribución, y aumentar la capacidad de negociación con proveedores. Dentro de los impactos que estas han tenido sobre América Latina se encuentra que han alterado la estructura de propiedad de las filiales en la región.

En el último bienio ha disminuido la compra de activos estatales como mecanismo de penetración, y han incrementado las adquisiciones de empresas privadas. De 1999 al 2000, el total de recursos involucrados en estas operaciones era superior a los 19, 462 millones de dólares.

En lo que se refiere a los servicios, en esos mismos años se produjeron privatizaciones por más de 100 millones de dólares con la participación de empresas británicas, francesas, españolas y estadounidenses en Argentina y Chile y se entregaron concesiones a empresas extranjeras, para la operación de aeropuertos y telecomunicaciones en Colombia, Costa Rica, Chile y México.

La lógica competitiva de estas adquisiciones se relaciona con los esfuerzos de las grandes ETN de explotar sus ventajas tecnológicas, administrativas y financieras para maximizar sus índices de rentabilidad.

"La acelerada desnacionalización de la economía latinoamericana se cumple en la medida que las corporaciones se localizan en las ramas productivas más modernas y dinámicas, que aseguran los altos beneficios y donde, además su superioridad financiera y tecnológica les permite absorber las empresas nativas. En la actual fase de maximización y dominio del capital monopólico en América Latina, las filiales y subsidiarias instaladas en la región, actuando dentro de una estrategia y disciplina comunes en relación con sus matrices, han venido

institucionalizando un conjunto de prácticas oligopólicas encaminadas a la maximización de sus beneficios."<sup>19</sup>

Un mecanismo especialmente utilizado por las corporaciones y que se traduce en caudalosos drenajes de divisas para los países latinoamericanos, consiste en la manipulación de los llamados "precios de transferencia" mediante la sobrefacturación de las exportaciones de bienes de capital, materias primas y productos intermedios que se transfieren de las matrices a las subsidiarias; la reducción del precio de los productos terminados que se exportan desde las subsidiarias hacia la matriz, o entre subsidiarias de una misma empresa; y pagos por arriba de los precios normales de mercado de las filiales y subsidiarias a la matriz por concepto de préstamos internos, patentes, marcas de fábrica y asistencia técnica.

Sin embargo, es el control monopolístico de la tecnología, la clave del poderío e influencia de las transnacionales. Esta es asegurada de diversas formas, especialmente bajo el sistema de patentes y constituye una formidable arma para la competencia capitalista y una extraordinaria fuente de ingresos.

Una de las estrategias más comunes, empleadas por las ETN en América Latina, consiste en la división de la propiedad de una firma entre inversionistas de distintas nacionalidades, mejor conocida como *joint-ventures*. Las empresas conjuntas pueden tomar la forma de asociación de dos o más corporaciones para invertir en un tercer país, o la de inversionistas extranjeros que se vinculan a inversionistas locales del país elegido para constituir la empresa. Tradicionalmente la política de estas empresas era mantener un control completo sobre la propiedad de la firma pero, ahora piensan que el control de una compañía no requiere necesariamente la propiedad total del paquete accionario, la experiencia ha demostrado que existen ventajas como mayores márgenes de participación en el reparto del mercado mundial, el acceso a nuevas fuentes de financiamiento, obtención de facilidades arancelarias y tributarias, la cobertura sobre riesgos de nacionalización, entre otras. "En América Latina y en otras regiones las empresas conjuntas han recibido la aceptación y estímulo de los satelizados gobiernos anfitriones. Semejante interés se ha venido sustentando en la idea de que la asociación entre transnacionales y capital nativo resulta beneficiosa para la economía local en la medida que obliga a aquellas a otorgar concesiones a la contraparte local."<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Bernal Sahagún, Victor M. *Las Empresas Transnacionales en México y América Latina*. UNAM, México 1992. Pág. 195.

<sup>20</sup> Raymon Vernon, *Soberanía en peligro*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973. Pág. 145 citado en *Ibidem*. Pág. 211.

Pero, en realidad lo que estas buscan, no es beneficiar al país anfitrión sino, verse beneficiados, fundándose en las necesidades y planes corporativos de expansión global.

La estrategia de incorporación consiste en la búsqueda de un pacto entre las corporaciones transnacionales y las fuerzas modernizantes y poderosas de la región para tener su anuencia y por lo tanto "manos libres" en el desarrollo de sus actividades.

La agenda regional de las ETN incluye desde programas de difusión de la ideología de las transnacionales entre estudiantes, trabajadores y funcionarios hasta el envío de misiones negociadoras con los gobiernos sobre legislaciones y políticas hacia estas empresas.

Por otro lado los programas de ayuda externa, constituyen uno de los tantos mecanismos creados por las naciones más poderosas para consolidar la dependencia de los países menos desarrollados. Esta ayuda *sui generis* consiste básicamente en préstamos y programas de asistencia técnica que proveen mediante agencias e instituciones organizadas que otorgan también préstamos bancarios a cambio de permitir la entrada de sus capitales así como de inversiones directas de corporaciones transnacionales, lo que convierte a esta "ayuda" en un instrumento inmejorable de penetración. Esto constituye un mecanismo eficiente para ajustar el funcionamiento de la economías latinoamericanas (y de otros países) a una nueva división del trabajo acorde a los intereses de las corporaciones a fin de asegurar fuentes de materias primas y mano de obra barata.

En cuanto al apoyo que estos capitales reciben de algunas organizaciones internacionales, tenemos que, en los últimos años el Banco Mundial viene presionando a los distintos países prestatarios para la adopción de políticas antinacionalistas, en una evidente estrategia de protección al capitalismo y los monopolios de medidas que puedan afectarlos.

**CUADRO 6  
AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS  
TRANSNACIONALES EN LOS AÑOS NOVENTA**

Estrategia corporativa	(A) Búsqueda de eficiencia global	(B) Búsqueda de materias primas	(C) Búsqueda de acceso al mercado nacional o regional
<b>SECTOR</b>			
<b>PRIMARIO</b>		Petróleo/gas Venezuela Colombia Argentina Bolivia, Brasil Minerales: Chile, Argentina y Perú	
<b>MANUFACTURAS</b>	Automotriz: México Electrónica: México Confecciones: Cuenca del Caribe y México		Automotriz: Mercosur Química: Brasil Agroindustria, alimentos y bebidas: Argentina, Brasil y México Cemento: Colombia y Venezuela
<b>SERVICIOS</b>			Financieros: Brasil, Chile, Colombia y Perú Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú Electricidad: Chile, Colombia, Brasil, Argentina y América Central. Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Chile y Colombia Comercio minorista: Brasil, Argentina, México y Chile.

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

En una estrategia relativamente novedosa de las ETN que involucra aspectos como la búsqueda de eficiencia global, materias primas y acceso a mercados; la IED se dirigió mayoritariamente a generar competitividad internacional en industrias dinámicas como la automovilística, la electrónica o las confecciones. Otra de sus estrategias involucró inversiones para reestructurar y modernizar unidades productivas orientadas a los mercados locales y subregionales y relativamente protegidos por distintos procesos de integración

subregional. De la misma forma, se aprecia su tendencia a incursionar en el sector servicios en áreas como las finanzas, telecomunicaciones, electricidad, entre otros.

Aprovechando las ventajas comparativas tradicionales, en los años noventa la IED en el sector primario se concentró en países ricos en recursos mineros y de hidrocarburos, reflejo directo de los procesos de liberalización del comercio internacional; la apertura de estas industrias a los capitales extranjeros en países como Argentina, Brasil, y Chile, donde el clima político favorable a la IED y en casi toda la región.

En México, a diferencia de otros países de la región, el nivel de flujos anuales se ha mantenido estable hasta el 2000, sin fluctuar más del 20%. Dicha estabilidad está determinada por particularidades significativas en la operación de las ETN, que obedecen a elementos de política económica, geográficos e industriales propios de este país. (como se desarrollará en el siguiente capítulo)

En Brasil, la política de estabilización, los programas de liberalización económica, las políticas de integración regional y el extenso plan de privatizaciones, estimularon un acelerado proceso de expansión en los ingresos de IED en la segunda mitad de los noventa. Con flujos alrededor de los 30 000 millones de dólares, fue por quinto año consecutivo el mayor receptor de IED en América Latina y el Caribe en el 2000.<sup>21</sup>

En el Cono Sur, Argentina y Chile registraron importantes caídas en sus flujos de IED en 2000 con respecto a 1999. En Argentina a causa del virtual fin de las privatizaciones, la baja competitividad externa de la economía y su deprimida situación interna. En Chile la minería fue el sector más destacado en atracción de inversión, pero ha terminado su ciclo y la propiedad de las industrias principales de servicios ya se encuentran altamente transnacionalizadas.

En los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) la IED tuvo una fuerte caída, producto de la incertidumbre vinculada a la inestabilidad política, económica e institucional a la que han estado sujetos estos países. El caso más representativo es Colombia, donde la intensificación del conflicto con la guerrilla en los últimos años y la situación general de inseguridad que vive el país se ha reflejado en los ingresos de IED.

En la actualidad, las áreas predilectas del capital transnacional en América Latina son los llamados sectores modernos, especialmente el industrial, esto, sin embargo, no ha supuesto un abandono de los sectores tradicionales, como el petróleo o la agricultura, aunque si un desplazamiento relativo; además de que el

---

<sup>21</sup> *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile, 2001. Pág. 64.

sector servicios como el ámbito financiero se está viendo afectado por estas estrategias; se pretende modernizar el sistema financiero para que responda a las necesidades actuales pero, a la vez se provoca una interdependencia ineludible.

El auge de las ETN en América Latina, se explica por una serie de mecanismos internos como la enorme capacidad financiera, monopolio de las tecnologías, bajos costos de producción, dominio de las técnicas de control de operaciones y mercadotecnia, entre otros.

A través de su potencialidad financiera, tecnológica y administrativa, las compañías transnacionales (estadounidenses principalmente) mantienen el control de sus subsidiarias latinoamericanas e incorporan sectores económicos importantes a su esfera de influencia. Tratándose de economías débiles, la inversión extranjera se realiza en condiciones que comprometen muy seriamente la orientación del desarrollo económico del área.

El economista argentino Carlos Casas resumió la situación de nuestros países respecto a las transnacionales, al manifestar que el principal producto de exportación de América Latina es el dinero: *"Exportamos miles de millones de dólares a Europa, Estados Unidos e importamos inversión directa, lo que significa que estamos entregando nuestro capital para que lo administran y lo inviertan en nuestros países"*.<sup>22</sup>

La pregunta es ¿cómo lo invierten? Y si realmente esto nos lleva a alcanzar niveles considerables de desarrollo económico, no sólo de crecimiento y cómo afecta a nuestras industrias nacionales.

La concentración de los avances tecnológicos en las grandes empresas les permite imponer una serie de limitaciones que frenan el proceso de industrialización en Latinoamérica.

Fernando Fajnzylber calcula que en Latinoamérica se gasta en importar tecnología más del doble de lo que se dedica a labores de investigación y desarrollo en otros países.<sup>23</sup> Entonces, ¿en dónde radica la ventaja de permitir elevados flujos de inversión extranjera, cuando no recibimos tecnología?

---

<sup>22</sup> Entrevista publicada por Excélsior, México, 20 de abril de 1972. citada en Chapoy Bonifaz, Alma. *Op. cit.* Pág. 105.

<sup>23</sup> Fajnzylber, Fernando. *La empresa internacional en la industrialización de América Latina, comercio de tecnología y subdesarrollo económico*. UNAM, México, 1973. citado en *idem*.

"El rápido crecimiento de las ventas de las empresas multinacionales en los mercados latinoamericanos caracterizados por su lenta expansión puede llegar a provocar pronto saturación, lo que podría traducirse en un incremento de las exportaciones, algo por lo que están luchando los países latinoamericanos (...). Pero si la expansión de las ventas al exterior (especialmente de manufacturas) depende en forma creciente de la política dictada por las grandes corporaciones, muy exiguos serán los beneficios que obtenga la América Latina(...). En vista de esto, basar la exportación de manufacturas en decisiones adoptadas por empresas extranjeras, obviamente impide alcanzar la autonomía en el manejo del comercio exterior".<sup>24</sup>

Ciertamente estamos dependiendo de las expectativas de desarrollo de las empresas transnacionales en lugar de generar las propias, porque carecemos de muchos elementos que nos impiden ser competitivos; carecemos de una mentalidad de negocios, de financiamiento y de tecnología propia.

El papel de estas empresas se caracterizan por la explotación de los recursos nacionales, logrando así cuantiosas ganancias; la localización en el exterior del centro de decisiones que reduce el control que un país tiene sobre su propia política económica, eludiendo políticas monetarias y fiscales e imponiendo sus políticas comerciales de acuerdo con sus objetivos y exigiendo la más amplia libertad de acción.

El comercio y la IED han crecido notablemente pero aún así; no se han logrado las altas tasas de crecimiento prometidas. En América Latina, la región en donde más se ha avanzado en el proceso de reformas, el crecimiento de los años noventa fue tan solo de un 3.2% anual, ritmo significativamente inferior a las cifras registradas durante las tres décadas de industrialización lideradas por el Estado entre los años cincuenta y setenta que fue de un 5.5% anual. (Cepal 2001)

La base de una potencial inserción dinámica de América Latina en la nueva estructura global está en la posibilidad de generar capacidades productivas y ventajas competitivas en las industrias de alta rentabilidad y crecimiento (como la manufacturera) cuya competitividad evoluciona con el cambio tecnológico en los años recientes. Lo que la región requiere es de políticas adecuadas que promuevan la participación regional de las ETN con tecnología, capacidad financiera y activos estratégicos necesarios para competir en estas industrias dinámicas. El objetivo debe ser atraer a este tipo de empresas para mejorar la competitividad de su economía (no para subordinarse) en el nuevo orden económico global.

---

<sup>24</sup> Chapoy Bonifaz, Alma. *Op. cit* Pág. 101.

## **2. La Empresa Transnacional en México.**

México fue en el Tercer Mundo un precursor de la nacionalización del Petróleo y otros recursos naturales, de las reformas agrarias, del fortalecimiento de la intervención Estatal en la economía a lo largo de más de medio siglo y, al mismo tiempo, el país que en 1982 desencadenó la crisis de la deuda a escala internacional y es desde entonces, uno de los países en vías de desarrollo "mejor portados", buen ejecutor en la aplicación de las políticas neoliberales de ajuste y de estabilización (estipuladas en las Cartas de intención suscritas con el Fondo Monetario Internacional), sin que hasta hoy haya dejado de ser una de las naciones latinoamericanas con un Estado aparentemente de los más "fuertes" y políticamente "estables"; es decir, la evolución del capitalismo mexicano es un ejemplo latinoamericano sobresaliente de los cambios efectuados durante la década de los noventa.

La apertura exterior de México, significó adoptar una nueva estrategia de inserción a la economía internacional, abandonando aceleradamente la tesis proteccionista que sustentó la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y sustituirías por el librecambismo. Este proyecto neoliberalista llevó a México a acrecentar la dependencia que actualmente sufre con respecto al exterior, en especial de EE.UU.

Otro elemento característico de las políticas adoptadas en el caso de México, fue el referente a la atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera, la que actualmente puede ser hasta del 100% y sin reglamentación en áreas no restringidas (que ya son las menos).

Los consorcios transnacionales adoptan nuevos roles y estrategias a su interés y en beneficio de sus políticas ayudados por la existencia de un ambiente favorable en nuestro país para su expansión y desarrollo. Para México tal situación significa el adelgazamiento del Estado; la apertura indiscriminada al capital extranjero; el ensanchamiento de la brecha tecnológica y el debilitamiento de la soberanía nacional.

Esa penetración del comercio externo deja a las empresas nacionales indefensas frente al capital monopólico al concentrarse en un número reducido de empresas e incidiendo directamente en la productividad, los niveles de capacitación de la mano de obra y por lo tanto en la calidad de los productos.

En el presente capítulo, estudiaremos las estrategias seguidas por las ETN estudiando el papel y comportamiento de éstas ante el ambiente inmejorable, que les fue y les sigue siendo otorgado dentro de la reestructuración jurídico-económica en materia de IED, proclamadas en los preceptos neoliberales; como consecuencia del cambio de entorno de negocios en nuestro país .

## **2.1 La Empresa Mexicana: del proteccionismo a la liberalización económica.**

A partir de los años cuarenta, se postuló la industrialización como la panacea de todos los problemas de México. Este proyecto se adaptó a los cambios del modelo ocurridos entre 1940 y 1980 que derivó en una amplia participación estatal.

Es reclamada la protección del Estado para fortalecer a la industria mexicana y evitar su aniquilamiento por parte de la inversión extranjera y sostiene que entre sector público y privado existe una necesidad mutua que debe culminar en la completa industrialización del país.

Entre 1940 y 1982, se implementó un programa sustitutivo de importaciones que tenía como principal objetivo la protección de la planta productiva y el empleo, y que consistía en producir en el país lo que anteriormente se adquiría en el exterior.

"Inspirados en el New Deal de Roosevelt, el proyecto original de los dirigentes de CANACINTRA en los años cuarenta surgió de la necesidad de protección que los nuevos industriales tenían frente a los avances del capital extranjero y a las dificultades propias de un proceso de industrialización que, surgido de la coyuntura favorable de la Segunda Guerra Mundial, requería necesariamente del apoyo del gobierno para mantenerse en pie durante los años posteriores."<sup>25</sup>

Se aprovechó la coyuntura nacional por la reciente expropiación petrolera y la internacional que significó la Segunda Guerra Mundial para satisfacer la demanda mundial de productos manufacturados ya que, algunos países dejaron de producirlos por dicha situación bélica. Esto propició el inicio de proyectos manufactureros en nuestro país sin que se tuvieran que enfrentar a condiciones de competencia importante.

La coyuntura internacional era favorable al proyecto industrializador; la Segunda Guerra Mundial había obligado a los países en conflicto a dedicarse prioritariamente a la producción bélica, lo cual tuvo dos consecuencias importantes para México. Por un lado creó la necesidad de producir en casa lo que hasta ese momento se había importado del exterior y cuya fabricación externa se había reducido o suspendido y por otro lado aumentó la demanda externa de algunos bienes de consumo y de insumos importantes para la industria de la guerra.

---

<sup>25</sup> Puga, Cristina, México: Empresarios y poder. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales –Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1993. Pág. 108.

Alentadas por la existencia de un amplio mercado para sus productos y la voluntad industrializadora del Estado mexicano, numerosas empresas surgieron o se consolidaron. Entre 1940 y 1945, el número aumentó a más del doble. En los años siguientes, una serie de modificaciones y adiciones a la ley extendieron considerablemente los beneficios para estimular el proceso de "sustitución de importaciones" (economía de invernadero). Además de la exención de impuestos, otras medidas apoyaron el crecimiento industrial con el objeto de defender la producción nacional de la competencia exterior.

Fueron creadas grandes empresas estatales como Altos Hornos de México, PEMEX, Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). En esa época se inicia en crecimiento y desarrollo de grupos monopólicos y de poder del sector privado vinculados al gobierno y capital monopolista extranjero.

La empresa de los años cuarenta, veía en el Estado mexicano un aliado contra el que empezaban a considerar como su más peligroso enemigo; el capital extranjero. Los nuevos empresarios se agruparon en su mayor parte en la Cámara Nacional de la Industria de la transformación (CANACINTRA) fundada en 1941. Ya en 1946 esta se opuso a las propuestas librecambistas del gobierno norteamericano defendiendo el papel rector del Estado en la economía, la conciliación de intereses entre el empresariado y el movimiento obrero, la orientación de la producción hacia al mercado interno, la elevación de los niveles de vida de la población como medio para aumentar el consumo, así como el derecho de la industria mexicana a medidas proteccionistas que la defendieran de la competencia desigual. Un año después se rehusó a nombre de la industria mexicana, a ingresar al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hecho que determinaría el camino de la industrialización mexicana en los siguientes cuarenta años.

Durante los años siguientes, los empresarios nacionalistas obtuvieron el control estatal de la inversiones extranjeras, la protección arancelaria de la producción nacional, la nacionalización de la industria eléctrica y la puesta en práctica de medidas fiscales y políticas de financiamiento a favor de las industrias. En esta ideología, floreció una nueva generación de industriales mexicanos sostenidos en la certeza de que la colaboración con el poder político garantizaba las condiciones de fortalecimiento de sus empresas.

Sin embargo, los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad, especificaciones y costos, por lo que se permitían las llamadas operaciones temporales con las que se autorizaban permisos para importarlos. La elite empresarial mexicana no confiaba en sus propios recursos no sólo en materia financiera sino en una incapacidad real del país para producir y desarrollar tecnología propia.

Primeramente, se realizó la sustitución de importaciones de productos de consumo para posteriormente hacerlo con los bienes intermedios y los de capital, que es donde aparecen los problemas para nuestro país ya que tenemos importantes limitaciones en este aspecto, tales como la escasez de mercados y la falta de tecnología y financiamiento. De esta forma se dificulta la creación de empresas especializadas en tecnología dentro de un mercado reducido en que resulta más barato importarla que producirla; lo que dificulta aún más que empresas mexicanas puedan competir a nivel internacional con las ETN quienes desde los inicios de este programa de sustitución de importaciones, recibieron ventajas en materia de incentivos fiscales como la Regla 14 de la tarifa de importación <sup>26</sup> tarifas de importación, exenciones fiscales diversas en cuanto a impuestos prediales, ingresos mercantiles, devoluciones de impuestos, financiamiento, reinversión de utilidades y para lograr la edificación de una costosa infraestructura económica que incluía carreteras, energéticos baratos, parques industriales, etc.

"... a pesar del apoyo brindado a la producción nacional, la sustitución de importaciones incluyó desde un principio y en una proporción importante al capital extranjero. Las mismas medidas que alentaban a los inversionistas mexicanos constituir un atractivo para las grandes empresas, principalmente las norteamericanas, que después de la guerra buscaban nuevos horizontes para su expansión. A pesar de que en un principio los empresarios extranjeros se opusieron al excesivo proteccionismo de México, a partir del gobierno de Miguel Alemán se acogieron gustosos a la legislación mexicana y aprovecharon los bajos costos de producción, las exenciones de impuestos y la existencia de un mercado interno cautivo para los bienes producidos dentro de las fronteras del país. La inversión extranjera, tradicionalmente concentrada en la minería, petróleo y los servicios, se orientó hacia la industria manufacturera..."<sup>27</sup> A partir del alemanismo se permitió e incluso propició el auge de las transnacionales en México, así como el endeudamiento externo como regulador y promotor del crecimiento económico.

Sin embargo, el nacionalismo que constituía la base de este proyecto de empresa se modificó gradualmente en los años posteriores, conforme lo hizo también el modelo de desarrollo; así el rechazo al capital extranjero desapareció a medida que este se invirtió en empresas que generaban el desarrollo de industrias abastecedoras. Este nuevo proyecto de corte neoliberal no tenía cabida

---

<sup>26</sup> La Regla 14, por un lado, clasifica arancelariamente como unidades complejas a las máquinas o aparatos que, para facilitar su transporte, instalación o por condiciones de fabricación, se importen desarmados en más de una remesa lo que representa un ahorro de impuestos y por el otro, otorga hasta un 50% de subsidio al impuesto de importación a la maquinaria y equipo destinado a la modernización de las plantas industriales.

<sup>27</sup> Puga, Cristina. *Op. cit.* Pág. 142.

para planteamientos como el del proteccionismo comercial, la nacionalización de empresas básicas ni la defensa de la integridad nacional frente a la inversión extranjera.

En 1945 la *American Chamber of Commerce* (CAMCO) desempeñó un papel activo en la creación de empresas mixtas (de capital mexicano y estadounidense; fue así como se iniciaron los productivos negocios asociados al capital norteamericano).

El momento de despegue, puede situarse en 1973 cuando la Cámara Americana de Comercio (CAMCO) dio a conocer en nuestro país el Memorandum Powell (informe elaborado para la Cámara de Comercio de Estados Unidos) en el cual se señalaba el deterioro del concepto de libre empresa entre los círculos universitarios y medios de opinión como una amenaza grave para el sistema norteamericano. Powell sostuvo que era el momento de que los empresarios voltearan los ojos hacia lo que estaba sucediendo y encabezaran, desde varios frentes una lucha por restaurar la imagen de la empresa privada para recordar a la sociedad norteamericana (y en este caso también mexicana) las bondades del sistema empresarial, sus logros y su relación básica con las libertades y derechos individuales. La advertencia de la CAMCO contribuyó al despertar de la conciencia de la clase empresarial en esos años e inició una cruzada en defensa de la libre empresa, apoyada principalmente por las ETN.

Al amparo de la Alianza para el progreso promovida por el gobierno de Kennedy (1961), las grandes corporaciones transnacionales firmaron definitivamente sus sucursales en el país. A las primeras empresas mixtas (*joint ventures*) se sumaron muchas otras que aprovechaban los beneficios de incorporar una parte de capital mexicano y disfrutar de apoyos fiscales adicionales. Entre 1960 y 1970 la IED creció a un ritmo estable del 10.6% anual. Para 1970 operaban en el país mil 915 compañías de capital extranjero, de las cuales 242 eran filiales de alguna de las 500 más grandes corporaciones norteamericanas. De ellas al menos un 49% eran empresas mixtas como por ejemplo, Siderúrgica Nacional y Altos Hornos de México, entre otras.<sup>28</sup>

Hasta 1970, las inversiones venidas del exterior aprovecharon la relativa flexibilidad de las leyes mexicanas. A pesar de los límites fijados por el art. 27 de la Constitución y de otras disposiciones establecidas después de 1940 para garantizar la participación equilibrada de capital privado nacional, la legislación permitió el avance de las transnacionales en numerosos campos de la economía.

Inicialmente, se pensó que la Ley de Inversiones Extranjeras de 1972 y la de Transferencia de tecnología que, exigían a todas las empresas mexicanas tener un capital del 51% en empresas mixtas, frenaría la inversión extranjera, no

---

<sup>28</sup> *Ibidem*, Pág. 145-146

obstante, el ritmo de expansión de las ETN no se redujo. Así, hacia 1977, el número total de empresas de capital extranjero registradas en el país era de 4 mil 200 y para 1981 aumentó a 5 mil 820 de las cuales el capital nacional participaba en una proporción mayor al 51%. Las 3 mil 162 restantes poseían más del 49% de capital extranjero.<sup>29</sup>

A través de la inversión extranjera, las ETN producirían el mismo producto que antes exportaban a México pero con menor costo de producción por la mano de obra barata y las facilidades para exportar desde nuestro país hacia otras partes del mundo. Esto favoreció a que las ETN establecidas en México hayan encontrado un buen puente para la venta de sus productos al exterior a mucho más bajo costo. Así, estas empresas fueron las verdaderamente beneficiadas del programa de sustitución de importaciones junto con los industriales nacionales que resistieron la competencia.

El Proteccionismo amparaba una estructura productiva de altos costos, baja productividad y precios elevados para la mayoría de los consumidores de un mercado cautivo, que permanecía desintegrada en el interior lo que beneficiaba adicionalmente a las ETN, lo mismo que aquellas mexicanas con base técnica, organizativa y de inversión más eficientes, a la vez que propiciaba la existencia de numerosas empresas rutinarias e ineficientes, mal equipadas técnicamente, con máquinas viejas importadas o bien micro y muy pequeñas empresas meramente de sobrevivencia.

La política económica exterior de este prolongado periodo cada vez más se acomodaba y cedía terreno a las ofertas, a las presiones del capital transnacional estadounidense, del cual dependía más y más. La vieja política mexicana se acentuó. Por ejemplo, aunque el país no ingresaba al GATT (hoy OMC), tampoco lo hacía al movimiento de los países no alineados o a la OPEP. Al mismo tiempo, no abandonaba las barreras proteccionistas y extendía el intervencionismo estatal investido de nacionalismo, pero que endeudaba cada vez más al país y autorizaba crecientes inversiones extranjeras directas.

José López Portillo, elegido presidente en 1976, llevó a cabo un programa de austeridad económica llamando a los trabajadores a reducir las demandas de salarios y pidiendo a los empresarios a mantener los precios e incrementar los gastos de inversión. En los siguientes años se registró una mejora considerable de la economía, a pesar de que la inflación se mantenía alta.

---

<sup>29</sup> Rogelio Ramírez de la O., "Las empresas transnacionales y el comercio exterior en México", en *Comercio Exterior*, Vol.31, núm. 10, México, octubre de 1981. Págs. 1154-1168. SECOFIN, Anuario estadístico sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología, México, 1981.

La producción de petróleo aumentó al doble durante la segunda mitad de la década de 1970, lo que, combinado con un considerable aumento de su precio, proporcionó a México una independencia más significativa, especialmente en las relaciones con Estados Unidos. Sin embargo, la baja de los precios del petróleo terminó con los planes de crecimiento, limitándose su producción y exportación. Al término de su mandato, López Portillo impuso la nacionalización de la banca y el control monetario.

En nuestro país, el hallazgo de grandes yacimientos y las exportaciones masivas de hidrocarburos crudos, (auge petrolero 1977- 1981), no sólo aportaron grandes cantidades adicionales de divisas sino que absorbieron cuantiosos préstamos exteriores para esta industria y sirvieron de garantía para la obtención de otros créditos más, lo cual a la vez ataba más tanto a la economía petrolera como a la nacional, la tecnología, los insumos importados y a la dolarización, así como al mercado internacional, dominado principalmente por las transnacionales de los EE.UU., país al que desde entonces se ha vendido el grueso de esas exportaciones y de cuya reserva estratégica México llegó a ser uno de los más importantes abastecedores.

Como resultado de los poderosos estímulos económicos que derivaban del Plan de Desarrollo Industrial, la acumulación de capital experimentó un verdadero salto en 1978. El extraordinario crecimiento de la inversión privada que acompañaba a la inversión pública permitió que las empresas ampliaran su capacidad de producción, impulsando importaciones, adquiriendo equipo nacional y construyendo nuevas instalaciones, con lo que la economía ingresaba a la etapa denominada " el boom petrolero".

Sin embargo, la falta de infraestructura que respaldara este proceso de expansión tan rápido, condujo a un descenso en la producción industrial aún antes de que descendieran los precios del petróleo. La baja productividad, el envejecimiento de la planta industrial, las deficiencias en los sistemas de almacenamiento y transporte obligaban a reducir la producción y a compensar las pérdidas por medio del aumento de precios.

En 1974, 1979 y 1982, se llevaron a cabo reuniones empresariales conocidas como ATALAYAS (significa mirar de lejos los grandes problemas) en donde los principales empresarios del país escucharon las opiniones de destacados politólogos, economistas, filósofos, administradores, etc. En 1974 se trató sólo de una reunión informativa que se proponía conocer con mayor precisión la brecha entre las naciones desarrolladas y el resto de la humanidad con el fin de meditar sobre los problemas del mundo y facilitar su planeación futura. Pero en 1979, la temática cambió; dejó de preocuparse por el desarrollo económico y se orientó a la caracterización del nuevo capitalismo mundial y al fin del Estado de bienestar. En 1982 se propuso como modelo a seguir la "economía social de mercado" inspirada en Alemania Occidental, en el cual toda responsabilidad económica estaba a cargo del sector privado, mientras que el Estado se limita a

cuestiones burocráticas, conciliando los intereses y seguridad social. Este proyecto volteó aparentemente a las necesidades derivadas de la internacionalización del capital que no es otra cosa que la aceleración de los flujos transnacionales; el Neoliberalismo impone como norma política las leyes de mercado que escapan a los controles de carácter nacional.

Ante el debilitamiento del esquema de "sustitución de importaciones" creció la atracción al capital extranjero. La menor competitividad de la producción mexicana en el mercado externo después de la guerra, el alto costo de las obras de infraestructura que emprendía el Estado, así como la insuficiencia del ahorro interno para financiar inversiones, hacían al gobierno y a muchos capitalistas voltear los ojos hacia el financiamiento exterior tanto a través de préstamos como de inversiones directas e indirectas.<sup>30</sup>

Como en casi todos los demás países latinoamericanos, las contradicciones y desequilibrios internos junto con los cambios internacionales ocurridos volvieron imposible seguir por el viejo camino. La brusca baja de la cotización internacional del petróleo a mediados de 1980, y en esos años también de otras materias primas de exportación y el súbito y desproporcionado aumento de las tasas de interés de la enorme deuda externa, en el contexto de la nueva recesión de las metrópolis en 1980-82, puso al descubierto la gran vulnerabilidad de nuestras economías.

Después de 1981 vino la decepción al caer los precios internacionales del petróleo, por lo que para 1982 se presentó una de las recesiones más fuertes de muchos años que se manifestó en devaluación del peso, la especulación y la fuga de capitales aunado a la falta de reservas del Banco de México y a la nueva deuda con la banca internacional por este motivo.

En 1982 se produjeron una serie de quiebras y pérdidas millonarias entre las empresas nacionales, transnacionales y estatales como resultado de la difícil situación económica; hubo cierre de plantas, recorte de personal e incluso la venta de acciones a los acreedores extranjeros.

Sin embargo, la nacionalización de la banca en 1982 no puso fin a la formación de estos grupos. Ahora, el centro ya no estaría constituido por una institución bancaria sino, por una empresa matriz o una organización oligopólica que permitiera a diversas empresas abastecerse unas a otras a través de cadenas productivas que incluyen las distribución y venta de los productos. Esta forma de organización fue apoyada por el Gobierno de Miguel de la Madrid, lo que colaboró a que numerosas empresas relativamente pequeñas subsistieran al amparo de otras mayores.

---

<sup>30</sup> Puga, Cristina. *Op. cit.* Pág. 144.

El aumento del endeudamiento de los países del Tercer Mundo se recrudeció en la década de los setentas, cuando los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), depositaron en los bancos transnacionales las enormes ganancias derivadas del incremento de los precios del petróleo. Por ello, los bancos internacionales tenían mucho dinero para prestar y buscaban deudores en países como Venezuela, México y otros que ofrecían perspectivas de una considerable producción del energético, sin embargo, se concedieron en condiciones onerosas que afectaron a quienes presentaban problemas de falta de recursos de capital para desarrollar sus economías, pues sólo podían hacer frente a los compromisos contraídos internacionalmente, sacrificando su desarrollo interno.

La rápidamente ascendente deuda externa de los países subdesarrollados, que de 1967-1981 se incrementó en dólares a precios corrientes, alrededor de veinte veces (en México, unas veinticinco veces) junto a las nuevas inversiones extranjeras directas y otros ingresos en divisas, permitiendo hacer frente a los crecientes desequilibrios externos de este lapso. Ante la suspensión del pago de los servicios de la deuda, anunciada por el gobierno mexicano (uno de los más cumplidos clientes de la banca transnacional acreedora) en agosto de 1982, la inmediata respuesta de la administración estadounidense y el FMI fue facilitar a México un "crédito puente" y una prórroga temporal. Pero, es bien sabido que al igual que todos los demás deudores, se nos impuso la renegociación bilateral, frente a los poderosos acreedores, ellos sí unificados, al mismo tiempo que se nos privaba de recursos financieros del exterior cuando más se necesitaba. *Ejemplo:* Durante el sexenio de López Portillo, se incrementó la deuda externa de 19 mil millones de dólares a 80 mil, es decir aproximadamente un 300% por la falsa ilusión del petróleo que se suponía iba al alza en sus precios y dicha deuda se pagaría sin problemas; además que, Estados Unidos presionó al gobierno de Echeverría para que aceptara créditos motivo principal de la crisis de 1976.<sup>31</sup>

Vinieron las Cartas de Intención donde el régimen mexicano (a partir del gobierno de De la Madrid) aceptó realizar cambios estructurales, políticas de ajuste y de estabilización (devaluaciones, reducción del déficit fiscal y de los salarios, suspensión del recién implantado control de cambios, y medidas aperturistas) convirtiéndose así en verdaderas Cartas de Entendimiento.

Miguel de la Madrid elaboró un programa de "reordenación económica" que se sujetaba en términos generales a la austeridad demandada por el FMI que incluía aspectos tales como la contracción del gasto público, el ajuste de las tarifas y precios del gobierno, recorte de plazas en la burocracia, la restricción de la política salarial y la reducción y encarecimiento del crédito (medidas "dolorosas pero necesarias" como según el discurso oficial). A su vez, organizó diversos programas de apoyo a la industria mediana y pequeña y anunció su disposición

---

<sup>31</sup> Ortiz Wadgyrmar, Arturo. *Política Económica de México 1982-1995. Los sexenios neoliberales*, cuarta edición, Nuestro Tiempo, México 1996. Pág. 45.

para eliminar aranceles y tarifas de importación, como medida para impulsar el comercio exterior.

En marzo de 1984, el gobierno puso a la venta entre el 75 y el 90% de las acciones de importantes instituciones financieras y casas de bolsa con lo que regresaron a manos de particulares y reduciendo su función a la mera captación del ahorro interno, prestación de servicios y otorgamiento de créditos.

De acuerdo con datos de 1987, se contaban en el país 82 grupos que declaraban ventas superiores a los 25 mil millones de pesos anuales y que reunían conjuntamente a un total de 200 empresas de diversos tamaños. De ellos siete grupos declaraban ventas anuales por más de un billón de pesos mientras que otras como CEMEX, Bimbo, Transportación Marítima Mexicana, Fertilizantes Mexicanos y CONDUMEX, las tuvieron por más de 500 mil millones de pesos en ese año.<sup>32</sup>

La apertura exterior se convirtió en tesis oficial integrada dentro de lo que se conoció como política de los "cambios estructurales", por la que se pretendió modernizar al país para que absorbiera la alta tecnología y se produjeran artículos competitivos en el exterior para convertirlo en un país exportador. De la misma forma, la política llamada "reconversión industrial" privilegiaba a las empresas eficientes en detrimento de las medianas y pequeñas.

La crisis mexicana se empezó a manifestar con el aumento creciente de la capacidad productiva ociosa, acompañada por una inflación sin precedentes. Todo ello aunado a la baja de los precios internacionales del petróleo, y las complicaciones con respecto al pago de la deuda externa.

El discurso empresarial y las demandas tales como la reprivatización de la economía, el adelgazamiento del aparato estatal, la reducción del gasto social del Estado y fin del proteccionismo arancelario se convirtieron en una constante durante la administración de Miguel de la Madrid, al tiempo que diversas medidas jurídicas y administrativas fortalecían al mismo grupo y le permitía asumir paulatinamente el control de la economía.

Debido a que los industriales mexicanos contaban con un mercado cautivo; producían artículos caros y de baja calidad, ya que de alguna forma, tenían aseguradas sus ventas independientemente de la calidad y el precio, razón por la cual no se preocuparon por mejorarlos ni por expandir sus operaciones a nivel internacional lo que hubiese mejorado su producción y promoverían mayores ingresos de divisas y la creación de nuevas fuentes de empleo. Todo ello; aunado con la competencia desleal que ejercían los monopolios internacionales establecidos en México, impidieron a los pequeños empresarios mexicanos

---

<sup>32</sup> Cfr. Los más grandes grupos, en *Expansión*, Marzo de 1988.

convertirse en competidores importantes puesto que muchas sus empresas fueron definitivamente absorbidas por el capital extranjero que presionó de tal suerte que, estas empresas pequeñas terminaron por vender sus patentes o incluso, sus instalaciones. Algunos ejemplos de ello son empresas alimenticias como Clemente Jacques, la United Fruit, La Azteca, S.A, algunas refresqueras, algunos productos farmacéuticos, de belleza, etc., que representaban una peligrosa competencia para las empresas extranjeras establecidas en nuestro país por lo que fueron presionadas, llevadas a la quiebra o a su venta desventajosa.

La enorme libertad económica que les es otorgada a los grandes monopolios (como son las ETN) implican la absoluta libertad para que fijen los precios en función de su ganancia y la manipulación de la oferta de los productos sin restricciones, lo que significa una menor intervención del Estado.

En consecuencia, a principios de los ochenta, la situación estructural engendrada al dificultarse el pago de los servicios de dicha deuda ( por el inaudito aumento de las tasas internacionales de interés, al mismo tiempo que caía la relación de precios de intercambio) se activaron los procesos inflacionarios y creció la inestabilidad cambiaria así como las fugas de capital nacional, en naciones como la nuestra, débiles, vulnerables, desunidas, requeridas del financiamiento exterior y sometidas de pronto a enormes sobrecargas financieras en sus cuentas exteriores, esto nos condujo al modelo neoliberal que los acreedores internacionales impusieron, ellos sí con una política unificada y con poderosos instrumentos en sus manos: sus propios Estados y nuestra dependencia financiera, comercial y tecnológica la propia banca transnacional y el FMI, el Club de Paris, el Banco Mundial, el GATT y otros.

Para que a nuestro país le volvieran a conceder nuevos financiamientos tuvo que aceptar ciertas condiciones que se le imponían para abatir súbita e indiscriminadamente las barreras proteccionistas, se le pedía privatizar empresas Estatales rentables y liquidar las ineficientes, disminuir el gasto y la inversión públicos, desregular la economía y liberar precios internos, contraer los niveles de salarios y prestaciones, fomentar la exportación y privilegiar el libre juego del mercado, todo lo cual también requiere la democracia política (en tanto sea aceptable por los acreedores); en una palabra, se abrió la puerta al neoliberalismo.

Se considera a la IED como la salvación del país, por lo que no hay que ponerle trabas, sino al contrario, hay que desmantelar los controles a ésta y atraerla mediante una política de salarios bajos, apoyos fiscales a las industrias de exportación y libertad para que lleven y traigan capitales conforme a sus intereses.

Por apertura exterior de la economía mexicana, se entiende la "... modificación de la política comercial externa de México, con el propósito de eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en el territorio nacional (...) con objeto de facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o libres del pago, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente

estaban limitadas a condiciones en su entrada al país por los llamados sistemas de permisos previos. A su vez la aceptación oficial para que la industria nacional compita en igualdad de condiciones que las mercancías del exterior, ya que se consideran que ambas están en los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre la base de que, aquellas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que desaparecer ante la competencia.<sup>33</sup>

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial pues, se decía que el proteccionismo sólo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo, los consumidores eran obligados a adquirir productos de altos precios y baja calidad. Ante esto, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles bajos.

"Esta situación sólo implica el natural proceso de eliminación de los débiles para que en aras del eficientismo sólo queden los más fuertes; o sea en el caso concreto de México, que subsistan en el mercado exclusivamente las grandes corporaciones transnacionales, las industrias y comercios nacionales que por situación monopólica están en condiciones de soportar tan desigual competencia interna y externa."<sup>34</sup>

Se da la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria nacional compita con las mercancías del exterior, ya que se consideró que estaba lo suficientemente madura como para dar batalla internacional, sobre las bases de que aquellas que a lo largo de 50 años no hubieran madurado, tenderían a perecer ante la competencia. Dicha aceptación se da en función de:

### **PRESIONES EXTERNAS**

El Neoproteccionismo Norteamericano, con la promulgación de leyes en materia de comercio exterior (Ley de 1979 reformada en 1984 y 1988) aplica impuestos compensatorios cuando se sientan afectados por prácticas desleales al comercio por parte de países que subsidian sus exportaciones y que a su vez, obligan a los países que mantienen comercio con ellos a abrir en mayor grado sus fronteras a sus productos; de no ser así, quedarían fuera del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de los EUA (SGP).<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Ortiz Wadgyr, Arturo. *Op. cit.* Pág. 62.

<sup>34</sup> Ortiz Wadgyr, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Quinta Edición, Nuestro Tiempo, México, 1996. Pág.160.

<sup>35</sup> El SGP es un sistema que otorga a los países en vías de desarrollo, reducción y concesiones en aranceles de importación, en forma temporal, no recíproca y no discriminatoria. Nace en la Conferencia sobre

México se abrió al exterior obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979. Parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA, al obligar a sus países socios a eliminar subsidios a sus exportaciones y a liberalizarse en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas. Las controversias que resultaran de esto, serían resueltas en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), de tal suerte que quienes se rehusaban a entrar a este organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios.

Asimismo, en las Cartas de Intención suscritas con el FMI se dejaba clara la necesidad de revisar los sistemas de protección arancelaria; los incentivos a las exportaciones y el requisito de los Permisos previos entre otros.

### **PRESIONES INTERNAS**

Se argumentaba la viabilidad de la apertura exterior y del ingreso al GATT, ya que veían en ello la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana. Hablaron de la necesidad de eliminar la "industria de invernadero" que lo único que generaba eran productos de baja calidad y precios altos; tomaban el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong que habían logrado un crecimiento al seguir este modelo; urgía exportar más y atraer a la Inversión Extranjera para cubrir los pagos de la deuda externa; buscaban aumentar y mejorar la productividad y la calidad para competir exitosamente en el mercado interno y el externo.

Como ya vimos; la sobreprotección de la industria nacional fue relativa ya que las ETN aprovecharon las condiciones de esta etapa para el desarrollo de sus operaciones y su consolidación en el mercado nacional e internacional; además de las llamadas operaciones temporales. El ejemplo de países como Taiwán y Singapur, resulta inaplicable puesto que estos son utilizados como maquiladoras que sirven a países como Japón por su mano de obra barata y respecto a la intención de incrementar las exportaciones, resulta difícil debido a las medidas Neoproteccionistas implementadas por las potencias comerciales y a que los productos mexicanos, dadas sus condiciones de calidad; no pueden hacer mucho frente a los productos de Japón, Europa o Estados Unidos.

Además de la sustitución de permisos previos por aranceles; se instrumentaron una serie de programas tendientes a fomentar la actividad comercial del país tales como: los Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas de 1985 (PROFIEIX) que dentro de sus medidas adicionales de 1986 tienen por objetivos el fomento tecnológico, la especialización de la industria conforme a la ventaja comparativa, apoyar a la producción; otorgar

estímulos fiscales a las exportaciones y apoyos financieros; fomentar la creación de empresas de comercio exterior; simplificación de trámites; devolución del IVA; acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores; etc.

El ingreso de México al GATT en 1985 afectó la composición del empresariado y la orientación de los mercados al exterior, mismo que significó el fin del proteccionismo que sostuvo a la industria mexicana durante cuarenta años. Las políticas de desarrollo experimentaron un rotundo giro destinado a beneficiar principalmente a las grandes empresas. En nombre de la pequeña y mediana industria, la CANACINTRA aseguró en 1985 que la entrada al GATT significaba una amenaza a sus posibilidades de supervivencia porque no contaban con la infraestructura para poder competir y para que eso ocurriera habría que esperar años. Sin embargo esta inconformidad no fue tomada en cuenta.

En 1986 cuando se ingresó formalmente al acuerdo, no se hizo de manera paulatina como se había prometido sino que en menos de 18 meses, el proteccionismo se había desmantelado y con él la dificultad para la importación de artículos extranjeros. Para diciembre de 1987 los aranceles se habían eliminado casi por completo. La inundación de artículos de importación empezaba a afectar seriamente la producción nacional, mientras que la falta de una infraestructura de exportación adecuada, obligaba a las empresas a establecer convenios desventajosos para colocar sus productos en el extranjero.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) es un organismo mundial creado en 1947 por medio de la Carta de la Habana, teniendo como objetivo la expansión del comercio, la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de las barreras cuantitativas y cualitativas al comercio. Las ventajas comerciales que se otorgan a un país, son extensivas a todos los miembros del Acuerdo General. El GATT funciona a través de Códigos de Conducta sobre adquisiciones gubernamentales; derechos e impuestos compensatorios; valoración aduanal; barreras administrativas al comercio; licencias y Cláusula de la nación más favorecida.

Desde la fundación del GATT, México se opuso a participar directamente como miembro, sin embargo asistió a diversas rondas de negociación como observador. Las presiones para su ingreso, empezaron desde 1976 cuando México solicitó su adhesión pero, tras una consulta popular, fue rechazado en una primera instancia; sin embargo, los Estados Unidos; en su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 establecieron la obligación de participar en el GATT con la amenaza de sanciones compensatorias para quienes no lo hicieran, que fue precisamente el caso de muchos productos mexicanos por lo que a partir de 1983 tras la firma de la Carta de Intención con el FMI, nuestro país inició el proceso de apertura; así noviembre de 1985 se decretó que no habría ningún obstáculo para

que ingresara al Acuerdo y en agosto de 1986 suscribió el Protocolo de Adhesión. Por tratarse de un país de desarrollo recibiría un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales y se considerarían como sectores estratégicos a la agricultura, los energéticos la industria automotriz y la farmacéutica, los cuales era necesario proteger que, como vimos anteriormente, se encuentran irónicamente dominados por ETN.

Como resultado de estas medidas, los organismos empresariales aumentan significativamente su capacidad de negociación frente a un Estado cada vez más débil. Se toman medidas para alentar las exportaciones a costa del peso mexicano, se eliminan los subsidios a productos básicos pero aumentaron para las exportaciones, a través de la devolución de impuestos a las importaciones que tenían que ver con el proceso de modernización y reconversión industrial contenidos en el programa de Estado; es decir, se eliminan subsidios para los pobres pero, aumentan para los poderosos exportadores e importadores, dentro de los cuales se encuentran muchas compañías transnacionales quienes por ende, desde 1987, se vieron beneficiadas con los premios otorgados a las empresas altamente exportadoras (Altex).

Entre 1940 y 1980 hubo algunos gobiernos en los que prevaleció la tendencia a una mayor atracción de capital extranjero, tanto en forma de deuda como de IED a fin de compensar los desequilibrios derivados de que el Estado nunca quiso llevar a cabo una reforma fiscal a fondo que gravara a los que más tenían. Sin esta, siempre se careció de los recursos internos necesarios para lograr un desarrollo, por lo que hubo que buscarlos en el exterior.

La inversión extranjera adopta un papel central para articular y supeditar en mayor medida el proceso de industrialización nacional ya que este control impide el desenvolvimiento autónomo de las empresas en la toma de decisiones. Al adoptar estas estrategias globales, los grandes grupos modifican las formas de desarrollo empresarial. Finalmente, la inversión extranjera es una forma de deuda externa, tanto si es directa como especulativa, que en primer caso remite utilidades y en un segundo, intereses y dividendos.

El fracaso de la sustitución de importaciones, se advierte en la incapacidad del país para impulsar un auténtico desarrollo nacional, mediante la industrialización interna en aquellas importaciones factibles de reemplazar. Con la apertura comercial, más que abrir nuevas vías para lograr un crecimiento se propició el desahogo de las filiales de las ETN con base en la exportación e incremento del comercio interempresas monopólicas. Estas empresas (siguiendo una estrategia) trasladan a países como el nuestro sus industrias contaminantes, así como aquellas altamente consumidoras de energía y que buscan mano de obra más barata para elevar sus tasas de explotación y beneficio.

Al abrir la economía mexicana en un mayor grado al capital extranjero, se disminuyeron los mecanismos de protección y subsidios fiscales a la planta productiva, se aceleró la incorporación al GATT sin la preparación adecuada pretendiendo transformar una industria orientada a satisfacer un mercado interno en una moderna estructura en condiciones de competir con el mercado internacional. Abrieron la máximo las puertas a las ETN y provocaron la inundación y predominio de mercancías extranjeras sin regulación en el mercado interno, lo que dejó sin posibilidades de competitividad de las empresas nacionales; esto nos obliga a recurrir a la transferencia de tecnología del exterior, lo que acentúa aún más nuestra dependencia.

Las más vulnerables a los altibajos de la economía han sido las empresas pequeñas y medianas que cuentan con una reducida inversión que les impide avanzar en el aspecto tecnológico, falta de préstamos, carestía y escasez de divisas extranjeras para importar insumos, tardanza de pagos, el descenso de ventas y la competencia exterior. Estas han sobrevivido gracias a sus contratos con el gobierno, a las medidas proteccionistas que imperaron durante cuarenta años (hasta el ingreso de México al GATT) y a su papel de proveedores para la gran industria transnacional. Por esta razón, en los últimos años han optado, como alternativa de incorporación, por la venta de sus acciones a los grupos industriales o a las ETN.

## **2.2 Reformas estructurales en materia de inversión extranjera en México en la década de los noventa.**

Con el arribo de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de México en 1988 se inicia una nueva época de entendimiento entre el Estado mexicano y la cúpula empresarial. Salinas, reiteró el compromiso de generar un ambiente propicio para la inversión privada y de promover los flujos de inversión extranjera que permitieran fomentar el empleo, la transferencia de tecnología y el aumento de nuestras exportaciones. Esto vino a beneficiar económicamente a una élite de grandes empresarios, propietarios y directivos de las ETN, tiendas departamentales y de autoservicio, casas de bolsa y a partir de 1992 a los bancos nuevamente reprivatizados.

México instrumentó una estrategia de participación activa en los foros internacionales de carácter económico y financiero y a la firma de acuerdos comerciales con otros países. Por ejemplo, participó como miembro fundador del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) con el propósito de que las empresas mexicanas estuvieran en condiciones de aprovechar las oportunidades derivadas de la modernización económica de los países del centro y este de Europa. En 1988 el gobierno creó la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico buscando el acceso a tecnologías más útiles y en enero de 1989; con la visita del presidente Salinas a Bruselas; nuestro país formalizó las negociaciones para un nuevo acuerdo con la Unión Europea (U.E). El nuevo acuerdo de cooperación México- U.E. (firmado en abril de 1991 en Luxemburgo) extendió la cooperación económica y comercial a un mayor número de sectores. Como resultado del mismo, entre 1989 y 1994 se desarrollaron aproximadamente ochenta proyectos de cooperación económica y comercial.<sup>36</sup>

De la misma forma, el 22 de septiembre de 1991 México y Chile firmaron un Acuerdo de Complementación Económica el cual establece que para 1996 ambos países tendrían un arancel cero para sus productos. En 1992 México convino con los países centroamericanos un Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberalización Comercial para negociar por separado con cada uno de ellos, los sectores que comprenderán una zona de libre comercio. Bajo estas condiciones se estableció con Costa Rica un Tratado de Libre Comercio en 1995. México, Colombia y Venezuela hicieron los propio para crear el bloque comercial conocido como Grupo de los Tres (1994) pero, el proyecto más ambicioso fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN )con Estados Unidos y Canadá.

---

<sup>36</sup> Velázquez Flores, Rafael. *Introducción al estudio de la política exterior de México*. Nuestro tiempo, México, 1995. Pág. 245.

Así, en el periodo de 1988 a 1993, la política comercial de México estuvo orientada a ratificar la apertura comercial que ya se venía realizando pero ahora bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial sino financiera con los Estados Unidos y Canadá lo que constituyó el proyecto principal de la administración Salinista y para lo cual se llevaron a cabo diversas reformas que facilitarían dicho proceso:

1. *Reforma al art. 27 Constitucional en 1991*, para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas.
2. *Reforma a la Ley Aduanera en 1992*. En ella se modifica la legislación en torno a las importaciones temporales; se faculta a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho a la aduana de exportaciones en el punto de origen; Instalación del Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI); además de aspectos de simplificación fiscal como la creación del Centro de Servicio al Comercio Exterior; promoción exportadora, etc.
3. *Reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1993*.
4. *Creación del Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990 (PRONAMICE)* el cual pretendía promover el comercio exterior a través de la industrialización nacional, el fomento a la innovación tecnológica, la desregulación, el fomento a las exportaciones no petroleras y la modernización y diversificación del comercio exterior.
5. *Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989* al permitir la inversión foránea en un 100% incluso en áreas que anteriormente eran consideradas estratégicas para el país.
6. *Programa de 100 días de fomento a las exportaciones* que contiene aspectos relativos a desregulación y transporte; concesiones; parques industriales; trámites; etc.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio*. Op. cit. Pág. 181.

En 1993 se decretó la Ley de Comercio exterior en donde por primera vez, se introduce una legislación *antidumping*<sup>38</sup>, basada en el criterio de discriminación de precios. Como vemos, se pretendió hacer fuerte al gobierno reduciendo su tamaño, para sustituir al proteccionismo por la apertura del comercio exterior, para reconvertir al aparato productivo, modernizándolo y haciéndolo más competitivo ya que según la administración salinista existían fuertes razones para ello como la incapacidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones para generar un crecimiento económico estable; el efecto positivo que podría tener el libre comercio para las exportaciones y la creación de empleos; la globalización de la economía mundial, etc. pero los resultados reales de estas reformas, pronto se darían.

México redujo al 20% su tasa arancelaria más alta y eliminó casi por completo los permisos de importación (de aproximadamente 7 mil a sólo 320). Se inició un intenso proceso de privatización, el cual se dio de dos formas. La primera mediante la venta de empresas estatales y la segunda a través de la apertura a la inversión privada de sectores económicos que estaban reservados exclusivamente al Estado. De la Madrid y Salinas desincorporaron de 1983 a 1991, 729 empresas paraestatales mediante diversos procedimientos que incluyeron su fusión, liquidación, extinción, transferencia y venta. Para fines de 1990 se habían vendido al sector privado 197 empresas industriales y comercializadoras en muy diversas ramas, un buen número de las cuales se contaban entre las mayores del país. Durante 1991 el número aumentó, año en que fue vendida TELMEX y puestos en venta todos los bancos del país.<sup>39</sup>

Un tema que merece un particular análisis es el hecho de que la constitución por sus orígenes revolucionarios imprimió en sus artículos un carácter nacionalista para que los gobiernos pudieran dirigirse y proteger así la soberanía del país, ante las proclamas privatizadoras se han tenido que reformar varios artículos de la Constitución. Entre las principales están las reformas constitucionales al Art. 28 modificado para permitir la desnacionalización de la banca, así como también la reforma al Art. 27 que permite la privatización del ejido y de la propiedad comunal. Además fueron modificadas las leyes y reglamentos que regulan , diversas actividades económicas, como la forestal, la minera, la pesquera, comunicaciones , etc. Así mismo en 1985 se recurre a reclasificar como secundaria una serie de ramas de la petroquímica básica, en la cual se suprime el obstáculo constitucional para su privatización.

---

<sup>38</sup> *Dumping* se entiende por vender en el país una mercancía extranjera a precio inferior al normal, debido a subvenciones de sus gobiernos.

<sup>39</sup> Cfr. Entrevista con Jacques Rogozinsky, coordinador de la Unidad de desincorporación de la SHCP, en Revista mensual para el inversionista, año 4, núm. 45, México, octubre de 1990.

De las 418 entidades que abarcó el proceso de desincorporación realizado en 1988 a 1994, 160 empresas fueron vendidas, 152 liquidadas, 51 extinguidas, 17 fusionadas, 11 transferidas y 27 cambiaron su estatuto legal de paraestatales de acuerdo con la Ley Federal de Entidades Paraestatales. Las ventas más importantes fueron sin duda los 18 bancos comerciales y Telmex. Destacan además Mexicana de Aviación, Cananea, Diesel Nacional, Conasupo, Tabamex, Alvamex, las 28 empresas de altos hornos, las 11 unidades industriales de Fertimex, las nueve plantas de Liconsa, Siderúrgica Nacional, las empresas de Almacenes Nacionales de Depósito, la Red Federal de Microondas, el paquete de 13 empresas de medios de comunicación y la Aseguradora Mexicana (Asemex).

Más grave ante la crisis de 1994 el gobierno mexicano ante su necesidad de obtener un préstamo del gobierno estadounidense se comprometió a continuar y a ampliar aún más los sectores susceptibles de ser privatizados tal fue el caso de las telecomunicaciones, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, petroquímica secundaria y la distribución, almacenaje y comercialización del gas natural.

Naturalmente las privatizaciones no han incrementado el empleo ni han contribuido a hacer equitativa la distribución del ingreso nacional, que históricamente han sido los tópicos contemplados en todos los Planes Nacionales de Desarrollo, por el contrario han significado un incremento del desempleo debido a los recortes de personal antes y después de la venta, han provocado una mayor concentración y centralización del capital y una distribución desigual del ingreso.

La llamada desincorporación tuvo como propósito fundamental el saneamiento de las finanzas públicas, la venta de paraestatales con el fin de obtener recursos para el pago de los intereses de la deuda y a la vez para dejar de subsidiar dichas empresas pero su resultado, además de los ingresos generados para pagar los intereses de la deuda, fue la transferencia de poder, el Estado al deshacerse de los sectores más productivos del país reduce sensiblemente su poder económico, cumpliendo con la premisa neoliberal de un Estado disminuido en sus funciones, un Estado no propietario, esa disminución económica se traduce a la vez en una disminución del poder político, pues al tener a los sectores estratégicos en manos privadas o extranjeras su capacidad para lograr las metas nacionales se ven limitadas a las condiciones que permitan dichos consorcios privados, que naturalmente siempre pugnarán por mejores condiciones para sus inversiones y buscarán disminuir aún más la presencia del Estado como eje regulador de las actividades nacionales.

Como todos sabemos los más beneficiados de la desincorporación de dichas empresas han sido los grandes consorcios y grupos económicos como es el caso de PepsiCola que fue beneficiada con la apropiación de importantes ingenios azucareros.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En 1988, el 50% de la producción de manufacturas del país estaba en manos de 1948 empresas, mientras que 119 mil empresas producían el 50% restante.<sup>40</sup> No existen datos con respecto a los sectores comercio y servicios pero es posible suponer resultados similares, considerando el gran número de pequeños establecimientos comerciales que compiten con los grandes almacenes y tiendas de autoservicio en todo el país.

En 1989, de las 500 grandes empresas, las tendencias favorecían al capital privado nacional con el 63.2% de la propiedad, el extranjero con el 11.2% y participaba en otras en un 22.2%. Por su parte, el Estado sólo controlaba un 6.2%.<sup>41</sup>

Las 500 grandes empresas comprenden industrias de bienes de capital, metálica básica, automotriz, aseguradoras, almacenes y empresas de servicios como TELMEX y favorecen al capital privado nacional, la competencia se realiza con el capital extranjero. La presencia del capital extranjero se precia tanto en la formación de filiales de las grandes ETN como en su asociación con el capital nacional.

Esa competencia fue una de las razones por las cuales el capital privado se orientó en los años setenta a la formación de grupos económicos mediante los cuales una minoría de empresarios privados controla un alto número de empresas industriales, bancario-financieras, comerciales, de servicios, etc. que cuentan con grandes recursos económicos, gran capacidad productiva y activos cuantiosos.

Se destaca la desincorporación de los bancos, Teléfonos de México, las industrias de fertilizantes y siderurgias, algunas mineras como la Compañía Minera del Monte y Pachuca y la Minera Carbonífera Rio Escondido. La Compañía Mexicana de Aviación, los ingenios azucareros, las de productos pesqueros y varias de bienes de capital.

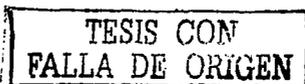
Durante esta década, los más poderosos grupos se consolidaron en torno a los grandes bancos del país como BANCOMER, BANAMEX, CREMI, SERFIN, pasaron a convertirse en verdaderas estructuras financieras con fuertes ramificaciones hacia varias ramas de producción, comercio y servicios. Las empresas pertenecientes a estos grupos, se beneficiaban además con el otorgamiento preferencial de créditos.

En 1989 el gobierno de Salinas aceleró la privatización de las empresas del Estado y modificó las regulaciones restrictivas del comercio e inversión para incentivar la inversión extranjera, permitiendo incluso el control mayoritario de las empresas a los inversionistas extranjeros.

---

<sup>40</sup> Datos elaborados por Celso Garrido, con base en el censo industrial. C/rr. Garrido, Transformación económica del empresario mexicano, ponencia para el V Seminario sobre empresarios y Estado en América Latina, CLACSO, Santiago de Chile, Noviembre de 1990 (versión preliminar).

<sup>41</sup> Puga, Cristina. *Op. cit.* Pág. 37.



En octubre, Carlos Salinas y George Bush, reunidos en la ciudad de Washington, firmaron lo que fue descrito como el acuerdo más amplio de comercio e inversión concertado entre las dos naciones. En diciembre, los presidentes Salinas y Bush, junto con el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La legislatura mexicana ratificó el TLCAN en 1993 y el acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1994, creando la zona de libre comercio más grande del mundo.

La creación de una zona de libre comercio en América del Norte y la privatización de la industria estatal fueron parte del plan del gobierno de Salinas para revitalizar la economía mexicana. En 1993 el gobierno mexicano había vendido el 80% de sus industrias a inversionistas privados en cerca de 21 billones de pesos y había reducido la inflación del 150% al 10%. Sin embargo, esto no significó que se tomaran medidas efectivas para reducir la enorme deuda extranjera.

Hacia 1992 el dólar barato propició una explosión de las importaciones y redujo la competitividad de las exportaciones. La balanza de pagos era compensada con la inversión extranjera pero esta es en su mayoría de carácter especulativo y volátil.

"Para 1993 se ven con claridad los efectos de esta política puesto que tenemos un aumento de las importaciones en detrimento de lo poco que queda de la industria nacional y, de manera muy especial, de la pequeña y mediana empresas, que no están en condiciones de competir ante los grandes gigantes de la tecnología moderna, los cuales nos llevan años luz en esa materia..."<sup>42</sup>

El principal objetivo de esta administración fue la atracción de capital extranjero para financiar el crecimiento interno. Para mediados del sexenio el país había captado alrededor de 29 mil millones de dólares, del cual 55% era de cartera. Del total el 32% se dirigía al sector servicios. Para mayo de 1993, el cálculo de la inversión extranjera se situaba en los 55 mil millones de dólares pero, sólo el 29% (15 mil millones) era inversión productiva. De esos 15 mil millones, la mayor parte representaba una expansión de inversiones ya realizadas. Por ejemplo, 4 mil 517 millones de dólares correspondieron a aumentos en el capital de empresas ya establecidas; 2 mil 712 a la adquisición de acciones; 1 mil 166 millones a nuevos establecimientos, que se puede interpretar como la apertura de nuevas sucursales o bodegas. Sólo 2 mil 956 millones de dólares era de inversión de nuevas sociedades.<sup>43</sup>

<sup>42</sup> Ortiz Wadgymar, *Introducción al estudio*. *Op. cit.* Pág. 179.

<sup>43</sup> Análisis hecho por González Souza, Luis. *Soberanía herida*, 2 tomos, Nuestro Tiempo, México, 1994 pp. 104-108 citado en Velázquez Flores, Rafael. *Op. Cit.* Pág. 271.

Durante la administración de Salinas, el saldo de la balanza comercial, debido a la abrupta liberalización de las importaciones, se hizo fuertemente deficitario, al igual que el saldo de cuenta corriente. Sin embargo estos eran compensados por los saldos favorables en la cuenta de capitales, resultado de los grandes flujos de capital que ingresaron a México durante ese periodo pero, se trataba de capital especulativo de corto plazo en busca de ganancias fáciles y sin riesgo.

Un factor determinante para la adopción de este tipo de medidas de corte neoliberal, lo fue (y aún sigue siendo en nuestros días) la deuda externa. Existen algunos cálculos que estiman que para 1988 México debía más de 100 mil millones de dólares, cantidad que representaba más del 60% del PIB mexicano. Tan sólo en enero de 1989, el país pagó 3 mil 439 millones de dólares.<sup>44</sup>

Ante estas condiciones, el secretario del tesoro de Estados Unidos, Nicholas Brady, anunció un Plan para la deuda de los países del Tercer Mundo (Plan Brady) que sugería el perdón de una parte de la misma con la condición de que los países deudores establecieran medidas para atraer inversiones extranjeras. México inició las negociaciones pertinentes al mismo tiempo que firmaba nuevas Cartas de Intención con el FMI que incluían medidas como la aceleración de las ventas de paraestatales, mayor apertura comercial, desregulación bancaria, eliminación de subsidios, racionalización del gasto social, mayores incentivos a la inversión privada, reordenamiento del aparato burocrático y un sistema de precios más competitivo a nivel internacional. Como resultado de la aplicación de estas medidas el FMI y el BM otorgaron a México un préstamo de más de 5 mil millones de dólares.

En diciembre de 1984, una crisis cambiaria se convirtió en crisis financiera, la que a su vez redundó en una crisis económica generalizada. Entre el 16 y el 20 de diciembre, virtualmente desaparecieron las reservas internacionales del Banco de México. En sólo siete meses México vio reducidas sus reservas en 11 mil 476 millones de dólares; diversos analistas informaron que salieron del país cerca de 1,000 millones de dólares cada semana. Se calcula que para el 20 de diciembre sólo quedaban 10 mil millones de dólares en el banco central.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Excelsior, 29 de diciembre de 1988, Pág. 1 citado en Velázquez Flores, Rafael. *Op. cit.* Pág. 259.

<sup>45</sup> Calderón Salazar, Jorge. *Reflexiones Sobre Política Económica Neoliberal, Deuda Externa y Crisis Financiera en México*. México, México, 1995, Pág. 3, citado en Gutiérrez Garza, Estela y José Carlos Valenzuela. (coords.) *El debate nacional 3. El futuro económico de la nación*. Segunda edición, Diana – UANL., México, 1998. Pág. 267.

Esta crisis fue de tal magnitud que amenazaba con propagarse a otros países de Latinoamérica y a otras regiones del mundo que proseguían políticas similares. A fin de evitar consecuencias más graves para el sistema financiero internacional, se realizó una operación de salvamento por parte de la administración estadounidense precedida por Bill Clinton y por varios organismos financieros internacionales como el FMI; BM y OMC.

La recesión de 1994 trajo como consecuencias un mercado interno reprimido, ya que los empresarios se quejaban de ventas bajas, así como la quiebra o cambios de giro de empresas pequeñas y medianas, debido a la competencia desleal de productos extranjeros que los desplazaron del mercado.

En 1994 Ernesto Zedillo Ponce de León ganó las elecciones presidenciales. El presidente Zedillo se enfrentó casi de inmediato con una de las peores crisis financieras de México, provocada por un déficit de aproximadamente 30.000 millones de dólares en su cuenta corriente (brecha entre importaciones y exportaciones). Se planeó un paquete de rescate internacional bajo la coordinación del presidente estadounidense Bill Clinton, y Zedillo anunció medidas de austeridad y la privatización de los bienes del Estado. En enero de 1995, el presidente Clinton decidió otorgar a México un crédito por 20 mil mdd. ; El FMI 10 mil mdd. 10 mil mdd del Banco de Pagos Internacionales que reúne fondos de los bancos centrales europeo y asiáticos y 3 mil mdd. procedentes de quince bancos comerciales; lo que implicaría más de 50 mil mdd. en créditos.<sup>46</sup> Lógicamente, la operación de ayuda a México quedaba supeditada a la presentación y aprobación de un Plan financiero integral del FMI y a la instrumentación de un fuerte programa de ajuste económico con el que México perdió toda libertad para ejercer una política económica independiente.

A unos cuantos días de que Ernesto Zedillo tomara posesión como presidente, se encontró con una nueva crisis económica (devaluación, desinversión, falta de liquidez para cumplir con las obligaciones ante los inversionistas extranjeros y como siempre un aumento en la inflación) ante el problema el Estado recurrió a la vieja fórmula utilizada por sus antecesores, es decir, más venta de paraestatales (puertos, aeropuertos, satélites, petroquímica y plantas generadoras de energía eléctrica).

Sometido por las enormes presiones, el gobierno de Zedillo contempló la posibilidad de que la extracción de hidrocarburos la realizarán agentes privados, agregando un impuesto *ad valorem* por cada barril de petróleo producido, esto para promover la autosuficiencia de gasolina, aumentar la inversión en el ramo, disminuir gastos e incrementar la eficiencia del sector.

---

<sup>46</sup> Gutiérrez Garza, Estela y José Carlos Valenzuela. (coords.) *El debate nacional 3. El futuro económico de la nación*. Segunda edición, Diana - UANL., México, 1998. Pág. 284.

El proceso de desincorporación de las empresas paraestatales es resultado de la necesidad del Estado de readecuar sus condiciones de rentabilidad ante el paradigma de la globalización, que paradójicamente le disminuye su capacidad de acción, debilitando así la propia soberanía, que irremediablemente profundizará las quiebras, las fusiones y/o asociaciones subordinadas de los grupos financieros, la enorme deuda y el rescate de los grupos más poderosos que implica la quiebra de una gran parte del resto de los sectores del aparato productivo y como siempre en detrimento de los sectores sociales.

A continuación son resumidas de manera general las principales reformas realizadas en nuestro país en materia económica.

CUADRO 7  
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REFORMA ECONÓMICA.

Financiera	Fiscal	Sector externo	Privatización	Desregulación
Liberalización de las tasas de interés y de crédito	Finanzas públicas equilibradas	Tasas más bajas en el comercio	Desincorporación de las industrias no estratégicas en los siguientes sectores: - teléfonos - banca - comercial - minería - agricultura - acero - aviación - alimentos	Liberalización del transporte de carga.
Mayor variedad de instrumentos de ahorro.	Tasas menores de impuestos a individuos y empresas.	Eliminación de barreras no arancelarias	Eliminación de acuerdos de libre comercio	Eliminación de los obstáculos para el desarrollo tecnológico
Financiamiento del déficit público, mediante recursos no inflacionarios	Eliminación de las bases de impuesto preferencial en los diversos sectores.	Creación de acuerdos de libre comercio	Renegociación de la deuda externa	Eliminación de los permisos obsoletos para establecer y operar negocios
Privatización de los bancos comerciales.	Reducción drástica de las exenciones fiscales.	Fomento a la inversión extranjera.		Fomento a la participación privada en el abastecimiento de servicios públicos (electricidad, carreteras, agua, etc.
Apertura a la competencia extranjera.	Estímulo a la repatriación de capitales Fortalecimiento del cobro de impuestos y la administración fiscal.			

Fuente: Kaufman Purcell, Susan y Luis Rubio (coord.). México en el umbral del nuevo siglo, entre la crisis y el cambio. Portua-CIDAC, México, 1999. Pág. 69.

En el contexto de la crisis de 1994 – 1995 y la crisis financiera; desde entonces, la legislación en torno a la inversión extranjera en el sector ha sufrido cambios significativos. Mientras que la ley de 1993 prevé, en general, que la inversión extranjera no podrá participar en más del 30% y 49% del capital social, dependiendo de la actividad específica, la reforma a la ley en 1996 deroga lo anterior y permite una participación de hasta 49%.<sup>47</sup>

**CUADRO 8  
REGULACIONES ENTORNO A LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL SECTOR  
FINANCIERO PARA LA RED.**

Instituciones de banca múltiple y sociedades controladoras de grupos financieros	Desde enero de 1999 permite una participación extranjera del 100%
Casas de bolsa y especialistas bursátiles.	Desde enero de 1999 permite una participación extranjera del 100%
Almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, instituciones de finanzas, empresas de factoraje financiero.	Participación máxima de 49 % del capital en series de acciones especiales. Ni mexicanos ni extranjeros pueden adquirir más del 10 % de acciones A y B, con excepciones
Uniones de crédito y casas de cambio	Se permite participación máxima de 49%
Instituciones de seguros	Se permite una participación extranjera del 100%
Compañías y sociedades financieras a las que se refiere el Art. 12 bis de la Ley de Mercado de Valores y el Art. 103 de la Ley de Instituciones Crediticias	Se permite participación máxima de 49%

Fuente: DOF (1993, 1996, 1999)

Es sorprendente la cantidad de reformas realizadas para favorecer los intereses transnacionales, dichas reformas (como lo vimos anteriormente) son consecuencia de toda una serie de presiones internas y externas, que van encaminadas a crear un ambiente inmejorable para el desarrollo de negocios de las grandes corporaciones, desafortunadamente no todas la empresas nacionales (Pyme's) se ven beneficiadas; y esa es una realidad innegable.

### **2.3 Legislación en México: marco jurídico sobre inversión extranjera.**

La Ley de Inversión extranjera fue renovada en 1993 y publicada oficialmente el 27 de diciembre de 1993. Su objetivo es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia México y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.

Esta Ley establece que el inversionista extranjero podrá participar en cualquier proporción en el capital social de empresas mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo que se trate de una actividad reservada o con regulación específica.

Con la nueva legislación en la materia numerosas actividades económicas quedaron abiertas a la participación foránea hasta con 100% en el capital social de las empresas mexicanas.<sup>46</sup>

Existe un número restringido de actividades (45) donde este principio no tiene vigencia, ya sea por estar reservadas al Estado, a personas de nacionalidad mexicana o sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros, o porque se trata de actividades económicas con una regulación específica acerca de la participación de capital extranjero.

Las actividades reservadas al Estado(art. 5°) son:

- Petróleo y los demás hidrocarburos.
- Petroquímica básica.
- Electricidad.
- Generación de energía nuclear.
- Minerales radioactivos.
- Telégrafos.
- Radiotelegrafía.
- Correos.
- Emisión de billetes.
- Acuñación de moneda.
- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

---

<sup>46</sup> Incluye casi 94% del total de actividades consideradas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Comprende sectores tales como alimentos, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir y cueros, madera y productos de papel y los servicios de restaurantes, hoteles y comercio.

- o Las demás que expresamente señale las disposiciones legales aplicables.

Actividades reservadas a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros (art. 6°) :

- o Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.
- o Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo.
- o Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de la televisión por cable.
- o Uniones de crédito.
- o Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia.
- o La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Actividades y adquisición con regulación específica (art. 7°) :

- a) *Actividades con participación de hasta 10%:* Sociedades cooperativas de producción.
- b) *Actividades con participación de hasta 25%:* Transporte aéreo nacional; transporte en aerotaxi y transporte aéreo especializado.
- c) *Actividades con participación de hasta 49%:*
  - Sociedades controladoras de grupos financieros.
  - instituciones de banca múltiple.
  - Casas de bolsa.
  - Especialistas bursátiles.
  - Instituciones de seguros.
  - Instituciones de fianzas.
  - Casas de cambio.
  - Almacenes generales de depósito.
  - Arrendadoras financieras.
  - Empresas de factoraje financiero.
  - Sociedades financieras de objeto limitado.
  - Sociedades a las que se refiere el artículo 12 Bis de la Ley de Mercado de Valores.
  - Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión.
  - Administradoras de fondo para el retiro.
  - Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones, y fuegos artificiales, sin incluir la

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades.
- Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional.
- Acciones series "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales.
- Pesca en agua dulce, costera y en la zona exclusiva, sin incluir la acuicultura.
- Administración portuaria integral.
- Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, en los términos de la ley de la materia.
- Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción conservación y operación portuaria.
- Suministro de combustible y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario.
- Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.<sup>49</sup>

La Ley de Inversión Extranjera señala que las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos de territorio mexicano y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros; sin embargo la inversión extranjera podrá participar en ellas de acuerdo con lo siguiente:

- A partir del 1 de enero de 2001, hasta 51% de capital social de sociedades mexicanas; y
- A partir del 1 de enero de 2004, hasta 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la resolución favorable de la comisión.
- Con respecto a las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz así como las de edificación, construcción e instalación de obras, la Ley establece que a partir del 1 de enero de 1999 la inversión extranjera puede participar hasta 100% en el capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la Resolución favorable de la Comisión.

---

<sup>49</sup> Guía Básica para el Inversionista Extranjero 2001, BANCOMEXT, México, 2001. Pág. 9.

Sólo se requiere la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), cuando el valor total de los activos fijos de la nueva sociedad sea superior a 394 millones de pesos (alrededor de 41.9 millones de dólares estadounidenses)<sup>50</sup> o en el caso de que el inversionista extranjero desee participar en forma mayoritaria en el capital social de empresas, cuyo giro recaiga en :

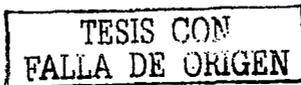
- o Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como remolque, amarre de cabos y lanchaje.
- o Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura.
- o Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público.
- o Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados.
- o Servicios legales.
- o Sociedades de información crediticia.
- o Instituciones calificadoras de valores.
- o Agentes de seguros.
- o Telefonía celular.
- o Construcción de conductos para la transportación de petróleo y sus derivados.
- o Perforación de pozos petroleros y de gas.
- o Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación de servicio público de transporte ferroviario.<sup>51</sup>

Como podemos observar, después de todas las reformas realizadas en materia de inversión extranjera en nuestro país, se puede invertir en la mayoría de las actividades económicas; además que se está concesionando la administración de rubros que, en antaño sólo podía hacerlo el Estado como la administración portuaria, la industria petroquímica y el servicio de distribución de energía eléctrica con lo que se crea un ambiente inmejorable para la inversión extranjera en México y por ende para las ETN que, a partir de la década de los noventa, ven a México como una atractivo centro de producción y de distribución (debido a su posición geoestratégica) para América Latina y para América del Norte.

---

<sup>50</sup> Este monto se determina anualmente por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). En el Diario Oficial de la Federación del 19 de febrero de 1997 se dio a conocer esa cantidad. La conversión de pesos a dólares se hizo con el tipo de cambio promedio de 9.4 pesos mexicanos por dólar estadounidense.

<sup>51</sup> Guja Básica para el Inversionista Extranjero. *Op. cit.* Pág. 10.



## **2.4 La Estrategia de las Empresas Transnacionales en México a partir de la apertura económica.**

Dada la orientación al mercado externo intensamente ligado al grado de modernización de los grupos, la presencia de las ETN y la profundización de la dependencia tecnológica; el perfil tecnológico desplaza a aquellos grupos que no cuentan con disponibilidad financiera y técnica suficiente para incorporar nuevos procesos y controles comerciales que les abran nuevas vías para competir en el sector externo por lo que la micro, pequeña y mediana empresa quiebra o es absorbida por los grandes consorcios transnacionales.

Las condiciones impuestas por las ETN suponen nuevas formas de acumulación de capital y de altos niveles de eficiencia que les permita una integración transnacional de la producción y el capital, pero no implican la racionalización tecnológica e industrial de los países sede ni su integración estructural para que estos refuercen sus economías.

La búsqueda de inserción en el mercado nacional por parte de las ETN es diversa y se debe en general a diferentes tipos de estrategias empresariales. Es bien sabido que son las empresas transnacionales norteamericanas las que tienen mayor participación en el mercado mexicano, pues además de ser de las más grandes empresas en el mundo, la vecindad geográfica con México les favorece enormemente, facilitando y ahorrando gastos de traslado.

Durante el periodo comprendido entre 1985 y 1993, México se caracterizó por implementar una estrategia de liberalización, la cual fue aprovechada por las ETN; a través de la IED buscaron establecerse masivamente en México con la intención de ingresar y aumentar su participación en el mercado mexicano, invirtieron significativas cantidades orientadas principalmente a la compra de empresas paraestatales, de las cuales captaron la mayor parte el sector manufacturero, de maquila y el financiero.

Aunque la compra de paraestatales sigue siendo una estrategia continua de las ETN, se está dando una tendencia importante a favor de las fusiones y alianzas estratégicas como una forma de aumentar su competitividad global. Una parte creciente de la inversión extranjera se dirige hacia el sector de los servicios, particularmente el sector financiero- especulativo, en vez de los sectores tradicionales manufactureros o extractivos de productos primarios.

En el caso de México un claro ejemplo es la compra de Banca Confía por parte de Citibank, Banco Obrero por parte de Bankers Trust y J.E. Roberts, la adquisición de 19.9% de las acciones del Grupo Financiero Serfin por Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC), la compra de Banco Unión por BBV, 8% de las acciones de Bital por HSBC, la participación del 8.6% de JP Morgan en

Banca Serffin, la compra del 10% de acciones de Inverlat por parte de la canadiense The Bank of Nova Scotia, la adquisición del 20% de las acciones de Bancomer por parte del Bank of Montreal, la compra de Bancomer por BBVA, la adquisición de Banamex por parte de Citibank.

Es obvio que las empresas extranjeras buscan tener presencia en el mercado nacional a través de diversas formas de asociación como *joint ventures* que comprende una asociación entre dos o más empresas para ampliar o crear un nuevo negocio en la que existe una inyección de capital de riesgo compartido, o también buscan tener dicha presencia a través fusiones, compra o intercambio de acciones. Otra forma de asociación es cuando dos o más empresas unen sus factores de ventaja competitiva creando así alianzas estratégicas; ya que cualquiera de estas estrategias permite al inversionista extranjero iniciar sus operaciones con la experiencia y el conocimiento de empresas ya establecidas en México, sean nacionales o extranjeras.

Según datos elaborados por la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, la IED realizada por las filiales estadounidenses en México ha aumentado de 1320 millones de dólares en 1992 a 2533 millones de dólares en 1998, considerando que tan solo en 1997 se invirtieron 5646 millones, lo cual arroja como resultado que en el periodo 1992 – 1998 se invirtieron en México 21860 millones de dólares.<sup>52</sup>

Naturalmente existen diversos factores que propiciaron el incremento de la IED, entre las cuales destaca las estrategias antes mencionadas de las ETN como medio para incursionar en los mercados extranjeros, y sobre todo por las facilidades y las condiciones que ofrece el gobierno a favor de las empresas extranjeras tales como la calidad y los bajos costos de la mano de obra, la apertura comercial representada principalmente por la firma del TLCAN y otros acuerdos de libre comercio, el tamaño y potencial del mercado y por supuesto la localización estratégica de México.

Es importante recalcar que la tendencia manifiesta de las ETN van encaminadas a mantener la mano de obra barata así como el de asegurar las materias primas necesarias para la elaboración de sus productos y sobre todo a fortalecer su presencia en el sector servicios, principalmente en el sector financiero y en su complemento indispensable que es el sector de las telecomunicaciones.

---

<sup>52</sup> Dussel Peters, Enrique. *La inversión extranjera en México*, serie desarrollo productivo N° 80, O.N.U. (CEPAL), Santiago de Chile, 2000. Pág. 35.

México ha adquirido una importancia estratégica para las ETN, como medio para introducirse en los mercados latinoamericanos y europeos, aprovechando los diversos tratados de libre comercio signados con otros países.

Las filiales extranjeras que se encuentran dentro del país se ven beneficiadas al aprovechar los incentivos a la exportación que brinda el gobierno mexicano, pues gracias a su tamaño y poder económico son en su mayoría las únicas capaces de cumplir con los requisitos exigidos por los programas como ALTEX, PITEC, entre otros. Pero sobre todo las diversas fusiones y adquisiciones han ayudado a las ETN a enfrentar la competencia asiática, a través de las estrategias de *just in time* y la búsqueda de factores de producción más baratos.

Es propicio ejemplificar algunas estrategias de fusión o adquisición implementadas por las ETN en México, pues son movimientos que contemplan cantidades impresionantes de dinero y que la gran mayoría ignora por completo.

Al principio de la apertura económica en México durante la década de los ochenta fueron los sectores automotriz y maquila, los principales receptores de IED; la tendencia se diversificó en los noventa adquiriendo fuerza varios sectores, como el de bebidas, en el que podemos ejemplificar las operaciones de compra realizadas por Unilever al adquirir Helados Holanda, British American Tobacco al adquirir el 50% de las acciones de Cigarrera La Moderna, Labatt Brewing el 30% de las acciones de FEMSA Cerveza, Coca Cola al comprar a Cadbury Schweppes, empresa que maneja la marca Peñafiel en México, sumados a la compra del 20% de Argos, Brown-Forman el 33% de acciones de Tequila Orendain la sexta productora más grande del país; pero no solo se da las compras de empresas, otra estrategia realizada por las ETN son las alianzas como en el caso de la asociación entre Tequila Don Julio y la canadiense Seagrams, en el que unieron sus ventajas competitivas para lograr un mejor posicionamiento en el mercado nacional.

El sector alimentos también ha experimentado un aumento en la recepción de IED, empresas como Nestlé han comenzado la construcción de una planta procesadora de alimentos con un valor estimado de 100 millones de dólares, el sector de franquicias mantiene su crecimiento, un claro ejemplo se refleja con McDonald's que comenzó operaciones desde 1985 y ya esta cerca de alcanzar 231 establecimientos en el país; esta empresa realizó un pacto con Birmo para convertirla en el proveedor único de toda la boilería para la cadena de restaurantes en Venezuela, Colombia y Perú. Burger King por su parte contaba con 81 establecimientos en 1995 y anunciaba la apertura de otros 40 para 1999, lo que significaba una inversión de 70 millones de dólares para el periodo 1999 - 2000. Otra franquicia de importancia es Tricon Restaurants International, propietaria de las marcas Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut a nivel mundial, empresa que invirtió 60 millones de dólares tan sólo en 1999, así como la empresa

brasileña Habib's quien ya comenzó su incursión en el mercado mexicano de comida rápida con precios bajos.<sup>53</sup>

Las tiendas de autoservicio también se vieron incursionadas por la IED, las ETN aprovecharon la experiencia de las empresas mexicanas que ya mantenían un mercado relativamente controlado, por ello optaron por la creación de fusiones, como la de Cifra y la estadounidense Wal Mart en 1991, posteriormente Wal Mart terminaría comprándola en 1997, otra alianza es la de Gigante y la francesa Carrefour (que tan solo duraría cuatro años), la alianza entre la distribuidora francesa Auchan y Comercial Mexicana es otra de las alianzas que tampoco duraría.

Aunque se generaron muchas alianzas y fusiones, éstas no perduraron por mucho debido a las diferencias culturales en el manejo de las empresas, así como por las intenciones de los socios extranjeros de incrementar rápidamente el número de tiendas y ventas, proyecto que no podía ser financiado por las empresas mexicanas que habían experimentado bajas sensibles, después de la crisis de 1994 - 1995.

El sector de las telecomunicaciones, también ha sido blanco de los objetivos de las ETN; aunque aún no se ha abierto en la totalidad ya ha habido claras manifestaciones por parte de las empresas extranjeras de querer incursionar en el mercado nacional; no obstante este es uno de los temas de mayor controversia en la actualidad, debido a que el sector se encuentra controlado por la empresa Teléfonos de México desde 1972, esta es la única empresa que cuenta con la infraestructura para llevar a cabo cualquier tipo de llamada local o internacional, y ha logrado conectar prácticamente todas las ciudades que cuentan con más de 500 habitantes, otorgando servicios a casi 21000 ciudades, ante este panorama las empresas extranjeras se encuentran ante una impresionante infraestructura monopólica, dotada con más de 55000 kilómetros de fibra óptica y un elevado grado de digitalización cercano al 100%, por ende cualquier nueva empresa de larga distancia y/o local, se ve obligada a requerir de la infraestructura de TELMEX para ofrecer sus propios servicios, con tarifas tan elevadas que dificultan la rentabilidad de operaciones.<sup>54</sup>

Respaldo por el gobierno mexicano, TELMEX no cede ante las presiones externas en cuanto a permitir la entrada libre de empresas como AT&T y TCI. Las empresas extranjeras se ven sometidas a una serie de leyes y disposiciones específicas que dificultan su libre participación en el mercado por lo que se ven obligadas a asociarse con empresas mexicanas bajo el esquema 49-51 reglamentado en la ley de inversión extranjera.

---

<sup>53</sup> *Ibidem*. Pág. 55.

<sup>54</sup> *Ibidem*. Pág. 58.

La importancia de este rubro trasciende desde varias perspectivas, por un lado las operaciones de las empresas extranjeras buscan consolidar los planes de negocios a largo plazo, retrasando temporalmente sus expectativas de ganancias por la consecución de un mejor posicionamiento estratégico, por otro lado, es sumamente importante para las ETN extender su red y lo más rápido posible, para poder acaparar en mayor medida el mercado y restar posibilidades a sus competidores, pero sobre todo para deshacerse de la dependencia que guardan al hacer uso de la infraestructura de TELMEX.

Es importante destacar que aunque las tendencias se inclinan hacia el sector servicios, no se debe olvidar que las materias primas siguen teniendo una importancia vital en el desarrollo de las actividades comerciales, por ello no es de extrañarse que las inversiones de las empresas extranjeras en la búsqueda y control de las materias primas para su producción y distribución nacional, hayan sido de las que experimentaron los mayores incrementos en los últimos años.

La principal estrategia que se visualiza a futuro en este rubro, va encaminada a expandir la capacidad de las empresas que ya están instaladas en México, en sectores como el minero, celulosa, papel, hierro, acero y petroquímica. En este último sector, ya se ha manifestado la presencia de empresas extranjeras desde hace años, con una significativa participación de sus productos en el mercado. Por ejemplo Shell en el periodo 1998 - 1999 invirtió 100 millones de dólares en la construcción de un complejo de resina PET en el puerto de Altamira en Tamaulipas, por su parte Celanese Mexicana (adquirida recientemente por Hoechst AG) construyó una planta en Michoacán.

En cuanto a la distribución de gas y la construcción de plantas petroquímicas han incursionado ya numerosas empresas extranjeras como: Gas Natural México, Lone Stars Gas, Tractebel, Electricite de Francia y Leentejees-Thyssen, entre otras.

Naturalmente las tendencias estratégicas de las ETN van encaminadas a obtener un posicionamiento cada vez más fuerte en el mercado nacional tratando de incursionar en los sectores más dinámicos y rentables del país con el fin de asegurar una continuidad de operaciones. Recientemente muchas ETN han manifestado su interés por incursionar en el sector energético, tal es el caso de Shell quien tiene la intención de participar en la generación de energía eléctrica, la petroquímica, el transporte y comercialización del gas.

La reforma al Artículo 27 constitucional en materia de gas natural, así como la reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1996, facultaron a empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, la transportación, almacenamiento, distribución y comercialización del gas, con lo cual la IED creció notablemente.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN.

La distribución del gas ha sido de los que ha presentado un mayor dinamismo, debido a los grandes beneficios que ha dejado a las empresas extranjeras, ha atraído inversiones por 350 millones de dólares por parte de Gas Natural de México, 27 millones de dólares por Repsol, 60 millones de dólares por Lone Star Gas y 47 millones de dólares de Tractebel por la construcción de un gasoducto.<sup>55</sup>

La estrategia seguida por las ETN a partir de la apertura económica, puede resumirse en el siguiente cuadro:

CUADRO 9  
ESTRATEGIAS CORPORATIVAS PARA LA IED EN MÉXICO

Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado nacional o subregional
<b>PRIMARIO</b>		Minería	Aceros Agroindustria Alimentos Bebidas Farmacéutica Madera/Muebles Papel Tabaco Petroquímica Vidrio
<b>MANUFACTURAS</b>	Automotriz Autopartes Confección Electrónica/ Computación		Afores Aseguradoras Autoservicio Banca Construcción Distribución de gas Distribución de gasolina Distribución de energía eléctrica (autoabastecimiento y cogeneración) Infraestructura Mensajería Restaurantes Telecomunicaciones Turismo
<b>SERVICIOS</b>			

Fuente: Basado en el Informe 1999 – Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, CEPAL.

<sup>55</sup> *Ibidem*. Pág. 65.

De esta manera nos enfrentamos a una realidad dinámica y compleja de grandes monopolios internacionales, en donde las empresas se preocupan por la búsqueda de nuevas formas de integración al mercado mundial, la reducción casi total de límites a la inversión extranjera y la reprivatización de empresas que permiten su consolidación como una élite empresarial fuertemente transnacionalizada y controladora de los sectores más importantes de la producción nacional.

De continuar la efectividad de las estrategias implementadas por las ETN, surge una problemática sustancial en cuanto al papel que desempeñará la industria nacional si es que logra sobrevivir al fuerte y creciente impacto de las ETN en la economía nacional, se ha mencionado con anterioridad que las grandes inversiones realizadas por las ETN van dirigidas en su mayoría a pagar los servicios de la deuda, y que la posterior explotación realizada por las empresas extranjeras detentan un elevado índice de pérdidas por concepto de repatriación de capital, lo que convierte a México como un exportador de capital, mismo que podría ser aprovechado perfectamente para fomentar el desarrollo de una industria nacional eficiente, capaz de competir en los mercados internacionales.

### **3. El Impacto de las Empresas Transnacionales en el Entorno de Negocios de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior (1998 – 2000)**

Ante la evidente insuficiencia de las políticas de sustitución de importaciones, muchos países comenzaron a abrir sus puertas al comercio internacional de una manera abrupta, lo cual les originó serios desequilibrios en su balanza comercial; debido principalmente a que el exportador nacional, compuesto en su mayoría por pequeñas y medianas empresas (Pyme's), no estaba organizado humana y financieramente, para incursionar con agresividad y eficiencia en los mercados internacionales, lo que sí hacían las empresas de los países desarrollados, por lo que comenzaron a relegar su papel a proveedores o simples manufactureras de productos extranjeros, ya que la vieja política limitó a las empresas a exportar sólo los excedentes de la producción nacional (que no eran continuos) así que, al no tener competencia interna, los productos carecían de calidad y precios competitivos para poder incursionar exitosamente en los mercados internacionales.

Muchos gobiernos en el mundo están asumiendo una mayor participación promoviendo el desarrollo de *Trading Companies* y consultoras especializadas para corregir las deficiencias que perjudican a la pequeña y mediana empresa, así como la capacidad de generación de divisas para el país, y esta no es la excepción de México.

En el presente capítulo, mencionaremos algunos ejemplos de la importancia que han adquirido en los últimos años estas figuras de comercialización; revisaremos la experiencia mexicana en esta materia a través de la creación y promoción de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX). Así mismo se analizarán los efectos y las implicaciones de las estrategias de las Empresas Transnacionales en el mismo entorno de negocios en el que se desenvuelven las ECEX mexicanas, tomando como marco temporal el periodo comprendido entre 1998-2000, inmersas en un paradigma basado en relaciones de competencia y de supervivencia.

### **3.1 Las Compañías Comercializadoras Internacionales.**

Las empresas de comercio exterior son conocidas internacionalmente como *trading companies* y se identifican en todo el mundo como una forma de organización empresarial de gran magnitud, las cuales se orientan, como su nombre lo indica, al comercio exterior, realizando funciones de comercialización tales como el mercadeo, financiamiento, almacenamiento, contratación de transporte, agentes aduanales, servicios de post-venta, etc. éstas casas exportadoras seleccionan sus propios mercados y productos, se hacen cargo de toda la operación comercial en lo que concierne a precios, entregas y demás tópicos correspondientes.

Ante la globalización, las empresas de comercio exterior se han desarrollado notablemente, pues uno de los pilares ideológicos que fomenta este paradigma, es la liberalización de los mercados, por ende se hace cada vez más importante la participación de empresas encargadas de facilitar el libre intercambio de bienes y mercancías, que a su vez realicen los procesos de *marketing*, planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así ventas rentables que además, contribuyan a mejorar la calidad de los artículos, uno de los requisitos básicos para que los productos que comercialicen, puedan tener éxito en los mercados internacionales.

Las empresas de comercio exterior no sólo contribuyen a diversificar las exportaciones; gracias al crecimiento y al éxito de sus operaciones ayudan a resolver los problemas de empleo en los países donde se establecen, principalmente en los países en vías de desarrollo, contribuyen notablemente al crecimiento y desarrollo económico de un país fomentando la industria nacional, y prestan ayuda financiera a las micro y pequeñas industrias.

A pesar de que la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas (Pyme's) no reúnen las condiciones necesarias para asegurar una inversión, las empresas de comercio exterior agrupan a éstas empresas y las incorporan a través de cadenas productivas con las que aseguran su participación en el mercado, realizando la manufactura de mercancías a medida de sus posibilidades.

Las empresas de comercio exterior poseen diferentes características de acuerdo al país donde se desarrollan, debido a que las políticas de incentivos a la exportación varían de acuerdo con la política comercial que formulan los gobiernos de cada nación, naturalmente adecuan el funcionamiento de estas empresas a sus requerimientos y sobre todo a las materias primas, mano de obra y el grado de industrialización con el que cuentan.

La referencia obligada para hablar de la historia de las empresas de comercio exterior la encontramos en Japón, pues sin duda alguna, ha sido el ejemplo más ilustrativo. Después del auto-aislamiento decretado por las dinastías que anteriormente gobernaban en Japón, fue hasta la década de 1870 que el país asiático decidió abrir sus puertas al comercio internacional, sin embargo, para poder tener una participación importante y exitosa, el gobierno tuvo que implementar múltiples programas encaminados a fomentar el desarrollo industrial y una eficiente estructura de comercio exterior lo bastante grande para obtener los insumos del exterior, producir los bienes, y ya una vez procesados venderlos a los diferentes mercados internacionales.

Antes de la Segunda Guerra Mundial las *Zaibatsu* eran las empresas encargadas de la producción y comercialización en Japón a través de esquemas de organización piramidal llamadas *Keiretsu*, mismas que se basaban en la subcontratación, para poder integrar y aprovechar a las *Pyme's* en la producción parcial o total de un producto. Al salir derrotado al término de la guerra, este tipo de empresas fueron prohibidas por EE.UU., al saberse que habían sido de las principales que financiaron a las tropas militares.

Décadas más tarde, Japón se vio favorecido por la coyuntura internacional y sus empresas de comercio exterior continuaron con su impresionante desarrollo. Conforme iba creciendo la magnitud del comercio japonés, comenzaron a establecerse empresas especializadas en comercialización externa a las que se denominó *Sogo Soshas*, estas empresas fueron el resultado de la unión entre productores japoneses y occidentales, estos últimos, con mayor experiencia en el mercado, se convirtieron en los distribuidores de los productos manufacturados, así como de los bienes y servicios tecnológicos y financieros. El continuo y eficiente desarrollo de las *Exex* japonesas les ha dotado de una fuerza predominante en la realización de las funciones de *marketing*, producción y finanzas a tal grado que representan una seria competencia para las empresas transnacionales de EE.UU. y Europa.

La base del éxito de las *Sogo Soshas* se encuentra en la capacidad de organización y conformación de un equipo productor con participación de empresas extranjeras a través de coinversiones, así como la función de conglomerados, que consiste en controlar varios tipos de negocios que operan en múltiples segmentos del mercado internacional tales como: seguros, finanzas, etc. además producto de la mentalidad exportadora, las *Sogo Soshas* dominan ya las actividades de comercio, distribución, organización, financiamiento, inversiones, coinversiones, desarrollo de recursos naturales, transporte, investigación, planeación, mercadeo, información y transferencia tecnológica. Todo ello aunado a la competitividad en cuanto a calidad y precio de los productos, que se ve optimizado por medio de la internacionalización de los ciclos productivos.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

Estas empresas nunca se quedan pasivas, se encuentran en un continuo estudio de las tendencias del mercado, los cambios en la economía y aseguran su continuidad generando alianzas entre el gobierno, las empresas y el sector educativo, este último funge como semillero de personal técnico que en un futuro se incorporará al proceso de comercialización.

Son estos los antecedentes que caracterizan a las empresas de comercio exterior japonesas que son la fuente de inspiración de muchos otros países que han intentado implementar políticas semejantes, naturalmente ante las limitantes de los factores endógenos y exógenos han tenido que aplicar variantes que se adapten a las condiciones propias de cada país.

"Brasil fue uno de los primeros países en América Latina en introducir el concepto de comercialización en su legislación, así a partir del año 1972 se establece a la comercializadora como una organización con poder de negociación y con posibilidad de establecer un sistema de logística a nivel internacional..."<sup>56</sup> desde esta fecha y en las décadas subsecuentes se han generado múltiples programas y reglamentos en apoyo y fomento a las exportaciones.

Las empresas de comercio exterior en este país son denominadas CACEX, tiene gran parecido a la situación de México en cuanto a términos de intercambio y su planta productiva está compuesta en su mayoría por Pyme's, las CACEX han podido introducirse al comercio exterior utilizando a las Pyme's para incrementar y diversificar los destinos de su producción.

Naturalmente, las CACEX están muy lejos de compararse con una Sogo Susha japonesa o una trading company americana, aunque se ha esforzado por diversificar sus productos de exportación, recordemos que en América Latina existe una tendencia a la monoexportación de productos tradicionales. No obstante las CACEX han experimentado resultados importantes en cuanto al incremento de las exportaciones, han realizado una exhaustiva búsqueda de nuevos mercados y han manifestado una tendencia hacia la diversificación de sus productos enfocándose a Medio Oriente, Asia y África principalmente, las CACEX en conjunto con el gobierno, han promovido la creación de una mentalidad exportadora que contribuya a comprender mejor la importancia de las exportaciones y las importaciones dentro del paradigma de la globalización y con ello fomentar el desarrollo del país.

En Europa las empresas de comercio exterior han optado por crear consorcios, estos pueden definirse como "un acuerdo entre varias empresas o compañías para realizar en conjunto una determinada actividad. Por lo general las empresas llegan a este tipo de acuerdos para realizar un proyecto a gran escala

---

<sup>56</sup> Mercado II, salvador. Comercio internacional, II. Limusa, México, 1998 Pág. 31.

cuando ninguna de las sociedades que se asocia reúne la capacidad para llevar a cabo todas las tareas específicas que requiere el proyecto".<sup>57</sup> A través de los consorcios las empresas buscan absorber de manera conjunta los gastos de comercialización externa y con ello diversifican también los riesgos.

De esta manera los gobiernos de Italia, Alemania y en general de la gran mayoría de los países europeos, logran incorporar a las Pyme's a los procesos de producción y exportación, con lo que buscan fomentar la industria nacional y diversificar los mercados, así como promover que las empresas asociadas reciban un aporte técnico que les permita una modernización y un auto desarrollo, aunado a las incentivos fiscales y de financiamiento a los que se hacen acreedores.

Las empresas alemanas por su parte, participan en los negocios internacionales a través de la integración en cadenas productivas, que facilitan la distribución total o parcial, en la elaboración de los productos y también formalizando alianzas estratégicas con grandes corporaciones de diversos giros, principalmente en la industria automotriz y farmacéutica.

En Europa y en otros países exportadores como Japón, Corea y EE.UU. sus políticas de fomento a la exportación han tenido éxito principalmente, porque los gobiernos han mantenido programas eficaces de promoción, han dotado de mejores créditos financieros, incentivos fiscales, respaldo a la investigación tecnológica y apoyo a las políticas de comercialización internacional, especialmente a través de la creación y ampliación de más compañías comercializadoras, en contraste al resto de los países en vías de desarrollo cuya políticas comerciales están limitadas por las políticas de los países desarrollados, además de que las condiciones internas no son las optimas para poder proveer de incentivos semejantes al de los países desarrollados.

El modelo norteamericano son las *trading companies*, (se les denomina así internacionalmente a las empresas de comercio exterior, por ser el idioma más utilizado) la *trading* actúa como enlace entre la demanda externa y la oferta interna o viceversa, tiene una organización bajo un esquema de departamentos que se dividen en regiones del mundo o líneas de producción.

A través de estos departamentos se maneja la gran mayoría del comercio exterior norteamericano concentrándose en las relaciones intrafirma de las grandes corporaciones (matriz y filiales en el exterior), la base de su éxito radica principalmente a que cuentan con una mentalidad exportadora muy desarrollada, competitiva e innovadora, y sobre todo porque las *trading* tiene fácil acceso a los créditos de financiamiento al que el resto de las Ecex en los países en vías de desarrollo, no pueden acceder.

---

<sup>57</sup> Enciclopedia Microsoft® Encarta® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

En Corea, las comercializadoras son denominadas *Chaebols*, éstas son empresas familiares principalmente, que monopolizan la producción y comercialización, gracias al apoyo gubernamental con el que cuentan, se relacionan con las Pyme's estableciendo esquemas de subordinación, convirtiéndolos en exportadores indirectos; se pueden considerar establecidas oficialmente en "1975, cuando el gobierno de ese país diseño un sistema para la creación y desarrollo de este tipo de empresas. En aquel tiempo se hablaba de la operación de más de 2000 empresas comercializadoras."<sup>58</sup>

La diferencia existente entre las *Sogo Soshas* japonesas y las *Chaebols* coreanas, radica en que las Pyme's que participan en el *keiretsu*, pueden incurrir con apoyo del gobierno en un mercado internacional, son receptoras de asistencia técnica y financiera por parte de las *keiretsu*. Las Pyme's coreanas por su parte al estar integradas en esquemas de subordinación su participación se limita exclusivamente a ser proveedores de las *Chaebols*.

Como en el resto de las experiencias estudiadas en otros países se buscaba la diversificación de los mercados, desarrollar la industria nacional, atraer divisas extranjeras, incrementar las exportaciones que reflejen un superavit en la balanza comercial, tener acceso permanente y confiable al suministro de insumos, etc. todos estos tópicos forman parte de una constante en todas las políticas comerciales que los gobiernos desarrollan para su beneficio, caracterizadas en cada uno de ellos de acuerdo a las condiciones internas y los objetivos que desean alcanzar. Para efectos de la presente tesis, caracterizaremos el caso de México y las estrategias que desarrolla.

---

<sup>58</sup> "Las comercializadoras y su importancia para el desarrollo del comercio exterior", en *El Financiero*, México, 25 de agosto de 1989, Pág.49, citado en Ochoa Hernández, Ma. Eleonora. *Las Empresas de Comercio Exterior en México en el contexto de la Economía Internacional*, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, México, 1994. Pág. 94.

### **3.2 La Estrategia mexicana de inserción a la Globalización.**

La estrategia mexicana de inserción a la globalización (como lo mencionamos en el primer capítulo) está apoyada en el modelo neoliberal, en él promueve la inversión extranjera en cartera y directa así como la liberalización económica.

El gobierno mexicano, considerando que ningún país es autárquico resalta, en primer lugar; la promoción de las exportaciones, principalmente del petróleo, frutas, hortalizas, mariscos, otras materias primas y algunos productos manufacturados; estos últimos para tratar de disminuir la petrodependencia; para ello ha fomentado programas de estímulos aduaneros, fiscales, promocionales y financieros orientados a promover la incursión de los productos mexicanos en los mercados internacionales; entre ellos encontramos a PITEX, ALTEX, ECEX, FEMEX, CUENTA ADUANERA, PROYECTOS MODERNIZADORES DEL SISTEMA ADUANERO MEXICANO, COMPEX, COMPROMEX, etc.

En segundo lugar, busca la diversificación de mercados por medio de la concertación de acuerdos de libre comercio, de complementación económica y de Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (Appri's) para garantizar el acceso de productos mexicanos a mercados externos y brindar seguridad jurídica a las inversiones.<sup>59</sup>

La firma de acuerdos es llevada a cabo siguiendo cinco criterios fundamentales:

- a) Debido a la necesidad de definir o establecer reglas de acceso a mercados tradicionales del comercio exterior mexicano, estableciendo un marco legal que sustente la integración económica de México y sus socios comerciales tradicionales. En este caso encontramos como ejemplo claro al TLCAN.
- b) Concertación de acuerdos comerciales con mercados naturales para las exportaciones mexicanas sobre la base de complementariedad económica. Ejemplos: TLC México-Costa Rica; TLC México-Chile; G-3; negociaciones comerciales con Bolivia, Perú y Uruguay; Mercosur, etc.
- c) Acuerdos comerciales con mercados alternativos para el abastecimiento de tecnología y capital. En este apartado encontramos al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. (TLCUE)

---

<sup>59</sup> Hasta 1999 México ha negociado y suscrito Appri's con España, Suiza, Argentina, Francia, Finlandia, Países Bajos, Alemania, Austria, Unión Beneluxemburguesa, Italia, Israel, Uruguay y Cuba.

- d) Mercados alternativos no tradicionales, considerados como posibles trampolines de acceso a terceros mercados. Como ejemplo tenemos el tratado de libre comercio México-Israel.
- e) Por último, tenemos la promoción de la presencia empresarial mexicana en esquemas de cooperación internacional bajo el enfoque de regionalismo abierto (APEC)

Estos lineamientos pretenden reducir dos niveles básicos de vulnerabilidad del comercio mexicano:

1. *Del producto:* Se pretende diversificar la naturaleza de las exportaciones mexicanas; promoviendo un proceso de sustitución de importaciones en donde los productos primarios disminuyen su volumen en el total de las exportaciones mexicanas.
2. *De mercado:* Aquí se busca reducir la concentración del comercio exterior mexicano con respecto a los EE.UU. tratando así de facilitar el acceso a terceros mercados a partir de la firma de tratados de libre comercio.

En el siguiente cuadro, resume la política comercial de México en los últimos años.

CUADRO 10  
POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO A PARTIR DE 1992

TRATADO	ENTRADA EN VIGOR	ASPECTOS QUE INVOLUCRA
Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN)	1° de Enero de 1994	Eliminación de cuotas y desgravación gradual de exportaciones no petroleras mexicanas en un periodo máximo de quince años.
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	1° de Enero de 1995	Desgravación al 100% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias al año 2004.
Tratado de Libre Comercio México, Venezuela y Colombia (G3)	1° de Enero de 1995	Eliminación arancelaria gradual para productos industriales en un periodo máximo de quince años.
Tratado de Libre Comercio con Bolivia	1° de Enero de 1995	Desgravación de las exportaciones de ambos países en un periodo de diez años y para productos agropecuarios quince años máximo. Se permite el acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia.

CONTINUACIÓN

Tratado de Libre comercio con Chile	17 de Abril de 1998 (firma)	Sustituye al Acuerdo de Complementación Económica de 1992.
Tratado de Libre Comercio con Nicaragua	1° de Julio de 1998	Acuerdos en materia de comercio de bienes y servicios, inversión, propiedad intelectual, barreras técnicas al comercio, compras del sector público, disposiciones administrativas y solución de controversias. Desgravación arancelaria gradual a quince años.
Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea	1° de Julio del 2000	Dialogo político, cooperación y liberalización comercial.
Tratado de Libre Comercio con Israel	1° de Julio del 2000	Completa liberalización del comercio entre ambos países a partir de Enero del 2003.
Tratado de Libre Comercio con Guatemala, Honduras y el Salvador (Triángulo del Norte)	Agosto del 2001	Liberalización comercial total en plazos de tres a once años.
Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein)	27 Noviembre del 2000 (firma)	Completa liberalización del comercio en el séptimo año a partir de su entrada en vigor.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la Guía Básica para el Inversionista Extranjero, Bancomext, México 2001.

Por otra parte; México tiene la ventaja de poseer una posición geoeconómica - estratégica ventajosa. La extensión de su territorio es de casi 2 millones de kilómetros cuadrados y cuenta con más de 10 mil kilómetros de costas (ocupa el decimocuarto lugar en el mundo en cuanto a extensión territorial). Mantiene una posición geográfica que le permite ser puente de enlace entre el mercado estadounidense y latinoamericano (3 mil kilómetros de frontera con Estados Unidos) así como el hecho de contar con litorales en el Océano Pacífico que lo hace parte integrante de la Cuenca del Pacífico y lo convierte en un punto de interés para los países asiáticos de reciente industrialización al igual que para Japón. También por vía del Golfo de México tiene acceso al Océano Atlántico, planteándose como puente interbloqueo entre la Unión Europea y América Latina. De la misma forma, México es considerado como pieza clave en la formación de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Asimismo, nuestro país cuenta con importantes recursos naturales que hoy en día resultan indispensables para el desarrollo tecnológico a nivel mundial como petróleo, minerales, sintéticos, agrícolas, entre otros, y que decir de la mano de obra.

Con esto vemos que México se ha convertido en el principal promotor de la liberalización comercial en América Latina. Busca con ello atraer inversiones extranjeras y tecnología para impulsar el desarrollo económico a nivel interno. Ha firmado acuerdos de protección recíproca a la inversión extranjera y de esquemas de cooperación interempresarial ubicándose en este sentido los programas de cooperación con la Unión Europea y de coinversión y asistencia técnica con países de la región Asia - Pacífico. Desafortunadamente, no siempre se han tenidos los resultados esperados ya que esta estrategia de inserción a la globalización, nos ha llevado a una dependencia estructural con el exterior.

Para el logro de los objetivos planteados por la nueva estrategia, se aplicaron mecanismos con características que favorecieran la desconcentración; que no implicaran un régimen fiscal diferente; no sustituyeran la rentabilidad de las empresas; y no se constituyeran en subsidios.

Por lo anterior, el apoyo a la exportación se centró en tres grandes rubros: Apoyos a la producción para exportación; concertación (facilidades administrativas) y comercialización.

Los apoyos a la producción para exportar están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a que éstas puedan seleccionar libremente de entre proveedores nacionales y extranjeros, a aquellos que les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

A mediados de los años 80's solo existía un antecedente de apoyo a la exportación que se refiere a la Industria Maquiladora, este esquema fue aprobado desde los años 60's en la zona fronteriza norte del país con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona.

Para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción, tales como:

*Programa de importación Temporal para producir artículos de exportación (PITEX) y Draw Back, que se refiere a la devolución de impuestos de importación de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos*

posteriormente exportados o por las que se retornen en el mismo estado.<sup>60</sup> Otro concepto de singular importancia para apoyar la competitividad en el exterior, es el apoyo para disminuir los costos administrativos, por lo que se crearon mecanismos de concertación de acciones a favor de la exportación, lo que permite la eliminación de obstáculos administrativos y la simplificación de trámites. Con este propósito, el gobierno federal estableció el esquema de *Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)*.<sup>61</sup>

Posteriormente, y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, la Secretaría de Economía estableció los programas:

*Programa de proveedores nacionales de exportación (PRONEX)*. Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero así como los *Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)* establecidos para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno.

Asimismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieran la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional, incluyendo a las pequeñas y medianas. Las *Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)* que fomenta la realización de ferias y exposiciones para la promoción de los productos mexicanos en el exterior y; otro instrumento sumamente importante conocido como *Empresas de Comercio Exterior (CECX)*.

---

<sup>60</sup> El PITEX permite importar temporalmente mercancías para incorporar a los productos de exportación o que intervengan en el proceso productivo sin el pago de impuestos de exportación, impuesto al valor agregado y cuota compensatoria si la hubiera.

<sup>61</sup> Los beneficiarios son las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras que demuestren haber exportado dos millones de dólares el año anterior, o bien el 40% de sus ventas totales si fuera exportador directo. Pueden obtener como beneficios el acceso a la devolución en cinco días de saldos a favor del IVA en las declaraciones provisionales y acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por la Secretaría de Economía

### **3.3 Las ECEX como instrumento para el crecimiento y desarrollo del Comercio Exterior Mexicano.**

En México, la comercialización internacional de las empresas exportadoras se ha realizado de la siguiente forma:<sup>62</sup>

*Empresas con Inversión extranjera:* Utiliza la estructura comercial internacional desarrollada por sus casas matrices o principales accionistas extranjeros y cuyo comportamiento ha obedecido a políticas corporativas. Ejemplo. Nissan, Nestlé, IBM, etc.

*Comercialización Indirecta:* Se agrupan empresas que por falta de información, infraestructura, conocimiento del mercado o que por no contar con esquemas de comercialización tienen que recurrir a *brokers* internacionales. Ejemplo. Resistol, Asociaciones de agricultores, etc.

*Comercialización Directa:* Empresas que han desarrollado una estructura propia de comercio internacional para la venta de sus propios productos, lo cual ha sido posible gracias a que sus productos tienen un alto grado de especialización y reconocimiento a nivel mundial. Ejemplo. Vitro y Cemex.

*Comercialización de Empresas de Estado:* Operan principalmente en el sector agropecuario y extractivo con una estructura definida. Ejemplo. PEMEX.

*Consortios de Exportación o Empresas de Comercio Exterior:* Son empresas que se han agrupado o constituido firmas mexicanas de comercio exterior. Ejemplo. Delta Comercial.

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones.

Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales.

---

<sup>62</sup> Esquemas de comercialización en México y propuestas del marco de política y operación del sector público. Documento elaborado por la Secretaría Técnica del Gabinete de Comercio Exterior de la Presidencia de la República, México, Julio de 1984 citado en Ochoa Hernández, Ma. Eleonora. *Op. cit.* Págs. 169 y 170.

Por Empresa de Comercio Exterior (ECEX), se entienden las unidades económicas que cuenten con los recursos físicos, técnicos y humanos necesarios para desarrollar una actividad de promoción integral, y obtengan su registro como tales ante la Secretaría de Economía, además de cumplir con lo establecido en el Decreto que regula su establecimiento, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997.

El registro de Empresas de Comercio Exterior es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

### **3.3.1 Antecedentes.**

En México, las empresas de comercio exterior se formaron en 1971 con el objeto de profesionalizar las exportaciones no petroleras del país. El gobierno permitió la asociación de empresas manufactureras para el fortalecimiento de los canales del comercialización externos, con el fin de apoyar a las empresas que no contaban con la infraestructura necesaria para participar activamente en el comercio exterior; para reducir sus costos de operación, etc.

En 1972 se formaron los primeros Consorcios de Comercio Exterior (nombre con el cual originalmente se les conoció) cuyo objeto era lograr un profesionalismo en las exportaciones promoviendo los productos mexicanos en el exterior. Su operación se basó en la confianza ya que no hubo ningún documento publicado al respecto.

Sin embargo, al no contar en nuestro país una cultura exportadora ante la existencia de un mercado nacional cautivo (como consecuencia del modelo de sustitución de importaciones), las condiciones en que se desarrollaron fueron muy difíciles. Por ejemplo, no se tenía la experiencia para organizar y asistir a ferias, exposiciones y misiones internacionales. Todo esto se vio reflejado en una auditoría fiscal realizada en 1974 indicando que los Consorcios de Comercio Exterior, no habían cumplido los objetivos esperados debido a que el 30% de las empresas beneficiadas con estímulos como los Extra-CEDI<sup>63</sup>, los había utilizado

---

<sup>63</sup> Los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos) surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y en general de importación, mismo que se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica. El extra-CEDI se concedía a los Consorcios en adición al CEDI que recibían las empresas exportadoras de manufacturas. El estímulo consistía en un crédito para saldar obligaciones fiscales con un plazo de prescripción de 5 años a partir de la fecha de exportación y reducía al requisito mínimo de valor total de los beneficios al 50%.

adecuadamente, mientras que al restante 70% había hecho mal uso de los mismos.<sup>64</sup>

Fue hasta el 28 de agosto de 1975 cuando se elabora la primera política específica en materia de este tipo de empresas, publicándose en el Diario Oficial de la Federación (DOF) un acuerdo encaminado a regular y estimular el funcionamiento de los Consorcios de Comercio Exterior precisando sus actividades, derechos y obligaciones para acreditar su registro.

Entre los requisitos exigidos para su establecimiento, se encontraban que sus exportaciones se incrementarían en un 15 y 20% anual; que los recursos fiscales obtenidos se emplearan exclusivamente en cubrir gastos de operación por exportación; etc.

Dentro de los incentivos otorgados se encontraban la devolución de hasta la totalidad de percepción de impuestos indirectos que fuesen cubiertos por sus actividades, debiendo destinarse a sufragar gastos de comercialización externa; devolución en forma directa del 4% sobre el valor de sus exportaciones de manufacturas a partir de los impuestos pagados en forma de extra-CEDIS y reducción de los márgenes de integración nacional que se exigían a los artículos exportados. Los estímulos se otorgaban con base al grado de transformación, contenido nacional y aumentos anuales de volúmenes de exportación alcanzados por las empresas beneficiadas.<sup>65</sup>

En diciembre de ese mismo año se estableció el Reglamento del Acuerdo en el que se marcaron los lineamientos de orden estructural y se distinguieron dos categorías: los Consorcios de productores de mercancías (Consorcios de Exportaciones) que contaban con una infraestructura de apoyo en materia de comercialización, promoción, tráfico internacional, mercadotecnia, etc. y las Empresas de Servicios que se encargaban de la agrupación de oferta y la atención de demandas de productos y/o servicios en el mercado internacional, sin participar directamente en la producción.<sup>66</sup>

"A este acuerdo se registraron 30 empresas, 28 como consorcios de exportación y 2 de servicios. Desafortunadamente la mayor parte de los consorcios se integraron como empresas productoras, que venían exportando regularmente de manera individual, asociadas únicamente para obtener estímulos

---

<sup>64</sup> Daemon Dalton. *Planeación Estratégica de las Empresas de Comercio Exterior*. Centro de Estudios de Comercio Exterior, México, 1987. Pág. 35 citado en *Ibidem*. Pág. 174.

<sup>65</sup> *Manual para la formación y operación de empresas comercializadoras*, IMCE Subdirección General de Promoción. Dirección de Desarrollo Comercial, México, 1981. Págs. 59-68.

<sup>66</sup> *Idem*.

fiscales adicionales." La participación de estas empresas era de un 2 a un 3% de las exportaciones de México.<sup>67</sup>

La normatividad, no permitió que las Comercializadoras pudieran importar y distribuir productos en el mercado interno, lo que limitó sus posibilidades de expansión financiera y comercial incluso fuera del país al cancelar sus posibilidades de generar negocios recíprocos con clientes en el exterior. Esto, aunado a la carencia de calidad de la oferta exportable provocó la disminución de estas empresas; así en 1982 operaban 19 empresas, en 1985 eran 14, todas consorcios de exportación y al momento de la derogación del acuerdo (noviembre de 1986) sólo existían 12 de ellas.

El 14 de noviembre de 1986, se publica en el DOF, el Decreto que establece el régimen de las Empresas de Comercio Exterior cuyo propósito era propiciar la creación de empresas comercializadoras rentables, con presencia directa en el mercado externo, capacidad de decisión propia, libertad de operación empresarial y capacidad para efectuar cualquier tipo de operación comercial, para lo cual se modificaron los requisitos para su constitución.

Dentro de los nuevos requisitos estaban el contar con un capital social mínimo equivalente a 100 mil dólares el cual debía incrementarse a 400 mil al quinto año de operación; realizar exportaciones de manufacturas por un mínimo de 3 millones de dólares al segundo año de operación el cual también debía de incrementarse en los años siguientes; un saldo favorable en su balanza comercial (entendiendo por esto el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total de divisas de las mercancías importadas por la empresa) y la presentación de un informe anual de sus Estados financieros dictaminados por un auditor externo. A diferencia del Decreto anterior, las empresas facturarían por cuenta propia y podrían realizar importaciones que salieran posteriormente del país como exportación, ensambladas o al agregarles valor.

Los apoyos brindados no fueron incluidos en el texto del Decreto por considerarse que podrían utilizarse como fundamento de impuestos compensatorios en otros países.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> *Evaluación de las empresas de comercio exterior*, Bancomext, México, 1991, pág. 40 citado en Cervantes Manriquez, Adriana. *La participación de las ECEX en el proceso de exportación de México*, tesina profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, México, 1994. Pág. 12.

<sup>68</sup> La política de comercio exterior de los Estados Unidos de Norteamérica establecía impuestos compensatorios a los productos que eran subsidiados por los gobiernos de su país de origen. De esta manera, se expidió un Acuerdo Complementario firmado por Las Secretarías de Comercio y fomento Industrial y la de Hacienda y Crédito Público, el cual no fue publicado en el DOF.

Entre los apoyos se encontraban, tasa cero al Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las adquisiciones de productos para la exportación; constancia como empresa altamente exportadora (ALTEX); etc. Desafortunadamente, uno de los grandes problemas fue que estos apoyos tendieron a concentrarse en unas cuantas empresas.

De acuerdo con datos de Bancomext, en noviembre de 1986 solamente 12 de las 30 empresas registradas a partir de 1975 continuaban operando, y únicamente 10 se suscribieron al nuevo Decreto. Es decir, solamente 10 de 30 empresas podían cumplir con los requisitos exigidos y por lo tanto no se crearon nuevas empresas. Desde la aparición del Decreto hasta mayo de 1990 en que fue sustituido, se expidieron 42 nuevos registros, para alcanzar la cifra de 52 con lo cual se observó una tendencia favorable. Su participación fue de alrededor del 4% de las exportaciones no petroleras del país.<sup>69</sup>

A partir de este Decreto, se establece la diferencia entre ECEX y otras empresas dedicadas a la comercialización de productos. Las empresas comercializadoras que no cuentan con el registro ECEX por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) estarían sujetas al apoyo de los programas de Bancomext y su tratamiento sería igual al de empresas exportadoras.<sup>70</sup>

El 3 de mayo de 1990 se publicó en el DOF un nuevo Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior con el que se pretendía propiciar su crecimiento para responder a las necesidades de la economía mexicana.

Las ECEX se encargarían de agrupar los artículos de los productores nacionales que cumplieran con los requisitos indispensables para satisfacer las necesidades de los consumidores de mercados internacionales y colocar las mercancías nacionales en dichos mercados con la seguridad de que poseerían la calidad suficiente para competir con los productos de otros países.

Asimismo, se encargarían de desarrollar canales de comercialización internacional, promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas, fomentar la integración de partes y componentes de proveedoras nacionales a bienes de exportación y de promover y generar la demanda de artículos nacionales en el exterior.

---

<sup>69</sup> Evaluación de las empresas de comercio exterior, Bancomext, México, 1991. Pág. 40 citado en Cervantes Manríquez, Adriana. *Op. cit.* Pág. 48.

<sup>70</sup> Ochoa Hernández Ma. Eleonora. *Op. cit.* Pág. 110.

Lo que se pretendía es que las ECEX se convirtieran en el pilar fundamental para que las pequeñas y medianas empresas pudieran exportar a través de ellas, ya que por sí mismas no podrían hacerlo debido a los altos costos y la complejidad que implican las operaciones de comercio exterior, aunado a la escasa experiencia e infraestructura con la que cuentan.

Los requisitos que estas empresas deberían cubrir eran: conservar un capital social fijo, en moneda nacional, no menor al acreditado en el momento de su registro ( 100 mil dólares); realizar exportaciones anuales, de mercancías no petroleras, facturadas por cuenta propia por un importe mínimo de 3 millones de dólares así como mantener un saldo positivo en su balanza comercial. Las empresas que no contaran con dos años de operación, debían comprometerse a cumplir con los requisitos antes mencionados, hasta el término de su segundo año de operación.

Les fueron otorgados apoyos tales como, el Programa de Apoyo Financiero de Bancomext bajo nuevas modalidades; Tasa cero de IVA en las adquisiciones de las ECEX de componentes para exportación; tratamiento automático como empresa Altex; posibilidad de adquirir un Pitex para desarrollar proyectos específicos de exportación; etc.

En sólo seis meses, se incorporaron 25 empresas. Con las 30 empresas incorporadas durante 1990, y considerando que 14 de las registradas al amparo de las normatividades anteriores han dejado de operar, se cuenta hasta ese año con 65 ECEX registradas que significan aproximadamente el 6% de las exportaciones no petroleras del país.<sup>71</sup>

Las ECEX registradas hasta 1992 son noventa y dos; siete operaban desde 1987; once desde 1988; tres desde 1989; veinticinco desde 1990; veintitrés desde 1991 y el mismo número desde 1992.<sup>72</sup>

El 11 de mayo de 1995, se publicó en el DOF un Decreto en el cual se llevan a cabo una serie de reformas y adiciones. Las empresas deberían orientar sus actividades a la creación de una imagen en el exterior para los productos mexicanos a través de marcas propias y proporcionar servicios integrales mediante la diversificación de sus actividades hacia aspectos como transporte y aseguramiento.

---

<sup>71</sup> Gutiérrez C. Ma. Del Carmen. *Las Empresas de Comercio Exterior en México (ECEX)*, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Economía, UNAM - Facultad de Economía, México, 1993. Págs. 30 y 31.

<sup>72</sup> Ochoa Hernández Ma. Eleonora. *Op cit.* Pág. 183.

"Las ECEX podrían desarrollar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional, lo que implica mayor dinamismo en este sector, pues su especialización en el proceso de comercialización externa de bienes y servicios le permite concretar transacciones con amplios beneficios que influyen directamente en la competitividad de los productos que manejan..."<sup>73</sup>

Con estas reformas se buscaba incrementar su participación dentro del comercio exterior mexicano a fin de aprovechar su experiencia e infraestructura comerciales y a su vez coadyuvar a la organización de la pequeña y mediana empresa, así como a la consolidación de su oferta exportable.

---

<sup>73</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. Perspectivas de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior frente al Tratado de Libre Comercio para América del Norte, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM-ENEP Aragón, México, 2001. Pág. 88.

### **3.3.2 Decreto vigente para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior.**

El Decreto actualmente vigente es el del 11 de abril de 1997; publicado, en el DOF. Su normatividad se encuentra en la Ley Aduanera y su Reglamento, Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento, la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior, la Ley Federal de Procedimiento Administrativo y su Reglamento, el Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, el Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Economía y el Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las Delegaciones y Subdelegaciones Federales y Oficina de Servicios de la Secretaría de Economía.

Dentro de los objetivos del programa destaca la promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Los beneficiarios son las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior y que obtengan su registro ECEX. La Secretaría de Economía otorga el registro ECEX, que brinda a sus titulares los beneficios de:

- Expedición automática de la constancia de Empresa Altamente Exportadora (Altex).
- Autorización de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación. (Pitex por proyecto específico).
- Asistencia y apoyo financiero por parte de NAFIN para la consecución de los proyectos.
- Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona BANCOMEXT.

La obtención del registro ECEX puede ser en dos modalidades: como Promotora y como Consolidadora:

Las "Promotoras de exportación" son las comercializadoras con un capital social mínimo de 200,000 pesos y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos tres empresas productoras, por un valor mínimo de 250,000 dólares.

Las "Consolidadoras de Exportación" son las comercializadoras con un capital social mínimo de 2,000,000 pesos y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras, por un valor mínimo de 3,000,000 de dólares.

El registro ECEX brinda a sus titulares los siguientes beneficios:

1. La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el Tratamiento de Exportación Definitiva a tasa 0% de I.V.A.
2. Expedición automática de la constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX).
3. Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación (Pitex) en su modalidad de proyecto específico.
4. Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona Bancomext. Adicionalmente, Bancomext ha establecido un Programa de Apoyo Financiero que contempla los siguientes beneficios para las empresas Consolidadoras: Prestar servicio como banca de primer piso, otorgar créditos conforme a los productos financieros vigentes y apoyar su participación en ferias y misiones organizadas por dicha institución.
5. Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

Una vez obtenido su registro, los titulares deberán cumplir con los siguientes compromisos:

- Llevar un control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera.
- Conservar en todo momento un capital social no menor al acreditado en el momento de su registro.
- Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de doscientos cincuenta mil dólares cuando se trate de empresas Promotoras y de tres millones de dólares en el caso de las Consolidadoras.

- Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro y durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, en el que se establezcan las actividades que realizarán de acuerdo a su modalidad.
- Presentar un reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos, a más tardar en el mes de abril de cada año, conforme al formato establecido por la Secretaría de Economía (SE) acompañado de la documentación comprobatoria necesaria y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que les corresponda.

Así, para mayo de 1997 se contaban con 336 ECEX que se constituyeron con base al Decreto del 11 de mayo de 1995; sólo 36 se habían registrado de acuerdo al Decreto del 11 de abril de 1997, el cual deroga el anterior y otorga a las 336 empresas, cuatro meses para actualizarse, de no ser así, perderían su registro. Hasta entonces participaban en el 2% de las exportaciones mexicanas.<sup>74</sup>

### **3.3.3 Características generales y funciones.**

Las características generales de las Empresas de Comercio Exterior mexicanas (ECEX) son las siguientes:

- \* En un primer término, se trata de empresas especializadas en la comercialización de productos nacionales no petroleros que cuentan con la infraestructura necesaria para realizar exitosamente sus actividades.
- \* Tienen como actividad primordial el intercambio comercial de mercancías propias o de terceros tanto en el mercado nacional como en el internacional.
- \* Actúan como comisionistas, agentes o asesores de otras empresas, principalmente de pequeñas y medianas.
- \* Disponen de sistemas de información especializada que les permiten identificar oportunamente las demandas internacionales y localizar la oferta exportable.

---

<sup>74</sup> Información proporcionada por el personal del Departamento de ECEX, SECOFI, mayo de 1997 citada en *Ibidem*. Pag. 100.

- \* Actúan directamente en los transportes y establecen redes de almacenes en varios países.
- \* Pueden crear y promover marcas propias o de terceros, de acuerdo a las exigencias del mercado.

Estas características pueden representarles una ventaja importante en el desarrollo de operaciones de comercio exterior, ya que cuentan con las herramientas y los recursos necesarios para la comercialización de mercancías de productores nacionales, lo que muchas veces resulta difícil o hasta imposible de hacer para la micro, pequeña y mediana empresa en México, debido a que adolecen de estas herramientas básicas.

Mientras que las funciones que desempeñan, son las siguientes:

- Realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional, lo que les permite ampliar su campo de acción al adquirir artículos extranjeros en condiciones que les permiten obtener buenas ganancias.
- Integrar y consolidar la oferta exportable, de acuerdo a las exigencias del consumidor y de los mercados nacionales e internacionales, así como la identificación y promoción de los productos nacionales en el exterior para lograr el incremento de su demanda.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación y establecen y desarrollan canales de comercialización internacional.

Al desarrollar eficazmente estas funciones; se pretende fortalecer el comercio exterior de nuestro país mediante el incremento de las exportaciones de mercancías nacionales no petroleras, con la finalidad de lograr una mayor captación de divisas a nuestra economía, misma que permita subsanar los desequilibrios existentes en nuestra balanza comercial y se logre alcanzar el desarrollo económico tan anhelado.

Al revisar los antecedentes históricos de las ECEX en nuestro país, nos podemos percatar que, si bien se han logrado avances considerables en cuestiones como la simplificación de requisitos para su establecimiento o los apoyos otorgados, mismo que se ha visto reflejado en el aumento del número de empresas registradas; la participación que estas tienen en el comercio exterior de México, dista mucho de lo esperado, puesto que ha descendido

considerablemente. Por ejemplo, hacia el año de 1995 representaba un 6% y para 1997 sólo un 2% del 10% que se esperaba al poner en marcha la nueva estrategia.

Resulta aún más notorio, si comparamos la cifra de 1995 con la de las comercializadoras japonesas. "... Japón realiza 51 % de sus exportaciones a través de comercializadoras, que facturan un promedio de \$15,000 millones de dólares; en México apenas 6% de las tímidas ventas foráneas se realizan por esta vía. El monto es casi de risa: \$16 millones de dólares."<sup>75</sup> Esto nos muestra la efectividad que este tipo de consorcios ha tenido en otros países como Japón, Corea, Estados Unidos y las experiencias que caracterizamos con anterioridad, debido principalmente a la efectiva organización de las Pyme's y al éxito de los programas de fomento a las exportaciones desarrollados por sus respectivos gobiernos; en contraste con México que es uno de los países con mayores facilidades para su constitución.

Si se define la misión de las ECEX como "la de promotores y desarrolladores de negocios que generen exportaciones a nuestro país, sustentados en el conocimiento y atención directa de los mercados internacionales, así como en la prestación de todo tipo de servicios relacionados con el comercio exterior, de manera tal que mantengan permanentemente la posición de nuestros productos en el extranjero, en términos de competitividad internacional."<sup>76</sup> La pregunta obligada es ¿en realidad las Empresas de Comercio Exterior Mexicanas están cumpliendo con dicha misión, en un entorno caracterizado por la fuerte competencia, liderada por los grandes capitales transnacionales y su estrategia global que, les han permitido la obtención de toda una serie de ventajas competitivas frente a las empresas de la mayoría de los países donde se establecen?

Una vez revisadas en los capítulos anteriores las estrategias seguidas tanto por las Empresas Transnacionales como por las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior, en el capítulo siguiente, intentaremos dar respuesta a ésta y a otras preguntas que surgen de la interacción de dichas empresas, en un mismo entorno de negocios.

---

<sup>75</sup> Rico Tavera, Guadalupe. "Jalisco Trading: exporta importa" en *Expansión*, 25 de Agosto de 1995.

<sup>76</sup> Ornelas Gil, Julio. *México reto y compromiso*. IEPES, PRI. Cd. Juárez, Chihuahua, 11 de agosto de 1987. Pág. 234. citado en Cervantes Manríquez, Adriana. *Op. cit.* Pág. 20.

### 3.3.4. La participación de las ECEX en el Comercio Exterior Mexicano.

Como lo vimos anteriormente, el Decreto vigente para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior data del 11 de abril de 1997 a partir del cual, actualmente (hasta marzo 2002) existen un total de 483 ECEX, de las cuales 158 se registraron en el año de 1997 (año en que entra en vigor el nuevo decreto); 115 durante 1998; 62 en 1999; 73 en el año 2000; 71 en el 2001 y 4 hasta marzo del 2002. Estos datos nos muestra que, durante nuestro periodo de estudio (1998-2000) se registraron 250 empresas al programa ECEX.

En cuanto a su ubicación geográfica, tenemos que la mayor parte de ellas se concentran en el Distrito Federal con 129; el Estado de México con 73; Jalisco con 58; Nuevo León con 37 y Baja California con 36.

Dentro de la oferta exportable encontramos el comercio al por mayor, vehículos de transporte, textiles, maquinaria y material para construcción, juguetes, papelería, muebles, madera aserrada, maquinaria y materias primas agropecuarias, alimentos y bebidas, material eléctrico, artesanías, tabaco, relojes y artículos de plata, vinos, licores, cerveza, materiales para comercio y servicios, productos químicos industriales productos farmacéuticos, etc.

Retomando la información del capítulo anterior, en cuanto a la participación de las ECEX en el comercio exterior mexicano, tenemos:

CUADRO II  
COMPORTAMIENTO DE LAS ECEX 1975-1997

	DECRETO	NUMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO
1*	Agosto 28 de 1975	A este acuerdo se registraron 30 empresas, 28 como consorcios de exportación y 2 de servicios.	Participación de un 2% a un 3% de las exportaciones de México.
2*	Noviembre 14 de 1986	Sólo 12 de las 30 empresas registradas en el Decreto anterior continuaban operando al nuevo Decreto. Hasta la aparición del siguiente Decreto, se suscribieron 42 empresas para llegar a un total de 52.	Alrededor del 4% de las exportaciones no petroleras del país.

CONTINUACIÓN

3*	Mayo 3 de 1990	En sólo seis meses, se incorporaron 25 empresas. Con las 30 empresas incorporadas durante 1990, y considerando que 14 de las registradas al amparo de las normatividades anteriores han dejado de operar, se cuenta hasta ese año con 65 ECEX registradas.	Aproximadamente el 6% de las exportaciones no petroleras.
4*	Abril 11 de 1997	Para mayo de 1997 se contaban con 336 ECEX que se constituyeron con base al Decreto del 11 de mayo de 1995; sólo 36 se habían registrado de acuerdo al Decreto del 11 de abril de 1997.	Hasta entonces participaban en el 2% de las exportaciones mexicanas. Se pretendían alcanzar un 10%.

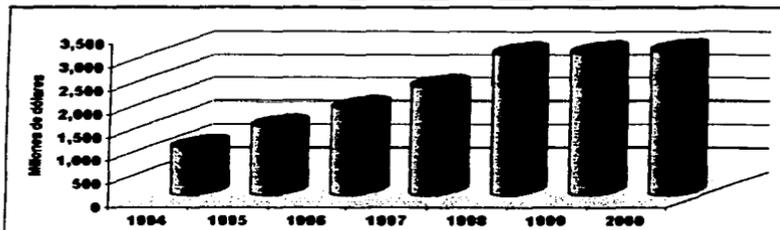
Fuente: Datos contenidos en las referencias citadas en el Capítulo 3 de esta tesis.

Observamos que de las 336 empresas que existían para mayo de 1997, sólo 158 cumplieron con las condiciones para seguir contando con su registro. Se presentó una disminución en el número de empresas registradas entre 1998 y 1999 de 115 empresas a 62. Finalmente ascendió en el 2000 a 73 ECEX nuevas.

El comportamiento, en cuanto a volúmenes de exportaciones, puede apreciarse en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2

**ECEX  
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES**



Fuente: Secretaría de Economía (cifras estimadas).

Dentro de nuestro periodo de estudio (1998-2000) observamos un claro aumento en las exportaciones realizadas por las ECEX, con respecto a los años anteriores, pero si esto es traducido en términos porcentuales, tendremos que para 1998 sólo representó un 2.75% de las exportaciones no petroleras mexicanas; en 1999 un 2.42% y en el año 2000 un 2.06% que dista mucho del 10% que se pretendía alcanzar.

Es así como observamos que se ha presentado una involución considerable, ya que de representar un 6% máximo, disminuyó hasta un 2.06% de las exportaciones. Si comparamos este porcentaje con los obtenidos por otros países, bajo el mismo esquema de comercialización, los resultados son apabullantes. Japón con un 51%; Corea con 40%; Turquía 40%; Italia 32%, Brasil 30% ; etc. en los tres primeros países con un número menor de empresas.<sup>77</sup> Entonces ¿cuál es el problema real que nos impide incrementar dicha participación?

Consideramos que el problema reside en varios aspectos fundamentales, entre los que destacan; la carencia de una mentalidad exportadora por parte de las empresas nacionales, y la falta calidad de la oferta exportable.

La carencia de una mentalidad exportadora se refiere al desconocimiento de los procedimientos de comercialización externa y a no tener la actitud de asumir los riesgos que ello implica. Por otro lado, los productos nacionales tienden a no cumplir con los requisitos solicitados por los mercados internacionales, por lo que ven reducidas sus posibilidades de incursionar con éxito en dichos mercados.

---

<sup>77</sup> Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México. CIDE. 1993, citado en Lubiano Aragon, Ma. Isabel. *Op. cit.* Pág. 13.

### 3.4 La participación de las Empresas Transnacionales en México 1998-2000.

Para poder entender cómo ha sido el desenvolvimiento de las ETN en México durante nuestro marco temporal de estudio, antes es preciso caracterizar el entorno económico en el cual desarrollan sus operaciones. En el siguiente cuadro se muestra un panorama general del sector externo, durante estos años:

CUADRO 12  
INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO 1998- 2000

CATEGORIA		1998	1999	2000
PIB	(millones de ds.)	421,026	479,446	574,514
	Totales (millones de ds.)	117,460	136,391	166,424
EXPORTACIONES	No petroleras (millones de ds.)	110,325	126,463	150,044
	% en el PIB	27.9	28.2	28.2
	(millones de ds.)	125,373	141,975	174,473
IMPORTACIONES	% en el PIB	29.7	29.4	29.2
	BALANZA COMERCIAL (millones de ds.)	-7,914	-5,584	-8,049
DEUDA EXTERNA BRUTA	(mies de millones de ds.)	162.1	164.4	156.3
IED	TOTAL (millones de ds.)	11,602.4	11,914.6	13,161.6
	Nuevas Inversiones	5,440.2	4,135.7	5,339.0
	Reinversión de Utilidades	2,864.0	2,572.2	2,939.1
	Cuentas entre compañías	3,289.1	5,206.7	4,663.5

Fuente: Elaboración propia con base en los datos contenidos en los informes anuales del Banco de México 1998,1999 y 2000.

Durante 1998 el Banco de México caracterizó la evolución del sector externo de la economía mexicana haciendo resaltar varios aspectos, entre ellos el hecho de que hubo un crecimiento significativo de las exportaciones totales, a raíz de la expansión ininterrumpida de las exportaciones no petroleras, en particular de las manufactureras. Al mismo tiempo se registró una importante caída del valor de las exportaciones petroleras, debido al drástico descenso que registró el precio internacional de este hidrocarburo.

Se registró una desaceleración de las importaciones, fenómeno que se fue acentuando a lo largo del año y que resultó más marcado en las compras de bienes de consumo y de capital. En 1998 se atrajo un elevado nivel de inversión extranjera directa, sustentada en una percepción favorable de los inversionistas extranjeros sobre las perspectivas de mediano y largo plazo que ofrece la economía mexicana.

También se informa que hubo una salida moderada de recursos por concepto de inversión extranjera en cartera, principalmente en respuesta a los ajustes que indujo la inestabilidad financiera internacional, con ello se generó una significativa acumulación de reservas internacionales netas; desafortunadamente estos fenómenos no impidieron que se diera el crónico déficit comercial en la balanza de pagos.

La inversión extranjera directa durante 1994-1999 se ha caracterizado por presentar profundos cambios como resultado de la crisis de 1994-1995 y la posterior incertidumbre internacional generalizada en torno a la crisis de Asia (efecto dragón), Brasil (efecto zamba) y Rusia (efecto vodka), las que en el caso de la IED hacia México tuvieron efectos negativos hasta 1998. De tal forma que la IED alcanza a su máximo histórico en 1994 con 14,918 millones de dólares y en contraste a raíz de las crisis cae un 36.5% en 1995 y vuelve a caer en 1998.<sup>78</sup>

Las nuevas inversiones tiene el mayor peso de la IED en actividades de maquila debido a que la reinversión de utilidades se ha convertido en el segmento más dinámico de la IED ya que aumentó su participación del 8.5% total de la IED realizada en 1994 al 23.3% en 1998.<sup>79</sup>

De 126 ramas de la economía mexicana, son 10 las ramas con mayor recepción de IED en el periodo 1994-1998, seis son del sector manufacturero (sector automotriz, industria del tabaco y el comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes) y cuatro están relacionadas a servicios (servicio de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, entre otros) es preciso mencionar que las 10 ramas señaladas anteriormente representan el 57.11% de la IED en el periodo 1994-1998.<sup>80</sup>

Lo anterior refleja una alta dinámica de la IED desde el inicio de la estrategia de liberalización en 1985. Por un lado y particularmente hasta 1993, hubo importantes flujos de IED que se orientó a la compra de activos de

---

<sup>78</sup> Cifras citadas en Dussel Peters. *Op. cit.* Pág. 26.

<sup>79</sup> *Ibidem.* Pág. 27.

<sup>80</sup> *Ibidem.*

empresas paraestatales en el contexto de la privatización, desde entonces las empresas ya instaladas y la IED se han concentrado en la creación de nuevos activos fijos. Independientemente de las variaciones de la IED durante 1994-1999, tanto a nivel sectorial como de rama y sin incluir la reinversión de utilidades ni las cuentas entre compañías, se ha orientado crecientemente hacia los sectores manufacturero, de la maquila y el financiero.

De las principales 583 empresas en México en 1998, 85 registraban una participación mayoritaria de capital extranjero y otras 73 algún tipo de participación extranjera, estas empresas no solo tienen un significativo impacto en la macroeconomía y en los sectores específicos, sino que también ha implicado una importante reorganización industrial de un segmento de la economía mexicana.<sup>81</sup>

Además de esta estructura y condiciones generales, las operaciones de fusiones y adquisiciones han cobrado un importante auge entre 1998 y 1999, destacan en 1998 las adquisiciones en el sector financiero por parte de empresas extranjeras: Banca Conflia comprado por Citibank, Banco Obrero comprado por Bankers Trust y J.E. Roberts, la participación del 8.6% de JP Morgan en Banca Serfin (el tercero de importancia en México).<sup>82</sup>

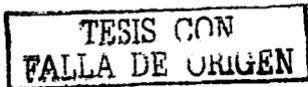
También hay que resaltar las crecientes inversiones por parte de empresas extranjeras en las telecomunicaciones como Alestra, Telinor y Marcatel, entre otros. Esta evolución de fusiones y adquisiciones es reciente en México y contrasta con las tendencias durante la década de los ochenta y principios de los noventa.

El entorno de la liberalización y el marco legislativo específicamente sobre la IED y las expectativas futuras han generado un ambiente propicio, generándose una creciente tendencia hacia la industria automotriz, los sectores de energía, bebidas, textiles, distribución, y banca. A nivel de empresa, es significativo señalar que las principales cuatro empresas, según sus proyectos de inversión, son empresas automotrices. También hay que considerar la adquisición o aumento de la participación en empresas mexicanas de IED tales como Labatt Brewing en Femsa, en Aegon en Afore Banamex e ING en seguros pensiones Bitall.

---

<sup>81</sup> *Ibidem*, Pág. 31.

<sup>82</sup> *Ibidem*, Pág. 32.



Esto nos muestra que las ETN han aumentado considerablemente su presencia en el entorno de negocios, ya sea a través de activos y/o creación de nuevos activos fijos, estas empresas han destacado por fusiones o adquisiciones, así como por su orientación exportadora. Los proyectos de inversión a largo plazo, de igual manera, reflejan un relativo grado de certidumbre sobre el entorno económico y político, particularmente por parte de las empresas de Estados Unidos, sus proyectos de inversión representan el 48.39% para 1998-1999.<sup>83</sup>

Para poder ejemplificar mejor el crecimiento y expansión de las ETN se presenta un cuadro que contiene a las más importantes empresas con capital extranjero mayoritario, en el año de 1998.

**CUADRO 13  
LAS EMPRESAS EXTRANJERAS MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO 1998.**

POSICIÓN 1998	EMPRESA	EXPORTACIONES (miles de pesos)	98/97 %
1	General Motors de México	57,752,432	17.8
2	Daimler Chrysler de México	44,675,906	15.9
3	Volkswagen de México	33,639,631	63.2
4	Ford Motor Co.	21,910,700	7.1
5	Hewlett-Packard de México	12,637,094	56.7
6	Delphi Delco Electronics	5,396,882	27.3
7	Kodak Export de México	4,685,376	Nc
8	Grupo Celanese	3,515,942	12.3
9	Xerox Mexicana	2,756,299	31.8
10	Lear Corporation México	2,532,021	13.9
11	STB México	2,117,014	33.3
12	Acer Computec Latinoamérica	1,993,794	38.0
13	Mexinox y Subs	1,723,987	0.6
14	Siemens	1,479,366	89.3
15	Dupont	1,469,744	25.5
16	Electrónica Clairon	1,395,213	8.8
17	Industrias John Deere	1,376,897	34.3
18	Internacional de Cerámica y Subs.	1,081,522	33.2
19	Nestle México	827,000	3.5
20	Grupo Basf de México	750,339	43.4

<sup>83</sup> *Ibidem*. Pág. 33.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

CONTINUACIÓN

21	Dal-tile	689,972	9.4
22	Ciba Especialidades Químicas México	580,936	39.6
23	Schneider Electric México	537,591	22.5
24	Olivetti Mexicana	482,288	12.8
25	Black & Decker	399,877	37.6
26	Sabre Sociedad Tecnológica y Subs.	356,306	30.3
27	Molymex	344,464	98.3

No Corresponde a información no comparable, por carecer de cifras de un año o por ser de diferente signo

Fuente: Datos tomados de \* Las 100 Exportadoras e Importadoras en México 1998 \* en Revista Expansión, del 18 de Agosto al 1 de Septiembre de 1999.

El año de 1999 por su parte, resulto positivo para las exportaciones de mercancías ya que según datos del Banco de México el crecimiento anual que se experimentó durante 1999 fue superior a 1998, resultado del apoyo a las exportaciones no petroleras. Con ello hubo una recuperación del valor de las exportaciones petroleras , causada por el aumento en el precio del hidrocarburo.

Este efecto positivo disminuyó el déficit comercial con respecto a 1998, se generó un superávit de la cuenta de capital de la balanza de pagos, gracias a las entradas de recursos del exterior a largo plazo, destacando la IED, la cual financió más de cuatro quintos del déficit de la cuenta corriente.

Se logro un mejor acceso a los mercados financieros del exterior por parte del sector privado, además se negocio un refinanciamiento de la deuda pública externa para lo que restaba de la administración 1999-2000, lo que permitió una mejora financiera al reducir la vulnerabilidad contra perturbaciones internas y externas, creando un clima de confianza propicio para los inversionistas. En consecuencia el saldo de las reservas internacionales netas se ubicó al cierre del año en su nivel histórico más elevado.

No obstante que el desempeño de la economía fue positivo en 1999, la economía mostró más dinamismo y no logró recuperar del todo los estragos de 1994. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y del Banco de México (BANXICO), el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue de 3.7% en términos reales. El desempeño de la economía estadounidense, el aumento de los precios del petróleo y la recuperación de las economías asiáticas fueron factores claves en la mejoría de la economía nacional, pero el crecimiento del PIB fue menor que en 1998 cuando avanzó 4.8%.<sup>84</sup>

<sup>84</sup> "Las 500 empresas más Importantes de México" en Revista Expansión, año XXX, número 795, Julio 19 de 2000. Pág. 416.

Las tasas de crecimiento experimentadas por las empresas, por rama de actividad, muestra que aquellas actividades ligadas a la exportación, fueron las más dinámicas que crecieron 8.3% (principalmente de los sectores automotriz, autopartes y electrónica) situándose en un 22.1%, mientras que las ventas en el mercado interno crecieron en un 6.2%.<sup>85</sup>

La inversión extranjera, ha marcado el ritmo de expansión de la economía. Los flujos de capital especulativo crecieron más que la IED; en 1999 México recibió \$22,360 millones de dólares de capital foráneo, del cual el 48% fue estrictamente financiero. La inversión estuvo acompañada de un crecimiento de las importaciones: el encadenamiento con la producción local sigue siendo pobre.<sup>86</sup>

La debilidad de capital y la competencia más intensa, han sido los motores que han mantenido el dinamismo del proceso de fusiones y adquisiciones. Los sectores abiertos por el gobierno (aeropuertos, ferrocarriles, minería, petroquímica y telecomunicaciones) requirieron montos considerables de inversión que, en varios casos, no pudieron asumir los inversionistas locales.

A partir de la puesta en marcha del TLCAN un grupo de empresas mexicanas capitalizó a sus compañías mediante un intenso proceso de fusiones y adquisiciones, que alcanzó alrededor de \$28,000 millones de dólares.<sup>87</sup>

En 1999, el intenso proceso de fusiones y adquisiciones continuó su marcha, aunque a un ritmo más lento. Algunas de las adquisiciones tuvieron un carácter agresivo, y otras más no pudieron demostrar su viabilidad. Según cifras de *Thompson Financial*, el monto combinado de las operaciones de venta de 1998 y 1999 sumaron los \$10,721 millones de dólares, de los cuales \$3,516 correspondieron a 1999. Entre las diez operaciones más importantes se encuentran: Empresas FRISCO; de Grupo Carso que adquirió Ferrosur por \$330 millones de pesos; Grupo Aeroportuario del Norte fue adquirido por Aeropuertos Mexicanos del Pacífico (empresa de capital español) por \$263.5 millones de pesos; Grupo Salinas y Rocha fue adquirido por Grupo Electra por \$132 millones de pesos; el *World Trade Center* Ciudad de México comprado por Bancomext por \$102 millones de pesos y Ferrocarriles Mexicanos fue adquirido por Union Pacific por \$ 87.5 millones de pesos.<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> *Ibidem*. Pág. 418.

<sup>86</sup> *Ibidem*. Pág. 417.

<sup>87</sup> *Idem*.

<sup>88</sup> *Idem*.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En 1999, y por primera vez, tres empresas de países en desarrollo figuraron entre las 100 mayores del mundo: Hutchison Whampoa, de Hong Kong (China), Petróleos de Venezuela y la cementera Cemex, de México.<sup>69</sup>

El siguiente cuadro no muestra las veinte ETN con mayores exportaciones durante 1999.

CUADRO 14  
LAS EMPRESAS EXTRANJERAS MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO 1999.

POSICIÓN	EMPRESA	EXPORTACIONES TOTALES (miles de pesos)	% 99/98
1	Volkswagen de México	51,888,227	33.2
2	General Motors de México	48,078,236	-7.1
3	Ford Motor Company	25,041,878	12.9
4	Hewlett-Packard de México	8,881,294	-28.7
5	Grupo Kodak	5,651,319	3.9
6	Kodak Export de México	5,651,278	-4.0
7	Lear Corporation de México	4,046,449	-59.4
8	John Deere	3,390,370	32.7
9	Siemens	2,689,585	41.5
10	Mexinox y Subs	1,599,601	-3.1
11	Mexinox	1,599,601	-1.7
12	Industrias John Deere	1,192,350	-9.8
13	Bufete Industrial y Subs	1,127,672	-51.9
14	Nestlé México	932,000	-2.8
15	Acer Computec Latinoamérica	924,115	-54.26
16	Dal-ite México	846,922	9.3
17	Delphi Delco Elec. System	646,399	9.2
18	Ciba Espec Químicas Méx.	644,297	10.9
19	Albright & Wilson Troy	603,388	-4.6
20	Schneider Electric México	589,867	-5.4

Fuente: Datos tomados de "Las 100 Exportadoras e Importadoras en México 1999" en *Revista Expansión*, del 16 al 30 de Agosto del 2000.

En el año 2000, la economía mundial evolucionó, pasando de un fuerte dinamismo en los primeros meses, a una franca desaceleración en el último trimestre. A pesar de ello, el ejercicio resultó positivo para las Empresas Transnacionales, mismas que obtuvieron un crecimiento en ventas y en el personal ocupado.

<sup>69</sup> Información citada en "Transnacionales, motor de expansión mundial: CEPAL" en notimex. [http://canales.flmssn.com.mx/negocios/lee\\_articulo.cfm?article\\_id=44877](http://canales.flmssn.com.mx/negocios/lee_articulo.cfm?article_id=44877).

En México durante el año 2000, el sector externo presentó un notable crecimiento en las exportaciones de mercancías. Las exportaciones no petroleras se vieron favorecidas por la expansión de la economía de Estados Unidos, mientras que el incremento del valor de las petroleras fue el reflejo de los elevados precios del crudo en el mercado internacional durante la mayor parte del año.

Las importaciones de mercancías crecieron a un ritmo más rápido que el del año anterior (22.9%), debido a la demanda interna y la exportación manufacturera que incorpora insumos importados.<sup>90</sup>

Ingresó al país un cuantioso flujo de IED equivalente a 13,162 millones de dólares de inversiones realizadas por 5,081 empresas, de las cuales 1,596 fueron maquiladoras), el cual financió aproximadamente tres cuartas partes del déficit de la cuenta corriente. El 54% se canalizó a la industria manufacturera, el 14% al sector comercio y el 23% a los servicios financieros. Mientras que, el déficit de la balanza comercial fue de 8,049 millones de dólares, monto 44.2% superior al de 1999.<sup>91</sup>

A continuación presentamos las empresas con mayores índices de rentabilidad en México durante el año 2000.

CUADRO 15  
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO 2000

	RAZÓN SOCIAL	PAÍS DE ORIGEN	VENTAS/ MATRIZ (millones de dólares)	VENTAS/ MÉXICO (millones de dólares)	PART. % MÉX.	GIRO
1	General Motors de México	EUA	184,632.0	9,709.6	5.26	Automotriz
2	Daimlerchrysler de México	Alemania	150,069.7	9,084.7	6.05	Automotriz
3	Wal-Mart de México	EUA	193,295.0	7,816.8	4.04	Comercio
4	Volkswagen de México	Alemania	78,851.0	7,828.4	9.67	Automotriz
5	Ford Motor Company de México	EUA	180,598.0	5,962.1	3.30	Automotriz
6	IBM de México	EUA	68,398.0	3,915.0	4.43	Comp.

<sup>90</sup> Banco de México, *Informe anual 2000*, abril del 2001. Pág. 29.

<sup>91</sup> *Ibidem* Págs. 26 y 33.

CONTINUACIÓN

7	Nissan Mexicana	Japón	55,077.1	3,900.0	7.08	Automotriz
8	Hewlett-Packard de México	EUA	48,782.0	3,382.8	6.96	Comp.
9	Lear Corporation México	EUA	14,072.8	2,825.0	20.07	Autopartes
10	General Electric de México	EUA	129,853.0	2,640.2	2.03	Equipo eléctrico
11	Gpo. Fin. BBVA Bancomer	España	22,047.8	2,513.0	11.40	Banca
12	Nestlé México	Suiza	48,225.0	2,149.5	4.48	Alimentos
13	Kimberly Clark de México	EUA	13,982.0	1,681.4	12.03	Papel cartón y
14	Matsushita México	Japón	89,475.3	1,852.1	2.38	Electrónica
15	Ericsson Telecom.	Suecia	29,842.0	1,813.5	5.41	Telecom.
16	LG Electronics	Corea del Sur	20,86.8	1,308.1	6.50	Electrónica
17	Siemens	Alemania	74,858.3	1,305.1	1.74	Maq. y equip. elect.
18	Delphi Automotive Systems	EUA	29,139.0	1,257.9	4.32	Autopartes
19	Alicoa México	EUA	23,080.0	1,200.9	5.20	Metalúrgica
20	Sabritas	EUA	12,656.0	1,200.0	9.48	Alimentos
21	Procter & Gamble	EUA	39,951.0	1,200.0	3.00	Prod. Aseo
22	Cigatam	EUA	83,276.0	1,135.7	1.79	Tabaco
23	Sanyo Manufacturing	Japón	20,268.0	1,104.2	5.45	Electrónica
24	Du Pont	EUA	29,202.0	1,074.8	3.68	Química
25	Solectrón	EUA	14,137.5	1,054.9	7.48	Electrónica
26	Cigarrera la Moderna	Inglaterra	18,450.5	1,016.1	5.51	Tabaco
27	Panamco México	EUA	2,599.4	1,012.6	38.95	Bebidas
28	Pepsi - Gemex	EUA	20,438.0	976.1	4.79	Bebidas
29	Apasco	Suiza	14,012.0	971.6	6.93	Cemento
30	Colgate Palmolive	EUA	9,357.9	900.0	9.62	Prod. Aseo

Fuente: Datos tomados de "Las 100 Multinacionales más importantes en México" en *Revista Expansión*, XXXII, número 824, Septiembre 19 de 2001. Pág. 50-53.

En México, los beneficios para las ETN fueron mayores que el promedio mundial. Los ingresos globales de 100 empresas tomadas como muestra, crecieron 9.8% y las ventas de sus filiales en el país se incrementaron 23.8%.<sup>92</sup>

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el 2000 se registró el mayor desarrollo del comercio y la producción mundial en más de un decenio. Las exportaciones de todos los países prosperaron a una tasa del 12% y la productividad general mejoró un 4%. "...las ventas de México al exterior

<sup>92</sup> "Las 100 Multinacionales más importantes en México" en *Revista Expansión*, XXXII, número 824, Septiembre 19 de 2001. Pág. 49.

aumentaron 22%, hasta sumar \$166,545 millones de dólares. A pesar de que las exportaciones sin maquiladoras y sin petróleo crecieron sólo 12.7%, el sustancial incremento observado en los ingresos de divisas fue posible porque los envíos de las primeras crecieron 24.5%, en tanto que los de crudo y sus derivados aumentaron 65%.<sup>93</sup>

Las ETN buscan ganar espacios en el mercado interno. En esta muestra se observa una presencia mayoritaria de empresas estadounidenses con 51 firmas; le siguen Alemania y Japón con 11 cada una; en cuarto lugar está Francia con 6, seguida de Suiza con 5. Inglaterra y Holanda comparten importantes inversiones y se advierte una presencia creciente de España.<sup>94</sup>

Existen otras ETN que operan en México como Mitsubishi, Enron Renault, Bosch, Roche, Goodyear Oxo y Mc Donald's, entre otras; desafortunadamente se desconocen las cifras de su desempeño pero, se presumen de suma importancia.

Podemos decir que, hubo sectores que, definitivamente no lograron mejorar su desempeño, como las constructoras o la siderúrgicas, que debieron reducir sus actividades en el exterior debido a las dificultades financieras que sufren.

En el 2000 las compañías llevaron al límite sus capacidades para aprovechar el impulso y las inercias generadas en un año en que las advertencias sobre la desaceleración podían ser catastróficas.

Las empresas enfrentaron el dilema de qué mercado atender en primera instancia, si el externo que crecía rápidamente o el interno que, además de dinámico, brindaba el atractivo de un peso fuerte que hacía aumentar sus ganancias cuando se expresaban en dólares. Incluso algunas empresas como General Motors, fueron de las que más incrementaron su planta laboral.

"En general, las compañías buscaron aprovechar al máximo la oportunidad que les brindó el fuerte crecimiento de la demanda externa, aumentando sus exportaciones. También hubo avances en la multinacionalización de empresas mexicanas con un aumento de sus inversiones externas. Sobresalen los casos de Sanborns, Grupo México y Grupo Gigante".<sup>95</sup> Sin embargo algunos sectores como las constructoras o a siderurgia que debieron reducir sus actividades en el exterior por dificultades financieras; no lograron mejorar su desempeño. En cambio, algunas firmas importadoras como Black & Decker, reportaron un

---

<sup>93</sup> *Idem.*

<sup>94</sup> *Idem.*

<sup>95</sup> Castillo, Alejandro. "El comercio encuentra aguas peligrosas" en Revista *Expansión*, 22 de Agosto - 5 de Septiembre 2001. Págs. 54 y 55.

notable repunte junto con otras empresas que comercian equipo de alta tecnología.

"Hasta 2000 el ambiente general era favorable a los negocios. Había problemas, pero no los suficientes para nublar el último año del viejo régimen(...) los empresarios esperan que el nuevo gobierno sea capaz de salvar las dificultades".<sup>96</sup>

Como podemos constatar, el año 2000 significó un año excepcional para el desarrollo de negocios de las ETN en nuestro país, alcanzando niveles importantísimos de rentabilidad, aún mayores que en otros países del mundo. Sin embargo, nuestra balanza comercial sigue siendo deficitaria y los ingresos de IED a nuestro país, sólo han servido para de alguna forma, compensar este desequilibrio, y no para alcanzar mayores beneficios.

---

<sup>96</sup> *Idem.*

### **3.5 Efectos de la Estrategia de las Empresas Transnacionales en México.**

Cuando nuestro país abre su economía, se privilegia la libre entrada de productos externos para propiciar un proceso de competencia interna que obligue a los productores nacionales a modernizarse para poder tener las condiciones necesarias de competir en el mercado. Obviamente los productores nacionales no estaban preparados para poder hacer frente a las experimentadas empresas extranjeras, el déficit comercial seguía sin superarse.

Ante la lógica de abandonar una política de protección a las empresas nacionales que disminuyó y limitó notablemente su desarrollo, se perjudicó sensiblemente a estas empresas. Cuando México ingreso al GATT, se retomó el principio de que la competencia externa haría que estas se modernizarán a sí mismas para que pudieran continuar en el mercado (darwinismo económico), ante la falta de calidad y de precios competitivos, las empresas mexicanas han sido relegadas paulatinamente al no poder confrontar la competencia externa, que cuenta con mayores accesos a los créditos de financiamiento, mayor capacidad productiva, mejores precios, una mentalidad exportadora que los dota de la agresividad y el conocimiento necesario para colocar con éxito los productos en los diferentes mercados.

Debido a la gran apertura de la economía mexicana, las importaciones de bienes de consumo se han incrementado considerablemente afectando la producción de la planta industrial nacional, que al enfrentarse a la competencia en el mercado nacional se encuentran con los mismos problemas que cuando se compete con el exterior; alto precio, mala calidad y una deficiente comercialización, dando como consecuencia el cierre de empresas (en especial la micro, pequeña y mediana industria).

Para 1995, existían más de 7500 empresas con capital extranjero en nuestro país.<sup>97</sup> Actualmente, existen aproximadamente 9688 ETN en México.<sup>98</sup> Este dato nos muestra la velocidad de expansión de estos capitales en nuestro país, resultado de las estrategias que han desarrollado; cifra que comparada a las 483 ECEX que actualmente existen en México, resulta abrumante.

Otro dato igualmente impresionante es en cuanto al nivel de ventas que alcanzan. La participación de las ECEX del año 1998 al año 2000 oscilaba entre un 2.75% y un 2.06% de las exportaciones no petroleras mexicanas (con 408

---

<sup>97</sup> Méndez Morales, José Silvestre. *Pasado, presente y futuro de la economía mexicana*. Panorama, México, 1995. Pág. 79.

<sup>98</sup> Según información consultada en el observatorio de las transnacionales en <http://www.transnationale.org/castilla/transnationale/pays/siege/mex.htm>

empresas) lo que representaría aproximadamente unos 3,060 millones de dólares anuales; cifra que actualmente es equiparable a los 3,392.8 millones de dólares que la empresa Hewlett-Packard vendió en México tan sólo en el año 2000.<sup>99</sup>

Las ETN suelen ser de capitales extranjeros de los países desarrollados; cuentan con una estructura de recursos humanos a nivel gerencial, técnico y operativo además de poseer recursos financieros necesarios para evolucionar o cuentan con acceso a créditos cuando no es parte de un grupo financiero. Cuando estas empresas (dentro de su estrategia de crecimiento) deciden expandirse a nivel internacional, cuenta con una capacidad propia para hacerlo y no es necesario el apoyo de su gobierno.

Más del 70% de las exportaciones son realizadas por las grandes ETN, lo cual puede considerarse más que una exportación como una venta intrafirma y el futuro de esta transacción comercial depende de las políticas seguidas por la casa matriz.<sup>100</sup>

Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras que varían de 264 a 312 concentra un promedio del 51.86% de las exportaciones mexicanas; las 3 130 maquiladoras un 41.49%, resultando que el resto de la economía del país apenas participa con 6.65%.<sup>101</sup>

Son las principales empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritario extranjero las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Este grupo aumentó su participación en exportaciones del 14.36% en 1993 a un 24.33% en 1998, mientras que cae para las empresas exportadoras nacionales del 35.76% en 1993 al 24.33% en 1998. Las principales empresas exportadoras, nacionales y extranjeras tienen una participación minoritaria en la generación de empleo nacional; sólo un 5.65%.<sup>102</sup>

Actualmente se esta presentando una tendencia a crear fusiones y asociaciones entre empresas mexicanas y extranjeras en servicios. El potencial de fusiones y alianzas, sin embargo, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas mexicanas por parte de las extranjeras con excepción de aquellos sectores donde la IED por Ley no puede ser mayoritariamente extranjera.

---

<sup>99</sup> *Ibid supra*. Pág. 111.

<sup>100</sup> Mercado H. Salvador. *Op. cit.* Pág. 31.

<sup>101</sup> Dussel Peters, Enrique. *Op. cit.* Pág. 69.

<sup>102</sup> *Ibidem*. Pág. 69.

Todo esto es resultado de que algunas empresas mexicanas no se interesan por la exportación, como resultado de la falta de conocimiento del proceso de exportación, así como la desarticulación y la falta de cooperación entre empresas. El comercio exterior de México es realizado prácticamente por las grandes ETN que cuentan con sofisticados canales de comercialización, y por las empresas nacionales de sectores específicos que, antes y después de la apertura comercial se han caracterizado por ser grandes exportadores, tales como Vitro y Cemex.

"...la pérdida de competitividad de la industria se debe a que más del 80% de las micro, pequeña y mediana empresas del país ni siquiera conocen los principios básicos de la mercadotecnia y la comercialización..."<sup>103</sup> Esto les ha costado a muchas de ellas desaparecer o ser absorbidas por las grandes empresas transnacionales, a partir de la apertura comercial mexicana.

Para la micro, pequeña y mediana empresa resulta realmente complicado exportar, por causas de calidad, cantidad de producción, falta de financiamiento y tecnología, etc. no suele estar organizada humana y financieramente para desempeñar un papel activo en los mercados internacionales; carecen de muchos recursos los cuales la mayoría de las veces se obtienen de una integración vertical hacia atrás de los distribuidores finales o usando la estructura distributiva de las grandes empresas nacionales o extranjeras.

La pequeña y mediana empresa suele tomar el mercado externo como un mercado para colocar excedentes, por lo cual no opera con regularidad. Se preocupa fundamentalmente por el precio al que va a vender su producto olvidándose de aspectos tales como la calidad, presentación, confiabilidad de la entrega, servicios post-venta, etc. que le garanticen la permanencia de su cliente.

Lamentablemente ante la falta de recursos financieros y tecnológicos muchas empresas incursionan en los negocios internacionales a través de la adquisición de franquicias, la atracción de inversión extranjera, coinversiones, la fusión con empresas extranjeras y el peor de los casos la compra de empresas nacionales por parte de extranjeras.

Las pocas empresas que deciden asumir el reto de exportar, se ven frustradas rápidamente al desconocer la manera en que pueden aprovechar los diversos programas de fomento a la exportación, lo cual origina que se rehúsen a utilizarlos, y por ende las operaciones de comercio exterior se limitan a ser realizadas al estilo tradicional con lo cual el margen de ganancias es tan reducido, que deciden abandonar la actividad y circunscribirse nuevamente solo al mercado nacional.

---

<sup>103</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. cit.* Pág. 167.

Es aquí donde creemos que radica la importancia de las ECEX. Se define a las empresas de comercio exterior como aquellas especializadas en la comercialización externa de productos nacionales no petroleros, con el propósito de fortalecer el comercio exterior mexicano; pues para fortalecerlo, se debe apoyar a las PYME's y las ECEX son un buen mecanismo de apoyo (como consolidadoras de la oferta exportable) para que estas empresas incursionen en los negocios internacionales, puesto que cuentan con los conocimientos y la infraestructura necesaria para realizar exitosamente sus actividades.

Nos enfrentamos al problema de la falta de calidad de los productos nacionales, que empeora al tenernos que medir y competir con las ETN, tanto en el entorno nacional de negocios, como en el internacional; sólo basta remitirnos a los volúmenes de venta de estas empresas<sup>104</sup> por lo que no debemos olvidar la importancia de hacer competitivas nuestra empresas y por lo tanto nuestros productos. Sin embargo, cabe resaltar que la competitividad de las empresas no sólo debe provenir de la propia empresa, sino que debe ser resultado del esfuerzo conjunto de lo sectores público y privado, la propia industria y de las prestadoras de servicios.

Mucho se ha discutido sobre los beneficios que otorga a nuestro país el ingreso de ETN (a través de la IED). La importancia de generación de divisas y sobre todo de empleos pero, actualmente, esto resulta en gran medida cuestionable.

Como lo hemos visto con anterioridad, la entrada de divisas a nuestro país vía IED, lo único que hace es subsanar los desequilibrios existentes en nuestra balanza comercial desde hace muchos años, no propicia un desarrollo interno. Además de que grandes volúmenes de los capitales que generan, se encuentran circulando exclusivamente a su interior en operaciones intrafirma y en repatriaciones.

En cuanto a la generación de empleos se refiere, en los últimos años, estas empresas han optado por una política de recorte de personal en ciertos sectores estratégicos como la alta tecnología. Sin embargo, "la reducción de personal no se limita (...) al sector de alta tecnología. Los primeros afectados en el país fueron los empleados de la industria automotriz y de autopartes. Delphi Automotive Systema anunció desde julio del 2000 que recortaría a 5,000 de sus 81,000 empleados en México".<sup>105</sup>

---

<sup>104</sup> *Vid supra*. Pág. 106.

<sup>105</sup> Rico Tavera, Guadalupe y Alejandro Castillo. "Tiempo de recortar" en *Revista Expansión*, XXXII, número 824, Septiembre 19 de 2001. Pág. 58.

Otro de los impactos que originan en los países donde se establecen es a nivel cultural, modificando los patrones de consumo existentes, orientándolos hacia la conveniencia de adquisición de sus productos en lugar de los nacionales (efecto demostración) esto como consecuencia de una agresiva estrategia de mercadotecnia (control de los mecanismos de publicidad que permiten la manipulación de los consumidores).

También originan una mayor concentración de capital en manos de inversionistas extranjeros; una constante y creciente salida de divisas del país; un mayor grado de monopolización de la economía mexicana; una mayor concentración de capital en ciertas regiones del país; una creciente intervención en la política del país y el control de los canales de comercialización.

Los casos a continuación descritos, ejemplifican de manera clara esta situación:

Las fincas cafetaleras de Soconusco están en su inmensa mayoría, en manos de extranjeros (principalmente alemanes y españoles) quienes durante años han explotado la mano de obra indígena. El beneficio del café es controlado por las ETN.

En la década de los sesenta fue creado el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE), con el objetivo de ofrecer al productor un precio de garantía y evitar la especulación contra los campesinos y pequeños productores, así como planificar la oferta para evitar la sobreproducción; intentar una industrialización interna y defender los precios del grano en los mercados mundiales a través de la participación activa en el Convenio Internacional del Café. Esto provocó fuertes reacciones por parte de las ETN por lo que la acción de INMECAFE se volvió inexistente. El control monopolístico de este producto está totalmente en manos de Nestlé de origen y capital suizo.<sup>106</sup>

La transnacional Olivetti Lexikon tiene sus orígenes en una pequeña población de Italia llamada Ivrea en 1908, su fundador es Camillo Olivetti, para 1911 produce su primera maquina de escribir mecánica y en los años veinte ya era reconocida a nivel mundial, en la década de los cuarenta produce las primeras calculadoras, en 1949 inicia actividades de comercialización y servicio en México, y para 1970 establece su primera planta fabril (en Tlaxcala la empresa Olivetti Lexikon tiene cuatro plantas fabriles) y en los últimos años ha crecido enormemente su presencia, el grupo Olivetti cuenta actualmente con subsidiarias en 44 países del mundo.

---

<sup>106</sup> Ortiz Wadgyrnar, Arturo. Introducción al comercio exterior de México. *Op. cit.* Págs.103-105.

Olivetti ofrece empleo actualmente a alrededor de 1,200 personas de las que un 70% son mujeres, a los obreros se les paga el salario mínimo, tienen las prestaciones de ley y se les ofrece transporte gratuito, así como servicio de comedor por el que sólo aportan dos pesos diarios.

La producción se ha estado incrementando considerablemente en estos años, a tal grado que actualmente se producen maquinas de escribir mecánicas, eléctricas, calculadoras, impresoras y en ocasiones equipo de computo, sin embargo sólo en 1996 (año en que se fusiona con capitales de origen francés y recibe el nombre de Olivetti lexikon) se hizo un pequeño reparto de utilidades. Algunas estimaciones respecto al margen de ganancia de la empresa, expresadas por personal de mandos medios de la misma, hablan de un 35% aproximadamente, como es de esperar el estado real de las finanzas y utilidades de Olivetti es difícil de conocer y también de calcular puesto que gran parte de su producción tiene como destino de venta los mercados extranjeros.

Lo que sí es bastante revelador es que los altos directivos de la empresa han decidido trasladar las operaciones de Toluca y sorprendentemente las de Brasil y Singapur a tierras Tlaxcaltecas; está claro que el peso mayor en esta estrategia de localización ha sido el referente a costos , y de éstos los de la mano de obra; así como las instalaciones industriales de primera que pusieron a su disposición las autoridades estatales y federales.

Así mismo, como un incentivo más del gobierno del Estado, Olivetti Lexikon recluta, selecciona y capacita a sus trabajadores durante tres meses sin que le cueste un centavo, ya que el sistema PROBECAT (Programa de Becas de Capacitación para el Trabajo), sufraga el costo del salario mínimo que perciben durante este periodo los becarios, en realidad casi desde la segunda semana ya son integrados al trabajo productivo de la compañía y por supuesto que este comienza a generar dividendos, el instrumento es en efecto benéfico para los trabajadores, pero una vez mas nos preguntamos ¿no debería destinarse exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas Mexicanas?

En lo referente a la situación ecológica y de respeto y protección del entorno ambiental, tenemos que el proceso de tratamiento para recubrir los metales y evitar que se oxiden, consiste en baños fosfatados que generan gases tóxicos los cuales se arrojan a la atmósfera sin ningún tratamiento ni control; adicionalmente los recortes de hule y los residuos de tintas son enviados a cementerios industriales con permiso oficial para recibir esta clase de desechos contaminantes.

El caso de la Warnaco Inc. y sus dos instalaciones manufactureras, una en Ciudad Industrial Xicohtencatl municipio de Tetla, y la otra en Xicohtencatl II municipio de Huamantla, es un tanto diferente a los anteriores, esencialmente por su carácter de maquila típica del vestido, eso si una gran maquiladora, ya que

ofrecé trabajo en sus dos plantas a más de 4,000 personas, en un 90% mujeres costureras, que reciben salario mínimo, las prestaciones de ley y transporte.

En cuanto al reclutamiento del personal se observa un fenómeno que a primera vista parecería extraño y anormal, a parte de que también reciben el beneficio del sistema PROBECAT y ponen a producir en serio a los becarios desde el primer momento, el fenómeno consiste en que a pesar de que en Tlaxcala (como en todo México) existe el desempleo, la planta de Tetla desde el inicio de sus operaciones en 1992 nunca ha podido ni siquiera acercarse a la cantidad de personas laborando para lo que fue proyectada, que era de 5,000 obreros, durante todo este tiempo la empresa ha hecho diferentes clases de esfuerzos y utilizado estrategias tales como anunciar en la radio que a los solicitantes se les invitará a comer y se les pagará el pasaje de ida y vuelta a la planta; la razón por la que no completan el número de trabajadores deseados y no es precisamente porque exista el pleno empleo, sino porque el salario que percibirían no es suficiente para satisfacer sus necesidades básicas. Fue quizá esta la principal razón por la que aceptaron y decidieron instalar otra planta en Huamantla, región donde la pobreza y marginación es aun mayor y así podrían completar el número de trabajadores que requieren, dispuestos a alquilarse por ese pago mínimo.

Si bien es cierto que algunos pocos trabajadores hombres y mujeres, obtienen algunas semanas pagos hasta por 3 salarios mínimos estos son alcanzados a costa de trabajar jornadas de más de 14 horas diarias sin descansar un sólo día de la semana, naturalmente este ritmo de explotación provoca problemas de salud en las personas mayores, sobre todo en los riñones, pero la empresa mantiene un elevado porcentaje de gente joven cuyas edades oscilan entre los 18 y los 28 años.

En 1998 y 1999 después de cinco años de operación como lo estipula la Ley Federal del Trabajo la primera planta conocida como Linda Vista de Tlaxcala, concedió un reparto de utilidades de alrededor de \$400, cantidad verdaderamente risible si se compara con las finanzas de la compañía; tan sólo baste decir que el precio en los mercados norteamericanos de alguno de los modelos de traje de baño para dama que en esta maquiladora se ensamblan, es de 200 a 300 dólares, y que cada obrero ensambla alrededor de 100 prendas por jornada, por lo que recibe un pago de cuatro centavos de dólar por prenda.<sup>107</sup>

Los ejemplos anteriores nos muestran una realidad innegable de los efectos que las ETN ejercen en el entorno económico de nuestro país; es por ello que creemos que los incentivos y apoyos a la empresa nacional, deben ser integrales, considerando aspectos como la capacidad administrativa, las dimensiones tecnológicas, la productividad, el crédito, la promoción comercial, el

---

<sup>107</sup> Últimos dos ejemplos consultados en <http://www.rccinet/index.htm>.

uso de la información, las exigencias, la calidad, la expansión hacia nuevos mercados, las escalas de producción, la integración vertical y horizontal, tanto en el plano empresarial como en las cadenas productivas y el aprovechamiento de las ventajas competitivas.

### **3.6 Evaluación y perspectivas.**

A lo largo de la presente tesis se ha caracterizado el entorno actual de los negocios internacionales, que se circunscriben en el marco de la apertura económica promovida en los principios del neoliberalismo, doctrina que pretende desaparecer la intervención estatal en la economía de los países, dejando que sean las fuerzas de mercado quienes determinen las políticas económicas necesarias para el mejor desarrollo de las naciones.

El modelo neoliberal ha promovido toda una cultura de la globalización generando connotaciones políticas y sociales, trayendo consigo una perspectiva global de los negocios; patrones de consumo homogéneos ó globales; productos con mercado global; etc. Las empresas transnacionales son los entes físicos que han coadyuvado notablemente al desarrollo de ésta cultura, principalmente por que el desarrollar una internacionalización de los ciclos productivos les disminuye considerablemente los costos de producción, así también buscan crear patrones de consumo global para estandarizar las especificaciones de los productos y, aumentar la calidad; asegurando así la continuidad y rentabilidad de operaciones.

Las ETN cumplen tres papeles principales en el contexto internacional; el papel de actores; el de fuerza política y económica directa sobre los gobiernos de los países donde se establecen y el de instrumento comercial para sus países de origen.

El panorama económico ha favorecido a las grandes corporaciones transnacionales que han visto crecer continuamente su poder económico ya que, algunas de ellas superan el gran medida el PIB de varios países controlando un porcentaje importante de la producción y el comercio mundiales sumado al apoyo que les es otorgado por parte de instituciones de carácter internacional.

Este tipo de empresas desarrollan una estrategia global que involucra aspectos tales como la Inversión Extranjera Directa (IED), las alianzas estratégicas, fusiones, adquisiciones, acuerdos en liquidación, políticas de reclutamiento de personal, mercadotecnia, innovación tecnológica, estrategias financieras, etc. misma que obedece a la planeación estratégica de todas y cada una de las actividades que llevan a cabo. Todo ello, aunado a las ventajas competitivas con las que cuentan.

Algunas de las ventajas que poseen frente a las empresas de los países donde se establecen son los mecanismos de costos, las facilidades de financiamiento, el acceso a la tecnología, marcas, patentes y técnicas de comercialización. Pueden crecer y desarrollarse a través de la compra de empresas ya existentes, lo que les permite dominar los sectores y ramas en donde

existe competencia nacional; poseen el control respecto a la propiedad y utilización de la tecnología (*know how*), utilizan como sede un paraíso fiscal o mantienen una subsidiaria en el lugar, lo que le permite liberarse de muchas obligaciones fiscales al realizar transferencias de recursos, ayudadas por la falta de legislaciones estrictas en materia de Inversión Extranjera. Asimismo, realizan operaciones conjuntas (*joint ventures*) para poder consolidarse en el mercado, lo que les facilita la adquisición de toda una serie de ventajas competitivas que les garantizan su permanencia en él.

Todo esto les ha permitido lograr una penetración económica, social y cultural en el mundo. Dicha penetración afecta a todos los países pero, los más afectados son los países en desarrollo que, al no contar con legislaciones eficientes en materia de inversión extranjera y una empresa nacional preparada para hacer frente a los retos que impone la globalización, ceden ante las presiones que estos grandes capitales ejercen sobre sus gobiernos.

Ante este panorama, los países han intentado crear regulaciones que controlen las actividades que desarrollan las ETN pero únicamente han logrado establecer "Códigos de Conducta" los cuales son meras recomendaciones que, pueden o no ponerlas en práctica.

Los gobiernos de América Latina en los últimos años han fomentado el ingreso de inversiones extranjeras. Han simplificado las regulaciones para invertir, se ha otorgado condiciones de trato nacional (en algunos incluso reciben un tratamiento preferencial por medio de beneficios, en particular fiscales), prácticamente se han desmontado las regulaciones para retirar ganancias, se simplificaron los sistemas tributarios, y se han reducido muchas regulaciones laborales y de otro tipo.

Las ETN han desarrollado sus estrategias tradicionales en busca de los recursos naturales de la región, y en el sector manufacturero operando con una perspectiva nacional o regional. En países como México, en cambio, las ETN elaboraron estrategias novedosas que suponían integrarlas a sus sistemas internacionales de producción, buscando eficiencia para competir en los mercados e industrias dinámicas en términos de comercio internacional.

Una gran parte de las unidades manufactureras de América Latina que lograron desarrollar o mantener su competitividad en los noventa se encuentran ya mayoritariamente en manos de importantes ETN, en muchos casos integradas a redes regionales o internacionales de producción.

Se puede distinguir dos grupos de industrias que han experimentado en un mayor grado, este tipo de estrategia. El primer grupo incluye actividades de uso muy intensivo de capital y/o muy dependientes de la innovación tecnológica como las industrias automovilísticas, farmacéutica; de telecomunicaciones, eléctrica y bancaria. Un segundo grupo se refiere a actividades con productos estandarizados

orientados al consumidor final que dependen de actividades de comercialización y distribución como las industrias de alimentación, bebidas, tabaquera o de vestuario.

Una de las estrategias más comunes, empleadas por las ETN en América Latina, consiste en la división de la propiedad de una firma entre inversionistas de distintas nacionalidades, mejor conocida como *joint-ventures*. Las empresas conjuntas pueden tomar la forma de asociación de dos o más corporaciones para invertir en un tercer país, o la de inversionistas extranjeros que se vinculan a inversionistas locales del país elegido para constituir la empresa.

El gobierno mexicano se vio obligado a abrir sus fronteras a la IED lo que fue aprovechado por los grandes capitales transnacionales y, ante la falta de competitividad de la industria nacional, muchas empresas nacionales tuvieron que convertirse en comercializadoras de productos extranjeros, subordinando su desarrollo a las expectativas de desarrollo de las ETN.

Así, con la nueva legislación en México en materia de inversión extranjera, numerosas actividades económicas quedaron abiertas a la participación foránea hasta con 100% en el capital social de las empresas mexicanas.

En un inicio las ETN optaron por tratar de expandirse lo más rápidamente, comprando e instalando filiales por todas partes, debido a que la abrupta apertura, marcaba una inmejorable oportunidad de crecimiento para estas. Una vez que las empresas acapararon los sectores primario y secundario más productivos, han desarrollado una tendencia en los últimos años hacia el sector servicios.

Es importante recalcar que, la tendencia manifiesta de las ETN, va encaminada a mantener la mano de obra barata así como el de asegurar las materias primas necesarias para la elaboración de sus productos y sobre todo a fortalecer su presencia en el sector servicios, principalmente en el sector financiero y en su complemento indispensable que es el sector de las telecomunicaciones.

El modelo de empresas de comercio exterior (*trading companies*) ha sido adoptado por varios países en el mundo, con la finalidad de fomentar sus exportaciones. En países como Estados Unidos, Japón, Alemania y Corea, este tipo de estructuras han tenido éxito puesto que han cumplido con los objetivos que fueron planteados desde su creación. Tomemos como ejemplo el caso de la Daewoo que, fue constituida como empresa de comercio exterior y actualmente es toda una empresa transnacional con todo lo que ello implica.

La *trading company* cuenta con enormes recursos humanos y financieros, poseen la estructura apropiada para llevar a cabo las operaciones de comercialización y refacturación de las mercancías, sumadas a los múltiples canales de distribución que han desarrollado en los últimos años.

Las empresas de comercio exterior poseen diferentes características de acuerdo al país donde se desarrollan, debido a que las políticas de incentivos a la exportación varían de acuerdo con la política comercial que formulan los gobiernos de cada nación, naturalmente adecúan el funcionamiento de estas empresas a sus requerimientos y sobre todo a las materias primas, mano de obra y el grado de industrialización con el que cuentan.

En el caso de México, el gobierno adoptó a la concertación de acuerdos comerciales y a la promoción de exportaciones como estrategia de inserción a la globalización con la finalidad de diversificar mercados; desarrollar la industria nacional; incrementar las exportaciones y generar divisas, aprovechando su posición geoestratégica.

Así puso en marcha una serie de programas de estímulos aduaneros, fiscales, promocionales y financieros, orientados a promover la incursión exitosa de los productos mexicanos en los mercados internacionales. Algunos de estos programas son Pitex, Altex, Femex y ECEX para fomentar las exportaciones de mercancías nacionales no petroleras.

Los primeros intentos no tuvieron el éxito esperado; al contrario, presentaron insuficiencias debido al mal uso de los beneficios que les eran otorgados; a que no se les otorgaba suficiente poder de decisión o simplemente a que los apoyos estaban siendo concentrados en un número reducido de empresas.

No obstante que se han logrado avances considerables en cuestiones como la simplificación de requisitos para su establecimiento o los apoyos otorgados, mismo que se ha visto reflejado en el aumento del número de empresas registradas; la participación que estas tienen en el comercio exterior de México, dista mucho de lo esperado, puesto que ha descendido considerablemente.

Es necesario hacer énfasis en que en múltiples ocasiones, la mayoría de empresas no pueden cubrir los requisitos exigidos para gozar de los apoyos otorgados por las instituciones encargadas de proporcionarlos, no obstante aquellas filiales extranjeras que fueron creadas bajo las normas mexicanas al contar con el financiamiento de sus casas matrices, pueden solicitar y cubrir fácilmente tales requerimientos, agrandando la desventaja para las empresas nacionales.

México tiene la ventaja de poseer una posición geo-económica - estratégica ventajosa, con la cual podría ser puente de enlace entre las principales potencias del mundo y podría facilitarse enormemente la comercialización de sus productos, al norte con Estados Unidos, cruzando el Océano Atlántico con Europa, a través del Pacífico con Asia y al Sur con el resto de Latinoamérica.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

No obstante no hemos aprovechado la posición estratégica, han sido las ETN, por ello son numerosas las empresas que han decidido instalar sus filiales, aunado a la mano de obra barata y demás beneficios mencionados con anterioridad.

Por ende, es necesario realizar una exhaustiva revisión de dichos programas para promover a las empresas que comercializan productos mexicanos, cuidando no sólo beneficiar a las filiales extranjeras, además de hacer más accesibles los requerimientos para entrar los diversos programas de promoción a las exportaciones, así como poder acceder a créditos de financiamiento para el desarrollo de las ECEX mexicanas.

Nuestro país ha adquirido una importancia estratégica para las ETN, como medio para introducirse en los mercados latinoamericanos y europeos, aprovechando los diversos tratados de libre comercio signados con otros países.

Las filiales extranjeras que se encuentran dentro del país se ven beneficiadas al aprovechar los incentivos a la exportación que brinda el gobierno mexicano, pues gracias a su tamaño y poder económico son en su capacidad de cumplir con los requisitos exigidos por los programas como Altex y Pitex, entre otros.

Las ETN han ocupado la gran mayoría del sector productivo en el país, se han fusionado y/o han adquirido a las empresas mexicanas que podían representar una competencia, y han tenido éxito en relegar las funciones del Estado a un mero espectador de las libres fuerzas de mercado.

La gran cantidad de ETN establecidas en nuestro país pone en evidencia el éxito de las estrategias que han puesto en práctica. La principal estrategia que se visualiza a futuro en este rubro, va encaminada a expandir la capacidad de las empresas que ya están instaladas en México.

Dentro de nuestro período de estudio, encontramos que las principales 583 empresas en México en 1998, 85 registraban una participación mayoritaria de capital extranjero y otras 73 algún tipo de participación extranjera, estas empresas no solo tienen un significativo impacto en la macroeconomía y en los sectores específicos, sino que también ha implicado una importante reorganización industrial de un segmento de la economía mexicana. En este mismo año se marco de forma clara una tendencia por parte de las ETN de incursionar en el sector financiero y las telecomunicaciones, a través de múltiples fusiones y adquisiciones.

En 1999, el intenso proceso de fusiones y adquisiciones continuó su marcha, aunque a un ritmo más lento, se crearon varias alianzas entre las empresas mexicanas con ETN, pero dada la asimetría en la dinámica administrativa, no tuvieron el éxito deseado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En México, durante el 2000, los beneficios para las ETN fueron mayores que el promedio mundial. Los ingresos globales de las 100 empresas tomadas como muestra, crecieron 9.8% y las ventas de sus filiales en el país se incrementaron 23.8%, lo que significó un año excepcional para el desarrollo de negocios de las ETN en nuestro país, alcanzando niveles importantísimos de rentabilidad, aún mayores que en otros países del mundo. Sin embargo, nuestra balanza comercial sigue siendo deficitaria y los ingresos de IED a nuestro país, sólo han servido para de alguna forma, compensar este desequilibrio, y no para alcanzar mayores beneficios.

Si bien duda alguna, hubo un incremento en el número de ECEX registradas, no obstante su participación dentro del comercio exterior no creció al mismo ritmo, ya que de representar un 6% máximo en 1990, disminuyó hasta un 2% de las exportaciones no petroleras hacia 1997. Si comparamos este porcentaje con los obtenidos por otros países, bajo el mismo esquema de comercialización, los resultados son abrumadores. Japón con un 51% ; Corea con 40%;Turquía 40%; Italia 32%, Brasil 30% ; etc. en los tres primeros países con un número menor de empresas.

Las ETN en México, son capitales extranjeros de países desarrollados; cuentan con una estructura de recursos humanos a nivel gerencial, técnico y operativo además de poseer recursos financieros necesarios para evolucionar o cuentan con acceso a créditos cuando no es parte de un grupo financiero. Cuando estas empresas (dentro de su estrategia de crecimiento) decide expandirse nivel internacional, cuenta con una capacidad propia para hacerlo y no es necesario el apoyo de su gobierno.

Por otro lado, las ETN cuentan todos los elementos necesarios para exportar e importar. Usan sus propias empresas navieras asociadas o integradas al monopolio; pueden pagar los servicios aéreos, autopistas y cuentan con grandes unidades de transporte. No tienen problemas de aduana ya que cuentan con departamentos de comercio exterior encargados de resolverles cualquier asunto legal, fiscal o administrativo.

Cuando realizan operaciones intrafirma, no existe ningún problema de distribución, venta o pago; todo se traduce a movimientos contables en la misma compañía. Si se trata de maquilas incluso les son otorgadas exenciones fiscales como la devolución del IVA y tasa cero a las exportaciones e importaciones; si están en frontera gozan del régimen de zonas libres y por si fuera poco, las grandes ETN por sus ventas, se hacen merecedoras a las ventajas otorgadas por ser empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

Más del 70% de las exportaciones son realizadas por las grandes ETN, lo cual puede considerarse más que una exportación como una venta intrafirma y el futuro de esta transacción comercial depende de las políticas seguidas por la casa matriz. Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un

pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras que varían de 264 a 312 concentra un promedio del 51.86% de las exportaciones mexicanas. todo esto es resultado de la falta de conocimiento de los procesos de comercialización externa, tecnología, acceso a financiamiento, falta de organización, etc. por parte de las empresas mexicanas y a que su oferta exportable adolece de los niveles cualitativos que exigen los mercados internacionales.

Es aquí donde creemos que radica la importancia de las ECEX, ya que fueron creadas con el propósito de orientar y organizar a las micro, pequeñas y medianas empresas, para que estas incursionen en los mercados internacionales, a través de la consolidación de su oferta exportable.

Se dice que las ETN, a través de la IED contribuyen a la economía nacional mediante la captación de divisas, que ayudan al desarrollo interno, desafortunadamente en la práctica son empleadas para tratar de compensar los desequilibrios crónicos existentes en la balanza comercial.

Otro de los argumentos que intentan defender la incursión de las ETN en las economías es el hecho de que facilitan el acceso a la tecnología de punta, no obstante la tecnología importada tiene como destino final, conformar parte de la planta productiva de la filial extranjera establecida en el país, y la tecnología residual es la que finalmente se incorpora a los procesos productivos de las empresas mexicanas.

Se cree que las ETN son grandes generadoras de empleo para el país, lo cierto es que en los últimos años, más que generar empleos, se ha observado una tendencia masiva de recortes de personal. Lo que viene a contradecir la tesis central en la que el gobierno mexicano basó la apertura comercial de nuestro país.

La realidad es que en lugar de fomentar el desarrollo de la industria nacional, seguimos obteniendo la mayor parte del PIB a través de la venta de petróleo, la comercialización de materias primas, la maquila, y la muy concurrida venta de paraestatales a los grandes consorcios internacionales. Ante esta problemática es casi imposible el que México puede insertarse exitosamente en el paradigma de la globalización.

Este impacto significativo que las ETN han ejercido en los últimos años en nuestra economía y por ende hacia las empresas mexicanas (que han visto limitado su desarrollo) se debe a las "estrategias globales" que han desarrollado que históricamente comenzaron por exportaciones a este país hasta la que actualmente desarrollan.

La estrategia de desarrollo implementada desde 1988 ha resultado ser una estrategia basada primordialmente en un reducido grupo de Empresas Transnacionales, la mayoría de capital estadounidense. Estas empresas han

logrado éxitos en su propia estrategia empresarial global, aunque con efectos no tan positivos en el resto de la economía, particularmente para aquellas empresas y sectores orientados hacia el mercado nacional.

La masiva tendencia a realizar fusiones y asociaciones entre empresas mexicanas y extranjeras, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas mexicanas por parte de las extranjeras, debido a su imposibilidad de expandirse al ritmo del socio extranjero y a las grandes asimetrías que existen entre ellas.

Las ETN que operan en el país, aprovechan sus redes de operación a escala internacional para iniciar procesos de especialización basados en el intercambio de partes y componentes dentro de sus filiales en diversos países con el fin de aprovechar las ventajas que pueden obtener en cada uno de ellos (insumos, mano de obra, etc.), reducir sus costos de producción y disminuir riesgos de operación, aumentando con ello su margen de utilidad.

El problema central del comercio exterior de México consiste en el alto grado de dependencia económica hacia Estados Unidos, ya que nuestro comercio se concentra en él. Centroamérica y el Caribe deberían ser nuestros mercados naturales pero carecen de los recursos para comprarnos y poco tienen que exportarnos; además las grandes ETN se han apoderado de estos pequeños mercados dejando pocas posibilidades de venta a los competidores.

Otro de los principales obstáculos para nuestro país es la falta de una infraestructura real para la diversificación de nuestros mercados; por ejemplo nuestros sistemas de transporte son obsoletos por lo que requieren de toda una inversión para su modernización que sólo puede ser cubierta por el capital extranjero y en esas condiciones, poco tienen que hacer las empresas transportistas nacionales. Esto eleva los costos del producto y por lo tanto reducen su competitividad. Son éstas y muchas otras carencias las que condicionan el desarrollo de las empresas mexicanas de comercio exterior a las expectativas de desarrollo de las empresas transnacionales.

Los parámetros que determinan la competitividad se han modificado como efecto de los cambios a nivel tecnológico e institucional vinculados al proceso de globalización. La competitividad de la industria nacional es limitada. Las escalas de producción son reducidas en relación a los rivales internacionales. Se carece de un sistema tecnológico, la infraestructura con la que se cuenta en materia de comunicaciones y transportes es insuficiente; los costos financieros son mayores que los de nuestra competencia.

Ante este panorama desolador sería fácil permanecer inertes y pensar que no existe posibilidad alguna de conseguir el fortalecimiento del aparato productivo nacional, ni mucho menos pensar en competir al nivel de los enormes conglomerados internacionales que ya han logrado un posicionamiento

estratégico en nuestro país y en el mundo entero. Sin embargo es menester diferenciar entre realidad y necesidad, ya que el primero nos circunscribe en una atmósfera pesimista, pero la necesidad nos obliga a imponernos y alcanzar nuevas metas.

Razón por la cual creemos que se deben fortalecer las leyes y reglamentos en materia de inversión extranjera y todos los aspectos que esta involucra para obtener un equilibrio de fuerzas entre los intereses nacionales y los de las ETN establecidas en nuestro país. No estamos hablando de que con ello se logre una homogeneización de los mismos pero, no se trata de ceder voluntades e intereses, sino de compartirlos o acercarlos lo más posible al justo medio.

No se trata sólo de crear un ambiente favorable de inversión al capital externo sino de crear un ambiente, un entorno favorable para el desarrollo de negocios tanto de empresas extranjeras como de las nacionales. Para lograr ello, debemos contar no sólo con una legislación en materia de inversión extranjera fortalecida, sino con una mentalidad exportadora, entendiéndose por esta a la actitud que responde a los mercados internacionales en relación a contar con los conocimientos necesarios y la actitud para asumir los riesgos que esto implica.

Actualmente, la sobrevivencia económica está determinada por la competitividad, así, se presenta un proceso de selección natural denominado *darwinismo económico* en donde las empresas más aptas sobreviven a la competencia externa.

La primera fuerza rectora de esta evolución es la innovación, ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles a largo plazo. A través de la innovación las empresas desarrollan nuevas bases para competir, o encuentran mejores formas para hacerlo quedando obsoletos los esquemas tradicionales.

La única forma de mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de producción. Las empresas deben evitar actitudes conformistas y mejorar permanentemente su cadena de valor. Esta conducta innovadora deberá enfocarse a desarrollar tecnologías de proceso propias, diferenciación de productos, reputación de marca, relaciones y servicios a clientes. Naturalmente, esto requiere un incremento de la inversión de capital, tanto en instalaciones físicas, planta y equipo, como en investigación, desarrollo especializado y mercadotecnia.

Consideramos que ante esta realidad, las empresas mexicanas no deben quedarse de brazos cruzados esperando a que la panacea llegue de algún lado fortuitamente. Es hora de crear nuestras propias oportunidades, de adquirir una verdadera mentalidad exportadora y de negocios; ser innovadores.

No debemos huirle a la competencia ya que la misma competencia es la que hace fuertes a las empresas y de alguna manera las obliga a buscar nuevas alternativas, a generar sus propias estrategias que le permitan lograr una calidad en sus productos que lo hagan competitivo con respecto a los otros; que lo lleven a alcanzar los niveles de rentabilidad deseados.

Pero, para lograr estas metas, es necesaria la cooperación de todos y cada uno de los actores que intervienen en el sistema económico ya que la creación y adquisición de ventajas competitivas para las empresas son precisamente resultado de la existencia de un ambiente favorable para lograrlo.

Es necesario dotar al exportador mexicano con las mismas herramientas con las que cuentan los competidores extranjeros, principalmente de apoyos financieros, ya que el costo para el establecimiento de una empresa comercializadora es sumamente alto.

Para alcanzar estas metas, consideramos que el restarle importancia a la intervención del gobierno en la economía (como lo sugiere la globalización) no es la solución ya que, es necesario que cada quien desempeñe un papel fundamental en la búsqueda de la creación y adquisición de ventajas competitivas.

De esta manera, creemos que las empresas nacionales, deben enfrentar las demandas de los consumidores, incluso intentar anticiparlas; buscar vínculos con empresas de industrias relacionadas; procurar nichos de mercado que le permitan desarrollarse; competir no sólo a través de precio, sino a través de calidad y oportunidad; destinar recursos a la investigación tecnológica en productos y procesos; invertir en la formación de capital humano, ya que el mercado así lo exige y comportarse como un consumidor exigente y demandar a los proveedores calidad, oportunidad y adaptabilidad.

El gobierno debe generar condiciones de trato a las empresas similares a las de otros países para no limitar su competitividad, (planos financiero y fiscal); fomentar un sistema de ciencia y tecnología y un aparato educativo acorde con las necesidades de la competitividad; participar activamente en mejorar las condiciones de infraestructura y comunicaciones que enfrentan las empresas a través de políticas y en coparticipación con el sector productivo; mantener políticas económicas sostenibles, y garantizar el papel del mercado como un principio fundamental para desarrollar la competitividad.

Creemos que la estrategia mexicana de inserción a la globalización debe responder y adecuarse, no a las condiciones y necesidades de los grandes capitales sino, a las condiciones y necesidades de una industria nacional que aspira a incorporarse exitosamente en los mercados internacionales.

La pequeña y mediana industria nacionales, por su parte, deben tomar conciencia acerca de la importancia de ser competitivos en un mundo que así nos lo exige; buscar soluciones a largo plazo, no necesariamente aquellas que aparentan tener mejores resultados en lo inmediato; aumentar los horizontes de la planeación estratégica; enfatizar el análisis del entorno productivo; racionalizar el uso de los recursos financieros hacia los elementos prioritarios para alcanzar una competitividad sostenible; promover calidad, desarrollo tecnológico y atención a la demanda más exigente e inducir de manera permanente y dinámica un cambio de mentalidad en la empresa, favorable a la innovación con el objeto de incrementar la competitividad de su oferta exportable.

Todas estas acciones, nos llevarían a crear toda una serie de ventajas para nuestra industria y por ende para nuestros productos, lo que se traduciría en un aumento en nuestros niveles de competitividad en los mercados externos y por lo tanto en los volúmenes de exportación de las empresas mexicanas y con ello la generación de las divisas necesarias para propiciar no sólo el crecimiento, sino el desarrollo tan vehemente anhelado.

## CONCLUSIONES

En un primer momento, hemos analizado el importante papel que las ETN desempeñan en la economía mundial como defensoras de la globalización y por su gran influencia política y económica debido a los volúmenes de venta que logran y a las cantidades impresionantes de dinero que generan en sus actividades, que prácticamente se localizan en cualquier país y sector económico.

En el caso de México, en primer lugar, las ETN superan en gran medida el número de ECEX existentes. Además, las ECEX mexicanas, desafortunadamente no han tenido el éxito deseado, atendiendo a los fines por los cuales fueron creadas, es decir, la de ser promotoras y desarrolladoras de negocios que generen exportaciones a nuestro país en términos de competitividad. Esto se ve reflejado en su escasa participación en los mercados externos en comparación a otras modalidades de *trading companies* en el mundo; y qué decir de las grandes corporaciones transnacionales, que con sus altos volúmenes de ventas, llegan a superar el PIB de muchas economías nacionales.

La ETN ha aumentado considerablemente su presencia en nuestro entorno de negocios, ya sea a través de la compra de acciones de empresas locales o de la creación de nuevos activos fijos. Estas empresas se han caracterizado por llevar a cabo alianzas estratégicas con empresas nacionales; esto en un primer momento podría hablarnos de una sinergia, entendiendo por esta a las capacidades transferidas entre compañías que mejoran la posición competitiva de una empresa y en consecuencia su rendimiento; sin embargo en la mayoría de los casos no se cumple la transferencia de capacidades, terminando en la adquisición total de las empresas por parte del capital extranjero.

Las empresas que realizan IED en México, lo hacen como parte de una estrategia global la cual se caracteriza por diferentes objetivos y fines (particularmente comerciales) como la búsqueda de insumos, mayor eficiencia en sus sistemas internacionales de producción integrada y el acceso a los mercados nacionales, lo que demuestra que no siempre su concepto de rentabilidad, puede guardar relación con el desarrollo social o industrial del país anfitrión.

El gran número de ventajas competitivas con las que cuentan las ETN, les permite el desarrollo de su estrategia global en mercados receptores de inversión extranjera y que les resultan potencialmente atractivos en términos de ganancias. Este es el caso de América Latina y específicamente de México.

Desafortunadamente, la estrategia de las ETN atiende sólo a los objetivos de rentabilidad y continuidad de operaciones, dejando a un lado el aspecto social. Lo mismo ocurre con el crecimiento y el desarrollo económico ya que, mientras el primero se refiere a la elevación de los niveles de producción de bienes y servicios de una economía y el segundo al crecimiento económico más cambios significativos en el sistema económico, político y social de un país. Puede haber un volumen muy alto de IED en México más no necesariamente contribuir al desarrollo económico y social cuando es utilizada para subsanar los desequilibrios existentes en la balanza comercial, que durante nuestro periodo de estudio, resultó deficitaria.

Las ETN cuentan con una serie de facilidades e incentivos para su establecimiento y desarrollo de operaciones como la posibilidad de inversión en sectores estratégicos, estímulos fiscales, bajos costos, etc. mismo que han sabido aprovechar al máximo. En el caso de las ECEX mexicanas, los apoyos e incentivos otorgados, no han sido los suficientes para alcanzar las metas deseadas.

La estrategia de las ETN en México (aprovechando el proceso de privatización económica) ha estado enfocada a la adquisición, fusión y absorción de empresas nacionales (por exorbitantes cantidades de dinero) para apropiarse de su infraestructura, de su posición en el mercado o simplemente para que no puedan significarles competencia alguna. El efecto demostración que logran (a través de grandes y costosas campañas publicitarias) propicia que el consumidor nacional vea la conveniencia de la adquisición de productos extranjeros en lugar de los nacionales, por cuestiones de precio, calidad o simplemente por una moda o *status* lo que afecta en gran medida el desarrollo de la industria y, por lo tanto, de la economía nacional.

Existen múltiples problemas que impiden a la mayor parte de las empresas mexicanas equipararse con las poderosas firmas internacionales. Por ejemplo, la IED y las ETN tienen controlados casi en su totalidad los sectores estratégicos del país (gracias a la legislación que les crea un entorno favorable) y cuando el empresario mexicano necesita hacer uso de esta infraestructura, se encuentra con que tiene que pagar elevados costos por utilizarla lo que naturalmente va en perjuicio del precio del producto y por lo tanto de su competitividad.

Son las ETN las que poseen la tecnología, la capacidad financiera, el control de los procesos productivos, la calidad en la oferta exportable, el conocimiento y la experiencia necesaria para alcanzar el posicionamiento estratégico en los mercados y, ante esto, poco tienen que hacer las pequeñas y medianas empresas (Pyme's) quienes en múltiples ocasiones se reducen a convertirse en proveedoras, distribuidoras o comercializadoras de las mercancías extranjeras.

Por otro lado, tenemos que existe una alta concentración de las exportaciones mexicanas en un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras, sin embargo, estas tienen una participación minoritaria en la generación de empleos para el país.

Todo esto nos lleva a concluir que, en efecto, las ECEX mexicanas han visto limitada su participación en los mercados externos como consecuencia de la estrategia global de las ETN en nuestro país pero que esto ha sido de manera indirecta, ya que quienes han resultado verdaderamente afectadas o sobre quienes ha recaído el impacto de esta estrategia de forma directa han sido las Pyme's que representan aproximadamente el 90% de las empresas nacionales.

Siendo estas empresas las directamente afectadas por la estrategia de las ETN, tendrían que ser y haber sido más apoyadas por las instituciones de banca de desarrollo en México, desafortunadamente, durante el marco temporal analizado, dichos apoyos no fueron los esperados, ni tampoco el número de empresas beneficiadas (sólo 2,640 empresas de 36,000 hacia 1999 según datos avalados por Bancomext y la agencia *Stander & Poor's*). Esto ha llevado a que los empresarios, al no ser considerados sujetos de crédito, busquen otras formas para allegarse de capital. Por ejemplo, mediante el apoyo de sus clientes o proveedores (como ocurrió durante el año 2000) o a través de la venta de un porcentaje de sus acciones a inversionistas nacionales o extranjeros.

Durante mucho tiempo se apoyó a las grandes empresas, las cuales ganaron la capacidad para financiarse, ahora se busca apoyar a las pequeñas y medianas que son quienes enfrentan a serios problemas para hacerse de recursos y comercializar sus productos.

Pero si bien es cierto que los efectos que tiene la estrategia de las ETN en el entorno nacional de negocios ha limitado la participación de la empresa nacional en los mercados externos (especialmente de las Pyme's) a través de estas estrategias, esta no ha sido la única causa del problema. Ello también es consecuencia de la falta de una cultura, conciencia y, por lo tanto, de una mentalidad exportadora por parte de las empresas mexicanas ya que la mayoría desconocen los principios básicos de la mercadotecnia, la comercialización y los instrumentos de apoyo para el desarrollo de sus actividades; por lo tanto no están en condiciones de diversificar su negocio y de asumir los retos que implica exportar.

Otra de las causas es que muchas empresas suelen conformarse con tener una cuota de mercado asegurada en el mercado nacional (aunque sea mínima) se conforman con realizar exportaciones tradicionales de manera esporádica y sin una planeación adecuada; además que los productos de exportación son parte de sus excedentes de producción, no de una producción especial para exportar, es decir, que no se preocupan por mantener una verdadera oferta exportable que

cumpla con las normas y requerimientos de calidad necesarios para su comercialización exitosa en los mercados internacionales.

Un obstáculo más al que se enfrenta la empresa mexicana es la competencia desleal de algunos productos extranjeros en el mercado nacional, como un ejemplo claro, se encuentran los productos chinos, los cuales se venden a precios inferiores a los nacionales pero son de ínfima calidad.

Al analizar dichas situaciones y sabiendo que la pequeña y mediana empresa nacional reciben de manera directa los efectos de la estrategia de las grandes ETN en nuestro país, aunado a otros aspectos legales, fiscales, administrativos, etc. es evidente el impacto que ello tiene en las ECEX mexicanas si consideramos que estas son las encargadas de agruparlas y consolidar sus productos para exportación.

De esta manera, entendemos que las Pyme's requieren de los servicios y la infraestructura de las ECEX para llevar a cabo sus operaciones de comercio exterior y así, poder diversificar sus mercados. Las ECEX, a su vez, poseen mayor conocimiento, capital e infraestructura; recordando que una ECEX tiene por objeto agrupar los artículos de los productores nacionales que cumplan con los requisitos indispensables para satisfacer las necesidades de los consumidores de los mercados internacionales y colocar las mercancías producidas en los diferentes mercados con la seguridad de que contarán con la suficiente calidad y precio para competir con los productos de otros países.

Así, encontramos que las Pyme's dependen de las ECEX para comercializar sus productos en los mercados externos puesto que no cuentan con el conocimiento, capital e infraestructura necesaria para hacerlo. Por su parte las ECEX dependen de las Pyme's, de su producción, ya que si no existe una oferta exportable adecuada y competitiva, no tienen razón de ser; ahí radica la importancia de que unas y otras guarden corresponsabilidad en cuanto a eficiencia y preparación.

El periodo comprendido entre 1998 y el año 2000 resultó inmejorable para las ETN en nuestra país, incurcionando en nuevos sectores (como el financiero y las telecomunicaciones) alcanzando niveles de rentabilidad superiores a los obtenidos en otros países. Aún así, las ETN no proporcionaron los beneficios esperados en término de empleos o de generación de desarrollo económico, ya que el 2000 significó un año de importantes recortes de personal por parte de algunas ETN (no sólo en México) en sectores como las telecomunicaciones, electrónico y automotriz, debido a la desaceleración económica de Estados Unidos por lo que no contribuyeron generando los empleos esperados. Mientras tanto, las ECEX mexicanas han aumentado el número de registros, sin embargo no ha ocurrido lo mismo con su participación en las exportaciones mexicanas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Hemos hablado de la agresividad que caracteriza a la estrategia de las ETN en el entorno nacional de negocios en aspectos tales como: fusiones, adquisiciones, administración, mercadotecnia, etc. pero resulta necesario puntualizar que dicha estrategia responde al ambiente inmejorable para el desarrollo de negocios que han encontrado en nuestro país, es decir, que el éxito de las ETN en México durante el periodo 1998-2000 no fue un fenómeno fortuito, sino el resultado de toda una serie de circunstancias ( firma de tratados y convenios comerciales, desregulaciones, reformas, devaluaciones, endeudamiento, etc.) que les han pintado un panorama, un ambiente inmejorable para el desarrollo de negocios, propiciado la incursión exitosa de las ETN en nuestro país.

De forma contraria, los productos nacionales, al ser comercializados en los mercados externos, muchas veces no se enfrenta a un entorno, a un ambiente favorable, sino que suelen ser objeto de medidas de carácter neoproteccionista en países como Estados Unidos (nuestro principal socio comercial), lo que afecta directamente a nuestra industria nacional.

Las ETN, al estudiar el entorno de negocios, encontró una industria poco eficiente y un marco legal e institucional que no contaba (ni cuenta) con las reglamentaciones necesarias para regular su actividad, por lo que no es de extrañar que las estrategias implementadas hayan sido sumamente agresivas, puesto que contaban con la seguridad y las facilidades que les ofrecía el país. Por lo tanto, el hecho de que las ETN hayan inundado y tomado el control del mercado nacional, es resultado de ese ambiente que prevalece aún hasta nuestros días.

Es por todos estos argumentos que afirmamos que, la hipótesis planteada desde un principio, fue comprobada es decir, que la estrategia global de las ETN en el entorno de negocios en nuestro país, sí limita la participación de las empresas comercializadoras mexicanas ( aunque sea de manera indirecta) en los mercados externos, dada la falta de competitividad de los productos nacionales, debido principalmente a que las empresas encargadas de elaborar dichos productos han disminuido sensiblemente su participación ante el evidente dominio de las ETN.

Finalmente, consideramos la importancia de que las ECEX mexicanas sean reforzadas para que puedan llegar a ser promotoras y desarrolladoras de negocios que generen exportaciones a nuestro país sustentadas en el conocimiento y atención directa de los mercados internacionales, así como en la prestación de todo tipo de servicios relacionados con el comercio exterior, de tal manera que mantengan permanentemente la posición de nuestros productos en el extranjero, en términos de competitividad internacional.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **ANEXOS**



**TIPO DE REGISTRO**

8) Indique la modalidad de registro de empresa de comercio exterior que solicita:

Promotora de exportación

Consolidadora de exportación

**IV VENTAS TOTALES E INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL EXTERIOR**

9)	Año	Ventas totales	Ventas al mercado nacional	Exportación directa e indirecta	Importación	Saldo balances comerciales	Tipo de cambio
	Miles de pesos		Miles de dólares				
	Año anterior						
	Proyecciones						
	Año actual						
	Próximo año						

**V PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN**

10) Producto exportado en orden de importancia

**VI REGISTRO DE PROVEEDORES NACIONALES**

11) Anotar los proveedores nacionales de los cuales adquieran productos destinados al mercado exterior. Indicar nombre o razón social, R.F.C. y productos.

	Proveedor Nacional	Registro Federal de Contribuyentes	Producto
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			
F.			
G.			
H.			
I.			

**VII CUENTA BANCARIA**

12) Nombre de la administración local de recaudación que corresponde a su domicilio fiscal	13) Clave:
14) Nombre del banco:	15) Clave:
16) Sucursal	17) Número de cuenta
	18) Localidad
19) Domicilio de la sucursal bancaria:	

**Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud son ciertos y verificables en cualquier momento por las autoridades competentes**

\_\_\_\_\_  
Lugar y fecha

\_\_\_\_\_  
Firma del Representante Legal

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

- Esta solicitud debe presentarse en la ventanilla de atención al público (ecex), en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o bien en las delegaciones y subdelegaciones de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas.
- Esta solicitud debe ser llenada a máquina o con letra de molde legible y presentarse en original y copia, la documentación complementaria en un solo tanto.
- Si los espacios son insuficientes, se puede incorporar anexo respetando la estructura de esta solicitud.
- Sólo se reciben las solicitudes debidamente requisitadas, y con su documentación completa.
- En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad no se deberán requisitar los siguientes datos: Nombre o razón social, domicilio, teléfono, fax, objeto social o actividad preponderante y nombre del Representante Legal; ni se deberán presentar los siguientes documentos: Acta Constitutiva y modificaciones; y Poder Notarial del Representante Legal.
- Los documentos originales o copias certificadas que se solicitan, serán devueltos en el momento de la presentación de la solicitud, previo cotejo contra la copia simple.
- Si se desea el beneficio de facturación a tasa 0% de IVA con los proveedores, se deberá inscribir a los mismos en el formato SE-03-024 (PRONEX).

**Trámite al que corresponde la forma:** Registro de empresas de comercio exterior (ECEX) A) inscripción

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-008 (A)

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 11-II-2002

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 11-II-2002

**Fundamento jurídico-administrativo:**

Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) D.O.F. 11-IV-1997.

**Documentos anejos:**

- Acta Constitutiva de la empresa o su modificación que contenga los estatutos vigentes y Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple); o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de SE o indicar al momento de su presentación la clave del R.F.C. de la persona inscrita en el registro.
  - Última declaración anual de impuestos (copia simple).
  - Un programa anual de actividades calendarizado, donde se describan cada una de las actividades conforme lo establece el Decreto.
  - Formato de Solicitud de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) SE-03-024 por cada uno de los proveedores nacionales (opcional).
- En caso de ser consolidadora de exportación:
- Últimas tres declaraciones anuales de impuestos presentadas ante la S.H.C.P. (copia simple).

**Tiempo de respuesta:** 15 días hábiles.

**Número telefónico para quejas:**

Contraloría Interna en la SE

5629-95-52 (directo)

5629-95-00 extensiones: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 5480-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del Interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-00-14800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-504-3372.

**Número telefónico del responsable del trámite para consultas:** 5229-61-00 extensiones: 3371, 3372 y 3378

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



**Consideraciones generales para su llenado:**

- La solicitud debe ser presentada en la ventanilla de atención al público (o altes o ceses), ubicada en la planta baja del edificio de Inaugurantes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o en cualquier delegación o subdelegación de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas, o a través del módulo de reportes en línea por Internet en la página [www.acefina.gob.mx](http://www.acefina.gob.mx)
- Esta solicitud debe ser firmada o rubricada o con letra de molde en original y copia y la información complementaria podrá presentarse en medios magnéticos (excel)
- Esta información debe presentarse en el apartado de datos o al final de cada folio
- En el punto 6) anotar el valor total en miles de pesos y dólares de las mercancías que hubiere exportado en forma directa.
- En el punto 7) anotar el resultado de exportaciones con constantes de transferencia de mercancías.
- En el punto 8) anotar el valor total en miles de pesos y dólares de las mercancías que hubiere exportado a través de intermediarios de importación virtuales.
- En el punto 9) anotar las ventas totales, que puedan ser realizadas en el extranjero o la liberación de mercancías de exportación virtuales y constantes de transferencia de mercancías robadas en miles de pesos.
- En el punto 10) anotar la sumatoria de las importaciones directas o indirectas en miles de pesos.
- En el punto 11) anotar la sumatoria de las importaciones directas o indirectas en miles de dólares.
- En el punto 12) anotar el resultado del total de exportaciones entre las ventas totales.
- En el punto 13) anotar el resultado del total de exportaciones entre las ventas totales.
- Las empresas que trabajen bajo un esquema de mercancías en consignación, es decir, que no sean dueñas de las mercancías con las que producen las artículos objeto de este reporte, deberán anotar dentro de los datos de este formulario (conforme a las especificaciones dadas o instrucciones, según correspondiera) y al final en el punto 10 (total de exportaciones) el valor agregado (liquidación real en el período) que se dio en la mercancía en el país, ya que éstas representan sus exportaciones netas.
- En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personal no se podrá registrar las siguientes firmas: Nombre o razón social, domicilio, teléfono, fax y nombre del Representante Legal, ni se deberán presentar los siguientes documentos: Acta Constitutiva y modificaciones; y Poder Notarial del Representante Legal.
- No se deberá presentar poder notarial si el Representante Legal que firma el reporte lo presentará en un trámite anterior relacionado con su registro ALTEX y ECEX.
- Los documentos originales o copia certificada que se exhiben, quedan depositados en el momento de la presentación, de la solicitud, previo cargo contra la copia simple.

**Título de este correspondiente a la forma:**

- Registro de empresas altamente exportadoras (C) Reporte anual de operaciones
- Registro de empresas de comercio exterior (C) Reporte anual de operaciones
- Nombre de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-007 (C) y SE-03-008 (C)
- Fecha de actualización de la forma por parte de la Oficina Mayor: 11-8-2002
- Fecha de actualización de la forma por parte de la Contaduría Federal de Mayores Registradas: 11-8-2002

**Fundamentos jurídicos-administrativos:**

- Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras (D.O.F. 3-V-1980) y reformas (D.O.F. 17-V-1991 y 11-V-1995).
- Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ESEX) D.O.F. 11-IV-1987.

**Documentos anexos:**

- Para todas las programadas:
- Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple); o copia de copia de la constancia de acreditamiento de personal expedido por la Dirección General de Asesoría Jurídica de SE o fructuoso al momento de su presentación la día del R.F.C. de la primera muestra en el registro.
- Última declaración anual de impuestos presentada ante la S.H.C.P. o estados financieros auditados o profirma ( copia).

- Relación de exportaciones, que deberá contener la información siguiente:

- a) Relación de pedimentos de importación temporal que contenga: número de pedimento, fecha, designación de las mercancías importadas, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria de estos valores, firmada bajo protesta de decir verdad por el Representante Legal de la empresa (exportadores directos).
  - b) Relación de pedimentos de exportación que contenga: número de pedimento, fecha, designación de las mercancías exportadas, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria de estos valores, firmada bajo protesta de decir verdad por el Representante Legal de la empresa (exportadores directos).
  - c) Relación de pedimentos de exportación virtuales emitidos por el exportador final que contenga: número de pedimento, fecha de emisión, descripción de la mercancía, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria de estos valores, firmada bajo protesta de decir verdad por el Representante Legal de la empresa (exportadores indirectos).
  - d) Relación de constantes de transferencia de mercancías emitidas por el exportador final que contenga: número de constantes, fecha, designación de las mercancías de exportación, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria total, firmada bajo protesta de decir verdad por el Representante Legal de la empresa (En caso de ser exportadores indirectos de empresas de las ramas subsectorial terminal o manufactureras de vehículos de autopropulsión).
- Las empresas que trabajen bajo un esquema de mercancías en consignación, es decir, que no sean dueñas de las mercancías con las que producen las artículos objeto de este reporte, deberán adicionar una columna en la relación de exportación citada anteriormente, que contenga el valor agregado (liquidación real en el período) que se dio en la mercancía en el país.

**Tiempo de respuesta:**

- Para el reporte de empresas altamente exportadoras 20 días hábiles.
- Para el reporte de empresas de comercio exterior, no requiere de realización, dado que tiene la naturaleza de un aviso. La preparación de la información solicitada, deberá hacerse dentro de los 7 días hábiles siguientes a la recepción del aviso.

**Número telefónico para quejas:**

Contraloría Interna en la SE  
9629-96-03 (directo)  
9629-96-00 exteéfono: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda o cualquier comentario con respecto a este trámite, diríjase al Sistema de Atención Telefónica y a la Ciudadanía-SACTEL en las líneas: 5480-20-00 en el D.F. y en otras metropolitanas, desde cualquier parte de la República sin costo por el usuario al 01-800-001-6800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-894-3372.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA



CUESTIONARIO PARA SOLICITAR RESOLUCION DE LA COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS/AUTORIZACION DE LA SE

ANTES DE LLENAR ESTA FORMA LEA LAS CONSIDERACIONES GENERALES CONTENIDAS AL FINAL DE LA MISMA.

USO EXCLUSIVO DE SECCION

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

Folio: [ ]

Fecha de recepción: [ ]

DATOS GENERALES

1.- DATOS DE IDENTIFICACION DEL SOLICITANTE:

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL [ ] NUMERO DE EXPEDIENTE [ ]

2.- DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

NOMBRE COMPLETO: [ ] DOMICILIO: [ ] CALLE Y NUMERO EXTERIOR E INTERIOR [ ]

LOCALIDAD, COLONIA O FRACCIONAMIENTO [ ] MUNICIPIO O DELEGACION [ ] CLAVE [ ] ESTADO [ ] CLAVE [ ] CODIGO POSTAL [ ] TELEFONO [ ]

3.- PERSONAS AUTORIZADAS PARA OIR NOTIFICACIONES, EN CASO DE SER DISTINTAS AL REPRESENTANTE LEGAL:

NOMBRE COMPLETO: [ ] NOMBRE COMPLETO: [ ] NOMBRE COMPLETO: [ ]

II DATOS SOBRE EL TRAMITE QUE DESEA LLEVAR A CABO

4.- INDIQUE CON UNA "X" EN EL RECUADRO CORRESPONDIENTE EL TIPO DE SOLICITUD Y/O INFORMACION A PROPORCIONAR:

TIPOS DE SOLICITUDES

SECCIONES A CONTESTAR

DE ACUERDO A LA LEY DE INVERSION EXTRANJERA (LIE) LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS Y SOCIEDADES ESTABLECIDAS EN EL ARTICULO 9º, 9º Y LOS CASOS PREVISTOS EN EL ARTICULO NOVENO TRANSITORIO DE LA MISMA, REQUIEREN RESOLUCION FAVORABLE DE LA CNIE PARA QUE LA INVERSION EXTRANJERA PARTICIPE DE MANERA MAYORITARIA, LO MISMO SERA APLICABLE A LAS SOCIEDADES A QUE HACE REFERENCIA EL ARTICULO 22 DE LA CITADA LEY.

NUEVAS SOCIEDADES [ ] ESTABLECIMIENTO DE SUCURSALES [ ] ADQUISICION DE ACCIONES POR: [ ] COMPRA - VENTA [ ]

SECCION III Y SECCION VI [ ] SECCION III, EXCEPTO PUNTO 14 Y SECCION VII [ ] SECCION III PUNTOS DEL 5 AL 9 Y 14, SECCION IV Y VII [ ]

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

CAPITALIZACION DE PASIVOS \_\_\_\_\_   
 AUMENTOS DE CAPITAL \_\_\_\_\_   
 NUEVO CAMPO DE ACTIVIDAD \_\_\_\_\_   
 CONVALIDACIONES \_\_\_\_\_   
 SOCIEDADES FINANCIERAS INTERNACIONALES  
 PARA EL DESARROLLO \_\_\_\_\_   
 OTROS (ESPECIFIQUE) \_\_\_\_\_

SECCION IV HASTA EL PUNTO 22, SECCION V Y VI  
 SECCIONES QUE CORRESPONDAN  
 SECCION VI Y SECCION VII HASTA EL PUNTO 42  
 SECCIONES QUE CORRESPONDAN

LOS DATOS PROPORCIONADOS SE DECLARAN BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD

FIRMA: \_\_\_\_\_

III **NUEVA SOCIEDAD**

6.- NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL DEL INVERSIONISTA EXTRANJERO: \_\_\_\_\_ 6.- NACIONALIDAD: \_\_\_\_\_

CLAVE

7.- ACTIVIDAD QUE REALIZA EN SU PAIS DE ORIGEN: \_\_\_\_\_

8.- GRUPO CORPORATIVO AL QUE PERTENECE LA SOLICITANTE EN EL EXTERIOR (ANEXAR REPORTE ANUAL DE ACTIVIDADES): \_\_\_\_\_

9.- SOCIEDADES MEXICANAS EN LAS QUE PARTICIPA DIRECTA O INDIRECTAMENTE:

NOMBRE DE LA EMPRESA	ACTIVIDAD	CLASIFICACION CMAP	% DE PARTICIPACION

10.- NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL PROPUESTA DE LA NUEVA SOCIEDAD Y/O SUCURSAL: \_\_\_\_\_

11.- ACTIVIDAD(ES) QUE EFECTIVAMENTE REALIZABA: \_\_\_\_\_

12.- CLASIFICACION CMAP: \_\_\_\_\_

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

13.- UBICACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS CON QUE CONTARIA LA SOCIEDAD:

FECHA DE INICIO DE OPERACIONES

CALLE Y NUMERO EXTERIOR E INTERIOR \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
D D M M A A

LOCALIDAD, COLONIA O FRACCIONAMIENTO \_\_\_\_\_

MUNICIPIO O DELEGACION \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CLAVE

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CODIGO POSTAL

ESTADO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CLAVE

ZONA GEOGRAFICA (\*) \_\_\_\_\_

TIPO DE ESTABLECIMIENTO (\*\*) \_\_\_\_\_

14.- MONTO Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL PROPUESTO:

ACCIONISTAS	NACIONALIDAD	NUMERO DE ACCIONES	VALOR TOTAL (PESOS)	% DE PARTICIPACION
TOTAL				

(\*) DE ACUERDO AL DECRETO DEL 22 DE ENERO DE 1988, ADICIONADO EL 26 DE NOVIEMBRE DEL MISMO AÑO, POR EL CUAL SE ESTABLECEN LAS ZONAS GEOGRAFICAS PARA LA DESCENTRALIZACION INDUSTRIAL Y EL OTORGAMIENTO DE ESTABILLOS.

(\*\*) SE REFIERE AL ESTABLECIMIENTO, SI ES INDUSTRIAL, COMERCIAL, DE SERVICIOS U OTRO.

IV ADQUISICION DE ACCIONES

15.- NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL DE LA SOCIEDAD EMISORA DE LAS ACCIONES:

16.- ACTIVIDAD(ES) QUE EFECTIVAMENTE REALIZA:

17.- CLASIFICACION CMAP:

18.- FECHA DE CONSTITUCION: \_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|  
D D M M A A

19.- R.F.C. \_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|

20.- DOMICILIO DEL PRINCIPAL ESTABLECIMIENTO:

CALLE Y NUMERO EXTERIOR E INTERIOR \_\_\_\_\_

LOCALIDAD, COLONIA O FRACCIONAMIENTO \_\_\_\_\_

MUNICIPIO O DELEGACION \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CLAVE

ESTADO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CLAVE

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
CODIGO POSTAL

ZONA GEOGRAFICA (\*) \_\_\_\_\_

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

21.- GRUPO CORPORATIVO AL QUE PERTENECE LA SOCIEDAD EN EL PAIS:

22.- MONTO Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL ACTUAL:

ACCIONISTAS	NACIONALIDAD	CLAVE DE LA NACIONALIDAD	NUMERO DE ACCIONES	VALOR TOTAL (PESOS)	% DE PARTICIPACION
		_ _ _ _			
		_ _ _ _			
		_ _ _ _			
		_ _ _ _			
		_ _ _ _			
TOTAL					

23.- NUMERO Y % DE ACCIONES INVOLUCRADAS EN LA OPERACION:

	NUMERO DE ACCIONES	% DEL TOTAL	VALOR (PESOS)	
			NOMINAL	COMERCIAL (*)
POR COMPRA-VENTA				
POR CAPITALIZACION DE PASIVOS				
POR AUMENTOS DE CAPITAL				
OTROS (ESPECIFIQUE)				

34.- VALOR TOTAL DE LOS ACTIVOS:

	VALOR (PESOS)	
	NOMINAL	COMERCIAL (*)
ACTIVO FIJO		
ACTIVO CIRCULANTE		
ACTIVO DIFERIDO		
TOTAL		

(\*) DE ACUERDO AL DECRETO DEL 22 DE ENERO DE 1981, ADICIONADO EL 15 DE NOVIEMBRE DEL MISMO AÑO, POR EL CUAL SE ESTABLECEN LAS ZONAS GEOGRAFICAS PARA LA DESCENTRALIZACION INDUSTRIAL Y EL OTORGAMIENTO DE ESTIMULOS.

(\*\*) BAJA PROTESTA DE DECIR VERDAD

V

NUEVO CAMPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA

25.- DESCRIPCION DE LA NUEVA ACTIVIDAD ECONOMICA, SEÑALANDO EL SECTOR EN DONDE SE CLASIFICARIA (INDUSTRIAL, COMERCIAL O DE SERVICIOS):

26.- CLASIFICACION CMAP:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

27.- PRINCIPALES EMPRESAS COMPETIDORAS:

NACIONALES	EXTRANJERAS

VI **SOCIEDADES FINANCIERAS INTERNACIONALES PARA EL DESARROLLO**

28.- NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:

29.- FECHA DE CONSTITUCION:

30.- ACTIVIDAD(ES) QUE EFECTIVAMENTE REALIZA:

31.- CLASIFICACION CNAP:

32.- DOMICILIO DE LA SOCIEDAD:

CALLE Y NUMERO EXTERIOR E INTERIOR

LOCALIDAD, COLONIA O FRACCIONAMIENTO

MUNICIPIO O DELEGACION

CLAVE

ESTADO

CLAVE

CODIGO POSTAL

TELEFONO

PAIS

CLAVE

FAX

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**33.- MONTO Y ESTRUCTURA DE CAPITAL SOCIAL:**

ACCIONISTAS	NACIONALIDAD	Nº. DE ACCIONES	VALOR TOTAL (DOLARES)	% DE PARTICIPACION
TOTAL				

**34.- VALOR TOTAL DE SUS ACTIVOS, EN DOLARES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL):**

ACTIVO FIJO	ACTIVO CIRCULANTE	ACTIVO DIFERIDO	TOTAL

**35.- NUMERO DE EMPLEADOS CON QUE CUENTA:** \_\_\_\_\_

**36.- SOCIEDADES EN LAS QUE PARTICIPA DIRECTA O INDIRECTAMENTE COMO SOCIO O ACCIONISTA:**

NOMBRE	NACIONALIDAD	ACTIVIDAD	% DE PARTICIPACION

**37.- DOMICILIO DEL PRINCIPAL ESTABLECIMIENTO CON QUE CONTARA LA SOCIEDAD EN LA REPUBLICA MEXICANA:**

\_\_\_\_\_  
 CALLE Y NUMERO EXTERIOR E INTERIOR

\_\_\_\_\_  
 LOCALIDAD, COLONIA O FRACCIONAMIENTO

\_\_\_\_\_  
 MUNICIPIO O DELEGACION

\_\_\_\_\_  
 CLAVE

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

ESTADO

CLAVE

CODIGO POSTAL

TELEFONO

FAX									

## 38.- SOCIEDADES MEXICANAS EN LAS QUE PRETENDE PARTICIPAR:

NOMBRE	ACTIVIDAD	% DE PARTICIPACION

VII

## INFORMACION DE COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LAS SOCIEDADES

## 39.- PROGRAMA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO:

MONTO Y APLICACION DE LA INVERSION INICIAL, INCREMENTO ANUAL Y APLICACION DE LA MISMA EN LOS PROXIMOS TRES AÑOS (MILES DE DOLARES)

AÑOS	ACTIVO FIJO	ACTIVO CIRCULANTE	ACTIVO DIFERIDO	TOTAL ANUAL
TOTAL				

NOTA: SI LA INVERSION ES A LARGO PLAZO, PRESENTAR PROYECCIONES EN HOJA ANEXA

## 40.- ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO (MILES DE DOLARES):

	AÑO _____	AÑO _____	AÑO _____
APORTACION DE LOS SOCIOS			
REINVERSION DE UTILIDADES			
CAPITALIZACION DE PASIVOS			
FINANCIAMIENTOS DEL EXTERIOR			

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A) DE LA CASA MATRIZ O FILIALES

B) DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

FINANCIAMIENTOS DOMESTICOS

OTROS (ESPECIFIQUE)

TOTAL

**41.- PROGRAMA DE CREACION Y CAPACITACION DE EMPLEOS:**

ANOTE EL NUMERO DE PERSONAS QUE EN PROMEDIO SE VAN A CONTRATAR DURANTE LOS TRES PRIMEROS AÑOS DE OPERACION  
PERSONAL A CONTRATAR 1)

CATEGORIA OCUPACIONAL	AÑO _____		AÑO _____		AÑO _____		INCREMENTO ANUAL
	NACIONALES	EXTRANJEROS	NACIONALES	EXTRANJEROS	NACIONALES	EXTRANJEROS	
OBNEROS							
TECNICOS							
EMPLEADOS							
DIRECTIVOS							
TOTAL							

1) NUMERO DE PERSONAS

**42.- ESPECIFIQUE EL TIPO DE CAPACITACION POR CATEGORIA OCUPACIONAL QUE SE LE OTORGARA A DICHO PERSONAL:**

---

---

---

---

---

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**43.- CONTRIBUCION TECNOLOGICA:**

NOMBRE DEL LICENCIANTE	NACIONALIDAD	TIPO DE TECNOLOGIA

**44.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES EN MATERIA AMBIENTAL:**

SI LA SOCIEDAD REALIZA O PRETENDE REALIZAR ACTIVIDADES QUE GENEREN DESECHOS CONTAMINANTES, ESPECIFIQUE LA CONTRIBUCION ECOLOGICA QUE TRAERIA CONSIGO EL DESARROLLO DEL PRESENTE PROYECTO

---

---

---

---

---

**45.- APORTACIONES DE LA SOCIEDAD PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LA PLANTA PRODUCTIVA DEL PAIS:**

---

---

---

---

---

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

#### CONSIDERACIONES GENERALES PARA SU LLENADO:

- LA SECRETARIA DE ECONOMIA GARANTIZA LA CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION PROPORCIONADA.
- LOS CUESTIONARIOS DEBERAN ENTREGARSE EN LA OFICINA RECEPTORA DE DOCUMENTOS DE LA DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA, SITA EN AV. INSURGENTES SUR No. 1940 COL. FLORIDA C.P. 01030 MEXICO D.F., O EN CUALQUIER DELEGACION FEDERAL DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA DE 9 ODA A 14:00 HORAS.
- LOS CUESTIONARIOS (FORMAS), DEBERAN LLENARSE A MAQUINA O CON LETRA DE MOLDE.
- SE PRESENTARAN EN IDIOMA ESPAÑOL, ORIGINAL Y UNA COPIA.
- SE DEBERAN RESPETAR LAS AREAS SOMBRADAS PARA USO EXCLUSIVO DE LA CNIE.
- LOS CUESTIONARIOS DEBERAN ACOMPAÑARSE NECESARIAMENTE DEL DOCUMENTO ORIGINAL Y COPIA QUE ACREDITE EL PAGO DE DERECHOS QUE SE CAUSEN, PREVISTOS POR LA LEY FEDERAL DE DERECHOS VIGENTE.
- LAS CANTIDADES DEBERAN SER EXPRESADAS EN MONEDA NACIONAL, Y EN PESOS, SALVO INDICACION CONTRARIA.
- EN CASO DE QUE NO EXISTA INFORMACION A CONTESTAR EN ALGUN RUBRO, ANOTAR N/A (NO APLICA).
- SOLO SE RECIBIRAN LOS CUESTIONARIOS QUE ESTEN DEBIDAMENTE REQUISITADOS.
- LA FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL O GESTOR OFICIOSO, DEBERA SER AUTOGRAFA EN CADA UNO DE LOS EJEMPLARES DE LOS CUESTIONARIOS.
- ESTA SOLICITUD PUEDE SER ENVIADA POR CORREO REGISTRADO O MENSAJERIA PRIVADA.
- LOS CUESTIONARIOS REMITIDOS POR TELECOPIA, DEBERAN ENVIARSE AL TELEFONO 2-29-65-07.
- LAS SIGLAS UTILIZADAS EN ESTA FORMA, SON LAS SIGUIENTES:

CMAP	CLASIFICACION MEXICANA DE ACTIVIDADES Y PRODUCTOS.
CNIE	COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.
IED	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.
LIE	LEY DE INVERSION EXTRANJERA.
RLIE	REGlamento DE LA LEY DE INVERSION EXTRANJERA Y DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.
SE	SECRETARIA DE ECONOMIA.
- EN CASO DE CONTAR CON LA CONSTANCIA DE ACREDITAMIENTO DE PERSONALIDAD NO SE DEBERAN REQUISITAR LOS SIGUIENTES DATOS: NOMBRE O RAZON SOCIAL, DOMICILIO, TELEFONO, FAX, OBJETO SOCIAL O ACTIVIDAD PREPONDERANTE Y NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL, NI SE DEBERAN PRESENTAR LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS: ACTA CONSTITUTIVA Y MODIFICACIONES, PODER NOTARIAL DEL REPRESENTANTE LEGAL, Y PARA EL CASO DE EXTRANJEROS, LA DOCUMENTACION QUE COMPRUEBE SU LEGAL ESTANCIA EN EL PAIS Y LA AUTORIZACION DE LA SECRETARIA DE GOBERNACION PARA DEDICARSE A LAS ACTIVIDADES QUE PRETENDAN REALIZAR.

#### TRAMITE AL QUE CORRESPONDE LA FORMA:

AUTORIZACION DE LA COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS PARA QUE LA INVERSION EXTRANJERA PARTICIPE EN UN PORCENTAJE MAYOR AL 49% EN LAS SOCIEDADES, ADQUISICIONES O ACTIVIDADES CON REGULACION ESPECIFICA DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE INVERSION EXTRANJERA.

**NUMERO UNICO DE REGISTRO FEDERAL DE TRAMTES Y SERVICIOS:** SE-02-002

**FECHA DE AUTORIZACION DE LA FORMA POR PARTE DE LA OFICIALIA MAYOR:** 25-X-2000

**FECHA DE AUTORIZACION DE LA FORMA POR PARTE DE LA COMISION FEDERAL DE MEJORA REGULATORIA:** 25-X-2000

#### FUNDAMENTO JURIDICO-ADMINISTRATIVO:

ARTICULOS 8º, 9º, 22 Y NOVENO TRANSITORIO DE LA LIE (D.O.F. 27-XII-1993, REFORMADA POR DECRETOS DEL 24-XII-96, 23-I-98 Y 19-I-99)

RESOLUCION GENERAL N° 2 DE LA CNIE (D.O.F. 12-I-2000)

ARTICULOS 3, 24, 25, 27 Y 29 DEL RLIE (D.O.F. 8-IX-98)

**DOCUMENTOS ANEXOS:**

- SOLICITUD EN ESCRITO LIBRE, EN ORIGINAL Y UNA COPIA SIMPLE, EN LA CUAL SE DESCRIBAN LAS CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL PROYECTO, ASI COMO LOS DATOS GENERALES DE INFORMACION DEL SOLICITANTE.
- EN CASO DE PERSONA FISICA: ORIGINAL DEL CURRICULUM VITAE ACTUALIZADO O RESUMEN BIOGRAFICO.
- EN CASO DE PERSONAS MORALES EXTRANJERAS: REPORTE ANUAL DE ACTIVIDADES O DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES DEL ULTIMO EJERCICIO FISCAL. ORIGINAL Y COPIA PARA SU COTEJO DEL ACTA CONSTITUTIVA Y ESTATUTOS SOCIALES DEBIDAMENTE APOSTILLADOS O LEGALIZADOS ANTE CONSUL MEXICANO Y, EN SU CASO, TRADUCIDOS POR PERITO TRADUCTOR.
- EN CASO DE SOCIEDADES MEXICANAS: COPIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS CORRESPONDIENTES AL ULTIMO EJERCICIO FISCAL Y ORIGINAL Y COPIA PARA SU COTEJO DEL ACTA CONSTITUTIVA.
- EN CASO DE SOCIEDADES FINANCIERAS INTERNACIONALES PARA EL DESARROLLO: ESCRITURA, ACTA, CERTIFICADO O CUALQUIER OTRO INSTRUMENTO DE CONSTITUCION, ASI COMO ESTATUTOS SOCIALES POR LOS CUALES SE RIGE LA SOCIEDAD FINANCIERA INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO, LEGALIZADOS O APOSTILLADOS Y, EN SU CASO, CON SU TRADUCCION AL ESPAÑOL REALIZADA POR PERITO TRADUCTOR (ORIGINAL); ESTADOS FINANCIEROS DE LA SOCIEDAD FINANCIERA INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO, CORRESPONDIENTES AL ULTIMO EJERCICIO FISCAL, EN CASO DE QUE DICHA SOCIEDAD CUENTE CON MAS DE UN AÑO DE ESTAR CONSTITUIDA, LEGALIZADOS O APOSTILLADOS Y, EN SU CASO, CON SU TRADUCCION AL ESPAÑOL REALIZADA POR PERITO TRADUCTOR (ORIGINAL); ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A TRES AÑOS, EN CASO DE QUE LA SOCIEDAD FINANCIERA INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO CUENTE CON UN AÑO O MENOS DE ESTAR CONSTITUIDA, LEGALIZADOS O APOSTILLADOS Y, EN SU CASO, CON SU TRADUCCION AL ESPAÑOL REALIZADA POR PERITO TRADUCTOR (ORIGINAL).
- COPIA DE LOS DOCUMENTOS QUE ACREDITEN EL CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES EN MATERIA AMBIENTAL (MANIFESTACION DE IMPACTO AMBIENTAL Y/O ESTUDIO DE RIESGO)
- COPIA PARA SU COTEJO DEL INSTRUMENTO DONDE SE OTORGUEN FACULTADES DE REPRESENTACION; O, EN SU CASO, EXHIBIR LA CONSTANCIA DE ACREDITAMIENTO EXPEDIDA POR LA DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA O PROPORCIONAR EL RFC DE LA PERSONA INSCRITA.
- COMPROBANTE DE PAGO DE DERECHOS, EN ORIGINAL Y COPIA.

**TIEMPO DE RESPUESTA:** 45 DIAS HABILES.**NÚMERO TELEFONICO PARA QUEJAS:**

CONTRALORIA INTERNA EN LA SE  
56-29-96-52 (DIRECTO)  
56-29-96-00 EXTENSIONES: 6707, 6708 Y 6742

SISTEMA DE ATENCION TELEFONICA A LA CIUDADANIA DE LA SECODAM  
SAGTEL EN EL D.F. 54-80-20-00 (DIRECTO)  
EN EL INTERIOR DE LA REPUBLICA MEXICANA 01-800-00-148-00  
CLAVE INTERNACIONAL 1-066-294-33-72

**NÚMERO TELEFONICO DEL RESPONSABLE DEL TRAMITE PARA CONSULTAS:**

SUBDIRECCION DE EVALUACION DE PROYECTOS:

52-29-61-70 (DIRECTO)  
52-29-61-00 EXTS. 3511, 3512 Y 3538

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**DIRECTORIO DE ECEX INSCRITAS AL PROGRAMA 1998-2000**

<b>AÑO</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>ESTADO</b>
1998	CORPORATIVO COMERCIALIZADOR, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	INTERMEDIADORA DE FRUTAS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMERCIALIZADORA BOROMEX, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	MADERAS Y MOLDURAS GUZMAN OROZCO S.A. DE C.V.	CHIHUAHUA
1998	RUSSELL MEXICO, S.A. DE C.V.	QUERETARO
1998	CORPORACION ABARROTERA DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1998	NAVAL MEXICANA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMERCIAL ABARROTERA DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1998	INDUSTRIAL ROCAVA, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	AUTOPARMEX, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	TEQUILAS UNIDOS, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	DE LA PAZ Y COMPAÑIA, S.A. DE C.V.	CHIHUAHUA
1998	AIRSCIENCE, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	OPALO MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMETEX, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	PROMOTORA EXPORMEX, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	HACIENDA SAN CARLOS, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	SOURCE MEX, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	KNIGHT DE MEXICO, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1998	GRUPO UBM, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	TENSOR INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	MAYAN TRADE COMPANY, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1998	DISTRIBUIDORA DE COMERCIO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	DEAL MEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	ALL-PAC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	NEW HORIZON TRADING, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	ALUMINIOS Y METALES DE GUADALAJARA, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	APIM, S.A. DE C.V.	SONORA
1998	EXPOMAYAB, S.A. DE C.V.	YUCATAN
1998	COMERMODA, S.A. DE C.V.	QUERETARO
1998	SOLUCIONES INTEGRALES EN SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	ARISTA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	IMPULSORA COMERCIAL DEL GOLFO, S.A. DE C.V.	VERACRUZ
1998	MAPLEX, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	OMNI INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	IMPORTADORES ASOCIADOS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO

CONTINUACIÓN

1998	MARATHON PLUS MANGOS, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
1998	PECTEN POLIESTERS COMERCIAL, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
1998	MASAL TEXTIL, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	CARLOS EGRY, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	GINA HOSIERY MEXICO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	EXPORTADORA DE PRODUCTOS GENERALES, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	AUTOPAR DISTRIBUIDORA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	ACENTO MEXICANO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	SUMINISTROS DEL CARIBE, S.A. DE C.V.	YUCATAN
1998	INTEGRADORA INTTEX 2001, S.A. DE C.V.	HIDALGO
1998	ORDIN, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	GRUPO RHE DE MEXICO, S.A. DE C.V.	YUCATAN
1998	SONHOFRUT, S.A. DE C.V.	SONORA
1998	BULCO, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	COMERCIALIZADORA LLEIDA, S.A. DE C.V.	MORELOS
1998	COMERCIALIZADORA FERNANDEZ CARBALLOSA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	ABASTECEDORA INDUSTRIAL GARVA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	EQUIPOS AUTOMOTRICES NACIONALES, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	EASY TRADE LATINOAMERICANA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	INTERIORES PARA AUTOS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	AUTOSEAT, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	AUTOSEAT, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	RESORTES MONTERREY DE MEXICO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	TAX COMPANY, S.A.	ESTADO DE MEXICO
1998	GRUPO GUANATOS, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	GRUPO INDUSTRIAL PESQUERO MEXICANO, S.A. DE C.V.	SONORA
1998	LA PROVINCIAL, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1998	CENTRO DE DISTRIBUCION MEXICA, S.A. DE C.V.	DURANGO
1998	GRUPO A.N.T., S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1998	COMESCO, S.A. DE C.V.	COAHUILA
1998	INTERA A, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	KABAH INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	INTERPLADI, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	DISTRIBUIDORA MOYEL, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	SEAGRAM DE MEXICO, S. DE R.L DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	JOSKE'S DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	GRUPO EMPRESARIAL IMPOEXPORT, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONTINIACIÓN

1998	PRODUCTORA Y EXPORTADORA DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.	SINALOA
1998	VYNYLYK CO., S.A. DE C.V.	CHIHUAHUA
1998	IESCOM, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	ERICK APPAREL, S.A. DE C.V.	VERACRUZ
1998	BUNKERS DEL GOLFO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	GRUPO KUXAN, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	KM INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	INTERLUZ, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	INTERCRAFT DE EXPORTACIONES, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	XTRA TEXTIL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	SOL EXPORTACION INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	PWL EXPORT, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMERCIALIZADORA MINERA LAS CUEVAS, S.A. DE C.V.	SAN LUIS POTOSI
1998	JUGOS PROCESADOS, S.A. DE C.V.	DURANGO
1998	SAFARI ART, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1998	ROEX, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	EXPORTACIONES DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	BAJA TAPE & SUPPLY, S.A. DE C.V.	CHIHUAHUA
1998	LATINEXPRESS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	LA CALIFORNIANA ABARROTÉS Y TRANSPORTES, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1998	GIL Y GIL COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	POLIURETANOS S.W., S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	ZUKER, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	COMERCIALIZADORA DE DESPERDICIOS TEXTILES, S.A. DE C.V.	COAHUILA
1998	FAMA TRADING CO., S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1998	ECONEGOCIOS, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1998	WDM MEXICANA, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	COMERCIALIZADORA MORESA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	GRUPO PALMAS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	I.T.C. AUTOPARTES, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMERCIALIZADORA LA CIMA DEL NORTE SA DE CV	CHIHUAHUA
1998	EXPORTADORA NACIONAL DE REFACCIONES, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	DISEÑOS DE ALTA MODA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	AZTLAN TRADING, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	AZTECA PROMOTORA BC, S.A. DE C.V.	JALISCO
1998	EXPRA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1998	EDAMEX, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1998	COMERCIALIZADORA ECX DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.	CHIHUAHUA

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

CONTINUACIÓN

1998	COPAMEX COMERCIAL, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1998	DESIGNIA ESTUDIO GRAFICO, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1998	HOLATINA, S.A. DE C.V.	SINALOA
1998	CONGELADORA HORTICOLA SONORENSE, S.A. DE C.V.	SONORA
1999	MADERAS DE SISOGUICHIC, S. DE R.L. DE C.V.	CHIHUAHUA
1999	AZTEC LEGEND S.A. DE C.V.	PUEBLA
1999	EXPORTADORA SANFRA, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1999	HANSA MIELES, S.A. DE C.V.	VERACRUZ
1999	DESARROLLADORA ALEGRIA, S.A. DE C.V.	QUINTANA ROO
1999	COMERCIALIZADORA MARISCAL, S.A. DE C.V.	CHIAPAS
1999	HAMPEL EXPORTACIONES, S.A. DE C.V.	JALISCO
1999	MMP INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	JALISCO
1999	AUTOMOTRIZ RENACIMIENTO MITSURU, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	EL MOLINO DE BAJA CALIFORNIA, S. A. DE C. V.	BAJA CALIFORNIA
1999	COMUNICACION INDUSTRIAL S.A. DE C.V.	JALISCO
1999	INFRA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	BETZDEARBORN DE MEXICO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	ACYTEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	DISTRIBUIDORA ACYTEX, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	GLOBAL SINERGY, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	SHURATA, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	PROALTI, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1999	ESTYLU, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	NEGOCIACION LRJ, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	MERCADOS REGIONALES, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1999	O.B. EXPORT, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1999	BABY MINK, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1999	EAGLE TRADING COMPANY, S. DE R.L. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	OMG INTERNATIONAL, S.A. DE C.V.	JALISCO
1999	LINEAS INTERNACIONALES EXCLUSIVAS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	COMPAÑIA MADERERA SANTA FE S. DE R.L. DE C.V.	CHIHUAHUA
1999	MANUFACTURAS J.B. S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	GAN INTERNATIONAL TRADING, S.A. DE C.V.	COAHUILA
1999	DISMART, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
1999	PFS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	GRUPO LIZCAROL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
1999	EQUIPOS HIDRAULICOS AGROINDUSTRIALES S.A. DE C.V.	YUCATAN
1999	EMPACADORA FRUTICOLA SANTA INES, S.A. DE C.V.	SONORA
1999	SERVICIOS INTEGRADOS PARA LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION (SIPCODI), SA DE C.V.	GUANAJUATO
1999	SERVICIOS INTEGRADOS PARA LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION (SIPCODI), SA DE C.V.	GUANAJUATO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONTINUACIÓN

1999	DISTRIBUIDORA FEVISA, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1999	GOWAN DE MEXICO, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1999	PORCELANITE, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
1999	EXIMPORT MICHEL, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
1999	JETMART DE MEXICO, S.A. DE C.V.	QUINTANA ROO
1999	MAVIGA MEXICANA, S.A. DE C.V.	SINALOA
1999	HA INGENIEROS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	MINAS LUISMIN, S.A. DE C.V.	DURANGO
1999	MADERMONT, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	PRODUCTOS SIDERURGICOS COPER, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	CORPORATIVO INDUSTRIAL LOPEZ, S.A. DE C.V.	JALISCO
1999	SHEFTEX DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.	COAHUILA
1999	MERCADEO EL PLANETA, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1999	CABESI INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	PUEBLA
1999	COMPAÑIA COSMO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	GRUPO DEROSA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	COMERCIALIZADORA TAPATIO, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
1999	GERFER, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	CAFE TOSTADO DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.	VERACRUZ
1999	MATSUSHITA MEDIA EXPORT DE MEXICO S. DE R. L. DE C.V.	JALISCO
1999	CORPORACION CARIBE INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	INTERCAMBIO MEXICANO DE COMERCIO, S.A. DE C.V.	VERACRUZ
1999	COMERCIAL DOS BOCAS, S.A. DE C.V.	TABASCO
1999	EXPORTADORA DE CAFÉ CALIFORNIA, S. A.	CHIAPAS
1999	YESO DE LA CUENCA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
1999	COLVIN DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.	COAHUILA
2000	COMERCIAL DE PRODUCTOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	NATURAL TRADE S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	ECATEPEC, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	MERCADOS EXTRANJEROS, S.A. DE C.V.	TAMAILIPAS
2000	GRUPO JUJUZ, S.A. DE C.V.	QUERETARO
2000	DESARROLLO COMERCIAL ORBIT, S.A. DE C.V.	QUINTANA ROO
2000	MACERE S.A. DE C.V.	PUEBLA
2000	DISTRIBUIDORA DE INDUSTRIAS VARIAS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	CHEMETCO METALS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	DOAL INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	CORPORACION RAMIREZ TEXTIL, S.A. DE C.V.	PUEBLA
2000	IMPORT EXPORT TRADE CENTER, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
2000	NORTH INTERNATIONAL BUSSINESS, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	DESARROLLO Y MANUFACTURAS DE CALZADO, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
2000	PRODUCTOS MEXICANOS EL TRIUNFO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	SI-MON INTERNACIONAL, S. A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CONTINUACIÓN

2000	COMERCIAL TREVIÑO DE REYNOSA, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
2000	CORPORACION ZAHORI, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	GRUPO GUANAJUATO TEXTILES Y MAQUILADORES, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
2000	REGALOS DE IMPULSO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	M.M.M. PRODUCTOS, S. A. DE C. V.	YUCATÁN
2000	BOLSAS Y VASOS GARDUÑO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	ZUCRUM INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	SINALOA
2000	BABCOCK & WILCOX DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	MODA Y DIFUSION LIPS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	COMERCIALIZADORA ELORO, S.A.	ESTADO DE MEXICO
2000	COMERCIALIZADORA HISA, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
2000	JOCAFE S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	PEWTER ARTESANIAS MEXICANAS DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	CHUMOXIL, S.A. DE C.V.	YUCATÁN
2000	BUFETE DE CONSTRUCCIONES DELTA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	MAXCOM RED DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	AROUESTY INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	NOVCOM, S.A. DE C.V.	GUANAJUATO
2000	DISTRIBUIDORA CMUSA, S.A. DE C.V.	COAHUILA
2000	CITRICO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
2000	IO EXPORT. S. DE R.L. DE C.V.	PUEBLA
2000	EXPORTERIO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	COMERCIAL LATINA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	MICHOACAN
2000	EXPORTADORA ABARROTERA DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	ENVASES Y PROMOCIONES METALICAS, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	GRUPO FRATEX, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	GLOBAL INDUSTRIAL CONNECTION, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	DIESEL DINAMIC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	PROVEEDORA VAFE, S.A. DE C.V.	ZACATECAS
2000	TECNOFOSFOROS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	AJ EXPORTACIONES, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	EXPORTADORA COMERCIAL NAYPE, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	COMPANIA EXPORTADORA DE ABARROTES, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	PROVEEDORA DE PLASTICOS Y QUIMICOS, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	OROCAFE, S.A. DE C.V.	CHIAPAS
2000	INTERNATIONAL TRADE OF MEXICO, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	MARBLE TILE AND CERAMIC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	COBRE EXPORTS, S.A. DE C.V.	JALISCO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONTINUACIÓN

2000	DISTRIBUIDORA DON RAMIS S.A DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	PROMOTORA WINBILL, S.A DEC.V.	PUEBLA
2000	EXPORTAM, S.A. DE C.V.	TAMAULIPAS
2000	DISTRIBUIDORA DE VIDRIO Y CRISTAL, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	REFRACTARIOS SAJURI, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	GRUPO EXPORTADOR DEL PATRON, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	MEXCO CONSOLIDADORA, S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	COMERCIAL EXPORTADORA INDIO, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	EXPORTACIONES IXPUHIL, S.A. DE C.V.	YUCATÁN
2000	TUMATSA, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	DISTRIBUIDORA COLOSO S.A. DE C.V.	NUEVO LEON
2000	USA DIRECTO, S. DE R.L. DE C.V.	MICHOACÁN
2000	DISTRIBUCIONES ORIHUELA ANDUJAR DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	CERAMICA SANTA JULIA S.A. DE C.V.	PUEBLA
2000	SERVICIOS EMPRESARIALES CHATRE, S.A. DE C.V.	YUCATÁN
2000	IMPORTADORA Y EXPORTADORA AVILA, S.A. DE C.V.	BAJA CALIFORNIA
2000	BORIMEX, S.A. DE C.V.	ESTADO DE MEXICO
2000	COMERCIALIZADORA EL CAMBIO, S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
2000	VINOS Y LICORES BACATETE, S.A. DE C.V.	SONORA

Fuente: <http://www.economia.gob.mx/wb/distribuidor.jsp?seccion=760>

**LAS 100 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES PRESENTES EN  
AMERICA LATINA, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 1999**

(En millones de dólares)

CEPAL	Empresa	País de origen	Sector	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Otros	Total
1	Telefónica de España S.A.	España	Telecom	4634	5010	698			2097	12 439
2	General Motors	Estados Unidos	Automotor	600	3895	370	181	7340	39	12 425
3	Volkswagen AG	Alemania	Automotor	1020	3976			6906		11 902
4	DaimlerChrysler AG	Alemania	Automotor	784	1610			7352		9 746
5	Carrefour Group/Promodes	Francia	Comercio	5092	4469					9 561
6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotor	1144	2406		13	4689		8 252
7	Repsol YPF	España	Petróleo	7980	14	99	16			8 109
8	Fiat Spa	Italia	Automotor	1160	6499					7 659
9	Royal Dutch-Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Petróleo	1834	3658	768			189	6 449
10	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Petróleo	1675	2625	1019	948		136	6 403
11	International Business	Estados Unidos	Electrónica	586	1500			3393		5 479
12	Endesa España	España	Electricidad	814	466	3790	294		111	5 475
13	The AES Corp.	Estados Unidos	Electricidad	753	2214	512			1703	5 182
14	Wal Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	500	534			3782		4 816
15	Nestlé	Suiza	Alimentos	430	1770	650	105	1811		4 766
16	Renault/Nissan Motor a	Francia	Automotor	1139	285	33	38	2684		4 179
17	Unilever	Reino Unido/ Países Bajos	Alimentos	1213	1734	485	170	524		4 126
18	Motorola Inc.	Estados Unidos	Electrónica	208	1000		9	2600		3 817
19	Cargill Incorporated	Estados Unidos	Alimentos	2059	1482					3 541
20	Intel Corporation	Estados Unidos	Electrónica		840				2700	3 540
21	PepsiCo	Estados Unidos	Bebidas	630	189		40	2673		3 532
22	Royal Ahold N.V.	Países Bajos	Comercio	2117	811	514				3 442
23	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	Bebidas	1620	395	272	95	891	63	3 336
24	Olivetti Spa/Italia Telecom a	Italia	Telecom.	2326	308	385		143		3 162

## CONTINUACIÓN

25	General Electric (GE)	Estados Unidos	Masquinaria				94	3048		3 142
26	Siemens AG	Alemania	Masquinaria	693	839	50	103	1086		2 771
27	BASF AG	Alemania	Química	757	1024			717		2 498
28	Hewlett - Packard	Estados Unidos	Electronica	317	480			1672		2 469
29	Aventis (Hoechst AG/Rhone-Poulenc)	Alemania	Química		1068		56	1298		2 422
30	The Excel Group	Estados Unidos	Varios	2263						2 263
31	L. M. Ericsson	Suecia	Masquinaria		1705			557		2 262
32	Philip Morris Companies inc b	Estados Unidos	Tabaco	1757	236			135		2 128
33	Procter & Gamble	Estados Unidos	Higiene/Lim pieza	318		150	122	1490		2 080
34	BellSouth Corporation	Estados Unidos	Telecom.	540	309		183		949	1 981
35	Nipón Electric Co(NEC)	Japón	Electrónica		625			1270		1 895
36	Casino Guichard-Perrachon	Francia	Comercio	581	843		259		199	1 882
37	E.I. du Nemours	Estados Unidos	Química	281	555		100	941		1 877
38	Xerox	Estados Unidos	Electrónica	157	1097			480	10	1 744
39	Cisco Systems inc.	Estados Unidos	Electrónica		1723					1 723
40	Pirelli S.p.A.	Italia	Neumáticos		1723					1 723
41	Royal Philips Electronics (Koninklijke PhilipsElectronics N.V.)	Países Bajos	Electrónica		323			1370		1 693
42	Bayer AG	Alemania	Química	350	531			663		1 544
43	Novartis	Suiza	Química	243	689		135	432		1 499
44	British American Tobacco Pic (BAT)	Reino Unido	Tabaco	621	761	108				1 490
45	Anheuser-Busch	Estados Unidos	Bebidas			114		1292	4	1 410
46	Electricité De France (EDF)	Francia	Electricidad	307	1089					1 396
47	Holderbank	Suiza	Cementos	258	242	74		809		1 383

CONTINUACIÓN

48	Eastman Kodak Company	Estados Unidos	Fotografía		408			970		1 378
49	Lucent Technologies inc.	Estados Unidos	Electrónica		500			863		1 363
50	Compaq Computer Corporation	Estados Unidos	Electrónica		698		90	557		1 345
51	Sony Corporation	Japón	Electrónica					1327		1 327
52	Groupe Danone	Francia	Alimentos	744	223			339		1 306
53	Glencore International AG	Suiza	Comercio	1294				900		1 294
54	Colgate-Palmolive	Estados Unidos	Higiene/Limpieza				287			1 187
55	France Telecom (FTE)	Francia	Telecom.	1186						1 186
56	Iberdrola S.A.	España	Electricidad		1112		26			1 138
57	Gte Corporation	Estados Unidos	Telecom.	283					798	1 081
58	Nabisco Group Holding b	Estados Unidos	Alimentos	516	530					1 046
59	Monsanto	Estados Unidos	Química	530	450		40			1 020
60	Okram South America	Suiza	Varios		875		103			978
61	Whirlpool Corporation	Estados Unidos	Electrodom.		973					973
62	Louis Dreyfus	Francia	Comercio	700	252					952
63	McDonalds	Estados Unidos	Comercio	210	727					937
64	Avon inc	Estados Unidos	Higiene/Limpieza	309	523	105				937
65	Kimberly Clark (CK)	Estados Unidos	Celulosa/papel	234				699		933
66	Broken Hill Proprietary (BHP)	Australia	Minería		173	675				848
67	Sonae de Distribuição	Portugal	Comercio		843					843
68	Farmalat Financiaría S.p.A.	Italia	Alimentos	130	646	60				836
69	Praxair Technologies inc.	Estados Unidos	Varios		825					825
70	Iberia Líneas Aéreas de España SA.	España	Transporte	808						808

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONTINUACIÓN

71	Kraft Foods International b	Estados Unidos	Alimentos	172	320		305		797
72	Electricidade de Portugal	Portugal	Electricidad		797				797
73	BP Amoco Pic (British Petroleum)	Reino Unido	Petroleo	319			451		770
74	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Higiene/Lim pieza		680		87		767
75	Robert Bosch GmbH	Alemania	Autoparetes		755				755
76	Alcoa	Estados Unidos	Metales		745				745
77	Deere	Estados Unidos	Maquinaria		194		514		708
78	Scania AB	Suecia	Automotriz	199	493				692
79	Grupo Andre et Cie	Suiza	Quimica	687					687
80	Gillette	Estados Unidos	Higiene/Lim pieza	199	279		178		656
81	PSA Peugeot Citroen S.A.	Francia	Automotor	645					645
82	The Goodyear Tire & Rubber Company	Estados Unidos	Neumáticos		558		76		634
83	Minnesota Mining & Mfg (3M)	Estados Unidos	Quimica		317	50	36	210	613
84	Roche Holding	Suiza	Quimica	210	400				610
85	ENI S.p.A.	Italia	Petróleo		566				566
86	MCI WorldCom	Estados Unidos	Telecom.....		558				558
87	Phelps Dodge Corporation	Estados Unidos	Mineria			469		82	551
88	Kenworth Motor Truck Co.	Estados Unidos	Automotor					547	547
89	Caterpillar	Estados Unidos	Fabricacion		370			165	535
90	Southern Energy	Estados Unidos	Electricidad		528				528
91	Lear Corporation	Estados Unidos	Automotor					527	527
92	Anglo American Pic	Reino Unido	Mineria			518			518
93	Portugal Telecom	Portugal	Telecom..		509				509
94	John Labatt Limited	Canada	Bebidas					506	506

TESIS CON  
FALLA DE URGEN

## CONTINUACIÓN

95	Navistar International	Estados Unidos	Automotor				502		502
96	Total Fina Elf	Francia	Petróleo	481		17			498
97	Asea Brown Boveri (ABB)	Suiza	Varios		447		43		490
98	Bridgestone	Japón	Neumáticos		489				489
99	Sempra Energy	Estados Unidos	Electricidad	228		255			483
100	MIM Holding	Australia	Electricidad	481					481

FUENTE: CEPAL. Centro de información de la Unidad de inversiones y Estrategias Empresariales de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en revistas La nota. Abril de 2000; Gestión, junio de 2000 Mercado, julio de 2000; América economía. 27 de julio de 2000; Expansión, 19 de julio 2000 y Gaceta mercantil, octubre de 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**LAS 100 EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO 2000**

	RAZÓN SOCIAL	PAÍS DE ORIGEN	VENTAS/ MATRIZ (millones de dólares)	VENTAS/ MÉXICO (millones de dólares)	PART. % MÉX.	GIRO
1	General Motors de México	EUA	184,632.0	9,709.6	5.26	Automotriz
2	Daimlerchrysler de México	Alemania	150,069.7	9,084.7	6.05	Automotriz
3	Wal-Mart de México	EUA	193,295.0	7,816.8	4.04	Comercio
4	Volkswagen de México	Alemania	78,851.0	7,628.4	9.67	Automotriz
5	Ford Motor Company de México	EUA	180,598.0	5,962.1	3.30	Automotriz
6	IBM de México	EUA	88,396.0	3,915.0	4.43	Comp.
7	Nissan Mexicana	Japón	55,077.1	3,900.0	7.08	Automotriz
8	Hewlett-Packard de México	EUA	48,782.0	3,392.8	6.96	Comp.
9	Lear Corporation México	EUA	14,072.8	2,825.0	20.07	Autopartes
10	General Electric de México	EUA	129,853.0	2,640.2	2.03	Equipo eléctrico
11	Gpo. Fin. BBVA Bancomer	España	22,047.8	2,513.0	11.40	Banca
12	Nestlé México	Suiza	48,225.0	2,149.5	4.48	Alimentos
13	Kimberly Clark de México	EUA	13,882.0	1,681.4	12.03	Papel y cartón
14	Matsushita México	Japón	89,475.3	1,652.1	2.38	Electrónica
15	Ericsson Telecom.	Suecia	28,842.0	1,613.5	5.41	Telecom.
16	LG Electronics	Corea del Sur	20,86.8	1,306.1	6.50	Electrónica
17	Siemens	Alemania	74,858.3	1,305.1	1.74	Maq. y equip. elect.
18	Delphi Automotive Systems	EUA	29,139.0	1,257.9	4.32	Autopartes
19	Alcoa México	EUA	23,090.0	1,200.9	5.20	Metalúrgica
20	Sabritas	EUA	12,656.0	1,200.0	9.48	Alimentos
21	Procter & Gamble	EUA	39,951.0	1,200.0	3.00	Prod. Aseo
22	Cigatam	EUA	63,276.0	1,135.7	1.79	Tabaco
23	Sanyo Manufacturing	Japón	20,268.0	1,104.2	5.45	Electrónica
24	Du Pont	EUA	29,202.0	1,074.8	3.68	Química
25	Soletrón	EUA	14,137.5	1,054.9	7.46	Electrónica
26	Cigarrera la Moderna	Inglaterra	18,450.5	1,016.1	5.51	Tabaco
27	Panamco México	EUA	2,599.4	1,012.6	38.95	Bebidas
28	Pepsi - Gemex	EUA	20,436.0	978.1	4.79	Bebidas
29	Apasco	Suiza	14,012.0	971.6	6.93	Cemento
30	Colgate Palmolive	EUA	9,357.9	900.0	9.62	Prod. Aseo
31	Grupo Kodak de México	EUA	13,994.0	883.5	6.31	Fotográfico
32	Motorola	EUA	37,580.0	864.8	2.30	Telecom.
33	Ispat Mexicana	India	5,097.0	827.0	16.23	Acero
34	Samsung	Corea del S.	35,938.5	774.9	2.16	Electrónica
35	Compaq Computer de México	EUA	42,383.0	686.4	1.62	Comp.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

CONTINUACIÓN

36	Corporativo Unilever de México	Ing./Hol.	43,973.6	655.4	1.49	Cosméticos y alimentos
37	Danone	Francia	13,205.9	653.5	4.95	Alimentos
38	Grupo Basf de México	Alemania	33,219.8	632.6	1.90	Petroquím.
39	Bayer de México	Alemania	28,622.0	616.3	2.15	Química
40	Jhon Deere	EUA	13,136.8	616.2	4.69	Maquinaria y equipo
41	Avantel	EUA	39,090.0	116.0	1.58	Telecom.
42	Sony Elect'ronicos de México	EUA	66,168.4	591.7	0.89	Electrónica
43	Nokia	Japón	28,072.5	591.6	2.11	Telecom.
44	Nuevo Grupo Iusacel	Finlandia	64,707.0	580.2	0.90	Telecom.
45	Philips Mexicana	Holanda	34,883.0	563.0	1.61	Electrónica
46	Honda de México	Japón	58,461.8	514.0	0.68	Automotriz
47	Celanese Mexicana	Alemania	4,888.0	500.0	10.23	Petroquím.
48	Bristol Myers Squibb de México	EUA	21,331.0	500.0	2.34	Farmacéuti ca
49	Alestra	EUA	65,981.0	474.0	0.72	Telecom.
50	Xerox Mexicana	EUA	18,832.0	456.1	2.45	Máq. Ofic.
51	Alstom	Francia	22,291.4	456.0	2.06	Máq. y Eq.
52	Banco Santander Mexicano	España	31,928.0	449.8	1.41	Banca
53	Grupo Novartis México	Suiza	21,206.7	443.0	2.09	Farmacéut.
54	Citibank	EUA	111,826.0	394.0	0.35	Banca
55	Panasonic de México	Japón	68,862.0	380.6	0.56	Electrónica
56	Mexinox	Alemania	35,948.1	361.9	1.01	Aceero
57	Alcatel	Francia	29,026.2	350.0	1.21	Telecom.
58	Grupo Smurfit México	EUA	8,796.0	331.2	3.77	Papel r cart.
59	Scotiabank Inverlat	Canada	12,880.5	298.7	2.32	Banca
60	Electrónica Clarion	Japón	460.0	273.3	59.42	Electrónica
61	Merck Sharp & Dohme de México	EUA	40,363.2	272.0	0.67	Farmacéut.
62	Schneider Electric México	Francia	8,933.0	265.2	2.97	Equipo Elec.
63	Boehringer Ingelheim Promeco	Alemania	5,719.7	226.7	3.96	Farmacéut.
64	Smithline Beecham México	Inglaterra	27,413.5	215.1	0.78	Farmacéut.
65	EDS de México	EUA	19,226.8	208.4	1.06	Informática
66	Ciba Especialidades Químicas México	Suiza	21,206.7	196.1	0.92	Química
67	Eli Lilly y Cia. De México	EUA	10,862.2	193.8	1.78	Farmacéut.
68	Lucent Technologies México	EUA	41,420.0	190.0	0.46	Telecom.
69	Pfizer	EUA	29,574.0	183.3	0.62	Farmacéut.
70	Rhodja México	Francia	6,835.0	182.2	2.67	Química
71	Microsoft México	EUA	22,956.0	182.0	0.79	Software
72	Toshiba de México	Japón	53,826.6	174.0	0.32	Electrónica
73	Grupo Zurich México	Suiza	37,431.0	160.7	0.43	Seguros
74	Marconi Comunicatios de México	EUA	9,841.0	153.8	1.56	Telecom.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONTINUACIÓN

75	Grupo Olivetti Mexicana	Italia	27,838.2	152.0	0.55	Electrónica
76	Nec de México	Japón	48,928.0	148.1	0.30	Electrónica
77	Daewoo Electronics Corp. de México	Corea del S.	19,630.7	144.6	0.74	Electrónica
78	Becton Dickinson de México	EUA	3,602.4	144.3	4.01	Farmacéut.
79	Allianz México	Alemania	71,022.3	125.3	0.18	Seguros
80	Dal-Tile México	EUA	952.2	122.2	12.83	Mat. Const.
81	Arabela	EUA	1,352.6	110.3	8.16	Cosméticos
82	Reader's Digest México	EUA	2,603.0	100.4	3.86	Editorial
83	Gedas North America	Alemania	455.7	98.3	21.57	Informática
84	Dana Heavy Axle México	EUA	12,691.0	94.8	0.75	Autopartes
85	Grupo Black & Decker México	EUA	4,560.8	84.8	1.86	Maq. Eléct.
86	SKF de México	Suecia	39,848.0	83.0	0.21	Rodamiento
87	Canon Mexicana	Japón	25,806.0	80.3	0.31	Electrónica
88	Grupo Sonoco	EUA	12,711.5	79.0	0.62	Papel y cart.
89	Unisis de México	EUA	6,885.0	74.2	1.08	Informática
90	NCR de México	EUA	5,959.0	74.1	1.24	Electrónica
91	Productos del Monte	EUA	1,412.0	65.5	4.64	Alimentos
92	Brother International de México	Japón	2,865.0	65.0	2.27	Electrónica
93	Oracle de México	EUA	10,745.0	63.7	0.59	Informática
94	Agilent Technologies México	EUA	10,773.0	53.7	0.50	Equipo eléctrico
95	Sabre Sociedad Tecnológica	EUA	2,617.4	48.1	1.84	Software
96	Polyone Distribución México	EUA	1,887.8	46.8	2.48	Química
97	Shell México	Ing./Hol.	149,146.9	44.5	0.03	Petróleo
98	BMG Entertainment México	Alemania	16,558.2	37.9	0.23	Entretenimiento
99	Diebold México	EUA	1,743.6	30.7	1.78	Comercio
100	Ediciones Larousse	Francia	38,628.3	29.8	0.08	Editorial
TOTALS DE LA MUESTRA			3,588,129.4	104,542.5	2.93	

Fuente: "Las 100 Multnacionales más importantes en México" en *Revista Expansión*, XXXII, número 824, Septiembre 19 de 2001, Págs. 50-53.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## BIBLIOGRAFÍA

Acerenza, Miguel Ángel. Marketing Internacional: un enfoque metodológico hacia la exportación, Trillas, México, 1996.

Bail, Donald A. Negocios internacionales: introducción y aspectos esenciales, Mc Graw Hill, México, 1997.

Ávila y Lugo, José. Introducción a la Economía, segunda edición, UNAM – ENEP Aragón, México, 1996.

Banco de México. Informe Anual 1998, B.M. , México, Abril 1999.

Banco de México. Informe Anual 1999, B.M. , México, Abril 2000.

Banco de México. Informe Anual 2000, B.M. , México, Abril 2001.

Barceló R. , Víctor Manuel. La empresa multinacional en países del Tercer Mundo, S.R.E., México.

Basave Kunhardt, Jorge (coord.) Empresas mexicanas ante la globalización, Colección Jesús Silva Herzog, Instituto de Investigaciones económicas de la UNAM – Porrúa, México, 2000.

Bernal Sahagun, Víctor M. Empresas Transnacionales en México y América Latina, UNAM, México, 1982.

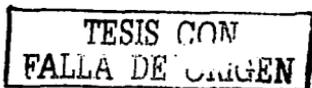
Bernal Sahagun; Víctor M. Las Empresas Transnacionales en México y en América Latina, U.N.A.M., México, 1992.

Borderless co-operation: OECD Global Forum on International Investment, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) , France, 2001.

Buckley, Peter J. y Mark Casson. The future of the multinational enterprise. The Mc. Millan Press, Great Britain, 1976.

Calva, José Luis. El modelo neoliberal mexicano: costos, vulnerabilidad, alternativa. Fundación Friedrich Ebert representación en México, México, 1993.

Calvijo, Fernando y José I. Casar (comp.) La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial, FCE, México, 1994.



Calvo, Thomas y Bernardo Méndez (*comp.*) Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización. Centro de estudios mexicanos y centroamericanos, México, 1995.

Carmona, Fernando. Una alternativa al neoliberalismo. Segunda Edición, Nuestro tiempo, México, 1995.

Castillo Rivas, Donald. Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica, S.XXI, México.

Centro de Comercio Internacional. La clave del comercio: libro de respuestas para el exportador. Bancomext, México, 1999.

Cervantes Manríquez, Adriana. La participación de las ECEX en el proceso de exportación de México, tesina profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM- FCPyS, México, 1984.

Chapoy Bonifaz, Alma. Empresas Multinacionales: instrumento del imperialismo, Ediciones "El caballito", México, 1975.  
Chile , 2001.

Christensen, Roberto. Empresa Multinacional, Depalma, Buenos aires, 1976.

Chudnovsky, Daniel. Empresas Multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana, S. XXI, México, 1978.

Clement, Norris C. y Charles Pool, John. Economía: enfoque América Latina, Cuarta edición, Mc. Graw Hill, México, 1997.

Colaiácovo, Juan Luis. Comercialización Internacional y desarrollo de exportaciones, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1993.

DiConti, Michael A. Entrepreneurship in training: the multinational corporation in Mexico and Canada, University of South Carolina Press, U.S.A., 1992.

Dussel Peters, Enrique. La inversión extranjera en México, serie desarrollo productivo N° 80, O.N.U. (CEPAL), Santiago de Chile, 2000.

Efectos de las Empresas Multinacionales en el desarrollo y en las Relaciones Internacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 1972.

Empresas Multinacionales: formación profesional y desarrollo económico, O.I.T., Ginebra, 1983.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Fajntzylber, Fernando y Martínez Tarragó Trinidad. Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. F.C.E., México, 1975.

Fajntzylber, Fernando y Martínez Tarragó Trinidad. Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. F.C.E., México, 1987.

Farmer y Richman. La empresa en el ámbito internacional. Hispanoeuropea, España, 1977.

Fernández Serna, Gabino y Omar Vite Bonilla. Monopolios transnacionales y escala inflacionaria. IASA, México, 1975.

Fioravanti, Eduardo. El capitalismo Monopolista Internacional, Ediciones Península, Barcelona, 1975.

Garza Borde, Santiago. La Empresa de Comercio Exterior, su conveniencia, organización y funcionamiento. tesis profesional para obtener el título de Lic en Economía, UNAM-Facultad de Economía, México, 1977.

Gomezjara, Francisco A. Sociología. vigesimoquinta edición, Porrúa, México, 1995.

González M., Héctor. El sistema económico Mexicano: un análisis sobre su situación. Premia editora, México, 1986.

Guía Básica para el Inversionista Extranjero 2001. BANCOMEXT, México, 2001.

Guillén Romo, Héctor. La contrarrevolución neoliberal en México. Era, México, 1997.

Gutiérrez C. Ma. Del Carmen. Las Empresas de Comercio Exterior en México (ECEX), tesis profesional para obtener el título de Lic. en Economía, UNAM - Facultad de Economía, México, 1993.

Gutiérrez Garza, Estela y José Carlos Valenzuela. (coords.) El debate nacional 3. El futuro económico de la nación. Segunda edición, Diana - UANL., México, 1998.

Haneine Gómez, Luis Rodrigo. Las Empresas Transnacionales y su influencia para integrar a México en el nuevo contexto internacional, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, Universidad Anahuac del Sur, México, 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Hernández Zúñiga, Mónica. La nueva cultura empresarial: catalizadora de la competitividad en el sector privado exportador mexicano de finales del siglo XX, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM – ENEP Aragón, México, 2000.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Competitividad de la empresa mexicana, IMEF, México, 1995.

Irigoyen, Horacio A y Francisco Puebla. Comercialización en PyMe's, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1998.

Kaufman Purcell, Susan y Luis Rubio (coord.). México en el umbral del nuevo siglo: entre la crisis y el cambio, Porrúa-CIDAC, México, 1999.

La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000, Naciones Unidas-CEPAL, Santiago de Chile, 2001.

Lubiano Aragón, María Isabel. Perspectivas de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior frente al Tratado de Libre Comercio para América del Norte, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM-ENEP Aragón, México, 2001.

Maldonado Campos, Oscar Guillermo. La empresa de Comercio Exterior como coadyuvante del desarrollo económico de un país en vías de desenvolvimiento, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Economía, UNAM-Facultad de Economía, México, 1979.

Manual para la formación y operación de empresas comercializadoras, IMCE Subdirección General de Promoción. Dirección de Desarrollo Comercial, México, 1981.

Méndez Morales, José Silvestre. Pasado, presente y futuro de la economía mexicana, Panorama, México, 1995.

Mercado, Salvador. Comercio Internacional II, Limusa, México, 1998.

Montavon, Remy. La implantación de dos empresas multinacionales en México, Premia, México, 1986.

Ochoa Hernández, Ma. Eleonora. Las Empresas de Comercio Exterior en México en el contexto de la Economía Internacional, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, México, 1994.

Olivares, Enrique. México: Crisis y dependencia tecnológica, UAM – Nuestro tiempo, México, 1992.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Ortiz Wadgyr, Arturo. Introducción al comercio exterior de México, Quinta Edición, Nuestro Tiempo, México, 1996.

Ortiz Wadgyr, Arturo. Política Económica de México 1982-1995. Los sexenios neoliberales, Cuarta Edición, Nuestro tiempo, S.A. México 1996.

Palko, Christian. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización, S. XXI, México, 1977.

Perales Caballero, Salvador y Torres Gómez Ma. Edith. Las Empresas transnacionales y el desarrollo en México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, Universidad Hispano-mexicana, México, 1987.

Peres, Wilson (cord.) Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Siglo XXI – CEPAL, México, 1998.

Pérez Sánchez, Raymundo. La estrategia de comercio exterior mexicano ante la conformación de bloques económicos regionales 1988-1994, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM – ENEP Aragón, México, 1997.

Porter, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1991.

Porter, Michael E., Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior, CECSA, México, 1994.

Puga, Cristina. México: Empresarios y poder, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales –Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1993.

Reiffers, Jean Louis; et. al. Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno, Tecnos, Madrid, 1982.

Reyes Hernández, Sandra Patricia. El papel de las empresas, instituciones de apoyo y gobierno mexicano dentro del proceso de exportación 1994 – 2000, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM – ENEP Aragón, México, 2001.

Rugman, Alan M. New theories of the multinational enterprise, S.T. Martin's Press, Great Britain, 1982.

Ruiz Massieu, José Francisco. Régimen jurídico de las empresas multinacionales en la ALADI.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Ruiz Sánchez, Lucía Irene; et al. Las Negociaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales – S.R.E., México, 1995.

Sauvant, Karl P. y Farid G. Lavipour. Controlling Multinational Enterprises: problems, strategies, counterstrategies. Westview Special Studies in international Economics, U.S.A., 1977.

Taggart, James H. y Michael C. McDermott. La esencia de los negocios internacionales. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1996.

Trade and Development Report 2001 : Global trends and prospects financial architecture. United Nations, New York and Geneva, 2001.

Trajtenberg, Raúl. Trasnacionales y fuerza de trabajo en la periferia: tendencias recientes en la internacionalización de la producción. Instituto Latinoamericano de Estudios Trasnacionales, México.

Valenzuela Feijoo, José. El capitalismo mexicano en los ochenta. Ediciones Era, México, 1988.

Velázquez Flores, Rafael. Introducción al estudio de la política exterior de México. Nuestro tiempo, México, 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. Sexto informe de gobierno 2000 (anexo estadístico). Presidencia de la República.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## HEMEROGRAFÍA

Rogelio Ramírez de la O., "Las empresas transnacionales y en comercio exterior en México", en Comercio Exterior, Vol.31. núm. 10, México, octubre de 1981, pp. 1154-1168. SECOFIN, Anuario estadístico sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología, México, 1981.

Revista Comercio Exterior, Vol.31. núm. 10, México, octubre de 1981, SECOFIN, Anuario estadístico sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología, México, 1981

"Los contrapesos del proyecto exportador" en Revista Expansión, . Agosto-Septiembre de 1999.

"Las 500 empresas más importantes de México" en Revista Expansión, año XXX, número 795, Julio 19 de 2000.

"El comercio encuentra aguas peligrosas" en Revista Expansión, .Agosto-Septiembre del 2001.

"Las 100 Multinacionales más importantes en México" en Revista Expansión, . XXXII, número 824, Septiembre 19 de 2001.

"Van llenos...pero vienen sobrecargados" en Revista Expansión, Agosto del 2000.

"Las empresas más admiradas de México" en Revista Expansión, . Octubre -Noviembre del 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## DIRECCIONES EN INTERNET

<http://www.aniern.org.mx>.

<http://www.bancomext.com.mx>.

<http://www.concanaco.com.mx>.

<http://www.economía-dgsce.gob.mx>.

<http://www.expansion.com.mx>.

<http://www.inegi.gob.mx>.

<http://www.secofi.gob.mx>.

<http://www.shcp.gob.mx>.

[http://www.aprodeh.org.pe/desc/art\\_anala/c\\_art\\_anali01.htm](http://www.aprodeh.org.pe/desc/art_anala/c_art_anali01.htm)

<http://www.tau.org.ar/base/www.eclac.org/espanol/noticias/comunicados/inver993.htm>

<http://www.transnationale.org/castillan/transnationale/pays/siege/mex.htm>

<http://www.mexico-businessline.com/esp/olivera.html>

<http://www.economia.gob.mx/wb/distribuidor.jsp?seccion=760>

[http://canales.t1.msn.com.mx/negocios/leer\\_articulo.cfm?article\\_id=44877](http://canales.t1.msn.com.mx/negocios/leer_articulo.cfm?article_id=44877)

<http://www.eclac.cl/publicaciones/sinsigla/xml/3/4843/cuadro7.htm>

<http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/7/LCG2176SESES2917/sintESPANOL.pdf>

<http://www.unctad.org/en/press/pr0254sp.htm>.

<http://www.rcinet/index.htm>.

## OTRAS FUENTES

Enciclopedia Microsoft Encarta1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN