



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**MÉXICO EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.  
EL CASO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA  
1980-2003**

**T E S I S**

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

**PRESENTA**

**FERNANDO ISRAEL SIERRA PÉREZ**

**TUTOR DE TESIS:**

**MTRO. ROBERTO SOTO ESQUIVEL**



**MÉXICO, D.F.**

**2006.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

Todo el material contenido en esta tesis 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.

**Dedicado a Fernando, Carmen, Alejandro y Claudia.**

**A Fernando, por darme la vida y tu valioso cariño, así como ser el mejor ejemplo de una persona preparada. Te quiero papá.**

**A Carmen, por todo tu cariño, esfuerzo, y comprensión, además de ser mi mejor guía. Te quiero mamá.**

**A Alejandro, por tu apoyo incondicional y siempre estar ahí cuando te necesito, eres el mejor hermano del mundo.**

**A Claudia, por tu infinito amor y darme esa ternura que me llena de vida.**

**A Celia, por darme una lección de vida.**

**A Crescencio, Ambrosia, José, Carmen, Clara y Salvador, por su ayuda y estar en los mejores momentos de mi vida.**

---

---

## Índice

<b><u>Índice</u></b> .....	3
<b><u>Introducción</u></b> .....	4
 <b><u>Cap. I “Aproximación teórica de la globalización”</u></b>	
1.1 Globalización Económica .....	7
1.2 Desregulación Financiera .....	12
1.3 Cambios Estructurales de las empresas en la Globalización .....	16
 <b><u>Cap. II “La Inversión Extranjera ante la Globalización”</u></b>	
2.1 La IED desde una perspectiva teórica .....	21
2.2 La IED en el contexto Internacional .....	33
2.3 Comportamiento de la IED a nivel Internacional .....	39
 <b><u>Cap. III “México ante el proceso de Globalización”</u></b>	
3.1 La IED en México. Un análisis histórico .....	44
3.2 Aspectos jurídicos de la IED .....	49
3.3 Apertura Financiera y Comercial .....	57
3.4 Cambio estratégicos de las empresas en México .....	59
3.5 Evolución de la IED en México 1980-2003 .....	66
3.6 La IED como proceso de Desarrollo .....	85
 <b><u>Conclusiones</u></b> .....	 93
 <b><u>Bibliografía</u></b> .....	 97

---

---

## Introducción

En los últimos años, los movimientos de capital a nivel internacional han crecido a un ritmo sin precedentes y su estructura ha cambiado notablemente. A comienzos de los años ochenta México gozaba de un acceso a cuantiosos préstamos de bancos comerciales, no obstante, la crisis de la deuda situó al país al margen de los movimientos internacionales de capital. A comienzos de los noventa, se puso de manifiesto una nueva tendencia, propiciando la reanudación a gran escala de flujos de capital en forma de inversiones directas y de cartera. La tendencia cada vez más acentuada a la globalización económica ha producido un aumento masivo de los flujos internacionales de Inversión Extranjera Directa. La Inversión Extranjera Directa (IED) es una respuesta a las diferentes condiciones de producción y a las restricciones cambiantes sobre los flujos de capital. Puesto que el capital es internacionalmente móvil, la inversión extranjera refleja un movimiento de este factor, que va de la nación rica a la nación pobre, atraído por los mayores beneficios en la nación receptora. Los flujos de inversión extranjera directa se han convertido en una fuerza motriz de la economía mundial, superando con creces el aumento del comercio y de la producción a nivel global.

En América Latina y el Caribe, así como en México, que es nuestro tema a investigar, la afluencia de IED ha apoyado el proceso de reestructuración económica. La mayoría de los países latinoamericanos han profundizado en la estabilización y liberalización de sus economías y reanudado un crecimiento que, a su vez, ha estimulado sustanciales entradas de IED, particularmente en los últimos años. Asimismo, los inversores extranjeros se han visto atraídos a la región por los programas de privatización a gran escala y la notable revitalización de la integración regional, principalmente en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Aún cuando la IED afecta en una escala nacional las inversiones y las exportaciones, se afirma que el impacto mayor lo recibe el cambio tecnológico, pues se menciona que las Empresas Transnacionales (ETN) facilitan el proceso de transferencia tecnológica. En principio y como eje de desarrollo nacional, la política económica más consistente con el criterio sobre la independencia económica estriba en que la industrialización tome el lugar de las importaciones. La industrialización nacional es necesaria para evitar la tendencia al estancamiento inherente a la dependencia de las exportaciones de materias primas. Los aranceles y otros controles de las importaciones constituirían la política clave para promover la industrialización, pero en caso en que ni los empresarios nacionales ni el estado quieran o puedan generar suficientes inversiones para la industria o para el desarrollo nacional en su conjunto, no queda más opción que la inversión extranjera.

El tema de las ETN es uno de los más politizados y controvertidos, pues existen numerosas teorías a favor y en contra de ellas, sin embargo, son consideradas esenciales en el estudio de la IED, a través de la medición de flujos de capital. El enfoque teórico primordial que se emplea en la presente investigación considera que la IED refleja en lo fundamental decisiones microeconómicas que toman las empresas en mercados imperfectamente competitivos. La teoría de la organización industrial afirma que habrá inversión extranjera si hay ventajas en materia de propiedad y de ubicación para que una empresa produzca en el extranjero, dichas ventajas se aprovechan mejor mediante la internacionalización de la

---

---

producción por medio de la IED. Entre las ventajas de propiedad pueden incluirse las patentes o marcas de fábrica, las técnicas de producción o administración, los métodos organizativos especiales, y particularmente, la existencia de economías de escala, consideradas como específicas de la empresa. Por el contrario, las ventajas de ubicación se atribuyen a la nación anfitriona, e incluyen factores como disponibilidad de recursos, salarios o impuestos bajos, costos de transporte, lengua y patrones culturales, etc. Por último, la internacionalización busca los motivos fundamentales de por qué las otras dos ventajas no puedan utilizarse indirectamente a distancia, por ejemplo, a través de alguna forma de licencia, y concluye que ello se debe a las siguientes razones: inseguridad de la legislación sobre patentes, falta de conocimiento de los posibles concesionarios locales, evitar costos ajenos a investigaciones y negociaciones, aranceles especiales para las importaciones provenientes de plantas subsidiarias, y las ventajas provenientes de la tasación empresarial, entre otras. Una forma de resumir este enfoque, que responde a la importancia que asigna a las barreras específicas sectoriales a la entrada junto con otras ventajas, sería asignarle el título de organización industrial internacional.

Dentro de las mayores críticas al capitalismo, debemos comenzar por las utilidades. Pues se asocia a las ETN con la concentración; emplean su gran poder para rebajar los salarios, tienen mejor tecnología y manipulan los precios de transferencia para evitar impuestos. Su producción tiene un porcentaje de materias primas importadas muy alto, superior al promedio. Además, la forma en que utilizan los factores de la producción no responde bien al perfil de la nación anfitriona porque la tecnología es importada. Las ETN, argumentan, han proporcionado cierta garantía de éxito en el logro de algunos objetivos macroeconómicos, pero igualmente deben atenderse cuestiones fundamentales como la reorganización de la distribución del ingreso o el cuidado del ambiente.

La inversión extranjera ha desempeñado durante mucho tiempo un papel decisivo en los esquemas teóricos que censuran el sistema capitalista del siglo XX. En los primeros años del presente siglo, Hobson y Lenin afirmaron que una de las mayores fuerzas económicas del imperialismo consistía en buscar nuevos mercados en el extranjero. La causa era el exceso de existencias y el descenso de las tasas de utilidades en el país sede debido a una capacidad productiva en constante disminución, presionado, además por un persistente empeoramiento de la distribución del ingreso, en este sentido es fuerte el debate que existe en torno al papel de las ETN en el capitalismo monopolístico.

Objetivos:

General

- Por lo anterior, el objetivo de la tesis es analizar como se ha desarrollado el proceso de desregulación financiera y comercial en México y su impacto que ha tenido en la IED a partir de la década de los ochenta del siglo XX, hasta el 2003.

### Particular

- Analizar el proceso de desregulación financiera en un ámbito de aproximación teórica; considerando diversos aspectos en particular aspectos keynesianos.
- A partir del análisis de la desregulación financiera, se comprenderá como se ha desarrollado el proceso de globalización en la inversión extranjera a nivel mundial.
- Se estudiará el proceso que ha tenido la inversión extranjera en México y como debe impactar para que haya crecimiento y desarrollo del país.

### Hipótesis

El proceso de desregulación financiera y comercial que se inició a partir del rompimiento de Bretton Woods en la década de los setenta del siglo XX; ha propiciado que tanto gobiernos y empresas hayan cambiado de manera muy importante el proceso de financiamiento, muchas veces en condiciones de desventaja económica con respecto a otros participantes que se encuentran en mejores posibilidades de aprovechar las condiciones que impone la globalización económica y financiera.

Para ello, la tesis se dividió en tres capítulos. El primer capítulo sitúa el aspecto teórico de la Globalización Económica, marco en el cual se manifiestan los movimientos y flujos de la IED, resaltando su definición conceptual y refiriéndose a sus aspectos básicos; se detalla también el Sistema Financiero Internacional, por ser éste el medio mediante el cual se dan los movimientos monetarios de las ETN, y parte fundamental de la Globalización Mundial. El segundo capítulo presenta un análisis detallado de los flujos y el comportamiento de la IED en el contexto Internacional, provenientes de las principales regiones de origen (Estados Unidos, Europa y Japón) y las más importantes tendencias de estos flujos. Así como el impacto de las negociaciones comerciales que han llevado a formar bloques económicos y regionales en todo el mundo, comparando el dinamismo de las inversiones extranjeras con estos procesos de integración regional. El último capítulo se concentra en analizar de qué manera la IED puede ser un motor de crecimiento económico para nuestro país, ya sea en materia de reestructuración económica y bienestar social, así como las relaciones existentes o bien inexistentes, entre nuestras empresas nacionales y las grandes corporaciones extranjeras. De igual manera se presenta el marco jurídico y regulatorio en el que se encuentra la IED en nuestro país y los factores de atracción de estas inversiones.

## Capítulo I

### “Aproximación teórica de la globalización”

#### 1.1 Globalización Económica

Como concepto y uso, la globalización se difunde desde los años de 1980 en grupos y sectores, la opinión pública, los medios masivos, los centros de poder ideológico y político. Se habla de globalización como “Conjunto abarcante e integrante de la internacionalización, la transnacionalización y la mundialización, con incidencias en el Estado nacional, la soberanía y el derecho, y en su capacidad para la regulación de los flujos económicos y las finanzas nacionales e internacionales” (Kaplan, 2002).

La globalización abarca y expresa fuerzas y procesos que comprenden la mayor parte del planeta o que operan mundialmente. Los principales aspectos, polos y vectores son los siguientes:

- 1) La primacía mundial se desplaza, de la corporación internacional y de la multinacional, a las empresas transnacionales (ETN).
- 2) La economía de mercado se va extendiendo hacia un solo sistema económico mundial, a través del desmantelamiento de las barreras y restricciones nacionales.
- 3) La liberalización de los flujos comerciales busca la maximización de las ventas mundiales de bienes y servicios.
- 4) Los avances a favor de la libertad de los flujos financieros y movimientos de capital se incrementan.
- 5) La investigación científica y la innovación tecnológica avanzan en la sistematización mundial.
- 6) La liberalización de los flujos comerciales y financieros, no se corresponde con una equivalente liberación de los movimientos internacionales de mano de obra y de migrantes.
- 7) Se desarrollan organizaciones e instituciones mundiales económico-financieras (FMI, BM, OMC, OCDE, etc).

Como resultado de lo antes mencionado se desarrolla un sistema financiero internacional, que es el conjunto de mercados financieros internacionales y de instituciones financieras internacionales, cuya principal función es canalizar los recursos de quienes desean prestarlos o invertirlos (prestamistas e inversionistas) a quienes necesitan financiamiento (prestatarios). El sistema financiero internacional es un factor fundamental para el funcionamiento de la economía mundial y pieza clave de la globalización, al proporcionar el marco para el intercambio de bienes, servicios y capitales. Precisamente una de las características, más importantes del actual panorama económico mundial es la creciente importancia de los mercados financieros a nivel internacional.

---

---

Los prestatarios pueden obtener fondos directamente de los prestamistas en los mercados financieros a través de la venta de instrumentos financieros. La transferencia de recursos entre ahorradores o prestamistas a prestatarios puede también realizarse de manera indirecta a través de los llamados intermediarios financieros. Los intermediarios financieros proporcionan a los ahorradores el tipo de activo financiero que ellos desean y a los inversionistas los recursos que necesitan.

La desregulación de los mercados financieros internos y la liberalización de los flujos de capital internacionales, han traído consigo un crecimiento explosivo de los mercados de capital, un enorme alcance del poder de decisión de los inversionistas internacionales y la aparición de nuevos instrumentos financieros y de nuevas técnicas de cotización y manejo del riesgo; todo ello ha erosionado la soberanía nacional y limitado la capacidad de los gobiernos para manejar su respectiva economía.

Estados, ETN y países desarrollados, instituciones financieras internacionales, actúan como centros de poder. Toman decisiones fundamentales en cuanto a movimientos comerciales, flujos de capitales, reservas monetarias, regímenes fiscales, control de recursos vitales. Ello contribuye directa e indirectamente a reducir la acumulación y la productividad de las economías, la capacidad de sus estados y sociedades para el desarrollo, la competitividad y el crecimiento.

Ahora el estado coexiste con: a) empresas y consorcios internacionales, b) mega especuladores, firmas calificadoras, c) organismos públicos internacionales, etc. Los estados están compartiendo poderes que definen su soberanía con las grandes empresas transnacionales. Los mercados accionarios, así como las mismas ETN deber ser satisfechos o el capital se irá a otra parte.

Los mercados financieros están integrados por cuatro sectores: 1) mercado cambiario; 2) mercado de eurodivisas; 3) créditos internacionales y valores de deuda y, 4) acciones.

### Mercado de cambios

Puede decirse que éste es un mercado global, altamente líquido y en su mayor parte extraoficial (*over the counter market*), cuyas negociaciones se realizan durante las 24 horas del día en varios centros alrededor del mundo.

Los principales negociadores o agentes en este mercado son: los grandes bancos comerciales, los cuales mantienen fondos en divisas con las que realizan operaciones de cambio de monedas, depósitos a la vista o a muy corto plazo, arbitrajes y préstamos interbancarios; el intercambio de divisas entre bancos representa la mayor parte de las operaciones en el mercado de divisas, dentro de este marco no podemos olvidar ni dejar de lado, a las empresas transnacionales, pues tanto la inversión como la repatriación de ganancias, se realizan en moneda extranjera.

---

---

El mercado cambiario incluye al mercado al contado (*spot*, máximos dos días) en el que las operaciones se liquidan a un tipo de cambio al contado y al mercado a plazo (*forward*), en el cual las operaciones de compra y venta de divisas tienen un vencimiento superior a dos días.

Las transacciones en el mercado cambiario se realizan bien para especular, para llevar a cabo operaciones comerciales y de inversión, o para protegerse de riesgos a través de contratos a plazo (*forwards*) y permutas o intercambios (*swaps*). Además de ser el núcleo del sistema financiero internacional, el mercado de cambios es el mercado financiero internacional más grande. En 1989 la negociación en divisas excedía al comercio internacional de bienes y servicios en una proporción de 1:30; en el 2000 está relación ascendía a 1:60. (Chapoy,2002).

### Euromercado

El término Euromercado se usa para describir los mercados en instrumentos financieros basados en divisas que no son las del país de origen. Los préstamos hechos en Europa con dólares de E.U. se denominan préstamos en eurodólares. Los eurobonos son emitidos por gobiernos o empresas manejadas por bancos internacionales o por un sindicato de bancos y colocados entre inversionistas en el nivel mundial

El Euromercado es el principal mercado de capital y tuvo su origen en los primeros años de la segunda posguerra. Los participantes en los euromercados además de los grandes bancos comerciales, son las empresas transnacionales, estados soberanos, gobiernos locales, empresas estatales y agencias internacionales. Son mercados al mayoreo que se caracterizan por impuestos muy bajos a los movimientos de capital (incluso cero) y por estar casi totalmente exentos de regulaciones.

En los euromercados se está llevando a cabo una gran innovación financiera, consistente en la continua creación de instrumentos o servicios financieros para satisfacer las necesidades de sus clientes internacionales, básicamente proporcionando más oportunidades de cobertura de riesgos y reduciendo los costos de transacción.

### Acciones

Acciones son los documentos que acreditan la posesión de parte del capital de una empresa. Las empresas que quieren elevar su capital accionario pueden emitir acciones en el mercado local a través de los canales de suscripción existentes y simultáneamente distribuirlas a inversionistas extranjeros.

---

---

### Créditos internacionales y valores de deuda

Los préstamos internacionales de más larga data son los destinados a financiar el comercio internacional. Una empresa o gobierno que requiere financiamiento bancario internacional, puede pedir prestado a los intermediarios financieros residentes en el extranjero bajo una variedad de estructuras: servicios de crédito revolviente (de renovación automática), préstamos a plazo, financiamiento de proyectos, créditos garantizados y arrendamientos, a diferentes vencimientos.

Una alternativa al financiamiento bancario disponible a muchas empresas y gobiernos prestatarios es emitir valores de deuda a su nombre. La deuda puede ser emitida en una moneda, inmediatamente convertirla a otra, vía mercado al contado (*spot*) y simultáneamente se registra un contrato a plazo (*forward*) con el fin de cubrir el pago de intereses y del principal de las obligaciones (esto es un *swap*, intercambio o permuta de divisas); todo ellos con el propósito de protegerse de riesgos en el mercado de cambios.

Así pues, la ETN incide directa e indirectamente en el estado. Pues financia el ahorro faltante en los países desarrollados y más aún en los sub-desarrollados. La ETN tiene su propia balanza comercial y de pagos, y en muchos casos compara favorablemente las cifras de sus negocios, beneficios y activos con la de los productos internos brutos y presupuestos nacionales de la mayoría de los estados en que se implanta. La ETN toma en consideración las particularidades nacionales de los países en que se implanta y opera, se adapta a ellas en tanto sea indispensable, pero busca imponer ciertas condiciones, comportamientos y resultados en sus implantaciones.

La economía mundial y las economías nacionales se dividen cada vez más en dos grandes partes. Por una parte, la economía real está centrada en la producción y comercialización de bienes y servicios, se caracteriza por la búsqueda de altas tasas de ahorro y de inversión en maquinaria y equipo, de productividad, de tecnología de punta, del aumento del empleo, de la ampliación del mercado interno. Por otra parte la economía simbólica se constituye y moviliza por el dinero, los flujos de capital, la manipulación de tasas de interés y de tipos de cambio, el movimiento de divisas, la especulación, las formas de crédito y de endeudamiento internacional. Ambas economías se van disociando y tomando caminos divergentes. La economía simbólica o financiera crece más que la real, la desplaza y reemplaza como eje fundamental y como fuerza motriz, orientadora y reguladora de la economía mundial (Kaplan, 2002).

Los efectos desfavorables de la economía internacional para los países subdesarrollados en las dos últimas décadas son agravados por las políticas de apertura comercial y financiera indiscriminada, el favoritismo a la inversión extranjera, aumentando el deterioro de los términos de intercambio para las economías subdesarrolladas. Los déficit de la balanza comercial, de la balanza de pagos y del presupuesto, un endeudamiento convertido en estructural y permanente, aumenta y contribuyen al estallido de crisis económicas.

Las ETN no admiten que el estado sea el eje rector de la economía, así como el generador de crecimiento con equidad social, utilizan los fracasos del estado, para reforzar aún más su

---

---

adelgazamiento y menos participación, la privatización de instituciones públicas así como servicios sociales, en suma, la desestatización. Se busca que el estado sea cada vez menos el regulador del mercado y árbitro de las relaciones entre los agentes económicos. La reducción de la intervención y autonomía del estado, reduce su capacidad para prevenir o reducir las situaciones negativas e igualmente las crisis, pues su margen de maniobra en cuanto a políticas públicas y económicas, es cada vez menor. Se pone de manifiesto la poca efectividad que tienen los actuales marcos normativos políticos y jurídicos, para regular a las ETN.

Los efectos deteriorantes y destructivos se concentran sobre todo en una gama de grupos y fracciones de clases, etnias, regiones y sobre todo los sectores menos calificados. Van incluyendo también a trabajadores calificados, pequeños y medianos empresarios, clases medias, burócratas públicos y privados. Ellos sufren el estancamiento y la regresión del crecimiento, las crisis, las políticas de ajuste y de apertura externa, insuficiencia o desaparición de oportunidades, frustración de expectativas, insatisfacción de necesidades básicas. Con estos elementos se perfila una subclase, en retiro de la economía legal, de la sociedad formalizada y en incorporación a una economía informal, exenta de impuestos, pero a su vez de derechos, de poder de voz y voto, todo en un marco de ilegalidad y por encima de toda ley judicial y moral.

La generación de riqueza aumenta al tiempo que decae el ingreso global, sobre todo el de las clases asalariadas y medias. Ello resulta de un crecimiento que se consigue cada vez más desde hace 20 años, mediante una mayor productividad del trabajo por la nueva tecnología, y no con base a una mayor ocupación de la fuerza de trabajo. El desempleo aumenta en todo el mundo (World Bank, 2001). A su vez, el mismo capital experimenta cada vez mayores dificultades para realizar sus ganancias mediante la venta de bienes y servicios.

En síntesis, la globalización se revela como un proceso que nadie termina de controlar total y efectivamente, por carencia de regulación política y jurídica, y la tendencia mayor al debilitamiento del estado. La crisis erosiona la fe en el capitalismo de muchos países subdesarrollados, que reaccionan contra la liberalización económica.

Mientras los organismos internacionales usan su control del dinero, condicionando créditos y préstamos, para imponer determinados cambios en las políticas gubernamentales de países afectados por la crisis, sobre todo: garantías gubernamentales de pago de la deuda externa, reformas estructurales, más flexibilidad a los movimientos de capital e imposición de condiciones para forzar la reestructuración.

Paradójicamente, las reformas neoliberales y el consolidamiento de la globalización se han diseñado e intentado mediante un fuerte intervencionismo estatal y prácticas autoritarias: uso de poderes presidencialistas, de instrumentos y mecanismos populistas, así como corporativistas. El estado es llevado así a reafirmarse como regulador en reemplazo de un mercado incapaz de cumplir adecuadamente esta función. También, paradójicamente, el estado se vuelve requisito indispensable para el avance de la globalización. Pues es el estado el mediador y regulador de las clases sociales, actuando principalmente como conciliador de intereses entre los agentes económicos.

---

---

Sin embargo no existe hasta ahora un método efectivo de limitar la volatilidad, pues no se han introducido controles sobre la inversión institucional. Siendo así, la perspectiva futura es que corrientes de capital sigan cruzando las fronteras, empujando las corrientes comerciales e impactando fuertemente a los tipos de cambio, tasas de interés y a los mercados financieros en general.

Lejos de suponer que las crisis en todo el mundo se han superado, muchos autores plantean la hipótesis de que con la globalización habrá crisis financieras cada vez más generalizadas. En palabras de Paul Krugman (1998:23): “lo que vemos actualmente es algo más complejo y más drástico: colapsos en los mercados de acciones nacionales, extensas fallas bancarias, bancarrotas de muchas empresas; pareciera ser mucho más severa la caída que la más negativa predicción”.

Díaz y Rosas (2003) consideran que los programas del FMI en control financiero han fracasado, y sobre todo han sido insuficientes, las crisis financieras tienen cada vez más efectos generales. Estos autores mencionan (2003:218): “En sus análisis dejan de lado el papel de la hiperconcentración financiera que tiene un efecto determinante en el surgimiento de las mencionadas crisis, al alentar gran especulación en los mercados bursátiles y cambiarios. Los resultados muestran fallas estructurales del modelo de desarrollo que se pretende imponer, ya que las crisis sistémicas tienden a generalizarse ante la obsolescencia de las estrategias del FMI”.

## **1.2 Desregulación Financiera**

Se regula con la finalidad de evitar crisis y choques en ciertas áreas o sectores, o bien, con el objetivo de dirigir las actividades y/o los flujos de financiamiento hacia sectores con ciertas necesidades. Hoy en día, el objetivo de la regulación del mercado, sería proteger a los inversionistas y a los mercados de pérdidas cuantiosas e incluso irreparables, es por eso que, más que regular, se supervisa.

Las grandes empresas han aprovechado la falta de normatividad, para modificar sus operaciones de la manera más conveniente para enfrentar la competencia.

La Desregulación en palabras de Correa (2001):

“Se conceptúa como un paulatino o parcial alejamiento de las autoridades financieras respecto de los intermediarios y de su quehacer. Podría entenderse en el sentido de suavizar las normas y las leyes de control, dotando de mayor libertad a los intermediarios”

En el período de posguerra, la expansión de la actividad bancaria fue parte del crecimiento de las empresas transnacionales (ETN). Pues se apoyó a la inversión extranjera con los servicios financieros necesarios, para operar en distintos lugares, en monedas locales, y la

---

---

remisión de utilidades en moneda extranjera. Desde los años setenta, la innovación financiera y el procesamiento de la información, contribuyeron a un estrechamiento de los mercados nacionales e internacionales. Con el abandono de tasas de cambio fijas por tasas de cambio flexibles, los bancos pudieron financiar saldos en cuenta corriente. Con la consecuencia de amplias fluctuaciones de sus posiciones exteriores netas, y también, de su posición bruta acreedora y deudora con no residentes (Correa, 2001: 152). De esta manera, el mercado interbancario se constituye como un verdadero mercado monetario internacional, quién cumple un elemento crucial en las variaciones de los tipos de cambio.

Así pues, la enorme oferta de crédito, fue encontrando prestatarios entre los gobiernos para financiar los déficits externos, entre las empresas para dinamizar su presencia en mercados extranjeros y entre los países subdesarrollados para saldar sus cuentas externas. Esta oferta de crédito muy pronto se encontró con la necesidad de refinanciamiento de sus prestatarios.

Al respecto, Correa (2001) considera:

“La esfera productiva deja de ser capaz a largo plazo de producir el excedente necesario para pagar los intereses, y los capitales se van de la producción precisamente en el momento en que la ganancia es lo más difícil. El crédito como capital adelantado para saldarse con la ganancia generada encuentra límites junto con el descenso de la tasa de ganancia y con los obstáculos a la formación de la ganancia media”.

Como resultado de la crisis que se inicia con el rompimiento de los acuerdos de Breton Woods, desaparece el referente esencial de las tasas de interés y las relaciones cambiarias quedan dominadas por los crecientes montos generados por emisores privados, en los diferentes mercados financieros.

Correa (2001) identifica dos etapas en la desregulación financiera que acompañan a la crisis. La primera etapa contempla la ruptura en las relaciones cambiarias entre las principales monedas y la quiebra del patrón oro-dólar, que favorece la liberación de los movimientos de capital y crearon un medio favorable para la expansión del financiamiento bancario privado. Las primeras consecuencias aparecieron sobre el mercado de cambios y los préstamos internacionales, y la competencia bancaria fue profundamente afectada por este nuevo nivel de la internacionalización financiera. La administración de los bancos cambió rápidamente con el objetivo de ganar las mayores ventajas posibles de la nueva situación ofrecida por el crecimiento del volumen de operaciones internacionales y por las transformaciones de los mercados de dinero y capital.

La gestión activa del balance bancario y las operaciones interbancaria fueron la forma financiera de enfrentar la acumulación de haberes líquidos de las empresas ante el freno de la ganancia, se inició así la brecha entre los activos productivos y los activos financieros. Por otro lado, la oferta de crédito durante este período fue encontrando prestatarios entre los gobiernos, para enfrentar los problemas de déficit externo; entre las empresas, para impulsar una mayor presencia en los mercados externos, y entre los países subdesarrollados para saldar sus cuentas externas.

---

---

La dinámica oferta de crédito muy pronto se enfrentó a la necesidad de refinanciamiento de los prestatarios, además de que parte importante de dicho crecimiento de la oferta de recursos bancarios también se explica por la creciente demanda bancaria por fondos en el mercado interbancario. Esta primera etapa de la crisis, el crédito adelantado para la producción es pagado sin que nuevamente sea reclamado para la producción, mientras que las empresas realizan sus mercancías y mantiene posiciones líquidas. A su vez, los consumidores se endeudan para comprar dichas mercancías. Pero los activos bancarios crecen aceleradamente para dar salida a la rentabilidad a todos los haberes líquidos. Es una etapa propiamente inflacionaria de la crisis, porque las empresas buscan salvar sus niveles de ganancia utilizando la capacidad diferenciada con que cuentan para adelantarse a los movimientos de alza en los precios. Mientras, en el nivel del crédito bancario, éste empieza más a funcionar como crédito de bienes de tránsito. Los estados asumen políticas anti-cíclicas tradicionales, con el consecuente incremento de su posición deudora.

La etapa inflacionaria de la crisis permitió un rápido crecimiento de los activos bancarios; precisamente, el negocio bancario estaba en este crecimiento acelerado de sus activos, más que propiamente en los márgenes. Poco o ningún nivel de riesgo era percibido.

En la segunda etapa de la crisis, a partir de la crisis de deuda de 1982, los bancos empiezan a tener una parte de sus activos “congelados” entre los países deudores insolventes, la otra parte de sus activos habrían de flexibilizar más aún su manejo, de manera que aparece la tendencia a emplear créditos negociables, a procurar mejorar el balance incrementando los márgenes, con un lento crecimiento del balance para no presionar sobre fondos propios, y a buscar aumentar los ingresos por comisiones.

Desde la década de los ochenta se multiplicó el uso de instrumentos de cobertura, en donde básicamente se desarrolla la innovación financiera. Los mercados de productos derivados, regular y extrabursátil, se convierten en el sustento del decrecimiento de los activos financieros que se defienden de las tendencias deflacionarias que están afectando gravemente a otros sectores.

Cabe señalar que en los ochentas la desregulación de los servicios financieros, se vio impulsada por la tecnología y la innovación, de igual manera afectó a los mercados de bienes, para Correa (2001): “Todo esto ha dado lugar a la aparición de empresas supranacionales que operan en áreas comerciales mucho más amplias que las delimitadas por las fronteras geográficas de las naciones o estados”.

El exceso de endeudamiento de las grandes empresas, la gran inestabilidad de los tipos de cambio y los abruptos movimientos especulativos sobre las bolsas de valores mundiales, han ocasionado que los mercados mundiales no promuevan la competencia eficazmente y mucho menos un equilibrio estable, así pues la globalización implica un reto a la regulación de los sectores, y no a la desaparición de ésta.

La estructura de los mercados financieros ha tenido profundos cambios en los años ochenta, como consolidación de las tendencias de los años setenta. La creciente ascendencia de la

---

---

filosofía de libre mercado (Correa, 2001: 146). En los noventa muchas restricciones que limitaban la competencia han sido removidas: restricciones en el tipo de negocios, en la localización geográfica, en la operación de las empresas y en su mayoría cambios en aspectos financieros.

En nuestro país se eliminaron muchos de los obstáculos que había a la inversión extranjera, y si bien los acuerdos regionales como TLCAN Y TLCUE han dado pauta a esto, la aplicación de la informática y las telecomunicaciones han sido elementos dinamizadores.

Un fenómeno vinculado a la desregulación, es la cada vez más baja efectividad de las políticas públicas nacionales y de algunos instrumentos de política financiera y monetaria. Hablando de desregulación financiera y la tendencia a la globalización, aumenta la destrucción de monedas nacionales, pues no se aceptan como medio de pago fuera de su territorio, e incluso en el mismo país tienden a ser sustituidas por “dinero de alta confianza” (dólares, euros, etc.).

En palabras de Correa (2001:195): “la desregulación financiera y la ruptura de los espacios económicos han venido a cuestionar la coherencia de aquellos espacios que fueron constituidos en la posguerra. La desregulación financiera y la tendencia a la llamada globalización están constatando la destrucción de aquellos espacios económicos y con ellos sus monedas, que previamente tenían aceptación como medio de pago y reserva de valor en sus propios espacios”.

Correa (2001:197) concluye que:

“La apertura comercial y financiera en los países de América Latina durante la actual crisis, ciertamente está desarticulando el pobre nivel de coherencia económica en que se fundaban varias de las mayores economías. Hasta el punto está llegando esta destrucción, que están siendo rápidamente desplazados sectores o grupos en el poder, el que durante décadas dirigió la acumulación, mientras que otros grupos han venido resolviendo la cuestión de su rearticulación con capitales extranjeros. En particular, algunos sectores de los grupos económicos, que tenían un lugar en el control del crédito y en la propiedad de los intermediarios financieros, están rápidamente perdiendo posiciones a favor de capitales extranjeros”

Todo esto, además de plantear la pérdida de control sobre el sistema de pagos, la política monetaria y financiera y los problemas políticos asociados, plantea el problema del reconocimiento productivo y financiero de activos cuya valorización y reproducción se sucede en las monedas sustituidas por el aparato productivo-financiero vencedor. Todo ello, en el curso de la crisis y de una competencia irrestricta entre los capitales, sucede a costa de una desvalorización y destrucción de activos denominados en la moneda desplazada, proceso que se acompaña de crisis bancarias y de crisis políticas.

---

---

Es aquí cuando el papel de la desregulación juega un aspecto muy importante, pues el capital siempre buscará que se le dé libre entrada y salida a las economías, y en el momento en que ya no puede explotar más las ventajas del país receptor, o bien encuentra mejores nichos de mercado, simplemente se va, dejando más volátil a la economía abandonada, con un mayor número de desempleo, y con el amargo sabor, de encontrar que esa inversión que tanto protegió y defendió, no generó la derrama económica ni los beneficios que se esperaban, y que tanto prometieron.

Con el rompimiento de Breton Woods el tipo de cambio se volvió flexible y se redujo la influencia de los bancos centrales en la fijación de la tasa de interés, perdiendo soberanía de los Gobiernos en la determinación de políticas fiscales y monetarias. A partir de la desregulación y globalización económica y financiera, las principales decisiones son influidas de manera determinante por el movimiento de capital especulativo internacional, imponiéndose la era financiera que privilegia las ganancias especulativas sobre las reales (Toporoswki, 1982). Ahora la tasa de interés es sumamente volátil y su principal objetivo es estabilizar el tipo de cambio, aparte de tener un papel decisivo en la captación de capitales extranjeros, que pueden ser neutralizados por movimientos en el tipo de cambio.

Los gobiernos con el objetivo de atraer capitales, imponen políticas para mantener fijo el tipo de cambio<sup>1</sup>, lo que provoca déficits comerciales y superávits en la cuenta de capitales, que generan el riesgo latente de devaluaciones. Bajo estas condiciones, los mecanismos de fondeo se vuelven erráticos, obteniendo las economías flujos financieros temporales que no ingresan al sector productivo. La globalización promueve la utilización de la tasa de interés para evitar movimientos del tipo de cambio, y atraer divisas para equilibrar la balanza de pagos. Los movimientos de la tasa de interés dejaron de responder a las necesidades de financiamiento de la inversión, incrementándose la importancia del motivo especulativo en la demanda de dinero (Davidson, 1986). Como resultado, el mercado de valores se volvió un espacio inestable para la recolección del ahorro por la inestabilidad de la tasa de interés y los movimientos del tipo de cambio.

La desregulación de los sistemas financieros internacionales y la globalización, obliga a los gobiernos a renunciar a políticas monetarias y fiscales expansivas, dejando el crecimiento a los agentes privados en un mercado altamente especulativo, debilitando los mecanismos de fondeo. Esto explica de debilidad del crecimiento económico en la década pasada, pues México es un país carente de mecanismos de fondeo, añadiéndose la falta de financiamiento de corto plazo.

### **1.3 Cambios Estructurales de las empresas en la Globalización**

A finales de los setentas, las ETN fueron afectadas de dos maneras importantes: 1) una reducción de la demanda agregada y una intensa competencia en los mercados, lo que causó una baja en la tasa de ganancia, y 2) un aumento en las tasas de interés reales.

---

<sup>1</sup> Pues movimientos del tipo de cambio afectan las ganancias especulativas del mercado de capitales

En palabras de Crotty (2002) es la llamada paradoja neoliberal:

“Una intensa competencia en el mercado de bienes hizo imposible para muchas de las ETN alcanzar altos ingresos la mayor parte del tiempo, mientras que los mercados financieros les demandaban generar permanentes incrementos en sus ingresos y crecientes tasas de pago a los agentes financieros, puesto que de no ser así debían enfrentar la caída en el precio de sus acciones y la posibilidad de una compra hostil”

Esto es, el lento crecimiento de la demanda generó un exceso de capacidad en las industrias de los países desarrollados, a su vez, la liberalización con la eliminación de barreras a los movimientos de bienes y de capitales, incrementaba una competencia global que recortaba las ganancias. Por lo que estas grandes empresas, tuvieron que dar salidas a sus productos, para la realización de sus ganancias, y es ahí en donde ponen los ojos en todo el mundo, en busca de nuevos mercados, incluidos los países en desarrollo.

Las industrias tuvieron que aprender a relacionarse en mercados oligopólicos, requiriendo de inversiones fuertes mientras que las ganancias cada vez eran menores, teniendo una *Competencia destructiva* “El resultado es un continuo incremento de la capacidad que aumenta más rápido que la demanda garantizada, en donde las grandes empresas van quedando crecientemente endeudadas” (Crotty, 2002).

Algo relevante de los ochentas es que las compras hostiles entre empresas, se vuelve una práctica común en el mercado. Pues si los gerentes de grandes firmas, no se deshacían de aquellas cuya rentabilidad bajaba, cazadores corporativos podían tomar toda la empresa. Estos últimos financiaban las compras hostiles con deuda, mientras que los directivos frenaban estas acciones igualmente endeudándose, mediante las recompra de acciones y pagos esenciales de dividendos.

En palabras de Crotty (2002):

“La globalización neoliberal está destruyendo tanto al mercado de bienes como al mercado financiero, ambos necesarios para un comportamiento exitoso de largo plazo, tanto de las empresas financieras como de las no financieras”.

Hacia finales de los años noventa, los directivos de ETN tienen verdaderos incentivos para mantener altos los precios de las acciones, pues a cambio de lograrlo reciben jugosos aumentos salariales, o bien atractivos bonos. Este tipo de estructura de premios es un razón por la cual las mayores corporaciones hicieron inversiones altamente especulativas. Esto llevo a que los inversionistas institucionales y altos directivos, a hacer cualquier cosa necesaria que elevara el precio de las acciones, incluso en plazos muy cortos. Crotty (2002) menciona que debido a la *competencia destructiva*, es cada vez más difícil obtener altas ganancias y flujos de efectivo, mientras que los mercados financieros demandan una alta rentabilidad que ofrezca soporte al aumento en el precio de las acciones. Llevando a que

---

---

grandes firmas se les conociera como “compradores en serie”, pues agregaban y absorbían un gran número de empresas y negocios, para comprar nuevas ganancias, aquellas que no podían generar a través de la expansión de sus productos en los mercados. Se debe agregar como ya se había mencionado antes, que las propias empresas compraban sus mismas acciones, financiando las compras con deuda, esto para evitar las compras hostiles, que en su conjunto llevan a aumentar la burbuja bursátil. Aunado a esto, los directivos “cocinaron” los estados contables de los corporativos, grandes ejemplos en nuestra actualidad son Enron y WorldCom.

Lo anterior, sucedió en uno de los países con mayor penetración financiera (E.U.), el más rico, de mayor eficiencia, transparencia y el mejor regulado del mundo. Ahora sabemos que aún en países altamente desarrollados se maneja información fraudulenta, interpretada irracionalmente, totalmente lo inverso a los que los neoclásicos llaman: un mercado eficiente. Este es el nuevo contexto en el cual las ETN se desarrollan y conviven, es de suma importancia tener claro este punto, pues sólo así puede entenderse el por qué de sus nuevas estrategias a nivel mundial.

Las causas principales que explican esas caídas fueron el lento crecimiento económico en la mayoría de los países del mundo y las perspectivas poco halagüeñas de recuperación, por lo menos a corto plazo. También influyeron la caída de las cotizaciones bursátiles, los menores beneficios de las empresas, el ritmo más pausado de las reestructuraciones empresariales en algunos sectores y la conclusión de las privatizaciones de algunos países. En la disminución global de las corrientes de IED tuvo un enorme peso la fuerte reducción del valor total de las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas (FAS).

Una cuestión aún más esencial se refiere al modelo que se está considerando para hacer dicha comparación. El keynesianismo clásico habla de inversión y ahorros desde el punto de vista de las inyecciones y las fugas (Mankiw, 1997). Obsérvese sin embargo, que los modelos ideales enfocan tendencias marginales y suponen que los ahorradores y los inversionistas constituyen grupos diferentes, dos aspectos que no se consideran en el párrafo anterior. Mientras que la IED incrementa las inyecciones, los pagos correspondientes por concepto de intereses y la repatriación de utilidades reducen la demanda total. Ahora bien, aunque a través del tiempo los pagos netos al exterior acumulados siempre serán mayores que la inversión inicial cuando un proyecto determinado es rentable, esto no significa que la IED reduzca el ingreso, ya que también aumenta la oferta.

Existen varios canales a través de los cuales las interacciones de las empresas transnacionales (ETN) y un acuerdo de libre comercio podrían afectar los niveles de ingreso y el crecimiento: por la vía del ahorro y la inversión, por la vía de las exportaciones, las importaciones o ambas, por las economías de escala, por el mejoramiento de la eficiencia y de la competitividad y por el perfeccionamiento tecnológico. Tradicionalmente, los tratamientos de las exportaciones y de la inversión corresponden a la demanda global, y los tres últimos a la oferta. Sin embargo, buena parte de la discusión sobre la IED y las exportaciones a todas luces se refiere a la oferta: una empresa va a una nación anfitriona porque desea aprovechar sus ventajas organizativas en la producción. Además, los efectos secundarios se relacionan específicamente con la demanda: sustitución de las exportaciones

---

---

del país de origen con las ventas de las ETN en el extranjero, o reducción del poder adquisitivo nacional a causa de pagos de capital a extranjero.

Smith (2003) considera que las grandes ETN son en varios sentidos los agentes fundamentales de la globalización y, por tanto, impulsoras de las políticas comerciales aperturistas. Más aún, considera que el debate entre soberanía y comercio se desenvuelve en la tensión entre Estado y transnacionales, y no entre Estado y mercado. En la actualidad, alrededor de un tercio del total del comercio mundial es resultado del intercambio intraempresarial de las multinacionales, otro tercio de las exportaciones de éstas a otras no afiliadas, y la parte restante del comercio entre empresas nacionales sin incluir a las transnacionales (UNCTAD, 2004).

Estos datos demuestran la importancia de integrar a éste agente en el estudio de las políticas comerciales. Sin embargo, las posibilidades de ejercer control político sobre las transnacionales son cada vez más limitadas, pues organizan sus operaciones en escala mundial, lo que difiere en la mayoría de los casos de los intereses de sus países de origen. A partir del decenio de los ochenta la tasa anual promedio de inversión extranjera directa mundial tuvo un crecimiento que no se había experimentado desde finales del siglo XIX (UNCTAD, 2004). Incluso en E.U., el país que más impulsa el libre mercado y la apertura económica, se están dando situaciones en las cuales, las organizaciones y los sindicatos, comienzan a percibir que la salida de capitales tiene efectos negativos en la economía nacional ahora que su posición hegemónica comenzó a declinar. Smith (2003) señala los ejemplos del acero y la industria agrícola, en donde se pide mayor apoyo gubernamental, para mantener las oportunidades de trabajo como elemento esencial del bienestar social y del interés nacional, pues de abrirse estos sectores al mercado internacional se perdería competitividad.

En los países desarrollados se pide a las transnacionales que reinviertan sus utilidades en su país de origen, pues esto ayuda a mantener empleos, la tecnología y la producción en su país. Pues la internacionalización de la producción y la inversión ha afectado a la fuerza laboral de varias maneras. Por un lado, abre nuevas oportunidades de trabajo, amenazando a los empleos de las industrias nacionales que compiten con las importaciones, por otro lado, la globalización les ha mermado sus condiciones de trabajo, que en esas naciones se establecen a través de la legislación o en acuerdos colectivos de trabajo.

Smith (2003: 281) señala:

“El intercambio internacional de mercancías no puede ni debe hacer caso omiso de las condiciones en que se producen esas mercancías y la comunidad internacional tiene un papel legítimo en la promoción de los derechos básicos de los trabajadores, como la libertad de negociación salarial colectiva y la prohibición de la explotación infantil”

Es claro que en las economías en desarrollo, como la nuestra, los estándares laborales son bajos y se tiende a pagar a los trabajadores salarios muy reducidos, originando como

---

---

consecuencia que se deba trabajar más, para obtener una paga que permita subsistir sin cubrir en totalidad las necesidades más elementales. De igual manera, las condiciones de seguridad y salud, son inferiores a las ofrecidas en los países desarrollados.

Smith (2003) señala que el factor crucial para determinar la competitividad internacional es la habilidad para innovar, señalando que el futuro económico para cualquier nación depende más de la educación y la habilidad de sus trabajadores, que de la propiedad de las mismas empresas transnacionales.

---

---

## Capítulo II

### “La Inversión Extranjera ante la Globalización”

#### 2.1 La Inversión Extranjera Directa desde una perspectiva teórica

Cuando se habla del movimiento internacional del factor “capital”, es importante distinguir los dos tipos de movimientos de capital, es decir, la inversión extranjera directa y la inversión extranjera de cartera. En el análisis económico, ésta es una diferencia importante.

La inversión extranjera consiste en los movimientos de capital entre naciones y puede asumir la forma de a) inversión de cartera o portafolio (capital a corto plazo) y, b) inversión extranjera directa (capital a largo plazo).

La inversión extranjera de cartera o de portafolio (*foreign portfolio investment*) es la forma que adopta la mayor parte del capital a corto plazo y consiste en la adquisición por ciudadanos particulares de un país o por sus agentes, de acciones extranjeras admitidas o no a cotización oficial en bolsa (siempre y cuando no sean inversión extranjera directa), deuda y valores líquidos. Por lo general la inversión de portafolio permanece en el país receptor un tiempo breve, para ello está en forma muy líquida. Este tipo de inversión no implica el control sobre el poder de decisión a nivel microeconómico, pero la repentina reversión de los fondos afecta de manera severa la balanza de pagos, como lo demuestran las crisis financieras, particularmente desde los años noventa.

Las inversiones extranjeras o internacionales de cartera no implican la posesión o el control. Más bien, estas inversiones de portafolio implican flujos que los economistas llaman “capital financiero” y no “capital real”. Ejemplos de inversiones internacionales de cartera son: el depósito de fondos en un banco de E.U., por parte de una empresa mexicana o la compra de un bono (un título de endeudamiento, y no un título de propiedad) de una empresa del resto del mundo o bien de su gobierno, por parte de un ciudadano o empresas con sede en México. Estos flujos de capital financiero tienen un impacto inmediato en la balanza de pagos o los tipos de cambio y no en la producción o la generación de ingresos.

La Inversión Extranjera Directa (IED) es la forma que asume la mayor parte de la inversión privada a largo plazo, y consiste en la adquisición de activos reales en el extranjero, esto es, en el establecimiento o ampliación de sucursales y en la reinversión de utilidades en empresas filiales o subsidiarias extranjeras. Los movimientos de capital a largo plazo están sujetos, en cierta medida, a las mismas influencias que el capital a corto plazo (factores políticos, tipos de cambio y tasas de interés, niveles de competitividad, etc), pero es menos probable que cambien inesperadamente (Chapoy, 2002).

En este trabajo sólo analizaremos la IED. La IED se refiere a los movimientos de capital que abarcan la posesión y el control. Por tanto, cuando un ciudadano o empresas del resto del mundo compran acciones de una empresa mexicana, esto implica la posesión y un

elemento de control, porque los accionistas tienen derecho a voto. Para fines de clasificación, dicha compra se registra como una inversión extranjera directa si las acciones, en este caso, constituyen más del 10% de las acciones existentes de la empresa mexicana ([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)). Si las acciones que compra una empresa del resto del mundo implica un interés dominante de más del 50% de las acciones existentes, entonces la empresa “mexicana” es en realidad una subsidiaria extranjera.

Se habla con más frecuencia de inversión extranjera directa en el contexto de las Corporaciones Multinacionales (CMN), conocidas también como Empresas Multinacionales (EMN), Corporaciones Transnacionales (CTN) o Empresas Transnacionales (ETN). Todas estas expresiones describen el mismo fenómeno: cuando la producción se lleva a cabo en plantas que están ubicadas en dos o más países, pero con la administración y la gestión general de la casa matriz u oficina principal que está ubicada en un país.

### **Razones del movimiento internacional del capital**

Hoy en día, el capital tiene una movilidad considerable entre las fronteras de la economía mundial. Se considera que el movimiento de capital entre los países no es fundamentalmente distinto del movimiento entre regiones de un país (o entre las industrias) porque el capital se mueve en respuesta de las expectativas de obtener una tasa de rendimiento más alta en su nueva ubicación que en la anterior. Así que, como en la teoría microeconómica en general, los agentes económicos pretenden maximizar su bienestar. Aunque se han dado muchas explicaciones adicionales de los movimientos de capital, todas sostienen, en mayor o en menor medida, la idea de buscar una tasa superior de rendimiento de capital con el tiempo. A continuación se enumera y comenta brevemente varias hipótesis de las razones de los movimientos de capital:

- 1) Con frecuencia se dice que las empresas invertirán en otros países en respuesta a los mercados grandes y en rápido crecimiento para sus productos. Empíricamente, hay estudios que pretenden probar esta hipótesis general a nivel agregado buscando una correlación positiva entre Producto Interno Bruto (y la tasa de crecimiento) de un país receptor y la inversión extranjera directa que entra a ese país.
- 2) De igual manera, como la producción de manufacturas y de servicios en los países desarrollados responde de cada vez más a los gustos y preferencias de los sectores de altos ingresos, se formula la hipótesis de que las empresas invertirán en otros países si el país receptor tiene un ingreso per cápita alto. Desde luego, esta condición nos haría esperar que, habría pocos flujos de capital de los países desarrollados a los países menos desarrollados. Sin embargo, es necesario conservar la separación entre el ingreso per capita y el ingreso total (PIB) porque, por ejemplo, es evidente que las empresas de los países desarrollados quieren trasladarse a China debido al enorme tamaño de sus mercado aunque el ingreso per cápita sea relativamente bajo.
- 3) Otra razón para hacer inversiones directas en un país es que la empresa extranjera aproveche los depósitos de minerales o materias primas que se localizan en el país

receptor, es decir, los recursos naturales, para luego procesar dichas materias primas y venderlas en forma más acabada.

- 4) Los aranceles y las barreras no arancelarias del país receptor también pueden estimular las entradas de IED, si las restricciones comerciales dificultan que la empresa del extranjero venda en el mercado del país receptor, es evidente que una estrategia alternativa para la empresa sería “ir detrás del muro de los aranceles” y producir en el propio país receptor.
- 5) Otra razón para que una empresa extranjera invierta en un país es el conocido fenómeno de los bajos salarios relativos en el país receptor. Es evidente que los salarios bajos, producto de la abundancia relativa del trabajo en el país receptor, pueden ser un atractivo cuando el proceso productivo de dicha industria es intensiva en trabajo. De hecho, a menudo es posible separa las etapas del proceso productivo de modo que la producción de componentes intensiva en capital o en tecnología se realice en los países desarrollados y las operaciones de montaje intensivas en trabajo que utilizan esos componentes se realicen en los países menos desarrollados. Las provisiones para el montaje de material fabricado en el extranjero de las clasificaciones arancelarias también facilitan esta división del trabajo entre los países desarrollados y los países menos desarrollados. Un ejemplo conocido de estas inversiones en las operaciones de montaje en los países de bajos salarios son las maquiladoras, parques industriales del norte de México que salpican la región fronteriza de E.U. y México, desde Tijuana hasta Matamoros.
- 6) Otra razón que a menudo dan las propias empresas para explicar su inversión en el extranjero es que tienen que invertir por razones defensivas para proteger su participación del mercado. Por ejemplo, veamos el caso de la empresa A: como sus competidores están construyendo plantas en el mercado extranjero, al que la empresa A ya vende sus exportaciones, o como las empresas del país receptor están empezando a producir una cantidad mayor y a competir con los bienes de A, la empresa A tiene que comenzar a producir realmente en el mercado extranjero si quiere conservar su posición competitiva. Por eso, la empresa A invierte directamente en el extranjero. Al igual que las demás razones mencionadas, este aliciente para la inversión extranjera directa puede interpretarse como una forma de intentar maximizar la tasa de rendimiento.
- 7) También se ha señalado la posibilidad de que las empresas quieran invertir en otro país para diversificar los riesgos. Como en el caso de los activos puramente financieros en que los inversionistas quieren una cartera diversificada en lugar de tener sus activos financieros en una sola forma, es posible que las empresas quieran distribuir los activos reales de sus inversiones entre distintas industrias o países. Su deseo de no “jugárselo todo a una carta” significa que si se produjera una recesión o una contracción en un mercado o industria, la empresa se beneficiaría si tuviera algunas inversiones en otras industrias o países que no sufren la recesión o que al menos la sufren con menos severidad.

- 8) Finalmente, es posible que a las empresas extranjeras les parezca rentable invertir en el país receptor debido a que tiene conocimientos o características particulares que la capacitan para superar a las empresas del país receptor. Quizás se trate de una administración superior o de una patente importante. De todos modos, la oportunidad de generar ganancias aprovechando esta ventaja en una nueva situación es un estímulo para que la empresa del extranjero invierta.

### **Los factores determinantes de las IED en los países menos desarrollados**

Root y Ahmed (1979) hicieron un extenso estudio de los posibles factores que influyen en los flujos de inversión extranjera directa en el sector manufacturero de los países menos desarrollados. Sobre la base del nivel de los flujos de IED, clasificaron a 58 países menos desarrollados en tres grupos: los países “muy atractivos” para los inversionistas del extranjero (entre ellos Israel, México, Singapur) , los “medianamente atractivos” (por ejemplo Ghana, Malasia, Taiwán) o los “no atractivos” (Argentina, Chile, Etiopía, Sudán) en 1966-1970. Los autores intentaban las diferencias de los flujos de IED a los tres grupos de países.

Sus resultados son aleccionadores y también muestran que los factores económicos por sí mismos no explican las IED en su totalidad. Al parecer, hubo seis variables importantes. Con todo lo demás constante, la cantidad de IED era mayor,

- 1) Cuanto mayor era el producto interno bruto per cápita (PIB) del país receptor. Está claro que un PIB per cápita superior es indicador de una mayor capacidad de compra de manufacturas por parte del consumidor.
- 2) Cuanto mayor era la tasa de crecimiento del PIB total del país receptor. Esta variable indica el potencial de una mayor expansión del mercado para la producción de la empresa inversionista del extranjero.
- 3) Cuanto mayor era el nivel de participación del país receptor en los proyectos de integración económica, como las uniones aduanales, las zonas de libre comercio y demás. La participación en esos proyectos indica el potencial de un mercado mayor y fomenta las “fábricas a pruebas de aranceles”.
- 4) Cuanto mayor era la disponibilidad de instalaciones e infraestructura (por ejemplo, las redes de transporte y comunicaciones) en el país receptor. Es evidente que estas instalaciones ayudan a las empresas a satisfacer a los mercados y a conseguir insumos e información.
- 5) Cuanto mayor era el nivel de urbanización del país receptor. Esta variable refleja la concentración de los mercados en lugares centrales.

- 6) Cuanto mayor era el grado de estabilidad política en el país receptor. La estabilidad política se midió por medio del número de veces que el gobierno hubiera cambiado en los años que se consideraron; el menor número de cambios de gobierno es una indicación de estabilidad política. Dicha estabilidad da mayor seguridad a las empresas de que no se cambiarán las reglas del trato que reciben los inversionistas extranjeros.

Es interesante notar que otras variables del país receptor, como el porcentaje de alfabetización, el tamaño de la clase media y la relación de las manufacturas al PIB, no afectaron de manera importante los flujos de IED. De hecho, los autores analizaron 38 efectos potenciales distintos y consideraron que solamente las seis variables que se señalaron antes eran importantes. No obstante, es evidente que las empresas pueden considerar otras variables y es posible que otras variables tengan importancia dependiendo de ciertos países, donde busquen establecerse.

### **Beneficios potenciales de la inversión extranjera directa**

Se ha sostenido que la entrada de inversión extranjera directa genera una gran variedad de beneficios. Es posible que algunos de estos beneficios se presenten en algunos casos y no en otros, y que la magnitud de los beneficios varíe de un caso a otro. A continuación, se señalan algunos de los beneficios potenciales encontrados por Appleyard y Field (1997):

- Aumento de la producción. Está claro que la entrada de más capital, en combinación con el trabajo y otros recursos, puede aumentar la producción total (así como la producción por unidad de insumos) que generan estos factores de producción diferentes del capital.
- Aumento de los salarios. Es posible decir, que una parte del aumento del salario (si bien no todo) es producto de una redistribución de las ganancias del capital interno.
- Aumento del empleo. Este efecto puede tener importancia, en particular si el país receptor es un país menos desarrollado con excedente de trabajo debido a las presiones demográficas.
- Aumento de las exportaciones. Si el capital externo produce bienes que tienen el potencial de exportarse, el país receptor puede generar divisas adicionales escasas. En el contexto del desarrollo, estas divisas adicionales pueden facilitar la importancia de equipo o materiales de capital para impulsar el plan de desarrollo del país, o para pagar los intereses o una parte del principal de la deuda externa del país.
- Aumento de los ingresos tributarios. Si el país receptor puede aplicar medidas tributarias efectivas, las ganancias, así como el aumento de otros ingresos producto del proyecto de inversiones externas, pueden conformar una fuente de nuevos

ingresos tributarios para proyectos de desarrollo. Sin embargo, el país debe gastar dichos ingresos con tino y debe evitar la imposición de impuestos muy altos a las empresas extranjeras. Una tasa impositiva muy alta podría provocar que las empresas extranjeras abandonaran el país, lo que generaría que este último se quedara sin recibir los diversos beneficios potenciales.

- Realización de economías de escala. Es posible que la empresa extranjera invierta en determinado país, pues existen las condiciones necesarias para realizar economías de escala<sup>1</sup> debido al tamaño del mercado y a las características tecnológicas de la industria. Quizás las empresas del país base no han podido generar el capital necesario para obtener las reducciones de costos que acompañan la producción de gran escala. Si se realizan las economías de escala a causa de la actividad del inversionista del extranjero, es posible que disminuyan los precios al consumidor.
- Introducción de capacitación técnica y administrativa. Appleyard y Field (1997) consideran que dicha capacitación es uno de los recursos más escasos en los países menos desarrollados. De ser así, la entrada de capital del extranjero, que llevaría consigo una capacitación crucial de capital humano en la forma de administradores y técnicos, logrando eliminar un cuello de botella importante. Esto es lo que mejor se conoce como la transferencia de tecnología.
- Debilitamiento de la fuerza del monopolio interno. Este sería el resultado si, antes de la entrada de capital externo, una empresa o un pequeño número de empresas del país receptor dominaran una industria particular. La entrada de inversiones externas implica la llegada de un nuevo competidor y esto podría hacer que la producción subiera y que los precios de la industria bajaran. En esta situación, la movilidad internacional de capital puede funcionar como una forma de política antimonopolista.

### **Costos potenciales de la inversión extranjera directa**

Como se hizo antes con los beneficios de la inversión extranjera directa, a continuación se menciona las presuntas desventajas de la entrada de capital externo para el país receptor encontradas por Appleyard y Field (1997):

- Efecto negativo en los términos de intercambio de las mercancías del país receptor. Los términos de intercambio de las mercancías (o del trueque neto) de un país se definen como el precio de las exportaciones del país dividido por el precio de sus

---

<sup>1</sup> Los rendimientos de escala se refieren a la forma en que varía la producción cuando se altera la escala de producción. Si multiplicamos todos los factores por la cantidad  $t$  y la producción se multiplica por esa misma cantidad, hay rendimientos constantes de escala. Si se multiplica por una cantidad superior a  $t$ , hay rendimientos crecientes de escala, y si se multiplica por una cantidad inferior a  $t$ , hay rendimientos decrecientes de escala (VARIAN,1996:326).

importaciones. En el marco de la inversión extranjera directa, a veces se dice que los términos de intercambio empeorarán debido a la entrada de capital extranjero. Esto podría ocurrir si el flujo de inversión se dirigiera a la producción de bienes para la exportación y esto coincidiera con que el país es un país grande en la venta de sus exportaciones. En esta situación, el aumento de las exportaciones en el mercado mundial haría caer el precio de las exportaciones, en comparación con el de las importaciones. Otra causa potencial del deterioro de los términos de intercambio del país receptor tiene que ver con la fijación de precios de transferencia. En pocas palabras, esta expresión se refiere a los precios registrados en el comercio internacional dentro de una empresa. Si una subsidiaria o planta subsidiaria de una empresa multinacional vende insumos a otra subsidiaria de la misma empresa en otro país, en realidad no existen precios de mercado. En este caso, la empresa registra arbitrariamente un precio para la transacción en los libros de las dos subsidiarias, lo que claramente permite la manipulación de precios. Si una o si sus ganancias registradas en el país menos desarrollado haciendo una declaración incompleta del valor de sus exportaciones a las otras subsidiarias de la empresa que están en otros países y exagerando el valor de sus importaciones de las otras subsidiarias de la empresa multinacional. Como resultado de estas prácticas, los términos de intercambio del país que se registran son peores de lo que habrían sido si se hubiera usado el verdadero precio del mercado en estas transacciones.

- Descenso del ahorro interno. En este caso, se sostiene que, en el contexto de un país menos desarrollado, la entrada de capital externo (y por ende de ahorros externos) puede hacer que el gobierno del país receptor no trabaje con tanta energía para fomentar el ahorro interno. Por ejemplo, si es difícil establecer mecanismos tributarios, es posible que el gobierno del país receptor deje el difícil trabajo de aumentar los impuestos a una población de bajos ingresos para costear proyectos de inversión, porque una empresa de otro país ha invertido el capital necesario. En esta situación, los ingresos por impuestos que el país receptor percibe no podrían usarse en el consumo y no en el ahorro. Éste es solamente uno de los diversos mecanismos posibles que dan el mismo resultado.
- Descenso de la inversión interna. Muchas veces, las empresas del extranjero financian una parte de la inversión directa en el país pidiendo préstamos en el mercado de capital del país receptor. En este caso, dicha acción puede aumentar las tasas de interés del país receptor y hace que baje la inversión interna mediante “el efecto expulsión” (*crowding-out*). En argumentos relacionados, a veces los proveedores de fondos de los países menos desarrollados prestan capital financiero a las empresas transnacionales y no a la empresa local debido a que lo consideran menos riesgoso. Este desplazamiento de los fondos puede desviar el capital de proyectos que, en algunos sentidos, podría beneficiar más a los países menos desarrollados.
- Inestabilidad de la Balanza de Pagos. Cuando la inversión extranjera directa entra al país, en general trae divisas y con ello mejora la balanza de pagos. Sin embargo, cuando es necesario importar insumos o cuando es necesario remitir las ganancias al país que hizo la inversión inicial, es posible que se ejerzan presiones sobre la

---

---

balanza de pagos del país receptor, y cómo se vera en secciones más adelante, la IED genera pagos por servicios factoriales que endeudan al país.

- Disminución del control de la política interna. Es probable que este efecto sea el que provoca más reacciones contra la inversión extranjera directa. En este caso, se sostiene que un gran sector de la inversiones externas puede ejercer bastante presión, en diversas formas, de modo que el país receptor ya no sea un país verdaderamente soberano.
- Aumento del desempleo. Por lo común, este efecto se asocia con los países menos desarrollados. Es posible que las empresas del extranjero introduzca al país receptor técnicas intensivas en capital a las cuales la empresa está acostumbrada. Sin embargo, estas técnicas no son adecuadas para un país intensivo en trabajo y, en consecuencia, la empresa del extranjero contrata relativamente pocos trabajadores y desplaza a muchos otros porque provoca la quiebra de empresas locales.
- Formación de un monopolio local. Este efecto es lo contrario del presunto “beneficio” de que la inversión extranjera directa desbarataría un monopolio local. En este caso, en lo que se refiere a los “costos”, se sostiene que una gran empresa del extranjero puede perjudicar a una industria competitiva local debido a alguna ventaja particular (como la tecnología) y hacer que quiebren las empresas locales. En esta situación, la empresa del extranjero será el monopolio y traerá consigo los efectos negativos que acompañan a los monopolios.
- Falta de atención al desarrollo de la educación y capacitación en el país receptor. Se sostiene que la empresa trasnacional reservará los trabajos que requieren conocimientos y capacitación empresariales para la casa matriz en el país base. En consecuencia, los trabajos que la empresa asigne en el país receptor requerirán un nivel inferior de capacitación y educación (por ejemplo, las operaciones administrativas cotidianas y no la toma de decisiones creadoras). Por eso, la fuerza de trabajo y los administradores del país receptor no adquieren de ninguna capacitación ni nuevos conocimientos.

Tomando en cuenta todos los puntos de vista teóricos anteriormente presentados, debemos remitirnos a la Economía Real, a la parte empírica, que es en dónde realmente y con ejemplos tangibles podemos evaluar los pros y contras de la IED. Una de las principales interrogantes en lo que a IED se refiere, es: ¿Es posible la convergencia estratégica entre las ETN y el territorio receptor? ¿En verdad le interesa a las ETN vincularse al territorio receptor?.

En nuestro país podemos observar con frecuencia, que las plantas extranjeras se convierten en enclaves económicos que difícilmente se vinculan con empresas nacionales, realizando sus compras a proveedores de otras regiones. Puede decirse de igual manera, que alteran el funcionamiento del mercado interno de trabajo, porque provocan una pérdida de capacidad emprendedora y ejercen un efecto de “descalificación” en la mano de obra, pues la producción de las plantas filiales apenas requieren calificación. Según Cubillo (2003:245):

---

---

“los cambios en la estrategias de las grandes compañías y el surgimiento de los nuevos modos de producción, fundamentados en la flexibilización han llevado a un nuevo proceso productivo, dando como resultado una empresa plana, ligera, transparente, flexible, especializada en las actividades que mejor domina y la cual se apoya en la cadena de proveedores, en la subcontratación de un mayor número de funciones”. Es aquí en donde las economías receptoras tienen beneficios potenciales de la IED, y el punto importante a explotar como empresas nacionales.

Es un hecho que la ETN tiene la capacidad de generar derramas en el territorio, de difundir el conocimiento hacia industrias auxiliares y conexas; por otro lado, el territorio nacional debe poseer la capacidad de endogeneizar esa inversión, es decir, saber combinar el conocimiento y las habilidades importadas con el potencial nacional. La experiencia nos indica que el establecimiento de una fábrica en una región, no basta, por sí sola, para generar dicho proceso.

La nueva flexibilización de las empresas, tiene dos características importantes: una estructural, que afecta la relación de la matriz con las filiales, y una productiva, que repercute en la organización interna de la planta y su relación con los proveedores. Por lo que respecta a la primera, la ETN opta por la descentralización interna, al dotar de mayor autonomía a sus filiales, éstas por su parte, dejan de ser réplicas de la central y se integran más a las operaciones del grupo en escala mundial. En cuanto a la flexibilización productiva, las plantas adquieren la responsabilidad de desarrollar, producir y distribuir uno o varios productos en escala mundial, y se especializan en productos, en lugar de hacerlo en funciones o procesos. Cubillo (2003) indica que las ETN acaban siendo una red dentro de otra red, como consecuencia de la mayor permeabilidad de las vinculaciones entre la empresa y sus proveedores, clientes y competidores. En un entorno productivo y empresarial cada vez más complejo, resulta imposible abarcar todo el proceso productivo, creando la necesidad de formar alianzas y acuerdos con los subcontratistas más avanzados y competitivos, pudiendo desatar un efecto multiplicador de creación de empresas auxiliares nacionales.

Un importante punto a analizar por las ETN, es la subcontratación o *outsourcing*, pues la empresa debe analizar que actividades de la cadena de valor no es necesario integrar en su organización, es decir, externalizar todas aquellas actividades que no sean su tarea fundamental, y que puedan ser realizadas por otros agentes con más eficiencia, menor costo y mayor grado de especialización. Esta subcontratación es la actividad potencial para los empresarios nacionales, que permita vincular a la ETN con la economía receptora.

La intensidad de las derramas (*spillovers*) estará condicionada por la intensidad de las relaciones que establezca con sus proveedores, Cubillo (2003:248) indica: “En este nuevo marco, la competitividad de la empresa dependerá, de manera fundamental de la eficiencia de los vínculos que establezca con sus proveedores y de la competitividad de estos”.

Esto nos lleva a cambiar la consideración que la ETN tiene tanto de proveedores como de competidores, quienes dejan de ser “adversarios” para convertirse en “socios”. Surgiendo

---

---

una coevolución entre socios, aportando mutuamente habilidades, conocimientos, recursos y beneficios, pues a la gran empresa le interesa el desarrollo de su sistema de proveedores.

Cubillo (2003) identifica tres tipos de proveedores:

- Proveedor de primer nivel. Los proveedores de primer nivel se clasifican en tres tipos: a) los que suministran un producto, o sea los que están especializados en la producción de bienes altamente diferenciados o intensivos en tecnología, b) los que se han especializado en una tecnología de proceso, y c) los mayoristas, que actúan organizando a los proveedores de menor tamaño y cuya función principal es el pre-ensamblaje.
- Proveedores de segundo y tercer nivel. Se caracterizan por su especialización en los componentes estandarizados, muy estables, de reducida complejidad y tecnología madura. Este segmento de proveedores suele estar compuesto por pequeñas empresas y medianas, dedicadas por regla general al mercado local o nacional.

La ayuda de la ETN a sus subcontratistas, no se limita al proceso productivo, sino que asesora en funciones de gestión, financiamiento, comercialización, compras, logística y planeamiento estratégico a largo plazo.

La subcontratación exige introducir mejoras tanto cuantitativas como cualitativas en el sistema productivo, que dinamizará las relaciones inter-empresariales, que permitan crear un entorno industrial favorable para el surgimiento de un proceso de desarrollo autosostenido en el territorio. Esto último dependerá de factores adicionales fundamentales, como las características del territorio, la capacidad emprendedora local, los apoyos institucionales, formación calificada de la mano de obra, inversión en investigación y desarrollo y una acertada política de apoyo empresarial..

Es importante destacar que a partir de lo anterior, las economías capitalistas requieren de determinados montos de inversión para lograr el pleno empleo de sus fuerzas productivas y garantizar niveles satisfactorios de vida, o sea, necesitan tasas de inversión crecientes para alcanzar el desarrollo.

Hay dos explicaciones sobre los bajos niveles de crecimiento económico. Una plantea que no hay suficientes recursos para garantizar niveles óptimos de inversión, es decir, la insuficiencia de inversión es explicada por una baja generación de ahorro; y la otra, resalta las ineficiencias en el fondeo de la inversión, o sea, la creación de financiamiento de largo plazo o ahorro financiero, diferenciando entre el financiamiento y el ahorro.

La visión neoclásica o paradigma “dominante”, sustentada en la teoría monetarista, postula que el ahorro es la precondition de la inversión, y por ende, de mayores niveles de ingreso. Por su parte, la teoría de la demanda efectiva argumenta que el ahorro estabiliza la

inversión y el ingreso, adjudicándole al crédito bancario –liquidez- la función de detonador del crecimiento económico, en tanto financia la inversión.

Se dice que el paradigma teórico es válido, sin embargo, las relaciones de producción capitalistas, que se distinguen por ser eminentemente monetarias, tienen instituciones que pueden crear liquidez, a través del crédito bancario, independientemente del ahorro, los cuales (crédito bancario) deben neutralizarse a través de mayores niveles de ahorro financiero.

### Ahorro ex – ante

Identificar el ahorro con el financiamiento y sostener que es la condición previa de la inversión, implica relacionar la inversión con la frugalidad de los agentes económicos, es decir, con la posposición del consumo presente hacia el futuro y con los rendimientos de la inversión. Por consiguiente, los recursos reales no consumidos en el presente determinan el monto de la inversión fija y el ingreso futuro.

A nivel teórico, el ahorro ex – ante supone que el ingreso está predeterminado (a nivel de pleno empleo) y la flexibilidad de los precios equilibran el ahorro y la inversión y la oferta con la demanda. Puede resumirse el mecanismo de la siguiente forma: cuando el ahorro (A) es mayor que la inversión (I), la tasa de interés de mercado (*tim*) es superior a la tasa de interés natural (*tin*), generando presiones hacia la baja de la tasa de interés de mercado. Ello hará incrementar la inversión porque se reduce el costo de financiamiento, y deprimirá el ahorro porque obtendrá rendimientos menores, proceso que se detendrá cuando se igualen ambas variables, generándose equilibrio entre la oferta (O) y la demanda (D) (Levy, 2001).

$$A > I \Rightarrow tim > tin \Rightarrow \downarrow tim \Rightarrow \uparrow I \Rightarrow \uparrow (A=I) \Rightarrow (O=D)$$

$$\downarrow A$$

Asimismo, desequilibrios entre el ahorro y la inversión reducen el nivel de empleo (N), lo cual ante una oferta de trabajo constante, reduce el salario real (w), deprimiendo el nivel de precios (P), generando un proceso deflacionario que incrementará el valor de los saldos reales (Y/P), se elevará la demanda por consumo (C) así como las ganancias, alentándose la inversión hasta igualarse con el ahorro, haciendo lo mismo la oferta y la demanda.

$$A > I \Rightarrow \downarrow N \Rightarrow \downarrow w \Rightarrow P \Rightarrow \uparrow Y (Y/\downarrow P) \Rightarrow \uparrow C \Rightarrow \uparrow G \Rightarrow \uparrow I (A=I) \Rightarrow (O=D)$$

Podemos resumir que el dinero sólo actúa como medio de cambio y unidad de cuenta, el dinero sólo se retiene entre el tiempo de la percepción del ingreso y la compra de bienes, o sea, no se considera como depósito de valor. El dinero se distingue por ser neutral y tener una velocidad constante. Lo que indica que aumentos en la masa monetaria, generan aumentos en los precios de manera proporcional. Se considera que las transacciones se realizan a precios *correctos* garantizando la canalización de dinero nuevo a la producción

Esta visión acepta que el ingreso es un factor importante en la determinación del ahorro, y el volumen de la inversión es fijado por la tasa de interés, que a su vez, se fija en el mercado de capitales. En síntesis, se dice que el ahorro es previo a la inversión y que, en el largo plazo, la política monetaria expansiva (creación de créditos bancarios) no afecta a la inversión.

### Ahorro ex – post

Se parte de un marco teórico opuesto a la teoría anterior, donde el ahorro tiene la función de estabilizar el crecimiento económico y la creación de liquidez (créditos bancarios) tiene la función de incentivar la inversión. Desde la perspectiva de la demanda efectiva, las decisiones en una economía monetaria se construyen sobre la base de la incertidumbre y no del riesgo. Ello otorga al dinero una función adicional que es la de depósito de valor.

Keynes (Levy, 2001) argumenta que en una economía monetaria la inversión y el ahorro son realizados por distintos agentes, dependiendo de la relación eficiencia marginal del capital – tasa de interés y el ingreso. En este marco teórico el dinero no es neutral y su velocidad no es constante.

### Financiamiento de corto y largo plazo

Para incrementar la inversión, el empleo, el ingreso y el ahorro es suficiente que la rentabilidad de la inversión sea positiva<sup>2</sup> y exista disponibilidad de financiamiento. Por consiguiente, la inversión crea su propio ahorro, sin embargo, la presencia de la incertidumbre no garantiza la recirculación del ahorro al sector financiero, impidiendo con ello la recirculación del ahorro al sector financiero, impidiéndose con ello la anulación de liquidez bancaria.

### Creación de dinero independientemente del ahorro

El sistema bancario puede satisfacer los crecientes niveles de liquidez mediante la creación de dinero<sup>3</sup> y, la oferta dineraria se vuelve endógena, generando cambios institucionales que permiten incrementar la liquidez<sup>4</sup>.

### Financiamiento y producción

Keynes (Levy, 2001) sostiene que la inversión requiere de dos tipos de financiamiento. En primera instancia, los empresarios buscan un financiamiento de corto plazo para cubrir los

---

<sup>2</sup> La eficiencia marginal del capital debe ser mayor a la tasa de interés o el precio de demanda debe ser superior al precio de oferta

<sup>3</sup> Dependiendo de coeficiente de reservas

<sup>4</sup> Encaje legal, por ejemplo

gastos en el periodo de producción e instalación de bienes de capital fijo demandados por dos agentes. Existen dos productores: el productor de bienes de capital y el comprador de dichos bienes (empresario). En esta etapa se anula la deuda del productor de capital fijo y sólo se mantiene la del empresario, la cual, deberá cancelarse a través del financiamiento de largo plazo. Keynes (Levy, 2001) resalta la función del mercado de capitales como espacio de fondeo para la inversión, donde se venden y se compran acciones, así como títulos financieros de las propias empresas, los cuales recolectan el ahorro de las familias (que son quién compran los títulos) y otorgan financiamiento de largo plazo a la empresas. De esta manera, el fondeo, convierte las deudas de corto plazo (el financiamiento bancario se liquida con el ahorro obtenido de las familias ) en deudas de largo plazo (las acciones y títulos financieros deben ser liquidados igualmente, pero su tiempo de vencimiento es mayor).

Teóricamente la tasa de interés debe mantenerse constante, o por lo menos no aumentar, para que los ahorros reales se conviertan en ahorros financieros. Pues aumentos de la tasa de interés hacen caer el precio de los títulos financieros, reduciendo su demanda por las pérdidas de capital que generan la reducción de los precios.

El incremento de la demanda de inversión provoca una mayor demanda de dinero por una oferta por motivo de financiamiento, la cual deber ser acompañada por una oferta monetaria creciente, provista principalmente por los bancos, que organizan el fondo revolvente<sup>5</sup> de financiamiento, que se distingue por no emplear ahorros, pues que las transacciones son únicamente contables, y no absorben ni agotan recursos. Desde esta perspectiva, el financiamiento está dado por la disponibilidad a crear liquidez, y no por los ahorros.

El papel del ahorro en la inversión es ex – post, porque restituye la capacidad de préstamos de los bancos, evitando una reducción de liquidez (caída de créditos) y aumentos en la tasa de interés. El ahorro cierra el círculo del financiamiento y la inversión. La mayor demanda de la inversión incrementa la demanda de insumos y la fuerza de trabajo, lo cual provoca aumentos en la masa salarial y ganancias. El incremento de la inversión genera un aumento del ingreso, provoca un incremento del ahorro, el cual deber ser atraído hacia el sector financiero para mantener constante la tasa de interés y la emisión de créditos. El aumento de recursos en la economía es previa a la generación de rendimientos de la inversión, que e canalizarse al sector financiero, a través de la compra de acciones permite empatar los pagos de deuda de corto y largo plazo, impidiendo desestabilizar las reservas de los bancos comerciales.

## **2.2 La Inversión Extranjera Directa en el contexto Internacional**

En el momento en que la IED toma la forma de ETN, debemos trasladarnos a un mercado mundial que responde a un modelo de competencia monopolística. Debemos tener en cuenta que el llamado mercado mundial es un espacio fragmentado y jerarquizado, definido por las formas de competencia de las corporaciones multinacionales. Este mercado mundial es un tejido de segmentos controlados y manejados por las grandes corporaciones.

---

<sup>5</sup> El financiamiento bancario necesita ser liquidado en un período corto, a fin de que los bancos puedan seguir emitiendo créditos

---

---

De acuerdo a los trabajos de Hymer (Kokko, 1994)), el resultado final de la expansión de las grandes empresas sería una red mundial de corporaciones. Esta red mundial estaría estructurada en tres grandes niveles jerarquizados. El nivel inferior correspondería a las actividades de las empresas transnacionales que menos requieren tecnología, donde se pagarían los salarios más bajos a mano de obra poco calificada, y con los mayores efectos negativos al medio ambiente. Hymer (Kokko, 1994) establecía que esta misma estructura contiene sus propios mecanismos de reproducción, es decir, de mantenimiento y profundización de esas diferencias. El resultado es claro, la ETN no tienden a homogenizar condiciones de producción, de remuneraciones salariales y de generación tecnológica. Las ETN aprovechan esta segmentación de mercados, las integran a sus estrategias de expansión y utilidades, y con ello profundiza la diferencia.

El desarrollo económico de los países en vías de desarrollo depende de la integración de todos los sectores que componen la economía, así como de la consolidación de cadenas productivas nacionales. Se busca el desarrollo del mercado interno basado en la producción nacional con miras a la exportación, y no la especialización en términos de las ventajas comparativas, que en nuestro caso son los bajos costos en mano de obra. Al surgir el llamado “mercado internacional de capitales”, cabe la posibilidad de sustituir el ahorro interno con el ahorro externo para financiar el crecimiento. Esto es, transferir los fondos de donde son abundantes hacia donde escasean, siempre y cuando la libertad de flujos comerciales y de capitales se mantenga. Con respecto a este punto cabe señalar que la transferencia de tecnología es un punto central en los sistemas nacionales de innovación, que tienen un elevado componente de tecnologías importadas. Un elemento clave de las estrategias tecnológicas de los países en desarrollo, es la adquisición eficiente de tecnología y su adaptación a las condiciones de la nación receptora.

La estrategia de las ETN en un marco de creciente desregulación, es la articulación de éstas con empresas nacionales o procesos productivos, dirigido todo por estrategias a escala global cuyo fin primordial es la exportación, en función de los objetivos de corporaciones situadas en mercados de alto poder adquisitivo y prácticas de consumo muy diversificadas, totalmente opuestas a los patrones de los países receptores en vías de desarrollo. Esto es, las exigencias de desarrollo industrial nacional no son, en la mayoría de los casos, coincidentes con las estrategias de expansión y funcionamiento de las ETN.

Un punto clave a enfatizar dentro de la producción, es que ésta es cada vez más intensiva en conocimiento, debido a la aparición y la expansión de las industrias basadas en la información y la difusión de las nuevas tecnologías de procesos. Así pues, la tecnología se ha convertido en factor clave de la competitividad de las empresas y del crecimiento económico de los países. Las capacidades tecnológicas de las empresas y las características de los sistemas nacionales de innovación, son entre otros elementos, lo que determina las ventajas comerciales absolutas y relativas a los países. Teniendo en cuenta que un requisito de la competitividad internacional es la acumulación de ventajas comparativas basadas en la innovación.

Una visión sistémica de la innovación (Eyzaguirre, 2005), se refiere a que ésta surge de un proceso no lineal, que envuelve no sólo a la investigación, sino que también a un complejo proceso de actividades relacionadas como capacitación, diseño y funcionamiento, entre otras. Esta visión reconoce además que las empresas no innovan de manera aislada, sino

---

---

que lo hacen al relacionarse con universidades, centros de investigación, agencias públicas, proveedores, clientes, y sus propios competidores. Para un resultado exitoso, se requiere entonces una interacción entre las capacidades internas de la empresa, con las de los agentes que la rodean. El espacio para las políticas públicas que surge de esta visión se refiere en particular a: la provisión de infraestructura para que el sistema opere; la determinación de la institucionalidad para que las transacciones ocurran de manera expedita y eficiente; y la coordinación necesaria para que el sistema como un todo actúe de manera coherente.

La importancia del capital humano en la generación de innovación e ingresos está presente en muchas de las teorías recientes de crecimiento y desarrollo económico (World Bank, 2005). Dicho aporte se manifiesta primordialmente a través del aumento en la productividad, al facilitar la adopción de tecnologías y procesos productivos más sofisticados y flexibles. La contribución del capital humano al crecimiento se encuentra respaldada por una extensa investigación empírica (World Bank, 2005) que muestra que buena parte del crecimiento económico de los países es explicado por la Productividad Total de Factores y que un elemento clave para el crecimiento de ésta corresponde a la calidad de la educación.

Correa (1994) menciona que los datos de varios países de la OCDE indican que la inversión en intangibles como: investigación y desarrollo (ID), licencias de tecnologías, diseño e ingeniería crece con rapidez, y según algunas mediciones, sobrepasa la inversión en activos físicos como reflejo del papel que desempeña la tecnología, la calificación y la organización en la competitividad, de particular importancia es el crecimiento de la inversión en ID, que ha superado el de la inversión en maquinaria y equipo. De igual manera, la participación del sector privado en la inversión total de ID ha aumentado de manera considerable, esto refleja la importancia vital de la tecnología como medio para competir y crecer en un mercado globalizado.

Se menciona que las actividades de ID están sumamente concentradas en países desarrollados, según estimaciones más generosas, los países en desarrollo dan cuenta de 6% de la ID total incluida China (Correa, 1994:748). En los países industrializados los aumentos de la inversión en intangibles y de los presupuestos para ID, muestran la creciente importancia del conocimiento para mantener su competitividad.

En este sentido, la IED constituye un canal vital para la tecnología y el comercio internacional, pues este tipo de inversión se puede considerar como una modalidad alternativa de transferencia de tecnología a las licencias y otras formas, sin participación de capital.

Internacionalmente la transferencia de actividades de ID a filiales ubicadas en países en desarrollo es limitada y se relaciona principalmente con tareas adaptativas. La competencia internacional basada en la innovación del producto, acorta el ciclo de vida de los productos, particularmente en las industrias intensivas en conocimiento, esto hace que las grandes empresas industriales sólo exporten tecnologías maduras a los países en desarrollo, o bien, sólo se llevan a cabo negociaciones con potenciales licenciarios cuando se ha completado el esfuerzo de investigación y desarrollo y el producto o proceso están estandarizados

---

---

(Correa,1994). Teniendo en cuenta la antigüedad de la tecnología transferida por las empresas receptoras, éstas necesitan desarrollar “ventajas compensatorias” para hacer frente a las desventajas competitivas derivadas del retraso en la tecnología transferida. Si a esto añadimos, las drásticas reformas que se han dado para liberar economías de países en desarrollo frente a las inversiones y productos extranjeros, a nuestras empresas les resulta más difícil compensar las desventajas de operar tecnologías ya maduras, pues deben competir con productos extranjeros dentro de su propio mercado interno.

El problema de apropiabilidad de la tecnología, es que las grandes empresas o los propietarios de alta tecnología, no quieren crear nuevos o potenciales competidores. La rápida sustitución de productos en un mercado globalizado significa que los viejos productos dejan de ser rentables para los propietarios de la tecnología (quienes pueden desarrollar mediante mayor inversión, mejores procesos de producción y nuevos productos más sofisticados), así como para los receptores de su tecnología madura, quienes deben esperar a que los países industrializados, nuevamente les transfieran tecnología madura y en ocasiones, ya obsoleta para competir en el mercado mundial. En determinados sectores, como la microelectrónica es crucial el tiempo de liderazgo inicial (*lead time*) para obtener ventajas competitivas.

Las naciones industrializadas concientes de la importancia de la tecnología, así como de los costos de su desarrollo, emplean alianzas en la transferencia de ésta, pues estas alianzas ofrecen a los participantes suficientes garantías en cuanto a la propiedad intelectual (cuestión que se ha convertido en un aspecto clave de las negociaciones), evitando así, fuga de información a rivales comerciales, o bien la piratería en el desarrollo de productos. Se dice que las alianzas estratégicas son un canal cada vez más importante de adquisición e intercambio de tecnología. Sin embargo, para ser socio de estos acuerdos el participante debe poseer activos tecnológicos o de otro tipo, no sólo el acceso a amplios mercados, además se necesita contar con capacidad eficiente de manufactura, rapidez en la entrega o amplias reservas de contado. Por lo que, las empresas de países en desarrollo rara vez han sido capaces de participar en tales acuerdos (Correa,1994:756).

Las economías avanzadas muestran que una base industrial interna amplia y robusta es la clave de un crecimiento elevado de la productividad y de la renta. Incluso proteger a ciertas industrias contra la competencia extranjera, independientemente del grado de industrialización y desarrollo que exista.

Sin embargo y de acuerdo a lo anterior, en los países industrializados hay una tendencia creciente de proteccionismo tecnológico. Incluso como lo menciona Correa (1994), empresas como IBM habían evitado conceder acuerdos de licencia y desarrollaban sus actividades transnacionales casi exclusivamente mediante filiales de propiedad total, otro ejemplo contundente, es lo hecho por el gobierno japonés, pues éste prohibía la transferencia de *know how* de 200 componentes y materiales a Corea del Sur.

Conde (1997) señala que las ETN aprovechan los mercados internos de los países en desarrollo, para reciclar su producción estandarizada, que se encuentra en su etapa madura

---

---

en los mercados mundiales (países más desarrollados), incluso en etapas en las que ya son obsoletas y su tecnología ya no es de punta. Este tipo de producción no es competitiva y ubica a las economías en desarrollo en las que predomina, a un lugar subordinado dentro del mercado mundial.

Cuando el mercado interno deja de ser atractivo para las ETN, ya sea por crisis o por bajas proyecciones de ganancias, tienen las siguientes alternativas: vender o cerrar, racionalizar la operación de la empresa, manteniendo una participación en el mercado con reducciones en personal e inversión. Se busca que una especialización extrema al limitarse a un segmento del proceso global de producción. Como consecuencia, la circulación de materias primas, de productos semi o terminados se intensifica de un país a otro, convirtiendo a los países receptores de IED en grandes talleres que responden a un “complejo industrial integrado, cuya coherencia sólo existe a escala mundial” (Conde, 1997).

Conde (1997), indica que el proceso de industrialización en países en desarrollo, específicamente en México, está centrado en su mayoría en las ETN o al menos en las industrias en donde se utiliza tecnología de punta y donde existe alta inversión en capital intangible. Esto acerca a la economía mexicana a ser una plataforma exportadora de ETN. Las consecuencias que esto arroja para el crecimiento económico son claras: una industrialización más pobre en la experiencia del aprendizaje, menos capacidad de innovación tecnológica nacional, y más dependencia del capital extranjero, que agregan un elemento más de fragilidad a nuestra economía.

Lo antes analizado parece reducir a los países en desarrollo la posibilidad de un rápido y exitoso proceso de apropiación, sobre la base de la adquisición e imitación de tecnologías extranjeras, aún cuando es fundamental el acceso de éstas a dichos países, para lograr un desarrollo social y económico más equitativo a nivel global. Cabe añadir que la tendencia a formar alianzas estratégicas entre transnacionales, limita el acceso plural al mercado de tecnología. En otras palabras, las oportunidades de transferencia y difusión tecnológicas estarán cada vez más confinadas a los países y empresas preparados que puedan desarrollar sus propias capacidades tecnológicas.

Eyzaguirre (2005) muestra que los países que no han sincronizado sus esfuerzos en cerrar sus brechas en educación y en tecnología (esta última como motor de la demanda privada por capital humano) no han experimentado crecimientos significativos de productividad ni mejoras de equidad.

La globalización es un hecho irreversible y se considera que son los movimientos de capital su rasgo distintivo. El debate se centra por tanto en la distinción de las dinámicas para atraer estos flujos internacionales de capital. Son los flujos de largo plazo (IED) los que pueden tener la capacidad de contribuir de manera efectiva a la actividad productiva. Los flujos de largo plazo sólo podrán contribuir al crecimiento económico si cumplen las siguientes condiciones (Conde, 1997):

- a) Los flujos foráneos de capital deben invertirse de manera sistemática en el incremento de una nueva capacidad de producción en bienes y servicios, evitando su desviación hacia el consumo.
- b) Cuidar que la inversión se haga de manera eficiente.
- c) La inversión debe privilegiar la producción de bienes exportables. El objetivo de ello es el de generar un excedente que permita enfrentar el servicio de la deuda externa.
- d) Se requieren políticas económicas que permitan elevar el ahorro interno.
- e) Los flujos de capital deber ser estables y predecibles, y que esa inversión se haga de acuerdo con la productividad de los factores del país receptor.

Correa (1994) señala un estudio comparativo entre Argentina, Brasil y México sobre petroquímica y bienes de capital, en donde se encontró que las empresas brasileñas eran las más exitosas en el proceso de asimilación tecnológica, así como en la reducción de cláusulas restrictivas, buena parte de esto, se atribuye a la política estatal de Brasil que promovía la ID. Esto nos indica, que el poder de negociación parece mejorar en la medida en que las capacidades tecnológicas del receptor aumentan, ya sea desarrolladas internamente o en cooperación con laboratorios y centros de investigación públicos. Cabe señalar que en el nuevo escenario global, las empresas innovadoras se muestran cada vez más renuentes a desprenderse de su tecnología, por lo que en el futuro, el comercio de tecnología pueda someterse a términos y condiciones más duras para la parte receptora.

Eyzaguirre (2005) identifica que en países intensivos en recursos naturales que han sido exitosos en desarrollarse, un factor común es el marco dado por su régimen institucional y de incentivos económicos. Éste considera, en primer lugar, la estabilidad macroeconómica necesaria para estimular las inversiones, reduciendo la volatilidad de precios relativos. En segundo lugar, claridad en las reglas del juego, principalmente en lo referido a los derechos de propiedad y primacía de contratos, claves para incentivar el proceso innovador y su difusión. Y en tercer lugar, el adecuado funcionamiento y desarrollo del mercado de capitales, necesario para el financiamiento del emprendimiento innovador. Los países exitosos en recursos naturales han optado por una industrialización en torno a estos recursos, demostrando que existen caminos alternativos para lograr el éxito. Para ello han enfatizado en tres elementos: 1) Un régimen institucional y de incentivos económicos claro, coherente y estable; 2) Una fuerte capacidad de innovación, orientada a desarrollar encadenamientos productivos en torno a ventajas comparativas; y 3) Un capital humano de calidad.

### **2.3 Comportamiento de la IED a nivel Internacional**

Desde principios de 1988 cuando el crac bursátil fue superado, las operaciones de fusión entre empresas transnacionales (ETN) se aceleraron, las operaciones de apoyo financiero adquieren un carácter internacional y se vinculan al desarrollo de programas de reforma económica caracterizados por la apertura y la desregulación. La divisa de la liberalización de las balanza de pagos se multiplica y gana terreno y con ella se expanden las operaciones de compras transfronterizas. Así las fusiones y adquisiciones transfronterizas avanzan de la mano de la IED. Las fusiones y adquisiciones representan una porción creciente de la formación de capital y en particular las transfronterizas explican gran parte de las inversiones realizadas por ETN en el extranjero.

En la segunda mitad de los años noventa destaca el aumento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) y de los precios y recursos involucrados en los más importantes mercados bursátiles. Los egresos anuales de IED mundial crecieron a una tasa del 36.7% en el período de 1996 a 2000, muy superior al incremento promedio de los años de 1986 a 1990 y de 1991 a 1995 que fueron de 24.3 y 15.8% respectivamente (UNCTAD b, 2002: 12) Los incrementos en los años 1996 a 2000 son igualmente notables si se consideran los ingresos de IED o los montos acumulados. El crecimiento de la IED no corresponde con un proceso de formación de capital equivalente y tampoco con un incremento de comercio mundial, es parte de un amplio proceso de reparto de activos entre un reducido grupo de empresas transnacionales (ETN), principalmente con matriz en Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea.

Las compras entre grandes firmas modifican la composición de grupos empresariales en los más diversos países, destacando el peso creciente de las operaciones transfronterizas, que es la adquisición de diversos activos lo que explica la composición y distribución de los principales flujos de IED. Pero también crecen las colocaciones financieras a cuenta las ofertas públicas de adquisición (OPA), con lo que el incremento de los mercados bursátiles se vincula con el proceso de fusiones.

En la segunda mitad de los años noventa se aceleró la apertura a los movimientos de capital en las más diversas economías y muchos países realizaron reformas para permitir el libre movimiento de la inversión extranjera con un trato de igualdad a la inversión nacional. Sin embargo, la evolución de la economía mundial desde fines del año 2000 comenzó a manifestar cambios. La tasa de crecimiento de la producción industrial en Estados Unidos es negativa desde mediados del año 2001. Como también sucede en países de la Unión Europea. Aunado a esto, la dinámica en los mercados bursátiles cambió y un significativo grupo de empresas de todo el mundo han anunciado la supresión de puestos de trabajo, menos inversiones y venta de activos como parte de medidas para enfrentar la reducción en sus ventas o una menos ganancia que las estimadas.

Es un hecho que las ETN, cada vez que revalúan y reformulan sus planes de desarrollo, buscan nuevos mercados en donde colocar sus productos y realizar sus ganancias. La misma UNCTAD señala: “La economía mundial afronta actualmente una creciente brecha

---

---

deflacionaria creada por la insuficiencia de la demanda mundial. Existe una situación mundial de saturación tanto en los mercados de trabajo como en los mercados de productos que hace que haya demasiadas mercancías para demasiados pocos puestos de trabajo” (UNCTAD, 2003 a:10).

Se contraen los flujos de IED y los montos vinculados con las operaciones de compras y adquisiciones y comienzan a cobrar fuerza las cifras relativas a las declaraciones de bancarrota. El asunto es que los procesos de fusiones y adquisiciones, así como los propios montos de IED son parte de una estructura inestable que no permite dinamizar la formación de capital y hacer que la inversión de modernización se acompañe de incremento de capacidad de producción. La concentración económica avanza y el reparto de los mercados entre ETN sigue y coloca a los gobiernos en situaciones de alta fragilidad. Es necesario analizar si las condiciones que establecen las ETN para mantener su crecimiento y fortalecimiento son incompatibles con los objetivos de ampliación del empleo, aumento de la capacidad productiva y disminución de la desigualdad social.

Son los nuevos instrumentos financieros y el abundante capital que busca ser colocado lo que está financiando las fusiones y adquisiciones, que se constituye como fuente para el crecimiento de IED. Estas operaciones se vuelven el modo predominante de inversión entre los países de la OCDE. Conforme avanzaba la década de los noventa, se afirma la apertura económica y liberalización de la cuenta de capitales en los países con economías emergentes, durante esta década fue creciente el número de países que introdujeron cambios en sus legislaciones sobre IED para buscar favorecerla o atraerla. En el año 2001, cuando ya se había cambiado la tendencia al alza de los mercados bursátiles, se realizan el mayor número de cambios para favorecer a la IED. Según la UNCTAD: “En 2001, 71 países hicieron 208 cambios en sus leyes sobre la IED. Más del 90% de esos cambios tenían por objeto constituir un clima más favorable para la entrada de IED. Además, el último año, hasta 97 países participaron en la concertación de 158 tratados bilaterales sobre inversiones, con lo cual el número de dichos tratados ascendía a 2099 a finales del 2001” (UNCTAD, 2002 a:23).

En nuestros días la liberalización del mercado se ha profundizado, se presiona cada vez más a los países en desarrollo para que observen una disciplina fiscal mayor, que se continúe con la desregulación de las economías, incluso de una forma más acelerada, todo esto a pesar de que las perspectivas de crecimiento se han vuelto menos promisorias en muchos países y de que el número de pobres aumenta día con día. Sin embargo UNCTAD reconoce que las estrategias adoptadas para poner en marcha la acumulación de capital, basado en mayores entradas de IED y menores inversiones públicas y menos intervenciones estatales, “no han producido los resultados esperados. En América Latina donde esas reformas han llegado más lejos, ha habido una caída regular y persistente de la tasa de inversión pública, junto con un aumento de las entradas de IED, por lo general de venta de activos públicos” (UNCTAD, 2003 a:14).

El incremento de la IED está vinculado a un aumento de las ventas de las filiales en el extranjero de las ETN, pero también con un aumento en monto y número de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAT). Las operaciones de fusiones y adquisiciones tienen

---

---

una tendencia creciente desde la segunda mitad de los años ochenta hasta el año 2000. Mientras que las FAT crecieron de manera significativa desde el año de 1993 hasta el año 2000. Como sucedió al final de los años ochenta, una vez que las FAT aumentan, también representan una proporción relevante y creciente de los flujos anuales de IED. En el año de 1988 las FAT equivalieron al 72% de la IED. Durante estos años varias de las más importantes firmas celebraron acuerdos para desarrollar proyectos conjuntos, otras más aceptaron la participación en su capital de empresas competidoras. Para el año de 1990 la situación cambió parcialmente y las operaciones de compra representaron un porcentaje menor con relación al conjunto de la IED. En los 15 años que van de 1986 al 2000, es el único periodo en que tanto las fusiones y adquisiciones, como la IED y las FAT no crecieron (UCTAD, 2002 a).

Los procesos de fusiones y adquisiciones son la respuesta a las crisis de larga duración, así como a las transformaciones de la economía internacional, pues se hace manifiesta la lucha por el reparto de los mercados. Los capitales reducen los espacios en que actúan, en otras ocasiones limitan la magnitud de sus operaciones, otros definen sus vínculos tecnológicos y financieros. Es el movimiento en que se acentúa el proceso de fusiones.

Las compras y adquisiciones crecen a lo largo de toda la década de los años noventa, en particular a partir de 1994. Son los años de 1996 a 2000 cuando crecen y llegan a representar una parte importante de la formación de capital. A partir de 1994 hay un crecimiento sostenido hasta alcanzar algo más del 11% en el año 2000. En 2001, siguiendo nuevamente al ciclo económico se produce una severa caída.

Los gobiernos son una fuerza que también modula el proceso de fusiones y compras, aun cuando sea por el simple medio de las autorizaciones respectivas, hay situaciones en que la oposición del gobierno termina por impedir la fusión. Además de las modificaciones que algunas firmas deben realizar para obtener la aprobación de las fusiones por los gobiernos, las empresas efectúan diversas reestructuraciones como resultado de la propia compra o fusión. Por ejemplo, al poco tiempo de que terminó la adquisición del 36% del capital de Nissan por Renault, la firma francesa tomó la dirección de la compañía en Japón y decidió un amplio plan de recorte de actividades que incluyó el despido de más de 15,000 empleados y el cierre de varias plantas, dos en el mismo Japón. En el caso de los bancos, es común conocer después de realizada la fusión, los planes para el despido de personal. Entre las petroleras o entre las firmas de la industria química y de medicamentos, como también en el caso de grandes almacenes los despidos y ventas de algunos pasivos son un dato de la fusión. Por ejemplo, la fusión de Chevron y Texaco preveía la supresión de 4,000 empleos que representaban el 7% de la plantilla de ambas firmas y la venta de algunos activos para lograr la aprobación de las autoridades (UNCTAD (2002 b)).

Pero además el modo de la fusión, que frecuentemente incluye la contratación de deuda por la firma compradora, o la emisión de otros papeles por cuenta de firmas que financian la operación o nuevas emisiones de acciones con las perspectivas de cuantiosas ganancias, están obligados a posteriores cierres de plantas, ventas de activos y aun negociaciones de parte del capital de la nueva empresa. Las operaciones de fusión y compras han sido uno de

---

---

los más significativos soportes para el aumento de las transacciones interbancarias e ínter instituciones financieras.

Así, la propia concentración económica en curso es una fuerza que no atribuye a la estabilidad en la estructura del capital, aun en países en que se han realizado gran cantidad de operaciones de este tipo en los últimos años. Las decisiones de inversión a tomar en el futuro cuentan con este otro ingrediente que genera inestabilidad. De esta manera, importantes segmentos de las inversiones se realizan para adquirir activos preexistentes y al anunciarse o inmediatamente después de efectuarse las compras o asociaciones entre firmas se realizan recortes de personal, inversiones que desplazan plantas, líneas de producción que se suprimen y fábricas que se cierran. Estar en condiciones de enfrentar la competencia de empresas es el dato clave, precisamente cuando la apertura y la desregulación avanzan en las más diversas economías y las diferencias de productividad para las empresas que actúan desde los países en desarrollo o las economías menos fuertes no implican salvaguarda alguna. Las más importantes economías llevan años funcionando con salarios a la baja o con incrementos limitados, reducción del gasto público, desplazamiento de recursos a los circuitos financieros y altos niveles de desempleo. La contracción de la demanda aparece también como otro determinante del proceso de adquisiciones y compras forzadas, como el hecho de que las firmas obtienen más beneficios de sus operaciones financieras, como el arbitraje de divisas, que de las ventas de sus productos (Vidal 2000 :199). Para las grandes firmas puede ser más importante el movimiento en el tipo de cambio de algunas de las divisas clave, que el aumento en las ventas en el más importante de sus mercados, se trata de un signo más del proceso de financiarización de la economía y del modo en que se está efectuando la internacionalización del capital.

Para varias de las firmas, el proceso de apertura y desregulación es aún incompleto y en otros casos la profundidad de la liberalización económica ha sido un elemento que les ha apoyado para debilitar a competidores que apenas hace unos pocos años se mostraban poderosos. No se trata de un movimiento general a la apertura, pues a la vez que ésta avanza se desarrollan diversos acuerdos para la constitución de regiones económicas. La continuidad en el proceso de compras y fusiones es un hecho que se apoyará cada vez más en los mecanismos de crédito, multiplicando las transacciones interbancarias e inter agentes financieros, profundizando la tendencia a la financiarización de la economía. La inversión para ampliar la capacidad de producción es un asunto pendiente, diríamos casi olvidado. Compras, fusiones, concentración económica y financiarización de la economía han sido procesos que han ido de la mano (Vidal,2000).

Para nuestro país, la continuidad de este proceso significa mayor apertura económica y por tanto una ampliación en la disputa de ciertos espacios económicos entre algunas de las grandes firmas. En algunos casos se trata de implantar estrategias exportadoras fincadas en un avance de la maquila o de ramas manufactureras exportadoras con alto contenido importado, sin que se multiplique la contribución de estos espacios a los productos que se están ensamblando. En otros casos, implica el desplazamiento de productores medianos y aun grandes, sin que la compra de activos permita ampliar la capacidad de producción. En varias ramas los procesos de compras de activos y las posteriores racionalizaciones de la producción tienen un efecto negativo en el empleo. Pero incluso, el fortalecimiento de grandes empresas en el área incluye a muy pocos participantes de la misma zona. Si se

---

---

consideran las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el período de 1987 hasta 1998, las realizadas por firmas con matriz en los países de América Latina apenas representan el 2.2% del total (UNCTAD c,2002).

En los años recientes avanza el predominio de las grandes firmas. Ellas impulsan la acumulación, incorporando técnicas y haciendo que prevalezca la inversión de racionalización por encima de la que permite ampliar la capacidad de producción (Vidal, 2000).

Respecto a las entradas de IED en los países de América Latina, UNCTAD señala “Las entradas de IED han contribuido a la inestabilidad financiera, ya que han hecho aumentar las obligaciones externas sin generar la capacidad necesaria para atenderlas” (UNCTAD, 2003 b:27). En lo que respecta a la pérdida de autonomía de los países, ocasionada por la apertura de sus economías que den más certidumbre a los inversores extranjeros, se menciona: “las entradas excesivas de capital han vuelto inoperantes los mecanismos de ajuste, en tanto que las salidas excesivas han provocado un desbordamiento deflacionario” (UNCTAD, 2003 b:28), es decir, tanto en el ámbito microeconómico como en el macroeconómico, el margen de maniobra para decidir que políticas aplicar, cada vez es más estrecho.

Se menciona que las previsiones de lo que pueda conseguir la IED, deber ser más realistas, al menos en los países en desarrollo, pues debe aprenderse de las lecciones ya dadas por el mercado sobre estas economías, así como reconsiderar los criterios de política relativa a la IED.

Eyzaguirre (2005) considera que una amenaza a seguir avanzando en equidad no se refiere a la ausencia de crecimiento, sino que al tipo de crecimiento que el país es capaz de generar. En particular, una estrategia de crecimiento que no procura explícitamente avanzar en el nivel y consistencia de la oferta y demanda por capital humano, corre el riesgo de no avanzar en equidad. Concretamente, dado que la principal causa de las desigualdades de ingreso autónomo es la desigual distribución del capital humano, se hace imprescindible mejorar esta última distribución mediante inversiones en capital humano.

Si bien en nuestro país se ha generado cierto crecimiento, se ha hecho a tasas insuficientes que no han permitido cerrar las brechas con los países desarrollados. Esto nos lleva a reflexionar respecto a si la estrategia actual permitirá alcanzar mayores niveles de desarrollo y equidad, o si por el contrario, ya se está alcanzando techos de niveles inferiores. Esto pone de manifiesto la importancia de analizar la sustentabilidad de la estrategia de crecimiento vigente.

---

---

### Capítulo III

#### “México ante el proceso de Globalización”

##### 3.1 La IED en México. Un análisis histórico

A lo largo de los años, mucho se ha escrito sobre las políticas del gobierno mexicano acerca de la inversión extranjera directa. Lo que aquí se intenta será asumir la evolución de esas políticas, colocando la descripción en el contexto de los dinámicos acontecimientos económicos internacionales y nacionales, así como dentro de una política económica más amplia. Se distinguirán cuatro períodos: antes de 1910, desde la Revolución mexicana hasta 1944, desde 1945 hasta finales de 1989, y el corto período transcurrido desde entonces hasta la fecha. En contraste con la mayor parte de los países, la oposición a los extranjeros quizá ha sido más constante en la historia mexicana desde los días de la conquista española.

Puede comenzarse con el régimen de Porfirio Díaz, quién gobernó dictatorialmente durante más de un cuarto de siglo, antes de ser derrocado por la revolución iniciada en 1910. Díaz constituyó un ejemplo clásico de la economía liberal y del positivismo; junto con los científicos, sus consejeros, dio marcha atrás a la política anterior y fomentó la inversión extranjera en México, sobre todo en ferrocarriles, minería, petróleo y agricultura. Los subsidios a esas actividades, muy a menudo concedidos a los extranjeros, contradecían el *laissez faire* de Díaz y, a la vez, provocaban gran hostilidad hacia los últimos. Díaz manipulaba a los diferentes grupos extranjeros contraponiéndolos entre sí; además, su ministro de Hacienda, José Ives Limantour, comenzó a nacionalizar en 1906 los ferrocarriles, propiedad de extranjeros, aduciendo que su desarrollo no se había orientado suficientemente en beneficio del interés nacional (Ayala, 2001).

Los acontecimientos sobresalientes del período 1910-1940 son la Constitución de 1917 y la nacionalización de las compañías petroleras en 1938. La Constitución representa un hito tan importante que no podrá resumirse en el presente. En lo concerniente a las metas de este capítulo diré que devolvió al estado la propiedad de los derechos sobre el subsuelo, con lo cual volvió al revés la política con la que Díaz intentó atraer inversiones extranjeras destinadas a la extracción de materias primas, dentro de un amplio contexto de reafirmación de las funciones sociales de la propiedad privada.

Junto a la cuestión sobre los derechos del subsuelo, que dominó el conflicto del gobierno con las compañías petroleras, había otras también importantes: reparaciones a esas empresas por los años sufridos durante el conflicto armado; los gravámenes, supuestamente exagerados, que se les impusieron; el descenso de la producción ajeno a los factores mencionados, el agotamiento de algunos campos petrolíferos y las inversiones de las compañías en Venezuela. Conflictos laborales precipitaron el rompimiento entre las empresas y el gobierno.

La nacionalización de las compañías petroleras y el fortalecimiento de la reforma agraria constituyen los puntos culminantes de la actitud nacionalista que caracterizó a la

---

---

Revolución mexicana y a las estructuras gubernamentales emanadas de ella. También merece mencionarse la fundación en 1925 de un banco central, el Banco de México, con lo que alcanzaba una de tantas metas, señaladas en la Constitución, de incrementar el control sobre la cantidad de dinero, quitando ese control a los bancos comerciales propiedad de extranjeros. Añádase que antes de la nacionalización de las empresas petroleras se fundaron la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (PEMEX).

El caso del petróleo define en diversas formas los límites de la ola nacionalista; pero también es útil pasar revista a los hechos ocurridos en el sector minero, donde el nacionalismo no pudo alcanzar sus objetivos. La política del presidente Cárdenas respecto a las compañías mineras a fines de los años treinta estuvo presionada por el entusiasmo que encendió la reforma agraria y fortalecida tanto por el conflicto del petróleo como por la movilización obrera del sector minero. Sin embargo, no se nacionalizaron estas empresas; pero dichas compañías reaccionando contra un ambiente generalmente hostil, decidieron descapitalizarse. Se habla del apoyo que el presidente dio a las cooperativas mientras, de la legislación desfavorable en materia de impuestos y del agotamiento de las reservas comprobadas como factores que contribuyeron específicamente a que disminuyera el interés de los extranjeros en esta industria. A propósito de esto, puede añadirse que después de la segunda guerra mundial, las compañías mineras extranjeras pusieron sus ojos en Chile y Perú, con lo cual se repitió en México lo que ocurrió después de la primera guerra mundial, cuando las compañías petroleras huyeron del agresivo nacionalismo mexicano y se establecieron en Venezuela, donde recibieron mejor acogida.

A fines de los años treinta el nacionalismo llegó a su apogeo; por tanto, las épocas más recientes han sido menos nacionalistas. En las industrias estratégicas –ciertas exportaciones y empresas de servicios públicos- la propiedad y el control del estado eran directos, como se mencionó antes. La industria manufacturera buscaba sustituir a las importaciones, lo cual permitía e incluso promovía la IED. La manufactura en gran escala de componentes que requieren abundante mano de obra en el sector de la maquila volvió a crear, en consecuencia, enclaves en el rubro de las exportaciones. En primer lugar hablaremos del caso más importante y complejo: el de las manufacturas.

En el período posterior a 1940 se inicia en México la era de las políticas conscientes en materia de industrialización. El nuevo gobierno, encabezado por Manuel Ávila Camacho, reorientó las prioridades, las cuales pasaron de la agricultura a la industria; dejó de insistir en la repartición de la tierra, y estableció aranceles a fin de sustituir las importaciones. Sin embargo, como persistían los temores de una supuesta orientación socialista del gobierno, había inquietud en las relaciones entre el gobierno y el sector privado; además, este último veía con muchas reservas la intervención oficial en sus actividades. La presencia, cada vez mayor, de los inversionistas extranjeros completó la división en tres partes de la repartición del poder y de la competencia por ejercerlo: el gobierno, los empresarios mexicanos y las compañías extranjeras. En cualquier cuestión, dos lados del triángulo se aliaban en contra del tercero: el gobierno y el sector privado contra los extranjeros cuando se trataba de la soberanía nacional; las empresas nacionales y extranjeras contra el gobierno cuando se trataba de la intervención estatal; el gobierno y las compañías extranjeras contra los empresarios nacionales en cuestiones relativas a la competencia. En términos muy generales, podría describirse el período que va de los años cuarenta a los ochenta como una

---

---

época en la que los dos lados mexicanos del triángulo, aún cuando partieran de posiciones muy diferentes, poco a poco convergían hasta llegar al consenso sobre la necesidad de controlar y reglamentar las actividades de los extranjeros.

En primer lugar en lo referente al gobierno, hubo una importante redefinición de su política de la inversión extranjera en un decreto de 1944. Básicamente, las compañías nuevas debían ser de propiedad mexicana mayoritaria, excepto cuando se recibiera autorización para lo contrario de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Esta disposición se consideró originalmente como medida de urgencia para controlar el considerable monto de capitales “golondrinos” que habían entrado al país durante la segunda guerra mundial; pero, sea como fuere, estableció un precedente que se extendió a todo el período posterior a la guerra. A esta política, conocida como “mexicanización”, unos la alabaron por su flexibilidad y otros la condenaron por su arbitrariedad. Deseando reducir la incertidumbre el presidente Miguel Alemán publicó en 1946 una lista de industrias clave que se “mexicanizarían” y creó una comisión de inversiones. La lista se revisó varias veces en los años siguientes, y otro tanto ocurrió con los procedimientos siguientes a la obtención de la licencia para invertir. Algunas de las áreas que se reservaron inicialmente fueron radiodifusión, cines, líneas aéreas nacionales, autobuses, embotelladoras de refrescos y neumáticos. Los fertilizantes y los insecticidas pertenecían a un área que se redefinía con frecuencia.

Chocaban con la actitud aparentemente nacionalista del decreto de 1944 los deseos del gobierno sobre la industrialización del país. Durante algunos años hubo grandes esfuerzos en el campo de las relaciones públicas para transmitir un mensaje de bienvenida gubernamental a los inversionistas extranjeros, sobre todo en lo referente a la industria. Como los flujos más importantes de capitales de inversión extranjera directa de todo el mundo se orientarían a la industria y provendrían de los Estados Unidos, se inició un período relativamente de coexistencia pacífica.

Visto en su conjunto, la política gubernamental de este período se caracterizó por la decidida reafirmación de las orientaciones nacionalistas de 1944, seguida, inicialmente, por una fase de relajamiento en las reglas concernientes a la IED, y luego por un reforzamiento gradual de las restricciones, lo cual culminó en la ley de 1973. En contraste con esta inversión de la política con respecto a la industria manufacturera, hubo algunas acciones gubernamentales que reflejan la continuidad de la política hacia las empresas de servicios públicos y exportaciones básicas. En 1958 se mexicanizaron los teléfonos, y en 1960, las compañías de electricidad. Las empresas miembros se vieron afectadas en 1961 por una ley que, a todas luces, buscaba los mismos objetivos. En 1965, una nueva ley reafirmó las prohibiciones sobre la propiedad extranjera en los bancos y en las finanzas. En esta forma, se aseguró la propiedad nacional en la industria extractiva y en los servicios básicos al tiempo que aumentaba la inversión extranjera en el sector más dinámico: la industria manufacturera. Lo anterior ha hecho que se sugiera que la “mexicanización” de las actividades básicas (51% de las acciones en manos de mexicanos) fue promovida por un gobierno que necesitaba fortalecer su imagen nacionalista y revolucionaria, debilitada por acontecimientos en muchas otras áreas de la economía y la sociedad.

Además de las acciones emprendidas específicamente con la intención de afectar la inversión extranjera, evolucionaron otras políticas que afectaron en forma inevitable a los extranjeros. La ley de industrias nuevas y necesarias (1954) estimuló la industrialización con miras a sustituir las importaciones; para ello recurrió a los aranceles y a los subsidios. Se había diseñado para favorecer a los empresarios nacionales, pero, como ya vimos atrajo a la IED. En 1962 se inició un programa el cuál exigía que las armadoras de automóviles incluyeran ciertos porcentajes de productos nacionales en la compra de insumos. Esta medida benefició especialmente a las firmas extranjeras porque puso fuera de combate a las productoras nacionales menos grandes y poderosas. El programa de maquila se estableció en 1965; dispuso que las empresas importaran con exención de derechos los insumos, los cuales, una vez armados se reexportarían. Esta versión inicial de una zona procesadora de importaciones generó empleos y sumas considerables en divisas extranjeras; pero ha sido criticada por su incapacidad para incorporar más insumos nacionales que una mano de obra no calificada y barata. Aunque con estas medidas se buscaba ayudar a la economía nacional, pudo verse cada vez con mayor claridad que los grandes beneficiarios eran las grandes inversionistas extranjeros, lo cual resultaba más deplorable porque el modo de ingreso de la inversión consistía en apoderarse de las empresa ya establecidas, lo cual, se decía, tendría un impacto pequeño en la tecnología, el flujo interno de capital y el empleo.

El movimiento gradual del gobierno mexicano hacía regulaciones más estricta se concretó en 1973 con la aprobación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Esta medida convirtió a la mexicanización en norma de las nuevas inversiones en la industria; pero permitía excepciones cuando estaban aprobadas por la Comisión Nacional para Inversión Extranjera (CNIE). De acuerdo con la práctica jurídica mexicana las empresas ya establecidas no están obligadas a cumplir las disposiciones acerca de la mayoría de propietarios mexicanos, pero inevitablemente se hizo presión para que se sometieran a ellas. Por esos días también se aprobó una Ley sobre Patentes y Marcas, cuyo fin era el incremento de la transferencia tecnológica. Si bien la ley de 1973 en gran medida sólo formalizaba las costumbres establecidas, lo que ella indica es la tendencia creciente a la reglamentación.

Consideramos ahora el sector privado, donde la actitud de los grupos dirigentes también experimentó transformaciones durante ese período. En los años cuarenta, la IED era bien recibida porque promovía el desarrollo industrial y, a la vez, fortalecía la posición de iniciativa privada frente al estado. Con todo, en los años 50 surgieron algunos incidentes por los que diversos grupos comenzaron a criticar a la IED. A mediados de los años 50, las CNIT (una asociación nacional de pequeños fabricantes fundada en 1941, precursora de la CANACINTRA) publicó una serie de folletos donde instaba a restringir la inversión extranjera; demandaba específicamente la aplicación general de la regla de 51%, relacionada con la mexicanización en la Ley de 1944. Se observa que en algunas declaraciones de 1955 hizo la CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio) el inicio de las limitaciones a su actitud tradicionalmente liberal hacia la IED, debido a la competencia de cadenas comercializadoras extranjeras. Por último, en 1957, la Cámara Textil del Norte patrocinó un estudio adverso a la IED en lo económico y lo político, y recomendaba a un congreso industrial una serie de medidas para fiscalizar las inversiones extranjeras. Esta posición no contó con apoyo mayoritario en ese congreso, pero sí se aprobó una moción que reafirmaba el concepto según el cual la inversión extranjera debe complementar el desarrollo del país y permanecer dentro de los límites

establecidos por las leyes y los reglamentos. También se observó un robustecimiento gradual de la posición nacionalista, adversa a la inversión extranjera en un amplio sector de grupos empresariales, y se atribuía a la posición fortalecida de los empresarios nacionales y a la influencia de las tesis expuestas por la CNIT. Sin embargo, se percibía moderación en las críticas contra la IED por parte de la CNIT durante los años 60, y la atribuyó a que: 1) se habían alcanzado ciertas metas –mexicanización de las industria mineras, eléctrica y telefónica y la aceptación general complementaria de la IED; 2) se había fortalecido dentro de la Economía la posición de las pequeñas empresas; 3) se había logrado que muchos de los pequeños empresarios se asociaron con inversionistas extranjeros y, más aún, que vendieran sus fábricas a extranjeros, no obstante, parecería que ese cambio de actitud fuera imitado. Por ello, se podían citar numerosas encuestas de opinión, las cuales citaron que el mexicano medio veía con buenos ojos la inversiones extranjeras siempre y cuando desempeñara un papel complementario, es decir, no mayoritario.

Sería difícil resumir la evolución de la postura de los especialistas mexicanos ante la inversión extranjera. Siempre ha habido un gran número de especialistas en Ciencias Sociales opuestos a ella. En ese círculo los partidarios de la inversión extranjera han constituido numéricamente una minoría. Estas posiciones no pueden medirse con exactitud; mucho menos podría especificarse la influencia real de los diferentes grupos. Dos economistas mexicanos muy conocidos Raúl Ortiz Mena y Víctor Urquidí participaron en un proyecto del Banco Mundial en el cual se concluyó que México carecía de los recursos necesarios para financiar su propio desarrollo y que, por tanto, tendría que recurrir a la inversión extranjera.

Después de haber observado, las actitudes y las acciones de los grupos nacionales más importantes –Gobierno, empresarios, intelectuales- conviene apuntar que se subraya la importancia de cambios en los factores extranjeros en la evolución de la política mexicana, como en los cuales condujeron a la mayor regulación de los años 70. Constituye una ampliación lógica de los argumentos expuestos en afirmar que las condiciones económicas en evolución también contribuyeron a dichos cambios. A medida que aumenta el número de las compañías multinacionales que compiten para invertir en un país o las compañías existentes pierden las ventajas de propiedad y localización de que antes gozaban, quizá beneficie a los intereses de la nación anfitriona procurar obtener mayores utilidades de las corporaciones multinacionales. Sería un error considerar esta situación como un arreglo entre dos agentes únicos en un juego bien definido que negocian “suma cero”. Los acuerdos respecto a la transferencia de tecnología o al contenido de las importaciones por una corporación multinacional de la industria automovilística son muy diferentes de los convenios referentes al precio de la compra de una compañía de electricidad.

Al fijar la atención en los factores internacionales como elementos que influyen en las cambiantes políticas hacia la inversión extranjera se subrayan las ventajas del enfoque comparativo adoptado en la presente investigación.

Durante el período de sustitución de importaciones, pese a desplegar políticas fiscales y monetaria destinadas a generar financiamiento, el crecimiento no fue acompañado de mayor ahorro financiero. Sólo en los sesenta, cuando el sistema financiero internacional

---

---

estuvo regulado, México pudo gozar de un crecimiento económico sostenido. En los setenta esta organización dejó de ser funcional porque los capitales se fugaron del espacio productivo nacional y el estado tuvo que incrementar su endeudamiento interno y externo para financiar el crecimiento, generando inestabilidad financiera, estallada con la crisis de la deuda en 1982.

En el período de desregulación económica actual, el país tiene que adaptarse a los designios del mercado financiero internacional, desmantelando la organización financiera basada en el mercado de créditos, lo cual implica privatizar la economía y desistir de políticas fiscales y monetarias contra cíclicas.

### **3.2 Aspectos jurídicos de la IED**

Para que funcionen eficientemente los mercados, tiene que haber un estado que defina los derechos de propiedad y vele por el cumplimiento de los contratos. En algunas sociedades, los campos son de propiedad común; todo el mundo puede llevarse su ganado a pastar en ellos. Como nadie tiene el derecho de propiedad de los campos, nadie tiene incentivos para conseguir que no se padezca excesivamente. En los antiguos países comunistas, los derechos de propiedad no estaban bien definidos, por lo que la gente no tenía suficientes para conservar o mejorar sus viviendas. En la actual economía de mercado, los beneficios de esas mejoras se reflejan en el precio de mercado de la propiedad. Asimismo, si los agentes realizan transacciones entre sí, debe velarse por el cumplimiento de los contratos que firman. Podemos considerar que las actividades del Estado destinadas a proteger a los ciudadanos y la propiedad, a velar por el cumplimiento de los contratos y a definir los derechos de propiedad son actividades que sientan las bases en las que se apoyan todas las economías de mercado (Stiglitz, 2000)

En palabras de Ayala (2001:12): “La mayoría de los analistas sostiene que el principal elemento que parece explicar la intervención estatal se ha localizado en la insuficiencia de los mecanismos del mercado para garantizar por sí solo el desarrollo más o menos equilibrado y sostenido en el largo plazo. Y por otra parte, coinciden en señalar que la intervención estatal ha obedecido a la necesidad de garantizar la cohesión y estabilidad sociopolítica de la sociedad y la economía, pues éstas dejadas en libertad tienden a desorganizarse”.

Las anteriores citas nos demuestran que una economía eficiente, debe contar con un Estado que fije las reglas del juego, es decir, que defina claramente el marco normativo y legal en el cual va a darse el intercambio económico. Es por ello que a continuación se menciona la normatividad que envuelve a la Inversión Extranjera Directa (IED), tanto en su Ley, como en los entes reguladores de ésta.

## **Ley de Inversión Extranjera**

De acuerdo a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, se considera a la inversión extranjera como:

- a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta ley<sup>1</sup>.

A su vez, un inversionista extranjero es: “La persona física y moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica”<sup>2</sup>.

En esta ley, se dice que podrá participar un inversor extranjero en:

- ❖ En proporción en el capital social de sociedades mexicanas
- ❖ Podrá adquirir activos fijos
- ❖ Ingresar a nuevos campos de actividad económica
- ❖ Fabricar nuevas líneas de productos
- ❖ Abrir y operar establecimientos
- ❖ Ampliar o relocalizar los ya existentes

La Cláusula de Exclusión de Extranjeros establece en ciertas sociedades no se admitirán de manera directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros

Se establece que de manera exclusiva las siguientes áreas están reservadas de manera exclusiva al Estado:

- 1) Petróleo y demás hidrocarburos
- 2) Petroquímica básica
- 3) Electricidad
- 4) Generación de energía nuclear
- 5) Minerales radioactivos

<sup>1</sup> LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA. 27 de Diciembre de 1993. Última reforma aplicada

<sup>2</sup> LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA. 27 de Diciembre de 1993. Última reforma aplicada

- 6) Telégrafos
- 7) Radiotelegrafía
- 8) Correos
- 9) Emisión de billetes
- 10) Acuñación de moneda
- 11) Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos

Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros:

- 1) Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería
- 2) Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo
- 3) Servicios de radiodifusión y tros de radio y televisión, distintos de televisión por cable
- 4) Uniones de crédito
- 5) Instituciones de banca de desarrollo

La inversión neutra son las acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados, que expiden las instituciones fiduciarias (sociedades mexicanas), sin que éstas concedan a sus tenedores derechos de voto en sus Asambleas Generales. Estas deben ser autorizadas por la Secretaría de Economía y/o por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Esta inversión neutras no se computa para determinar el porcentaje de inversión extranjera que existe en el capital social de las sociedades mexicanas.

### **La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras**

De acuerdo a la Ley de Inversión Extranjera, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) debe estar integrada por los secretarios de las siguientes dependencias públicas:

- Secretaría de Gobernación
- Secretaría de Relaciones Exteriores
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca
- Secretaría de Energía

- Secretaría de Economía
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes
- Secretaría de Trabajo y Previsión Social
- Secretaría de Turismo

La CNIE se reúne semestralmente cuando menos y decide sus asuntos o temas a tratar por mayoría de votos. Esta comisión deberá:

- 1) Dictar los lineamientos en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México
- 2) Resolver a través de la Secretaría de Economía, sobre la procedencia, y en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica
- 3) Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal
- 4) Establecer los criterios para las aplicaciones de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales

De igual manera debe presentar al Congreso de la Unión un informe cuatrimestral sobre el comportamiento de la Inversión extranjera en el país, que incluya los sectores económicos y las regiones en las que ésta se ubica. Para evaluar cualquier solicitud que un inversor extranjero haga para establecerse en nuestro país, la CNIE debe atender a los siguientes criterios:

- I. El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores
- II. La contribución tecnológica
- III. El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia
- IV. En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país

Por razones de seguridad nacional, la Comisión podrá impedir las adquisiciones por parte de la inversión extranjera. Imponiendo requisitos sólo cuando “no distorsionen el comercio internacional”.

Existen tres formas reconocidas por la legislación mexicana por medio de las cuales se pueden llevar a cabo proyectos de inversión:

- 1) A través del establecimiento de una persona moral extranjera en el territorio de la República Mexicana, que puede adoptar dos modalidades:
  - a) Como sucursal u oficina de representación con ingresos. Estas son personas morales legalmente constituidas en el extranjero y reconocidas jurídicamente en México. Para que estas personas morales extranjeras puedan establecerse y realizar de manera habitual actos de comercio en la República Mexicana, requieren la autorización de la Secretaría de Economía, a fin de que se inscriban en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). Las personas morales extranjeras legalmente establecidas en el país no podrán realizar actividades ni adquisición alguna reservada o sujeta a regulación específica en los términos de la Ley de Inversión Extranjera.
  - b) Como oficina de representación sin ingresos. Estas personas morales extranjeras no realizan operaciones mercantiles; sólo son entidades que representan a sociedades extranjeras y que tienen como única finalidad proporcionar servicios informativos y de asesoría sobre las actividades, productos o servicios que presta su matriz en el exterior. Este tipo de oficinas requiere autorización de la Secretaría de Economía para establecerse en el territorio nacional, no requiere inscripción y sólo deberán tramitar su alta (en ceros) ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- 2) A través de la constitución de una sociedad mexicana en la que la inversión extranjera participe hasta 100% en su capital social. La legislación mercantil mexicana reconoce seis tipos de sociedades. La más común es la Sociedad Anónima de capital variable. De conformidad con la Ley de Inversión Extranjera, la inversión extranjera puede participar libremente en una sociedad mercantil mexicana, salvo que se trate de actividades o adquisiciones reservadas o sujetas a regulación específica.
- 3) A través de una sociedad mexicana que esté sujeta a regulación específica. La participación de personas físicas o morales extranjeras en porcentajes minoritarios o a través del esquema de inversión neutral, es una vía en el caso de que la actividad económica que se pretenda realizar se encuentra sujeta a límites máximos de participación.

### **Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE)**

Todo inversionista extranjero que se instale en nuestro país, debe cumplir con las normas jurídicas vigentes, es decir: 1) Inscripción al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), así como el aviso de cualquier modificación de la empresa; 2) Rendir Informes Económicos Anuales e, 3) Informes Trimestrales sobre Ingresos y Egresos.

### Inscripción

El RNIE se divide en tres secciones en las que deben inscribirse:

#### Sección primera

Quienes realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, tratándose de:

- Personas físicas o morales extranjeras; y
- Mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional

La obligación de inscripción corre a cargo de la persona física o moral extranjera.

#### Sección segunda

Las sociedades mexicanas en las que participen, incluso a través de fideicomiso:

- Personas físicas o morales extranjeras y sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero;
- Los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional; o
- La inversión neutra

La obligación de inscripción corre a cargo de la sociedad mexicana

#### Sección tercera

Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles o de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de personas físicas o morales extranjeras y sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero o de mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

La obligación de inscripción corre a cargo de la institución fiduciaria.

#### Avisos de modificación a la información previamente proporcionada

Los sujetos inscritos en cualquiera de las tres secciones del RNIE deben notificar, dentro de los cuarenta días hábiles siguientes a que ocurra, las modificaciones a la información previamente proporcionada, referentes a:

### Sección primera

Modificación al nombre, denominación o razón social del sujeto de inscripción; al representante legal y/o a su domicilio; a la nacionalidad del sujeto de inscripción; al domicilio fiscal; al domicilio del establecimiento; a los actos de comercio que se realizan en el establecimiento; a la actividad económica que se realiza en México y a la periodicidad con la que realiza actos habituales de comercio en México.

### Sección segunda

Modificación a la denominación o razón social del sujeto de inscripción; al representante legal y/o su domicilio; al objeto social, al domicilio fiscal, al domicilio de la planta o establecimiento; a la denominación de sus socios o accionistas; al capital social y a la estructura accionaria.

### Sección tercera

Modificación al nombre del Delegado Fiduciario y/o a su domicilio; a la materia del fideicomiso; a los fideicomisarios; a la institución fiduciaria; al domicilio fiscal de la institución fiduciaria y a la duración del fideicomiso.

### Informes trimestrales sobre ingresos y egresos

Este informe deben presentarlo dentro de los veinte días hábiles siguientes al cierre de cada trimestre, entendiéndose que los trimestres son de enero a marzo, de abril a junio, de julio a septiembre, y de octubre a diciembre.

Para facilitar la requisición del módulo correspondiente, se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- a) La información trimestral que debe proporcionarse corresponde a los recursos que la empresa reciba de su matriz en el extranjero o que envíe a la misma. En una definición amplia, se entenderá por matriz en el extranjero tanto a los inversionistas extranjeros que participen directamente como socios, como a subsidiarias e inversionistas extranjeros del mismo grupo corporativo.
  
- b) Los recursos que debe reportar, son aquellos que la empresa recibe de su matriz en el extranjero a través de aportaciones que no se destinan al capital social, tales como: i) aportaciones a las reservas de capital; ii) préstamos provenientes de la

matriz en el exterior; y, iii) amortización de deudas que la matriz hubiere contraído con la empresa.

- c) Por otra parte, aún y cuando la reinversión o retención de utilidades no es estrictamente un recurso proveniente del extranjero, en los estándares metodológicos internacionales se considera que éstas forman parte de la inversión extranjera directa; por ello requerimos dicha información.
  
- d) Asimismo, los egresos que deseamos registrar son aquellos que la empresa envía a su matriz en el extranjero cuando disminuye la cuenta de reservas de capital, le otorga préstamos, o bien le paga total o parcialmente algún préstamo. También se requerirá información sobre los recursos que se envían a la matriz en el exterior cuando se le pagan dividendos provenientes de las utilidades acumuladas.

#### Informe económico anual

Las personas físicas, personas morales extranjeras y las sociedades mexicanas inscritas en las secciones Primera y Segunda del RNIE, están obligadas a renovar anualmente su constancia de inscripción durante los primeros siete meses de cada año, para lo cual bastará presentar un informe económico, de conformidad con el siguiente calendario que depende de la letra con la cual inicia el nombre, denominación o razón social de la persona física o moral que presentará el informe:

- I. De la A a la D, durante abril de cada año
- II. De la E a la J, durante mayo de cada año
- III. De la K a la P, durante junio de cada año
- IV. De la Q a la Z, durante julio de cada año.

En caso de que la información a que se refiere este artículo se presente antes del mes en que le corresponde presentarla, se tendrá como fecha de presentación el primer día hábil de dicho mes.

Este informe se utiliza para obtener estadísticas sobre inversión extranjera directa en México (IED) y es considerado como la fuente de información más confiable para evaluar el comportamiento de la IED.

### **3.3 Apertura Financiera y Comercial**

Desde mediados de los cincuenta hasta principios de los setenta, bajo una política proteccionista, nuestro país tuvo una inflación moderada y estabilidad en el tipo de cambio nominal, fijo por más de 22 años. René Villareal (1988) menciona que hasta mediados de los años setenta los excedentes agrícolas constituyeron una fuente de financiamiento importante para satisfacer los requerimientos del proceso de industrialización.

Después de agotar el modelo de sustitución de importaciones. Nuestra economía basó el proceso de industrialización en los ingresos por la venta de petróleo como base del crecimiento. La caída de los precios del hidrocarburo en 1982, fue una de las principales causas para que nuestro país se sumergiera en una profunda crisis, acompañado de una fuerte devaluación, una característica de este período fue la fuga de capitales, un aumento en la tasa de interés y una inflación crónica.

En 1982 con el Programa Inmediato de Reorganización Económica se sentaron las bases de modelo económico más liberal (Díaz y Rosas, 2003). El programa de ajuste buscaba disminuir el déficit público, la venta de empresas paraestatales, una parte estratégica es el ingreso de nuestro país al GATT en 1986 como plan de apertura comercial y la promoción de la inversión extranjera.

La apertura en México a la inversión extranjera directa en 1973 y del mercado financiero a la inversión extranjera de cartera en 1989, se dio como complemento para financiar el crecimiento y los desequilibrios generados por el déficit comercial y la cuenta corriente, así como la escasez de capital y la falta de ahorro interno. El flujo de Inversión Extranjera (IE) hacia México fue un de los elementos más importantes de la estrategia económica del sexenio salinista., impulsado sobre todo por el TLCAN.

A fin de integrarse a la economía mundial, México ingresó al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), en 1994 entra en vigor el TLCAN, y en 1995 se hizo miembro de la OMC. Los resultados cuantitativos de la apertura son innegables: sólo de 1997 a 2000 las exportaciones crecieron 151%, mientras que las importaciones lo hicieron 170%, de 1994 a 2000 el crecimiento anual de las exportaciones fue superior a 18% (Sánchez, 2002:1073).

Sánchez (2002) menciona que la desregulación para abrir el mercado a la inversión tuvo efectos de concentración en los sectores manufacturero, comercial, financiero y servicios, dejando de lado los ámbitos en los que la inversión no parecía directamente rentable, como la agricultura.

Organizaciones Internacionales como la OMC y FMI, incluyen dentro de su agenda para futuras discusiones temas como: transparencia en el gobierno, facilitación del comercio, medio ambiente, políticas de competencia e inversión extranjera directa y asistencia técnica. Estos organismos establecen que no es la apertura económica la causa de la

pobreza, sino la falta de profundidad y calidad de aquella. Esta es la razón por lo que la Cumbre de Doha incluyó en su agenda las reformas para que los países en desarrollo se abrieran aún más. El Foro para la Estabilidad Financiera estableció 71 nuevos códigos de conducta para que los países en desarrollo se integren a plenitud a la globalización (Sánchez, 2002:1072).

En palabras de Díaz y Rosas (2003: 216):

“Una de las promesas de la globalización es el mayor acceso a los mercados mundiales de capital para financiar los planes de desarrollo de los países más pobres y las economías emergentes. Conforme se acentúa la interdependencia de todos los países (integración económica y globalización financiera), la IE se vuelve más trascendente, por lo que es necesario captar estos recursos en sustitución de los créditos internacionales. Todo esto ha generado una nueva división internacional del trabajo, y un proceso de especialización productiva, en el cual se concibe el mundo como una gran fábrica y un gran mercado.”

El TLCAN junto con la privatización y la flexibilización de la ley de inversión extranjera en México, son los pilares de certidumbre para que la IE ingrese en mayor volumen ha nuestro país, todo esto fueron factores en los noventa que ayudaron a su captación. Díaz y Rosas (2003) opinan que la fuerte depreciación de los activos inducida por la crisis de fines de 1994 y acentuada por la abrupta depreciación de la moneda, permitieron a los inversionistas extranjeros no sólo comprar a un valor depreciado, sino además operarlas con costos de explotación más competitivos.

Nuestro país debe reconocer que las ventajas de los acuerdos de libre comercio son de carácter temporal, esto es, son benéficos y generan externalidades positivas siempre y cuando mantengamos niveles altos de competitividad, por lo que deben adoptarse medidas que aseguren nuestra permanencia en la competencia económica internacional en el largo plazo. Es necesario plantear que nuestra competitividad nacional está rebasada, y debemos generar capital humano acorde a las condiciones de competencia internacional, y que además, reduzca la brecha entre la economía exportadora y la no exportadora. Lo anterior se menciona pues la vulnerabilidad de la economía no exportadora se ha reflejado en la quiebra de miles de empresas pequeñas y medianas, por no contar con capacidades para competir en el nuevo mercado global.

Una de las formas más sencillas de referirse a la importancia de la IED es comparar su magnitud con la de los ahorros e inversión nacionales. Según UNCTAD (2003 a) la proporción asciende a 3% en las naciones desarrolladas y a 6% en las que están en vías de desarrollo. Proporciones recientes sobre Canadá, E.U. y México quedan entre dichos porcentajes. La conclusión obvia es que como los flujos de IED representan pequeñas fracciones de los ahorros, las inversiones o ambos, los cambios en la IED influyen poco en la macroeconomía. Un problema fundamental y recurrente de nuestro país, es la baja tasa de ahorro interno, por lo que el gobierno mexicano ha buscado aumentar la cantidad de IE hacia nuestro país, lo que ha generado problemas en cuanto al manejo de la política monetaria y el tipo de cambio, así como choques en la demanda agregada y desequilibrios inflacionarios.

---

---

Las entradas mundiales de IED disminuyeron en 2002 por segundo año consecutivo. Las corrientes de IED disminuyeron en 108 economías de un total de 185. México se encontró dentro de las 30 economías más afectadas por el descenso de la IED, ocupando el cuarto lugar. Esto originado por la crisis de nuestro principal emisor de IED, Estados Unidos (UNCTAD, 2003 b).

### **3.4 Cambio estratégicos de las empresas en México**

Los regímenes de libre comercio se caracterizan por su dinamismo tecnológico a partir de los paradigmas establecidos, pues el grado de competitividad está estrechamente ligado al ritmo y la orientación de las innovaciones. Según Aboites (1994), uno de los fundamentos esenciales del dinamismo exportador que ha entrañado la globalización es la innovación y el aprendizaje tecnológicos.

Nuestro país en materia de IED ha aplicado una serie de medidas para aumentar la captación, con el fin generar derramas tecnológicas en nuestra economía, es decir, tratar de obligarlas a transferir tecnología y mejorar sus efectos en el empleo y exportaciones. Sin embargo, quienes formulaban las políticas a principios de los ochentas, buscaban principalmente atraer capitales foráneos y controlar el comportamiento de las ETN, dejando como objetivo secundario el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas nacionales.

Dos ejemplos claros de intervención gubernamental, se dieron en las industria farmacéutica y electrónica durante la década de los setentas (Romo, 2003), pues incluyeron restricciones de participación extranjera, un sistema laxo a la propiedad intelectual, control de transacciones tecnológicas y requisitos de contenido nacional, estas políticas alentaron el desarrollo de las capacidades tecnológicas nacionales al hacer más fácil el acceso a la tecnología y ser proveedores de bienes y servicios a las ETN. Pero una vez que empezó la desregulación gradual en los sectores y el trato preferencial a la inversión extranjera, las ETN redujeron sus contratos de subcontratación con empresas nacionales, y los contratos de adoptar un socio mexicano fueron cada vez de menor duración, aparte de mostrarse reuentes a transferir tecnología avanzada, dejando a las firmas interna sin la capacidad de innovar.

A este respecto, Romo (2003) menciona:

“Se puede decir que la intervención gubernamental fue exitosa hasta cierto punto en su intención original: controlar el comportamiento de ETN “forzándolas” a adoptar proveedores o socios nacionales. Cabe notar, sin embargo, que esto ocurrió en un ambiente económico muy regulado y protegido”.

En este sentido, se dice que las políticas públicas sobre comercio, inversión extranjera, propiedad intelectual y transferencia de tecnología, que buscan estimular los requisitos de desempeño (contenido nacional, desempeño exportador, adopción de socios nacionales), se enfrentan a una estructura de mercados de alta concentración y compromisos

internacionales adquiridos (TLCAN, OMC, TLCUE, etc.), que limitan las opciones disponibles y el margen de maniobra para actuar en este tipo de estructuras. Pues debemos enmarcar a nuestro país en las llamadas cadenas globales de mercancías (*global commodity chains*), y contemplar que es decisión de las ETN invertir en nuestro país de acuerdo a sus estrategias de producción global, así como de las condiciones que nosotros podemos ofrecer: recursos naturales, mano de obra barata, plataforma exportadora, incentivos fiscales, etc. El hecho de que tengamos fuerte dependencia de la inversión extranjera como fuente de financiamiento, empleo, tecnología y exportaciones, hace que quienes tomen decisiones estén obligados a formular políticas que no disminuyan la atracción del país a inversionistas extranjeros.

Las fuerzas económicas fundamentales que estimulan el crecimiento de la IED siguen siendo prácticamente las mismas. La intensa competencia continúa forzando a las ETN a invertir en nuevos mercados y a buscar el acceso a recursos naturales y factores de producción baratos. El que estas fuerzas traigan consigo corrientes mucho mayores de IED a medio plazo dependerá de la recuperación del crecimiento económico mundial y de la reanimación de los mercados bursátiles, así como de que vuelva a haber más FAS transfronterizas. Las privatizaciones también pueden influir. Las políticas con respecto a la IED continúan siendo más favorables, y la negociación de nuevos acuerdos bilaterales y regionales podría proporcionar un entorno más propicio a las inversiones transfronterizas. (UNCTAD,2003 b:16).

Aumenta el número de países que celebran tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y tratados sobre doble imposición (TDI), como parte de la tendencia a más largo plazo, y no solamente como reacción ante el descenso de la IED. (UNCTAD,2003 b:18).

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Numero de cambios introducidos de los cuales	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	436	131	147	194	236
Menos favorables a la IED	2		1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

FUENTE: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT 2003.

La IED sigue siendo más importante que el comercio como canal de suministro de bienes y servicios al extranjero: en efecto, las ventas mundiales efectuadas por las ETN alcanzaron los 18,000 millones de dólares, en comparación con unas exportaciones mundiales de 8,000 millones de dólares en 2002. (UNCTAD,2003 b:20).

La tendencia a concretar acuerdos sobre inversiones y comercio mediante la IED, están fomentando la formación de megabloques. Cabe resaltar que estos acuerdos y tratados no se

---

---

conciertan entre países desarrollados. Hoy en día, los acuerdos de libre comercio son también acuerdos sobre libre inversión. Los países receptores celebran estos pactos comerciales, con el fin principal de atraer IED.

La UNCTAD (UNCTAD,2003 a) subraya que la mejor manera de atraer la IED y extraer de ella más beneficios no es limitarse a aplicar una política de liberalización pasiva. La liberalización puede ayudar a que entren mayores cantidades de IED, pero desde luego no basta para sacar el máximo beneficio de esa inversión. Atraer aquellos tipos de IED que pueden aportar mayores beneficios a los países receptores es una tarea más exigente que limitarse a liberalizar la entrada y las operaciones de la IED. Además, una vez que el país logra atraer a inversores extranjeros, la política nacional que adopte es fundamental para asegurarse de que la IED aportará al país más ventajas. Las políticas de inversiones que se apliquen pueden contrarrestar los posibles peligros de la IED. La firma de acuerdos internacionales sobre inversiones tiende a limitar – o incluso excluir totalmente- los instrumentos necesarios para poner en práctica esas políticas. (UNCTAD,2003 b:25).

Las perspectivas para la captación futura de IED depende del vigor de la recuperación económica, la confianza de los inversores y la reanudación de las FAS transfronterizas. Dado que muchas ETN siguen aplicando estrategias prudentes de crecimiento y consolidación, las FAS no muestran aún mucho dinamismo. UNCTAD (UNCTAD, 2003 b) confirma que la empresa VODAFONE del Reino Unido, la cual explota el sector de las Telecomunicaciones, pues durante los años 2000 y 2001 ocupó el primer lugar por sus activos en el extranjero con 187,792 millones de dólares, sin embargo ocupa un número total de trabajadores de 56,340 que le reditúan ventas por 24,602 millones de dólares. En este estudio la empresa UNILEVER de Reino Unido y Países Bajos, que ocupa el número 25 por tener 30,529 millones de dólares en activos, genera ventas por 28,675 millones de dólares ocupando 204,000 trabajadores. Es decir, las empresas más exitosas, tanto por los millones de dólares generados por activos como por sus ventas, son aquellas que ocupan un número menor tendencia de las ETN es tener políticas de racionamiento, un ejemplo de esto es la de trabajadores, es clara la tendencia a ir eliminando paulatinamente los porcentajes de capital humano.

Nuestro país es una economía que ha transitado rápidamente de un patrón industrializador basado el mercado interno protegido hacia uno de libre comercio (Ayala, 2001).

Según Aboites (1994), de 1970 a 1976 la tasa media anual de crecimiento de las compras de maquinaria y equipo fue de 5.2%, mientras que de 1977 a 1981 ascendió a 33.1%. Éste flujo masivo de bienes de capital importado desalentó la actividad científica y tecnológica, así pues, se dejaron de lado los objetivos originales de racionalizar el flujo externo de tecnología y crear infraestructura y capacidad endógena. La crisis de 1982 y sus secuelas, así como los nuevos determinantes de la economía mundial, dieron lugar a un cambio radical en la política económica y como parte de ella en la política y estrategias de ciencia y tecnología. Este autor considera que lo heredado por la etapa de sustitución de importaciones, fue la insuficiente eficacia de las instituciones e instrumentos de ciencia y tecnología, así como de requerimientos tecnológicos, necesarios para el nuevo modelo industrializador global.

---

---

Ejemplo de lo anterior fue el ingreso de México al GATT en 1986 y la firma del TLC que entró en vigor en 1994, esto afectó en forma notable la dinámica industrial institucional relacionada con la ciencia y tecnología. Las críticas más severas al funcionamiento del complejo institucional heredado de los setenta se refirieron a la falta de vinculación entre la industria y los centros de investigación y desarrollo. Según Aboites (1994) de 1976 a 1982 menos de 4% de los proyectos de las universidades más importantes del país se vinculaban con las empresas. Mientras que en 1970-1982 la capacidad endógena se concibió como un medio para generar internamente el proceso de invención-innovación-difusión de tecnología. En el período de 1983-1991 disminuyeron las regulaciones estatales para alentar una mayor participación de las empresas privadas (nacionales y extranjeras) y promover el capital de riesgo, con esto el gobierno pretendió emprender una nueva forma de inserción del aparato productivo mexicano a la economía mundial, con esto se buscó se buscó que se dotara de eficiencia a la asimilación y difusión de los flujos externos de tecnología

Así pues, la compra y difusión de tecnología externa y la inversión extranjera, serían las dos vías fundamentales para elevar la competitividad internacional de los productos nacionales.

La distribución del gasto en ciencia y tecnología entre las distintas actividades revelan aspectos de la orientación institucional en lo que atañe a la capacidad endógena científica y tecnológica, según Aboites (1994) desde 1991 destaca la fuerte caída de los rubros de actividades vinculadas directamente con la producción, es decir, la actividad industrial y agropecuaria. El examen de Aboites del gasto en ciencia y tecnología revela que el flujo más importantes de financiamiento no se ha dirigido a las actividades productivas (excepto la producción y distribución de energía, donde predominan las empresas estatales) sino a las administrativas y académicas, menos relacionadas con la producción directa. Es decir, aunque el gasto en ciencia y tecnología ha aumentado en ciertos años, éste no incide en el sector productivo.

Debe mencionarse que la IED no es sólo una fuente de financiamiento, también es un medio para la adquisición de tecnología, variable fundamental para el desarrollo industrial. Este resulta ser un punto crítico para los países en desarrollo, pues resulta difícil aumentar su eficiencia haciendo uso de la tecnología importada. Aún cuando la IED se asocia a la transferencia de información y bienes de capital, no implica que también se transfiera entendimiento tecnológico (Romo, 2003).

Los países receptores, como México, deben concentrar sus esfuerzos en apoyar a empresas nacionales, así como aumentar el esfuerzo de éstas, por aprender e interactuar con sus partes extranjeras.

De acuerdo a la clasificación de Romo (2003) se pueden identificar dos tipos de derramas tecnológicas: de productividad y de acceso a mercado. Las primeras ocurren cuando la entrada de una filial de ETN produce beneficios de productividad en las empresas locales. Las derramas de acceso a mercado ocurren cuando las actividades exportadoras de una ETN reducen el costo a exportar de las empresas locales.

La mayoría de las veces sucede que la tecnología introducida no es “apropiada” para las proporciones de los países en desarrollo, es decir, las tecnologías son intensivas en capital en un país intensivo en mano de obra.

Romo (2003) menciona las razones siguientes para explicar la ausencia de derramas tecnológicas:

- ❖ Contratación limitada de empleados nacionales para altos puestos
- ❖ Limitada movilidad de trabajadores entre empresas extranjeras y nacionales
- ❖ Subcontratación limitada de empresas locales
- ❖ Actividades limitadas de investigación y desarrollo en las subsidiarias
- ❖ Pocos incentivos de las ETN para difundir sus conocimientos a competidores locales

Un estudio citado por Romo (2003) concluye que las derramas son menores en industrias con características de enclave (brechas de productividad grande y dominio de ETN).

Aitken, Hanson y Harrison (1997) en un estudio de la década de los setentas sobre la economía mexicana, encontró que las derramas de productividad, se daban en industrias en las cuales las brechas tecnológicas no son grandes, cabe mencionar que en este período de tiempo nuestra economía era más cerrada y regulada. Un estudio más reciente de Aitken, Hanson y Harrison (1997) en el cual se utilizan datos a partir de 1985, encuentran pruebas de derramas sólo en accesos a mercados.

Romo (2003) en un estudio de las derramas generadas por ETN hacia México, agrupa en cuatro efectos la transmisión de derramas:

- a) De eslabonamiento
- b) De colaboración
- c) De demostración
- d) De entrenamiento

Efectos de eslabonamiento. Estos son las relaciones entre empresas extranjera y nacional, en las cuales la empresa nacional provee de bienes y servicios e insumos de producción. Es decir, subcontratistas nacionales proveen insumos a compañías extranjeras. En este sentido, la debilidad de estos encadenamientos, se debe a la incapacidad de las empresas nacionales para satisfacer las demandas de las ETN.

Efectos de colaboración. Se dan cuando empresas nacionales imitan tecnología, prácticas administrativas o formas de organización industrial usadas por ETN, esto se da en acuerdos

contractuales entre ambas. Ejemplos de estos efectos son: diseño conjunto de nuevos productos, entrenamiento de personal, investigación y desarrollo, uso de maquinaria y equipo, etc.

Efectos de demostración. Se da cuando las ETN introducen nuevas técnicas de producción y organización en un país receptor, a medida que se conoce los efectos de esta innovación, la incertidumbre se reduce y aumenta la probabilidad que las empresas nacionales adopten estas técnicas.

Efectos de entrenamiento. Una vez que los trabajadores nacionales han adquirido cierta habilidad por su labor en ETN, pueden emigrar a empresas nacionales e incluso comenzar su propio negocio, con el fin de aprovechar el conocimiento y experiencia adquiridos.

Romo (2003) en un estudio basado en la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero<sup>3</sup>, que incluye a 52 empresas, concluye que:

“No es posible afirmar que la presencia extranjera en una industria tenga una relación inequívocamente positiva o negativa con el desarrollo de los canales para transmitir derramas tecnológicas. Si se tienen en mente las limitaciones, la presencia extranjera se relaciona de manera positiva con efectos de demostración y entrenamiento, pero la relación se torna negativa para el caso de efectos de colaboración. Por lo que respecta a los efectos de eslabonamiento, no fue posible identificar una relación clara”

El modelo teórico neoclásico con respecto a la IED, supone que las derramas se darán de manera automática, sin embargo los resultados son contradictorios sobre todo para países como el nuestro. Es necesario instrumentar mecanismos que involucren la interacción de las ETN, las empresas nacionales y las políticas que afectan su comportamiento. Del mismo modo que las empresas extranjeras deben transferir tecnología de la empresa matriz, las empresas nacionales deben hacer el doble de esfuerzo para absorber y asimilar la nueva tecnología. En palabras de Romo (2003): “Más que enfocarse en estipular requisitos de desempeño para las ETN, si los países que las albergan quieren incrementar el ritmo al cuál éstas transfieren tecnología, deben concentrarse en apoyar a sus empresas nacionales en sus esfuerzos por aprender de los extranjeros”

El estudio de Romo (2003) reveló la falta de efectos de eslabonamiento y colaboración entre ETN y firmas internas, de tal forma que las políticas públicas deben apoyar a las empresas nacionales, para que puedan interactuar con corporaciones extranjeras. El autor propone un conjunto de políticas con el fin de beneficiar a la industria nacional, entre ellas destacan:

- a) Mejorar el acceso a financiamiento
- b) Promover el uso de los incentivos fiscales para actividades tecnológicas

---

<sup>3</sup> Elaborada por INEGI en 1992 y 1995

- 
- 
- c) Eliminar las asimetrías de información mediante el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica

El gasto en educación tiene un papel central en la formación de recursos que contribuyen de forma directa e indirecta a la asignación y difusión de los avances tecnológicos. Como afirma Aboites (1994:789):

“Las capacidades tecnológicas de un país dependen, además de otros factores comunes para todas las economías (naturaleza acumulativa y apropiabilidad parcial de las innovaciones tecnológicas), de la capacidad y actitud innovativa del empresariado de cada país”

Es decir, los estímulos de las instituciones públicas deben “empujar” al empresariado a intensificar más su eficiencia innovativa por encima de las estrategias comúnmente utilizadas, esta es una cuestión central. Debe analizarse si lo propuesto por el gobierno federal en esta materia, son compatibles con la idiosincrasia del empresario mexicano, Aboites (1994) opina que los países exitosos han estructurado un complejo industrial institucional compatible con la cultura empresarial de su entorno.

Para los países en desarrollo, lo más importante cuando negocien en el futuro acuerdos de inversión es tratar de establecer un equilibrio entre la contribución potencial de ese tipo de acuerdos al incremento de las corrientes de IED y la posibilidad de seguir aplicando en el campo de la IED políticas que además impulsen el desarrollo y les permitan beneficiarse de aquellas corrientes, estos es, el derecho de regular la IED sin perder de vista el interés público. Esto requiere que los gobiernos conserven el margen de maniobra suficiente para que puedan aplicar con flexibilidad dichas políticas en el marco de las obligaciones establecidas por los acuerdos de inversión en los que sean partes. (UNCTAD, 2003 b:26).

Los puntos que deben tener mayor relevancia al pactar acuerdos de inversión debe ser: contribuir al erario público del país receptor, crear vínculos con las empresas locales y profundizarlas, crear nuevos puestos de trabajo, elevar el nivel de calificación de los trabajadores y el transferir tecnología de punta.

### **3.5 Evolución de la IED en México 1980-2003**

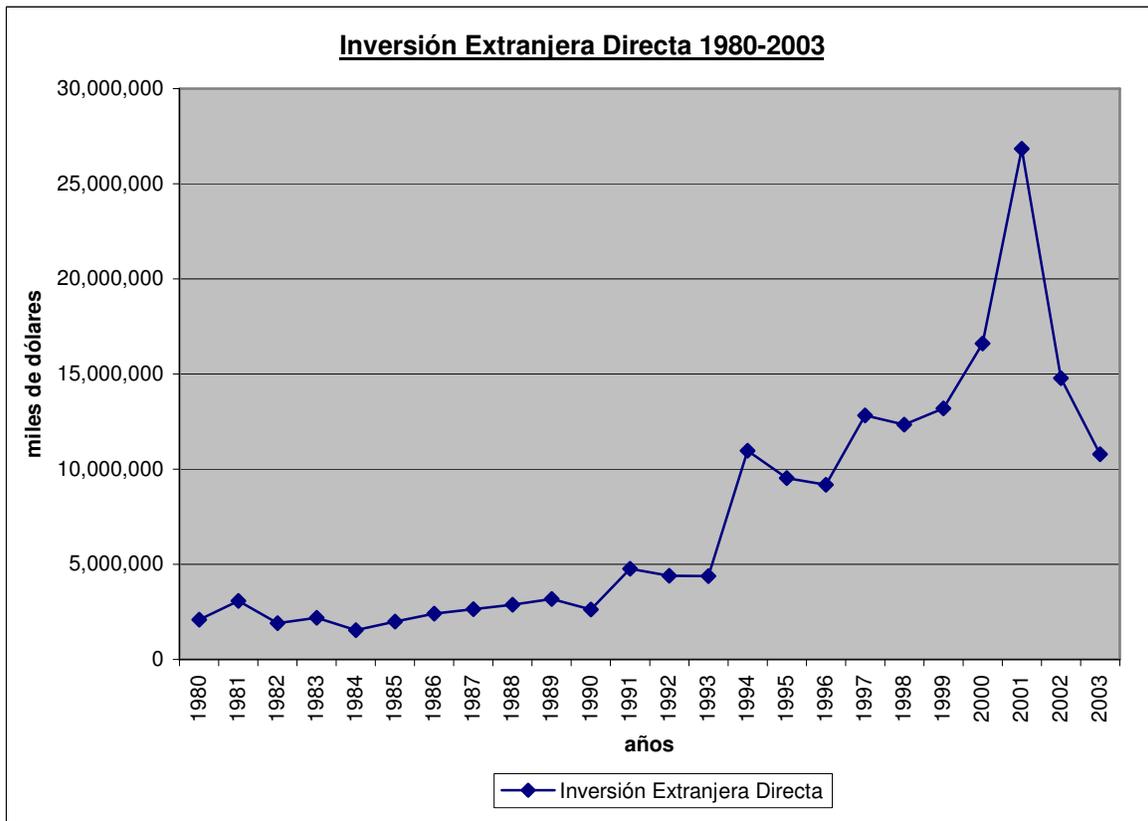
En el presente capítulo, se hace una descripción cuantitativa de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) que se han canalizado a nuestro país, así como una serie de gráficas y cuadros de tasas de crecimiento, para entender de manera más clara lo que estos montos han representado en nuestra economía.

El Cuadro No. 1 corresponde a las cifras expresadas en miles de dólares (mdd) de Inversión extranjera (IE) total, Inversión extranjera directa (IED) e Inversión extranjera de cartera, correspondiente al período 1980-2003.

**Cuadro No. 1. Inversión Extranjera Total 1980-2003**

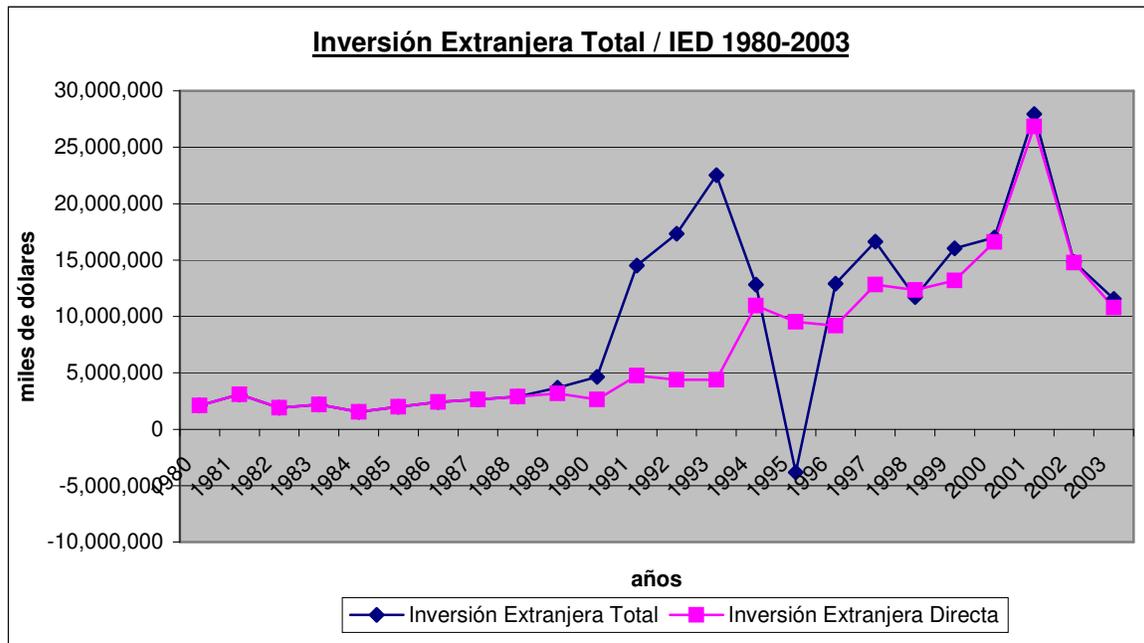
<b><u>AÑO</u></b>	<b><u>Inversión Extranjera Total</u></b>	<b><u>Inversión Extranjera Directa</u></b>	<b><u>Inversión Extranjera de Cartera</u></b>
1980	2,089,763	2,089,763	
1981	3,075,900	3,075,900	
1982	1,900,298	1,900,298	
1983	2,191,599	2,191,599	
1984	1,540,999	1,540,999	
1985	1,983,600	1,983,600	
1986	2,400,699	2,400,699	
1987	2,634,599	2,634,599	
1988	2,879,996	2,879,996	
1989	3,668,838	3,175,500	493,338
1990	4,627,715	2,633,238	1,994,477
1991	14,499,853	4,761,498	9,738,355
1992	17,322,808	4,392,799	12,930,009
1993	22,511,145	4,388,801	18,122,344
1994	12,830,911	10,972,501	1,858,410
1995	-3,814,081	9,526,300	-13,340,381
1996	12,893,516	9,185,451	3,708,065
1997	16,629,643	12,829,556	3,800,087
1998	11,734,657	12,346,169	-611,512
1999	16,041,933	13,189,742	2,852,191
2000	16,998,766	16,597,738	401,028
2001	27,934,988	26,843,231	1,091,757
2002	14,820,608	14,774,561	46,047
2003	11,562,296	10,783,410	778,886

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

**Gráfica No. 1. Inversión Extranjera Directa 1980-2003**

Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

La gráfica No. 1 nos muestra que de 1980 a 1993 los flujos de IED son estables, pues aunque hay aumentos y descensos en todo el período los picos nos son pronunciados. Es a partir de 1994 cuando la IED comienza a subir de manera notable, teniendo hasta el 2000 un crecimiento promedio, esto incluye las bajas ocurridas, pero que de igual manera no son considerables. Es en 2000-2001 donde se presenta la mayor variación gráfica en lo que a crecimiento se refiere, y de 2001 a 2002 es la más fuerte caída, para seguir en 2003 con una tasa negativa.

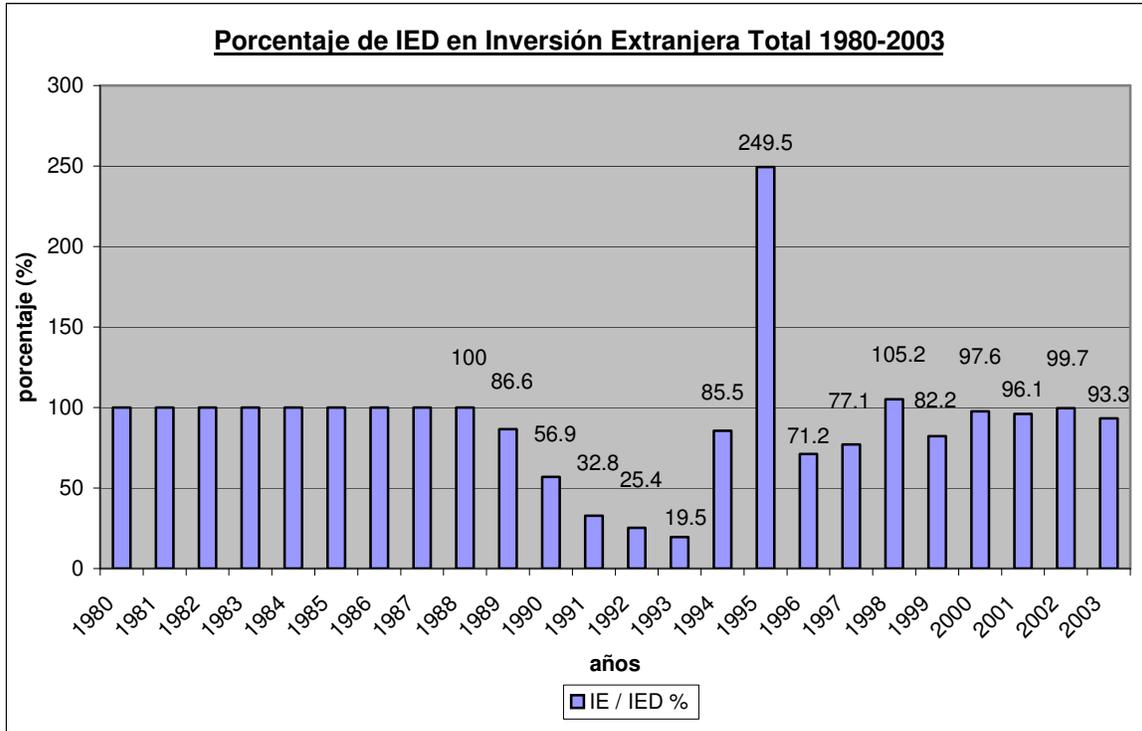
**Gráfica No. 2. Inversión Extranjera Total / Inversión Extranjera Directa 1980-2003**

Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

La gráfica No. 2 nos señala el como la IED era el 100% de Inversión extranjera total durante los años de 1980 a 1988. El año de inflexión es 1989, pues en éste, ya se registran flujos de inversión de cartera, pero la IED sigue siendo una cifra considerable de 86.6% del total. Algo de suma importancia a destacar, es como de 1990 a 1991 la IE total crece un 213.3%, de hecho, 1990 es el año en el cual los flujos de capital extranjero se dinamizan hacia nuestro país, la tendencia de crecimiento continúa hasta 1993, pues en éste último año se registran 22,511,145 miles de dólares. Cabe señalar hasta aquí, que de 1989 (que es cuando se registran entradas de inversión de cartera) a 1993 la IED representa cada vez menos del total de IE, pues en 1993 año en que se registra el mayor nivel de IE, la IED sólo representaba el 19.5%. Es en 1994 y 1995 cuando la IE total cae un 43% y 129.7% respectivamente, pues de captar en 1993 22,511,145 mdd en 1994 entran 12,830,911 mdd por parte de capitales extranjeros, es en 1995 cuando se registra una desinversión de – 3,814,081 mdd., caso que se advierte en el pronunciado pico de la gráfica anterior, que es donde se muestra claramente esta fuerte caída. Aquí lo interesante es que en estos mismos años, la IED es cuando empieza a tener un trampolín de crecimiento pues en 1993-1994 crece un 150% y en 1994-1995 cae sólo un 13%. Es decir y como puede apreciarse en la gráfica, en 1993-1994 la IE total cae un 43% mientras que la IED aumenta un 150%, y en 1994-1995 la IE total vuelve a caer un 129% y la IED sólo un 13.2%, se puede concluir que la disminución en estos años de IE total no es directamente proporcional a la IED, pues mientras la primera cae, la IED comienza a dinamizarse. A partir de 1996 las dos variables analizadas comienzan a aumentar, es en 1998 cuando la IED es mayor a la IE total, esto en explicación a la desinversión ocurrida en la inversión de cartera, esto se muestra en la gráfica pues prácticamente los puntos de cada variable están en el mismo lugar, aquí la IED es el 105.2% del total. De 1999 en adelante, la IED toma niveles mayores a 90% del total de IE. Es en 2000-2003 cuando las líneas de IE total e IED son paralelas, esto nos indica que en este período los flujos de IED son casi el 100% de IE total indicando una elasticidad

de prácticamente 1, hecho que se demuestra en 2002, donde la IED es el 99.7% del total, esto no ocurría desde 1988 cuando era el 100%.

**Gráfica No. 3. Porcentaje de IED con respecto a Inversión Extranjera Total 1980-2003**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

El cuadro No. 2 y gráfica No. 3 nos muestra de manera más clara, lo ya mencionado con anterioridad, en los porcentajes que ocupa la IED dentro de IE total. Se aprecia que a partir de 1989 la IED empieza a tener menor peso dentro del total, hasta llegar a su punto más bajo en 1993, cuando sólo era parte del 19.5%. para 1994 vuelve a formar parte importante de la inversión total generada por extranjeros, al registrar un 85.5% del total, pues cabe recordar que en este año la IED creció a una tasa de 150%. En 1995 formaba parte del total en un 249.5%, esto explicado por la enorme salida de capitales especulativos o de cartera, que recordemos forman parte de la IE total. Lo más importante es que a partir de 1998 la IED vuelve a ser el rublo más alto de la inversión extranjera, es decir, ésta última está formada casi en su totalidad, por capitales destinados a la producción.

**Cuadro No. 2. Porcentaje de IED con respecto a Inversión Extranjera Total 1980-2003**

<b>AÑO</b>	<b><u>Inversión Extranjera Total</u></b>	<b><u>Inversión Extranjera Directa</u></b>	<b><u>IE / IED %</u></b>
1980	2,089,763	2,089,763	100
1981	3,075,900	3,075,900	100
1982	1,900,298	1,900,298	100
1983	2,191,599	2,191,599	100
1984	1,540,999	1,540,999	100
1985	1,983,600	1,983,600	100
1986	2,400,699	2,400,699	100
1987	2,634,599	2,634,599	100
1988	2,879,996	2,879,996	100
1989	3,668,838	3,175,500	86.6
1990	4,627,715	2,633,238	56.9
1991	14,499,853	4,761,498	32.8
1992	17,322,808	4,392,799	25.4
1993	22,511,145	4,388,801	19.5
1994	12,830,911	10,972,501	85.5
1995	-3,814,081	9,526,300	249.8
1996	12,893,516	9,185,451	71.2
1997	16,629,643	12,829,556	77.1
1998	11,734,657	12,346,169	105.2
1999	16,041,933	13,189,742	82.2
2000	16,998,766	16,597,738	97.6
2001	27,934,988	26,843,231	96.1
2002	14,820,608	14,774,561	99.7
2003	11,562,296	10,783,410	93.3

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

**Cuadro No. 3. Promedio de IED por quinquenios 1980-2003**

<u>AÑOS</u>	<u>IED Promedio</u>
1980 - 1984	2,159,712
1985 - 1989	2,614,879
1990 - 1994	5,429,767
1995 - 1999	11,415,444
2000 - 2003	17,249,735

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

Para un fácil análisis podemos analizar las cifras de IED por quinquenios, en el cuadro No. 3 se muestran las cifras promedio correspondiente a cada 5 años. De 2000 a 2003 sólo se analizan los cuatro años restantes, esto es complementado con cuadro No. 4. Es clara la tendencia, de cómo en todos los años analizados, los flujos de IED han aumentado, pues aunque existen años en dónde hay fuertes caídas de captación en cada quinquenio los flujos promedio aumentan. Pues de 1980 a 1989, prácticamente las promedio son iguales, pero es en 1990-1994 cuando las entradas de capital extranjero aumentan considerablemente, pues en 1990 se captaba 2,633,238 miles de dólares y para 1991 se registran 4,761,498, teniendo una TCA de 80.8% que supera por mucho a la registrada en 1980-1981 de 47.2%. Otro excelente año de este quinquenio es 1994, pues la IED crece con respecto a 1993 un 150%.

El período de 1995-1999 registra durante los 1995,1996 y 1998 tasas de crecimiento negativas de -13.2%, -3.6% y -3.8% respectivamente, empero, esto no altera drásticamente los flujos registrados, pues supera con creces lo captado en todos los años anteriores, es decir, los 9,185,451 miles de dólares de 1996 que es la cifra más baja de este período, es casi el doble a lo captado en 1991 de 4,761,498, que era el mejor año de recibimiento de IED. Podemos concluir que 1994 es un muy importante año en lo que refiere a IED, pues a partir de aquí, los flujos se incrementan de manera considerable.

El período de 2000-2003 es caracterizado por fuertes caídas, esto en respuesta a los vaivenes de la economía mundial, pues en 2000 y 2001 se registran aumentos de 25.8% y 61.7% respectivamente, de hecho los 26,843,231 miles de dólares en 2001 es el máximo histórico que nuestro país ha registrado de IED.; pero en 2002 la IED cae 45% registrando 14,774,561 en comparación con los 26,843,231 del 2001. Para el 2003 nuestro país vuelve a captar menos IED pues cae de nuevo un 27% al entrar 10,783,410 miles de dólares, esta cifra es casi la misma de 1994, año en que comenzó a dinamizarse la inversión extranjera hacia nuestro país.

**Cuadro No. 4. IED 1980-2003. Tasas de crecimiento anual**

<u>AÑO</u>	<u>Inversión Extranjera Directa</u>	<u>TCA</u>
1980	2,089,763	
1981	3,075,900	47.2
1982	1,900,298	-38.2
1983	2,191,599	15.3
1984	1,540,999	-29.7
1985	1,983,600	28.7
1986	2,400,699	21.0
1987	2,634,599	9.7
1988	2,879,996	9.3
1989	3,175,500	10.3
1990	2,633,238	-17.1
1991	4,761,498	80.8
1992	4,392,799	-7.7
1993	4,388,801	-0.1
1994	10,972,501	150.0
1995	9,526,300	-13.2
1996	9,185,451	-3.6
1997	12,829,556	39.7
1998	12,346,169	-3.8
1999	13,189,742	6.8
2000	16,597,738	25.8
2001	26,843,231	61.7
2002	14,774,561	-45.0
2003	10,783,410	-27.0

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

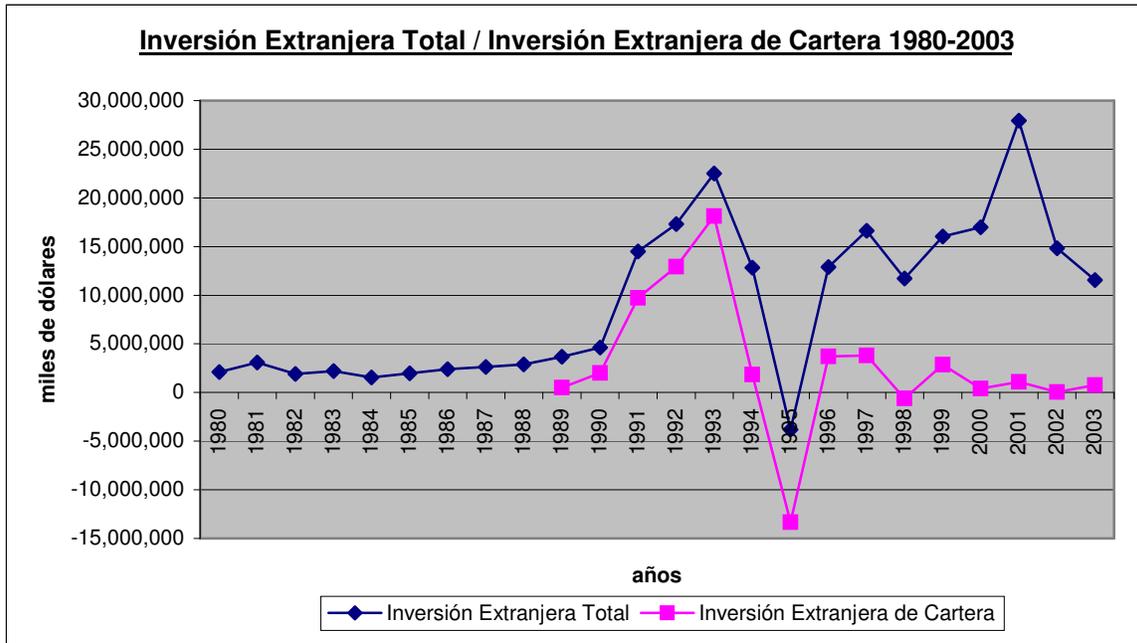
**Cuadro No. 5. Inversión Extranjera Total 1980-2003. Tasas de crecimiento anual**

<u>AÑO</u>	<u>Inversión Extranjera Total</u>	<u>TCA</u>
1980	2,089,763	
1981	3,075,900	47.2
1982	1,900,298	-38.2
1983	2,191,599	15.3
1984	1,540,999	-29.7
1985	1,983,600	28.7
1986	2,400,699	21.0
1987	2,634,599	9.7
1988	2,879,996	9.3
1989	3,668,838	27.4
1990	4,627,715	26.1
1991	14,499,853	213.3
1992	17,322,808	19.5
1993	22,511,145	30.0
1994	12,830,911	-43.0
1995	-3,814,081	-129.7
1996	12,893,516	438.1
1997	16,629,643	29.0
1998	11,734,657	-29.4
1999	16,041,933	36.7
2000	16,998,766	6.0
2001	27,934,988	64.3
2002	14,820,608	-46.9
2003	11,562,296	-22.0

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

El cuadro No. 5 nos detalla las tasas de crecimiento anual que se observaron en la Inversión Extranjera Total, de 1980 a 2003. Puede observarse este comportamiento en la Gráfica No. 4.

**Gráfica No. 4. Inversión Extranjera Total / Inversión Extranjera de Cartera 1980-2003**



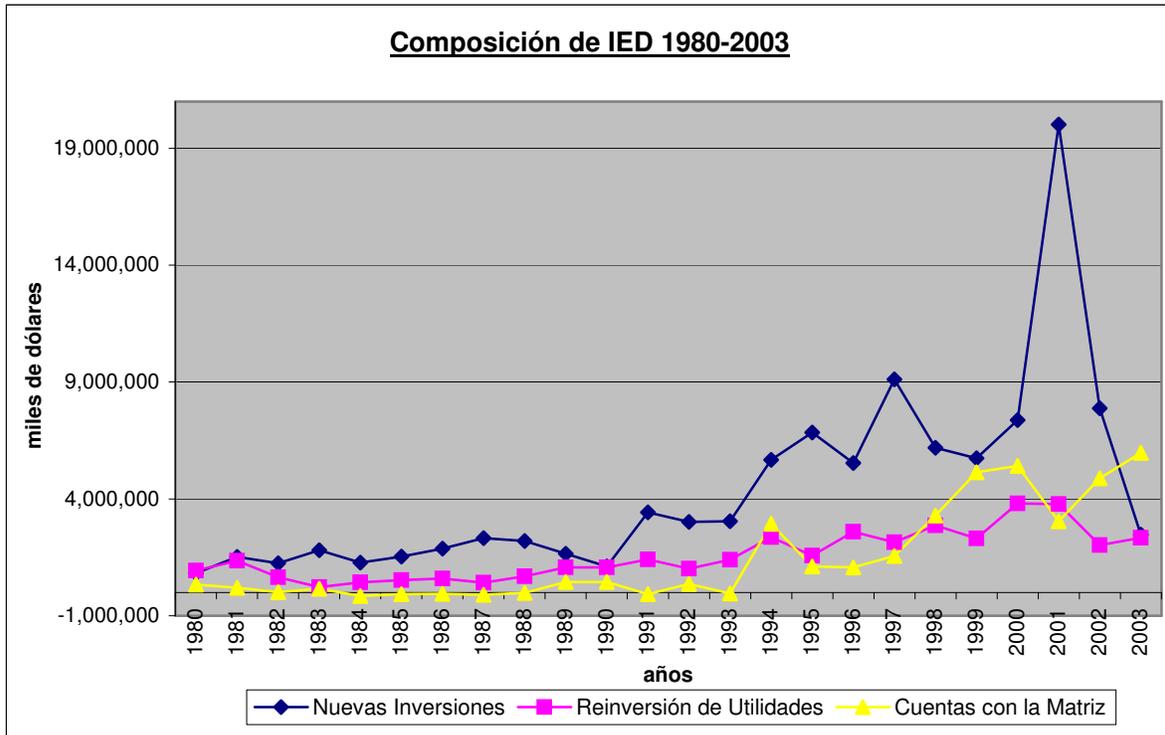
Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

La gráfica No. 4 nos indica que de los años 1989 a 1995 la inversión extranjera total, era muy sensible a lo que ocurriera con la inversión de cartera, y que es ésta última la que origina que en 1995 caiga toda la captación de capitales extranjeros, es decir, la salida de capitales especulativos es lo que arrastra a la línea de inversión extranjera total. Todavía hasta 1996 los movimientos de capitales a corto plazo influyen a la inversión total. Pero a partir de 1997 ya son mínimos los porcentajes dentro del total.

**Cuadro No. 6. Composición de la IED 1980-2003**

<b><u>AÑO</u></b>	<b><u>Inversión Extranjera Directa</u></b>	<b><u>Nuevas Inversiones</u></b>	<b><u>Reinversión de Utilidades</u></b>	<b><u>Cuentas con la Matriz</u></b>
1980	2,089,763	821,200	938,200	339,901
1981	3,075,900	1,515,099	1,356,201	204,600
1982	1,900,298	1,248,900	640,700	10,698
1983	2,191,599	1,810,699	225,300	155,600
1984	1,540,999	1,272,999	428,800	-160,800
1985	1,983,600	1,535,201	524,200	-75,801
1986	2,400,699	1,869,901	595,298	-64,500
1987	2,634,599	2,318,400	412,499	-96,300
1988	2,879,996	2,204,898	691,898	-16,800
1989	3,175,500	1,659,402	1,074,998	441,100
1990	2,633,238	1,114,739	1,069,999	448,500
1991	4,761,498	3,422,300	1,408,000	-68,802
1992	4,392,799	3,012,300	1,020,000	360,499
1993	4,388,801	3,040,965	1,399,236	-51,400
1994	10,972,501	5,672,300	2,366,601	2,933,600
1995	9,526,300	6,838,400	1,572,000	1,115,900
1996	9,185,451	5,529,415	2,589,736	1,066,300
1997	12,829,556	9,115,347	2,150,000	1,564,209
1998	12,346,169	6,193,026	2,864,000	3,289,143
1999	13,189,742	5,741,066	2,309,075	5,139,601
2000	16,597,738	7,374,645	3,807,108	5,415,985
2001	26,843,231	20,024,653	3,774,989	3,043,589
2002	14,774,561	7,871,179	2,016,184	4,887,198
2003	10,783,410	2,470,204	2,340,379	5,972,827

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

**Gráfica No. 5. Composición de la IED 1980-2003**

Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

En lo que corresponde a la composición de la IED, podemos mencionar tres partes<sup>4</sup>:

- 1) Nuevas inversiones.- Son todos los nuevos flujos de capital extranjero, que se invierten anualmente en nuestro país. Puede decirse que este tipo de IED, es capital fresco que por primera vez se establece en nuestra economía.
- 2) Reinversión de utilidades.- Son las ganancias generadas por las ETN en el ejercicio fiscal anterior, y que se invierten de nuevo en nuestro país, ya sea en capital fijo, nuevo personal, etc. Son desde un punto de vista económico, los más benéficos a nuestra economía, pues que existan reinversión de utilidades, indica que las ETN tienen confianza en nuestro mercado y en nuestra productividad. Un fuerte punto es no sólo atraer mayores montos de IED anuales, sino procurar que sigan invirtiendo de una forma productiva, y que contribuya al desarrollo y crecimiento nacional.
- 3) Cuentas con la matriz.- Son aquellos montos que salen de las filiales establecidas en nuestra economía, para repatriarse a la casa matriz, es decir, son saldos intra-firma. Estos flujos son los menos positivos la economía, pues aparte de generar una situación de

<sup>4</sup> Corresponde a la clasificación usada por Banxico.

déficit en la cuenta corriente, se consideran como fugas de capitales directos.

**Cuadro No. 7 Composición de la IED 1980-2003. Porcentajes**

<u>AÑO</u>	<u>Inversión Extranjera Directa</u>	<u>Nuevas Inversiones %</u>	<u>Reinversión de Utilidades %</u>	<u>Cuentas con la Matriz %</u>
1980	100	39.3	44.9	15.8
1981	100	49.3	44.1	6.7
1982	100	65.7	33.7	0.6
1983	100	82.6	10.3	7.1
1984	100	82.6	27.8	-10.4
1985	100	77.4	26.4	-3.8
1986	100	77.9	24.8	-2.7
1987	100	88.0	15.7	-3.7
1988	100	76.6	24.0	-0.6
1989	100	52.3	33.9	13.9
1990	100	42.3	40.6	17.0
1991	100	71.9	29.6	-1.4
1992	100	68.6	23.2	8.2
1993	100	69.3	31.9	-1.2
1994	100	51.7	21.6	26.7
1995	100	71.8	16.5	11.7
1996	100	60.2	28.2	11.6
1997	100	71.0	16.8	12.2
1998	100	50.2	23.2	26.6
1999	100	43.5	17.5	39.0
2000	100	44.4	22.9	32.6
2001	100	74.6	14.1	11.3
2002	100	53.3	13.6	33.1
2003	100	22.9	21.7	55.4

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

Los cuadros No. 6 y 7, así como la gráfica No. 5 indica que en toda la década de los 80's, las nuevas inversiones fueron el grueso de la IED, seguido de la reinversión de utilidades con pocos puntos porcentuales con respecto al primero, el último componente de IED, es decir, las cuentas con la matriz registran valores muy pequeños con respecto al total, incluso en el período 1984-1988 se tienen cifras negativas; en un punto a destacar, podemos decir que en éste decenio sólo en 1980 la reinversión de utilidades fue mayor a la partida de nuevas inversiones.

En el período 1990-1999 las nuevas inversiones siguen representando el mayor componente de la IED, la reinversión de utilidades sigue en el segundo sitio, mientras que las cuentas con la matriz siguen siendo en el eslabón más pequeño, sin embargo en 1994 y 1998 se tienen montos mayores de esta partida en relación a reinversión de utilidades. Un hecho importante de análisis en esta década, se observa que las diferencias porcentuales entre la primer y la segunda partida se vuelve más grande en estos años, siendo 1995 y 1997 los años en que esta situación se acentúa, es decir, mientras que las nuevas inversiones tienen mayor importancia dentro del total y nuevos capitales llegan a nuestro país, la reinversión de utilidades disminuye su componente porcentual, es decir, los inversionistas extranjeros prefieren saldar cuentas con su matriz o invertir en otros países, a reciclar sus ganancias en nuestra economía. Por su parte las cuentas con la matriz, durante este período tienen un mayor participación en la IED, pues en los años 1994, 1998 y 1999 registran 26.7%, 26.6% y 39% respectivamente del total, cifras que son superiores a la reinversión de utilidades, y aunque se registran cifras negativas en 1991 y 1993, éstas son muy pequeñas, en comparación por ejemplo, a 1984 que fue de -10.4%. Incluso en 1999 su 39% de participación es casi igual al 43.5% de nuevas inversiones. En síntesis, esta década nos dice que si bien las nuevas inversiones siguen siendo el componente mayor de la IED, sus porcentajes bajaron, las nuevas inversiones vemos que se deprimen durante este período, y las cuentas con la matriz registran cada vez mayores montos, es decir aunque la IED sigue fluyendo a nuestro país, se observa que las ganancias ya no se reinvierten de la misma forma, y las cuentas con la matriz son cada vez mayores, lo que nos habla que se está dinamizando una IED que ya no genera nueva inversión productiva.

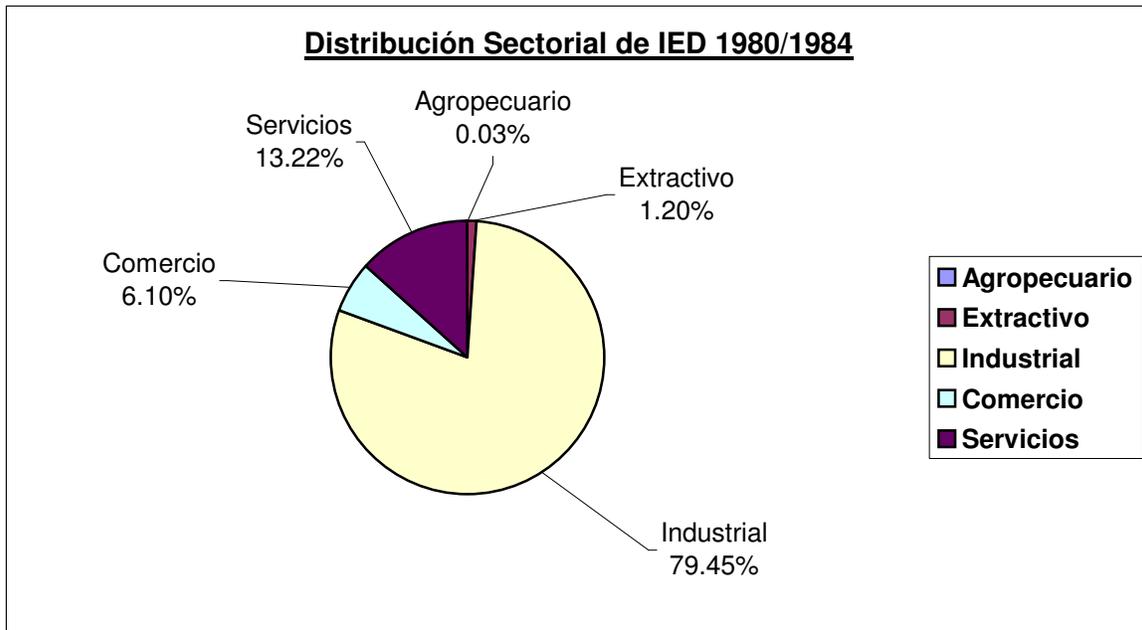
En lo que toca a los cuatro años restantes a nuestro análisis, podemos decir que es ya el concretamiento de lo que se venía gestando durante las dos décadas pasadas, pues sólo en 2001 se observa una clara importancia de la partida correspondiente a nuevas inversiones con 74.6% del total, ésta se sigue manteniendo como componente principal durante 2000-2002, hasta caer a 2,470,204 miles de dólares en 2003 que son el 22.9% del total de IED. Por su parte, el componente de reinversión de utilidades sigue siendo cada vez menor, pues de 2000 a 2002 su participación es descendente, con 22.9%, 14.1% y 13.6% respectivamente, para repuntar en 2003 con 2,340,379 miles de dólares, cifra casi igual a nuevas inversiones durante el mismo año. En lo concerniente a las cuentas con la matriz, se aprecia que sigue su tendencia a tener mayor peso dentro de la IED, para culminar con 2003 registrando 5,972,827 miles de dólares que son el 55.4% del total. Podemos decir que en estos últimos años, las nuevas inversiones son cada vez menores dentro del total de IED, se confirma que las utilidades generadas en nuestro país se reciclan a nuestra economía en menores porcentajes, pues estos montos de ganancias en lugar de reinvertirlos, se envían a las matrices. Esto nos indica que hay que revisar nuestro marco normativo, en lo que corresponde a la captación y regulación de IED, pues cada vez son menos generadoras de nuevos empleos y nueva inversión productiva.

### Distribución Sectorial

El análisis de la IED en nuestro país con respecto a la distribución sectorial, se ha hecho en quinquenios, esto con la finalidad de dar mayor claridad a la explicación.

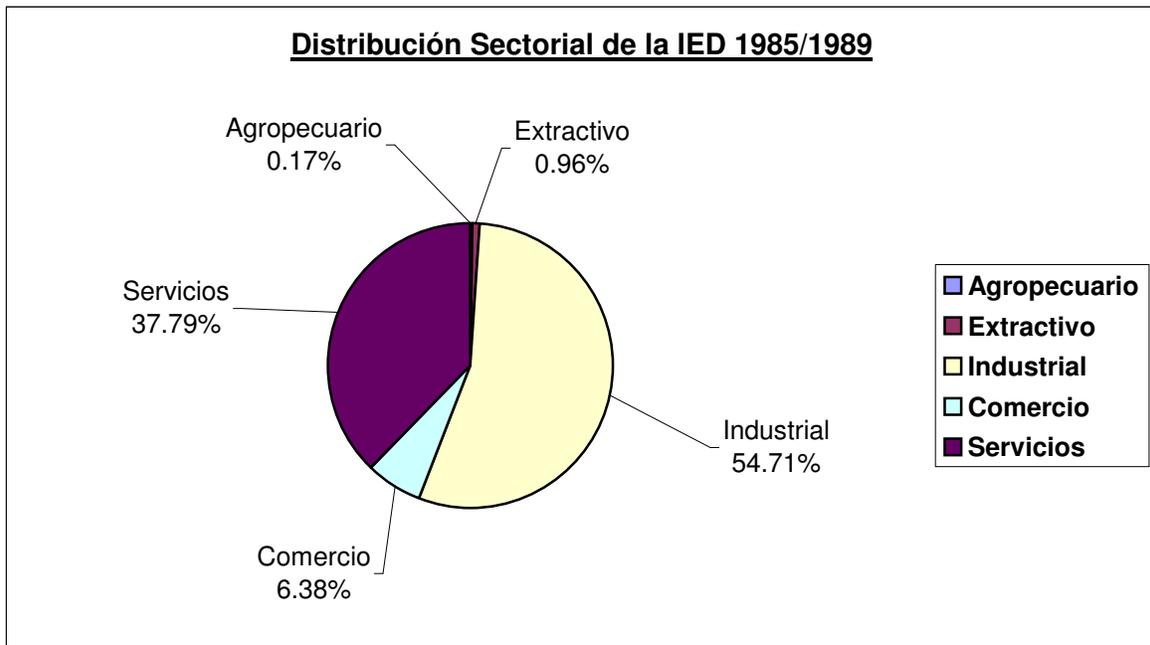
La gráfica No. 6 indica que durante la primera mitad de los ochentas, el sector industrial albergaba casi el 80% de la IED total, seguido de los servicios con un 13% y el comercio con 6%.

**Gráfica No. 6 Distribución Sectorial de la IED 1980-1984**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

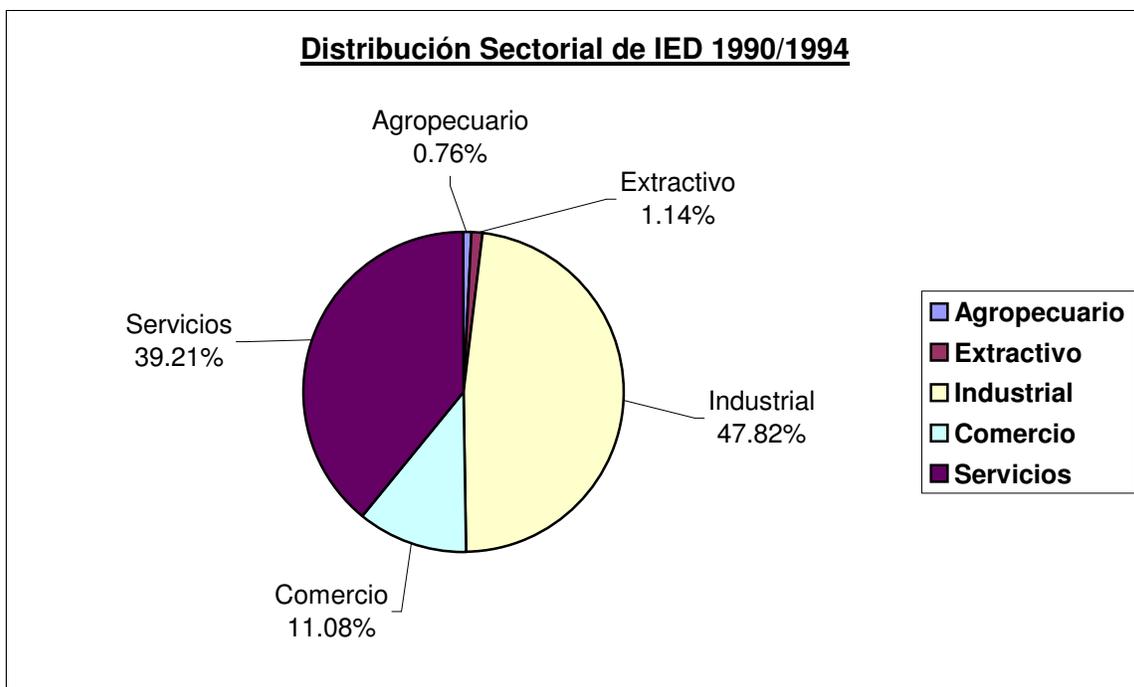
**Gráfica No. 7 Distribución Sectorial de la IED 1985-1989**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

En la segunda mitad de los ochentas (representando por la gráfica No. 7), sigue siendo el sector industrial el preferido por los inversionistas extranjeros para posicionar sus capitales, teniendo en cuenta el descenso del porcentaje con respecto al total. Los servicios y el comercio muestran tasas positivas de crecimiento.

**Gráfica No. 8. Distribución Sectorial de la IED 1990-1994**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

El período de 1990-1994 (gráfica No. 8) sigue la misma tendencia de los ochentas, es decir, en primer lugar el sector industrial, seguido de los servicios y el comercio. Cabe destacar que si bien la industria sigue en la punta de captación, durante este período su tasa de crecimiento sigue siendo negativa.

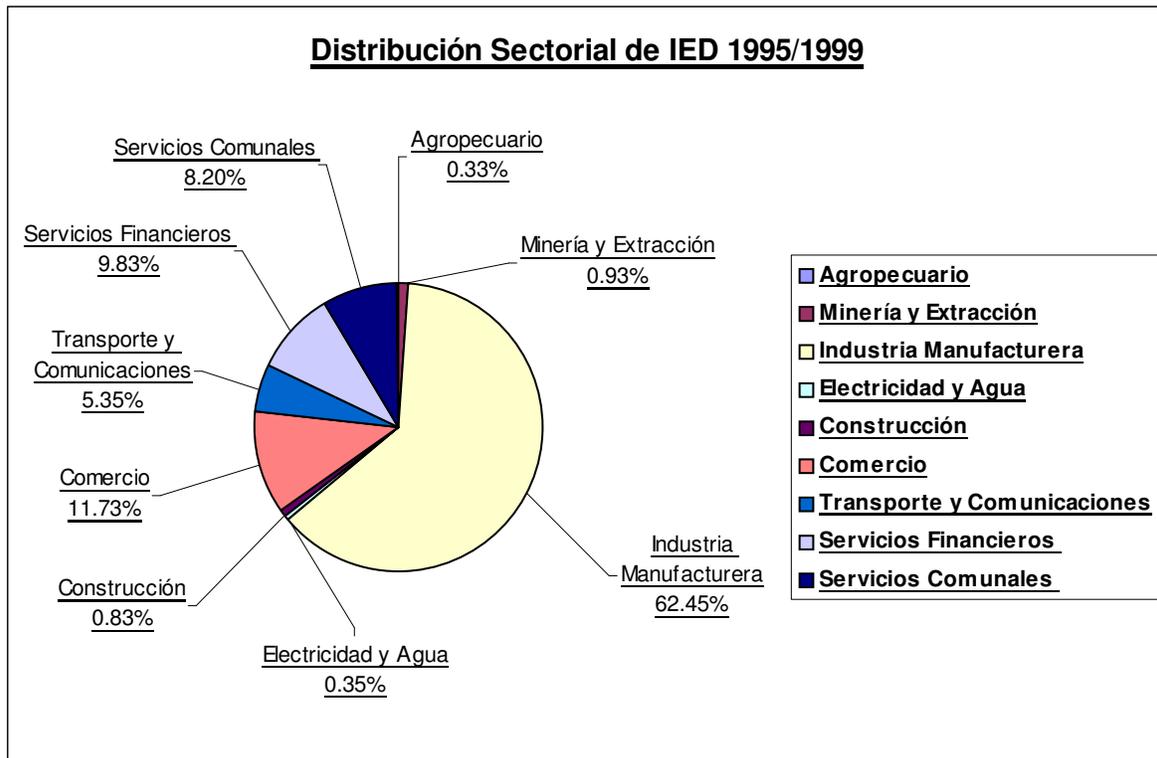
**Cuadro No. 8. Distribución Sectorial de la IED 1995-2002**

Años	Agropecuuario	Minería y Extracción	Industria Manufacturera	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Transporte y Comunicaciones	Servicios Financieros	Servicios Comunes
1995/1999	32.86	92.52	6194.94	34.9	82.8	1163.48	530.22	974.6	813.04
2000/2002	34.47	144.2	6837.13	170.4	135.47	1707.27	440.77	7816.7	1410.37

Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

El cuadro No. 8 complementado con la gráfica No. 9, señala como termina el siglo en nuestra economía, en lo que a IED se refiere, con la industria abarcando casi el 62% del total. Podemos decir que desde 1980 hasta 1999, el sector industrial fue el más prominente captador de inversión extranjera, mostrando ciertas variaciones en sus tasas de crecimiento.

**Gráfica No. 9. Distribución Sectorial de la IED 1995-1999**

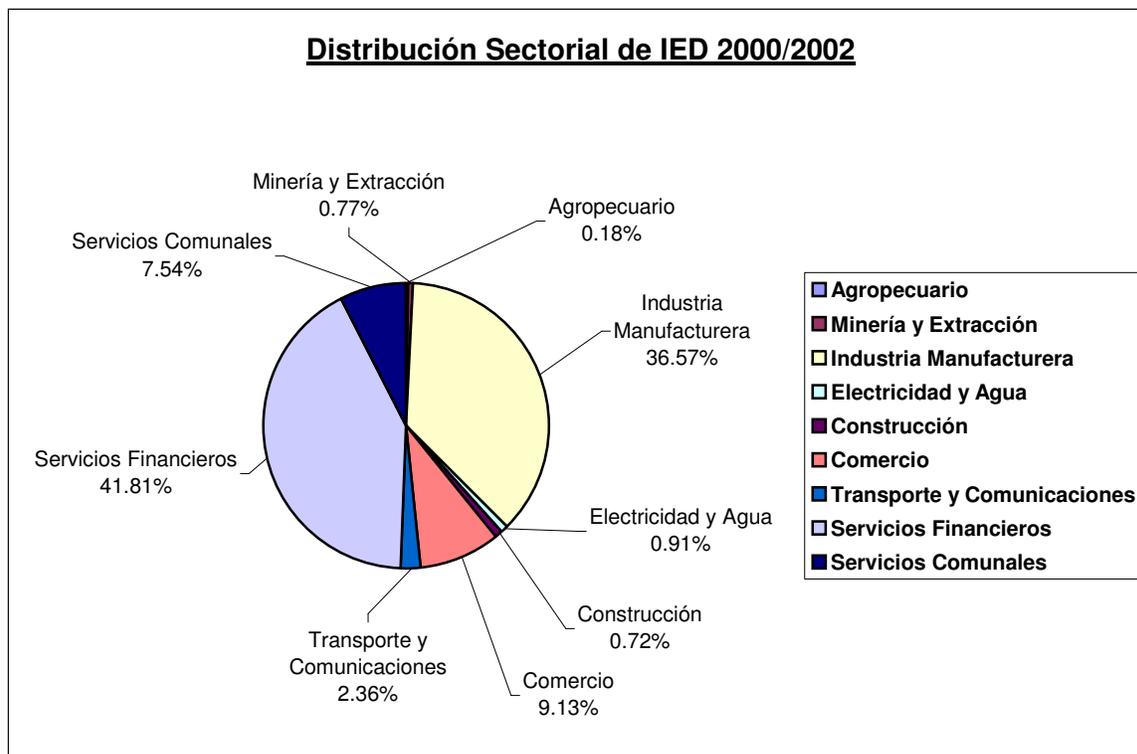


Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

La gráfica No. 10 indica la recomposición de la IED en nuestro país, en lo que a distribución sectorial corresponde. Puede apreciarse como nuestra economía comienza el siglo con un nuevo sector líder en la captación de inversión, estos son los servicios financieros, durante 2000-2002 éstos ocupan casi el 42% del total, desplazando a la industria manufacturera al segundo sitio con un 36.57%. Merece mencionar que durante

todo el período de 1980-2002 el sector menos dinámico fue el agropecuario, pues captó en promedio sólo el 0.2% del total de IED.

**Gráfica No. 10. Distribución Sectorial de la IED 2000-2002**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

### Distribución por países

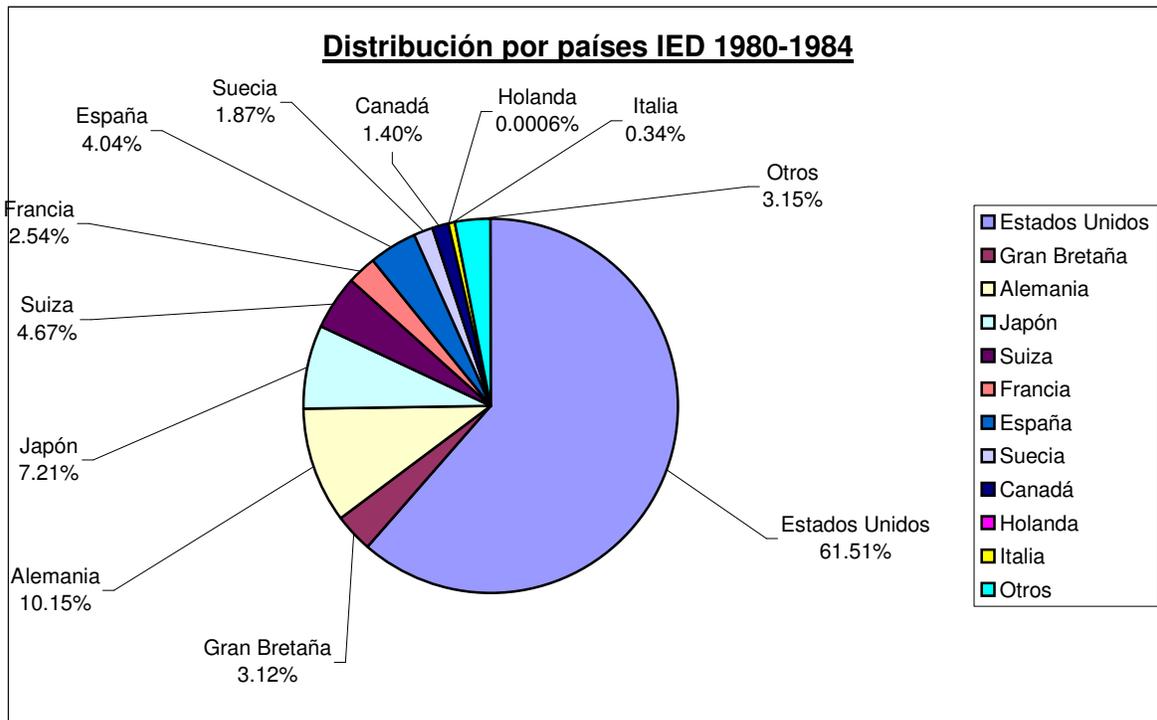
En este rubro puede destacarse que durante el período de 1980-2002, los Estados Unidos aportan a nuestra economía el 61.88% de IED total, el resto de la inversión extranjera es financiada en su mayoría por países europeos, destacando en América a Canadá y en Asia a Japón. El cuadro No. 9 y las gráficas No. 11, 12, 13, 14 y 15 resumen este comportamiento.

**Cuadro No. 9. Distribución por países de la IED**

Años	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1980-1984	751.1	38.1	123.9	88.0	57.1	31.1	49.3	22.9	17.1	0.0	-4.2	38.4
1985-1989	1651.6	280.8	108.5	103.8	110.2	105.5	62.3	21.2	33.2	53.2	2.8	204.2
1990-1994	2962.9	279.6	175.3	197.2	137.5	183.6	59.8	8.2	206.7	234.9	4.3	836.2
1995-1999	6103.0	424.5	423.0	398.2	96.0	121.2	358.6	183.0	351.6	732.4	23.0	704.7
2000-2002	13451.7	502.1	254.1	241.3	225.4	-670.3	977.1	-171.2	627.6	2100.7	22.6	1135.8

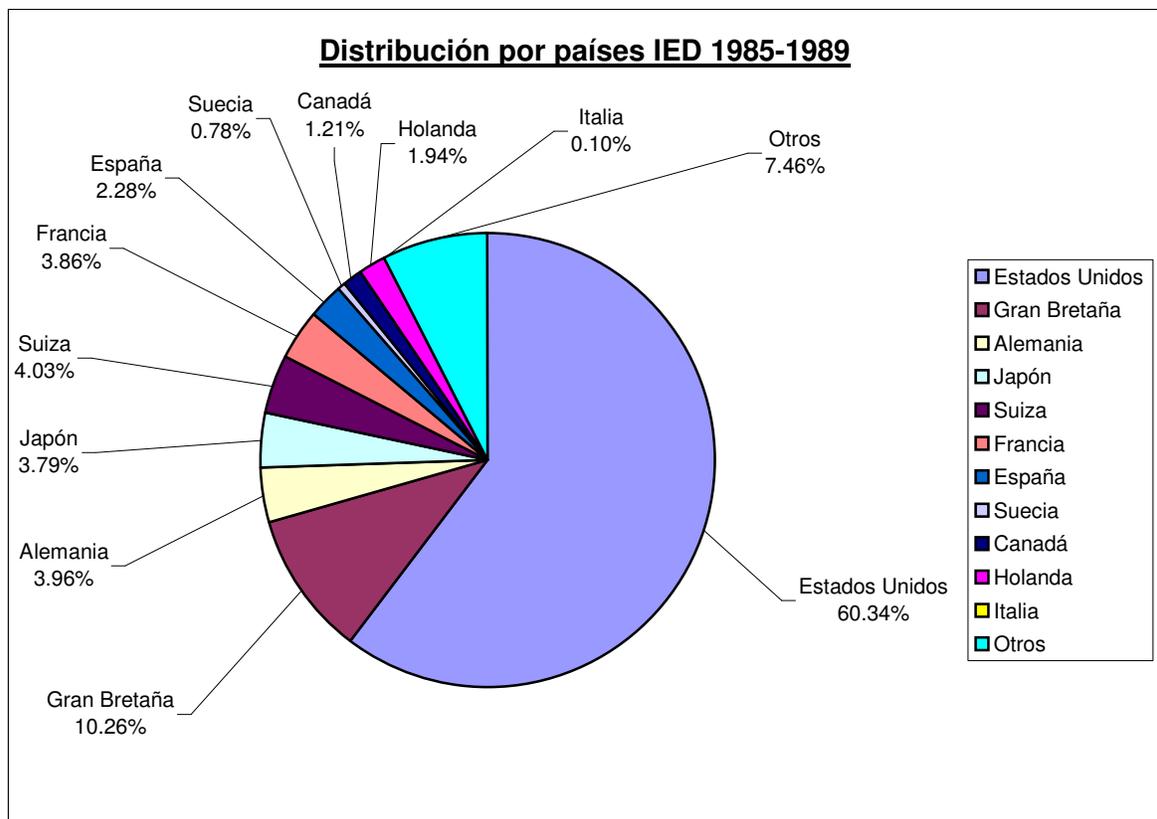
Fuente: Banxico. Cifras en Miles de Dólares

**Gráfica No. 11. Distribución por países de la IED 1980-1984**



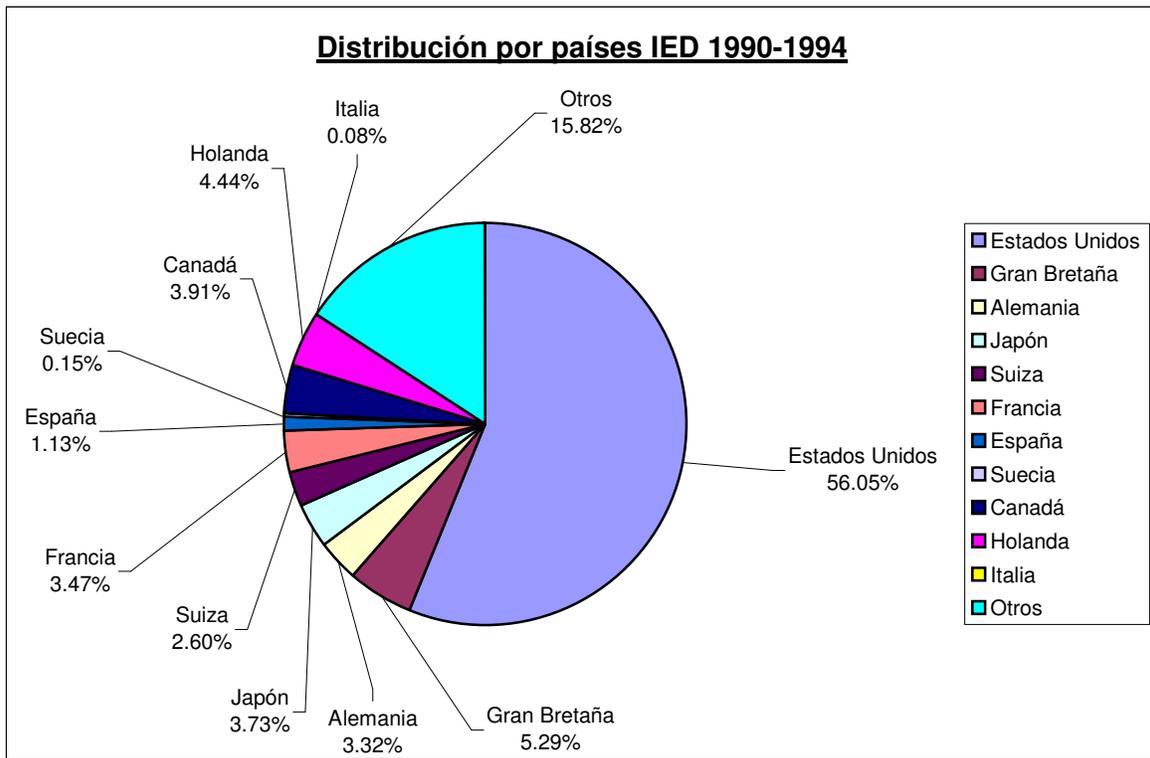
Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

**Gráfica No. 12. Distribución por países de la IED 1985-1989**



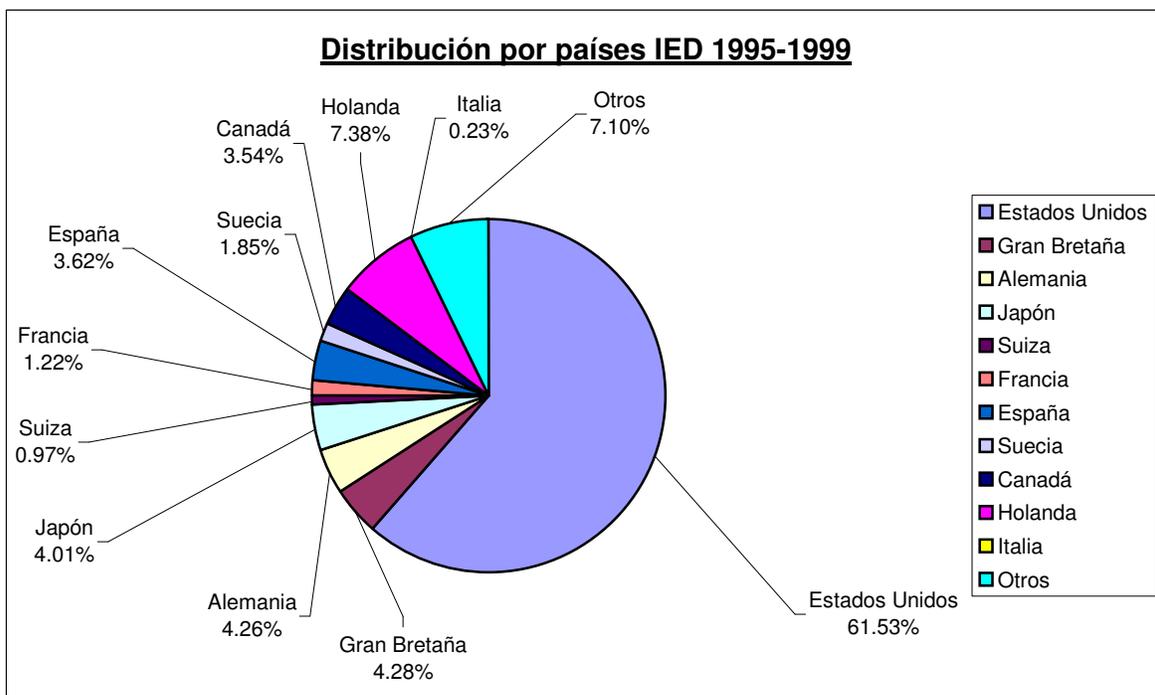
Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

**Gráfica No. 13. Distribución por países de la IED 1990-1994**

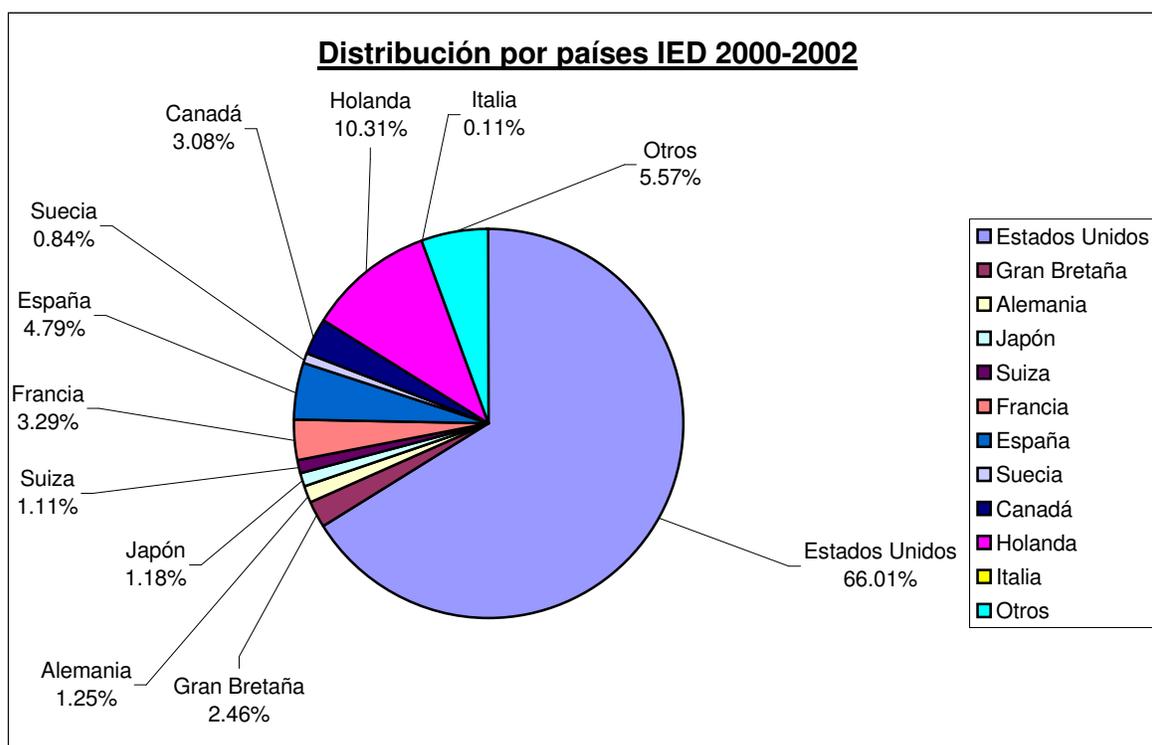


Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

**Gráfica No. 14. Distribución por países de la IED 1995-1999**



Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

**Gráfica No. 15. Distribución por países de la IED 2000-2002**

Fuente: Elaboración propia con cifras de Banxico.

### **3.6 La IED como proceso de Desarrollo**

En el marco del proceso de globalización se han ido creando relaciones más estrechas entre la IED y el Comercio Internacional, pues los avances tecnológicos y los cambios en las regulaciones ofrecen a las empresas mayores posibilidades para elegir la ubicación de sus inversiones en escalas mundial y regional. Trasladan su producción y empleo al entorno en que el desarrollo de la producción (impuestos, salarios leyes, relaciones industriales, etc.) sea más propicio y los mercados ofrezcan mayores oportunidades. De esta manera se explica el fuerte aumento del comercio intraempresa, que en la actualidad cubre un tercio del intercambio mundial y permite a las empresas transnacionales desarrollar economías de escala y lograr reducciones significativas en los costos de transacción (World Bank, 2001). La regionalización de los mercados es la otra tendencia importante de la economía internacional, esto es promovido por la estrategia de las empresas transnacionales de establecer redes de filiales, integradas regionalmente, en los principales bloques comerciales.

En el capítulo II se mencionó los beneficios de la IED, la teoría nos indicaba que el repunte económico traído por la inversión extranjera contrarrestaría el deterioro de la distribución del ingreso en los hogares que se produjo en México durante los años ochenta. Esta desigualdad según Bekerman y Camillo (1999: 710) se profundizó en México a partir de la liberalización del comercio. La experiencia de las economías de Asia Oriental se menciona a menudo para demostrar que la liberalización del comercio ha contribuido a reducir la desigualdad salarial. Tanto los países del sudeste de Asia que primero se industrializaron

(Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), como los de industrialización reciente (Indonesia, Malasia y Tailandia) han tenido un rápido crecimiento porque orientaron su industria a la exportación y lograron reducir la desigualdad. Sin embargo, para Brown y Domínguez (2000) la experiencia más reciente de varios países en desarrollo, incluido México, no corrobora esta tesis, ya que en estas economías la liberalización del comercio se acompañó de un aumento de la desigualdad salarial, puede señalarse que el comercio no sea la única razón central de la caída de los salarios de trabajadores no calificados y que ello se debe atribuir a los cambios tecnológicos recientes, que están sesgados a favor del trabajador calificado. Bekerman y Camillo (1999) atribuye a diversas causas el aumento de las desigualdades salariales y del desempleo entre los trabajadores no calificados. Destaca los cambios en las fuerzas macroeconómicas (políticas más restrictivas por el lado de la demanda) e institucionales (menores niveles de sindicalización y pérdida de poder de los gremios, así como debilidad de ciertas instituciones estatales vinculadas con el mercado laboral, con la educación, etc.)

¿Cómo podrían explicarse estos diferentes efectos entre la apertura comercial que llevaron adelante los países del Este de Asia y la que se realizó en América Latina? Algunos argumentos confieren un peso muy fuerte a la diferencia en los instrumentos de apertura utilizados en ambos casos. Ciertos países asiáticos, como Corea y Taiwán, abrieron sus economías con fuertes incentivos a las exportaciones pero mantuvieron altas barreras de protección a las importaciones. En cambio, en América Latina la apertura comercial se instrumentó con fuertes reducciones arancelarias a las importaciones. En este sentido uno de los mayores logros de las políticas económicas de México ha sido abrir la economía al libre comercio mediante acuerdos internacionales. El esfuerzo en términos de normatividad, regulación y desregulación, adaptación a normas y legislaciones internacionales, modernización de procedimientos y diversificación de relaciones comerciales ha hecho del país un caso ejemplar de apertura comercial (Sánchez, 2002:1068).

La apertura de las economías y la integración de los mercados han incrementado la producción para la exportación, en particular de las manufacturas. Sin embargo, estas producciones aún están lejos de incrementar el valor agregado de las manufacturas de manera drástica, ya que la tecnología que utilizan con frecuencia es de importación, el valor agregado es marginal y el origen y el destino de las empresas, capitales y dividendos se encuentra en los países desarrollados. Asimismo tampoco ha tenido lugar el principio de libre comercio que establece que el mercado realizará los ajustes necesarios para una mejor distribución de las ganancias en función de los costos de producción (Sánchez, 2002). Georgina Sánchez (2002:1071) menciona: “es paradójico que tal vez los mayores enemigos de la OMC y del libre comercio, no sean los grupos globalifóbicos, sino el libre comercio regional. Según las tendencias actuales, más de la mitad del comercio se realiza en marcos regionales”. Asimismo esta autora señala que quienes se han integrado de manera más sólida a la globalización son los que efectuaron procesos de integración menos acelerados, sujetos a una apertura controlada y condicionada a sus intereses y posibilidades de desarrollo.

Bekerman y Camillo (1999) señala que la especialización tecnológica en América Latina ha sido decepcionante, pues si se exceptúan las zonas de procesamiento de las exportaciones y la industria automovilística de México, estas economías tienen poco que mostrar en materia

---

---

de modernización y desarrollo de industrias de mayor contenido tecnológico. Según el enfoque de Brown y Domínguez (2000) visualiza a nuestra economía como totalmente dependiente en materia de tecnología debido al peso de la importación de ésta y a la creciente presencia de la subcontratación internacional (las maquiladoras). Toda la tecnología viene de fuera y el papel de las empresas es seguir las instrucciones – perfectamente codificadas- para realizar ciertas fases del proceso productivo. El aprendizaje es muy limitado y no hay incentivos para cambiar la conducta tecnológica debido al control de las grandes ETN sobre la tecnología.

Es innegable que la mayor liberalización y desregulación de las economías trae consigo una mayor transferencia de tecnología a países como el nuestro, esta transferencia puede asociarse al mayor flujo de inversiones extranjeras directas que trae consigo el patrón de tecnologías de los países desarrollados mediante las importaciones de bienes de capital avanzados. Las políticas de reforma estructural han tendido a mejorar el funcionamiento de los mercados al suprimir obstáculos y rigideces derivados del sistema centralizador de regulación estatista del pasado. Algunas versiones propugnan la necesidad de dismantelar el estado (o las ventajas del “Estado mínimo”). Autores como Albuquerque (1999:697), señalan que se trata en realidad de reinventar este Estado, para que su función sea asegurar mayor eficiencia y flexibilidad de operación, mediante formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al territorio, en un entorno radicalmente distinto que exige adaptaciones institucionales en los procesos de regulación. Este mismo autor menciona que dar prioridad exclusiva a las políticas de estabilidad macroeconómica y monetaria principalmente orientadas a los mercados internacionales, no son suficientes para asegurar el desarrollo económico. Es decir, no se cuestiona la necesidad de continuar con las reformas orientadas a garantizar la estabilidad macroeconómica y el funcionamiento de los mercados, pero el ajuste estructural no se puede limitar simplemente a eso.

Debemos tomar en cuenta que nuestro país al no contar con los niveles de ahorro necesarios para desarrollar proyectos de inversión e infraestructura de punta, innovaciones productivas y nuevas formas de organización industrial, nos vemos claramente dependientes de el ahorro externo y sobre todo de tecnologías externas. Dentro de este marco, las actividades potenciales más provechosas para nuestras empresas serían interactuar con las ETN, es decir, no permitir que los grandes capitales expulsen a las PyMES mexicanas de nuestra economía por no contar con los niveles de calidad que le permitan competir en un mercado abierto.

La eficiencia productiva no depende sólo de lo que ocurra en términos de la reorganización inteligente de la empresa. También es resultado de la dotación, orientación y calidad de las infraestructuras básicas y los servicios de apoyo a la producción en su entorno territorial, así como de la eficiencia del conjunto de redes y cadenas productivas. De igual manera son imprescindibles financiamientos apropiados para las micro, pequeñas y medianas empresas, servicios empresariales avanzados que permitan disponer de información de mercados y tecnologías, líneas de comercialización, cooperación entre empresas, etc. son aspectos de un mercado de factores estratégicos que se debe construir internamente con el esfuerzo de todas las industrias, por medio de la concertación público-privada para crear entornos innovadores de calidad en los ámbitos locales. Insistir en que las esferas privadas y públicas se contraponen, no es un mecanismo inteligente (Albuquerque, 1999:697).

---

---

Debe señalarse que hay importantes prerequisites para el desarrollo económico que no pueden ser producidos sólo por las fuerzas del mercado (educación, salud, justicia y descubrimientos científicos y básicos) y que dichas fuerzas operan en forma lenta e impredecible. La competitividad no depende necesariamente de bajos salarios o débiles estándares laborales, sino que cobran creciente importancia otros factores determinantes, como el avance tecnológico, el desarrollo de externalidades ligadas a la existencia de infraestructura y a la disponibilidad de capital humano.

Hay que reconocer que en nuestro país, las ETN invierten debido al abaratamiento de la mano de obra en relación con sus países de origen, destinando sobre todo sus recursos para la manufactura de exportación (Vidal, 2000). Como la asimilación de los procesos productivos en masa requiere tecnologías estandarizadas, de trabajo ingenieril muy especializado y mano de obra no muy calificada, el crecimiento económico se convierte en una función dependiente en gran medida de la formación de capital.

Es claro que los bajos salarios no deben considerarse en nuestro país, como el único medio de atracción a la IED. Aspectos más importantes son la productividad y la calidad de los recursos humanos que podemos ofrecer, y que nosotros mismos requerimos para producir y comercializar en esta nueva era de tecnología. Es decir, la alternativa no radica en una actitud proteccionista a ultranza, sino en una promoción regulada del comercio, sustentada en una mejor educación y no en los bajos salarios.

En una economía abierta algunos autores como Romero (2000) sostienen que los trabajadores han visto afectadas sus condiciones de trabajo, sus posibilidades de organización, su cultura y su participación política. Señalan, asimismo, que sus estructuras sindicales han sido rebajadas. Así, las relaciones de trabajo en el marco de la globalización, podrían caracterizarse por a) facilitar y flexibilizar las condiciones de contratación y despido, b) flexibilizar el perfil y la descripción de los puestos de trabajo para posibilitar la polivalencia, c) flexibilizar la jornada de trabajo a fin de que las horas extraordinarias y los trabajos en días no laborales sean viables, y d) flexibilizar las formas de pago, mezclándola con estímulos por productividad o intercambiándola por trabajo a destajo, a domicilio o subcontratación.

El costo de la mano de obra mexicana se vincula de manera directa a la integración del comercio internacional, lo que se aleja del principio rector para reivindicar la plusvalía del trabajo. El reto implica una remuneración que al tiempo que dignifique la prestación del servicio, no desvirtúe el objetivo de armonía y equilibrio en las relaciones empleado y empleador. La prosperidad económica no puede fincarse en el sacrificio de los trabajadores (Romero 2000). Aún cuando la globalización se extiende, las instituciones laborales y la regulación del mercado de trabajo sigue correspondiendo a los países, pues son las autoridades nacionales las que legislan y controlan normas laborales, ya que no existen leyes internacionales del trabajo en sentido estricto. En este sentido, la creciente movilidad en los mercados de productos y de capital restringe el papel de los gobiernos nacionales como reguladores del mercado laboral. Es más, en períodos de recesión surgen fuertes presiones para que se reduzcan las regulaciones y así abatir los costos laborales. Rueda (2001) considera que los gobiernos pueden verse presionados a reducir la calidad de las

---

---

normas laborales a fin de aumentar la competitividad comercial y atraer nuevas inversiones del exterior.

Se considera que los aspectos relacionados con la estructura educativa y la capacitación son determinantes del crecimiento, aparte de ser un indicador fundamental del grado de desarrollo económico y social. Arizmendi y Mungaray (1994) advierten sobre la vinculación entre las estructuras educativa y productiva en diferentes sociedades, se reconoce que esa relación tiene un carácter estratégico para el desarrollo y la eficacia de las políticas distributivas del ingreso.

Estos autores muestran el caso de Asia del Este, en donde mencionan que si bien no es posible negar que una amplia base industrial se construyó bajo la rectoría del estado durante la época de sustitución de importaciones, el mayor crecimiento de estas economías se debe en buena medida, de la prolongación del proteccionismo en un entorno de creciente apertura comercial. A su vez, lo comparan con el caso mexicano, en donde el proteccionismo impidió que la amplia base industrial contara con un ambiente macroeconómico favorable a la actividad exportadora y al desarrollo de un mercado nacional competitivo. En consecuencia, éste generó altos márgenes de ganancia que desalentaron las actividades productivas orientadas al exterior; la ausencia de presiones competitivas desestimularon la innovación tecnológica y organizacional de las empresas nacionales; se desvalorizó la actividad empresarial como una actividad de emprendedores, y se hizo incosteable el establecimiento de redes de colaboración entre empresas e instituciones de educación superior.

La recuperación del crecimiento y el bienestar dependen de las estrategias nacionales de organización económica y de progreso en materia de desarrollo tecnológico, aprendizaje empresarial y competitividad. El efecto de integración comercial entre países, bajo ciertas condiciones favorables, hace que mediante las actividades de subcontratación, se logre el surgimiento de empresarios y la innovación constante. La competencia internacional introduce poco a poco mayores requerimientos en los mercados locales, sobre todo en los países receptores de IED. Las ventajas competitivas no deben basarse sólo en la dotación de recursos naturales abundantes o los salarios bajos, sino en la introducción de componentes de innovación tecnológica y organizativa, así como de información estratégica que requiere una calificación crucial de los recursos humanos. Para mantener la eficiencia productiva y la competitividad es fundamental mantener la innovación constante, lo cual es un ejercicio que no sólo compete a las empresas sino a las relaciones de las empresas entre sí. Si esto es válido para todo tipo de empresas, lo es mucho más para las micro, pequeñas y medianas empresas, que por sí solas no pueden disponer de los servicios avanzados de apoyo a la producción que requieren hoy los procesos de innovación productiva y empresarial. Un reto importante aunque igualmente difícil, es la calificación del enorme número de pequeños empresarios familiares y trabajadores por su cuenta. Pues éstos, ante las cambiantes y complejas condiciones de los mercados de materias primas, consumo y dinero, tienen pocas posibilidades de convertirse en alternativas productivas generadoras de ingreso y empleo a largo plazo.

Si bien es difícil pensar en el bienestar cuando aún no se resuelven los problemas del crecimiento, resulta aún más complicado pensar en el crecimiento de largo plazo cuando recursos de inversión se destinan en su mayoría al capital físico, en detrimento del capital humano. Es necesario que las micro, pequeñas y medianas empresas encuentren dentro de nuestro territorio los insumos estratégicos para la innovación productiva y de gestión: información sobre tecnologías y mercados, asesoría en gestión empresarial y tecnológica, prospección de mercados, capacitación de recursos humanos, cooperación empresarial, entre otros aspectos. Estos aspectos son primordiales para que nuestras empresas puedan desplegar redes locales con las ETN, a fin de captar las externalidades positivas derivadas de la subcontratación, reduciendo con ello la incertidumbre y los costos de transacción.

Arizmendi y Mungaray (1994:195) opinan que el crecimiento y el bienestar en una organización económica horizontal descansan en una amplia inversión en capital humano. Como la productividad se basa cada vez más en el desarrollo tecnológico y organizacional, entonces aquella depende de manera creciente de la educación. Esto coloca a los centros de investigación especializados y al trabajo en equipo en el primer plano de la organización industrial, pero también a todas las instituciones educativas, principalmente las de nivel superior. Esto hace urgente incrementar los recursos para la investigación y desarrollo tecnológico, así como los destinados a la educación en todos sus niveles. De igual manera, es fundamental el acercamiento entre instituciones de educación superior y empresas, a fin de que aprovechen las ventajas posibles de las nuevas condiciones de la economía abierta.

Las nuevas fuentes de competitividad y productividad dependen en forma creciente de la tecnología, para las empresas la tecnología por sí misma no resuelve los problemas de productividad, es necesario, mejorar las formas de trabajo y comunicación entre empresas y proveedores, ingenieros y académicos. La demanda del mercado exige que con los productores se asocien con los centros educativos en busca de apoyo tecnológico y recursos humanos calificados. Es decir, para las empresas es estratégico estar cerca de las universidades, las mejores fuentes de capital humano.

Además Arizmendi y Mungaray (1994:196) mencionan:

“Para abatir la inequidad, es necesario mejorar la calificación de los trabajadores ubicados al final de la escala de distribución. Se requiere una actividad política gubernamental que aliente a las empresas privadas a invertir en la calificación de los trabajadores carentes de educación universitaria”.

De igual manera debe incitarse al sector privado a que colabore con los montos de inversión social para investigación y desarrollo, según datos de Arizmendi y Mungaray (1994), se estima que en los países desarrollados las empresas privadas cubren de 40 a 60 por ciento del gasto total en investigación y desarrollo.

El sistema de educación superior de México se enfrenta al reto de mejorar su calidad sin ser socialmente excluyente y que para ello debe cambiar su organización universitaria. En palabras de Mungaray y Cuamea (1994:231): “Debe pasar de una organización vertical a

---

---

otra horizontal y participativa para que la vinculación con los sectores social y productivo sea el nuevo eje de un aprendizaje más activo de una organización de mayor apertura”. Para estos autores, la asociación entre los sectores productivos y las instituciones de educación superior parece hoy más la piedra angular de un modelo de organización social que un asunto tradicional asunto de necesidad mutua de asistencia técnica e intelectual y recursos frescos.

La competitividad en el proceso de globalización exige que las empresas y universidades emprendan profundos cambios, tanto en su organización como en las estructuras de su funcionamiento. Es necesario generar innovación tecnológica mediante la vinculación de las empresas con las instituciones de educación superior.

La escasa comunicación y vinculación de las empresas y las instituciones de educación superior ha sido un fuerte obstáculo para generar y aplicar innovaciones tecnológicas y organizacionales que mejoren el desempeño y la calidad de las empresas, así como la calidad y organización de estas instituciones educativas. Como opinan Mungaray y Cuamea (1994:233): “El quehacer educativo y la transferencia tecnológica ente universidades y empresas seguirá teniendo la resistencia de las partes hasta que investigadores y profesores universitarios e investigadores y profesionistas de las empresas puedan trabajar en proyectos de desarrollo conjuntos”. Pues una empresa que invierta o genere tecnología, fortalecerá su posición frente a otros productores en el mercado.

Mungaray y Cuamea (1994) mencionan el caso de Japón, en donde el mismo gobierno, la industria japonesa y el sector privado, ha invertido cuantiosos recursos en fortalecer sus capacidades de investigación y desarrollo, todo con el fin de obtener mayores ventajas competitivas. Este país oriental destina dos terceras partes de su gasto en investigación y desarrollo, para mejorar la tecnología de procesos productivos y el resto para el desarrollo de nuevos productos, que se traduce en una mayor calidad de las innovaciones industriales. Así mismo, mencionan el caso de los sistemas educativos japoneses y alemanes, en donde desarrollaron planes de estudio basados principalmente en matemáticas y ciencias que dote a sus estudiantes de las calificaciones necesarias para competir en una economía mundial cada día más tecnificada. En la medida que las empresas europeas y japonesas fueron cerrando la brecha tecnológica con Estados Unidos, trasladaron la producción de los segmentos intensivos en trabajo de sus industrias a las economías de bajos salarios.

Mungaray y Cuamea (1994) mencionan que en las universidades públicas de nuestro país, se ha dado un aislamiento en relación con el sector productivo. Por lo que se requiere un esfuerzo conjunto y concertado de estas dos partes, así como el Estado debe diseñar mecanismos que contengan participación y compatibilidad de incentivos, es decir, que las dos partes obtengan un beneficio de este acercamiento. Además es frecuente observar, que las asignaturas impartidas en las universidades las imparten profesores con escaso o nulo contacto con el sector productivo, así como las instituciones educativas carecen de laboratorios o áreas experimentales bien integrados o definidos de acuerdo con los objetivos de aprendizaje señalados en los planes de estudio.

---

---

Transitar hacia un nuevo modelo de industrialización requiere de la formación de recursos humanos dotados de nuevas actitudes y conocimientos científicos y tecnológicos. Mungaray y Cuamea (1994:240) señalan:

“La reorganización de las instituciones de educación superior no necesita consolidar un modelo tradicional, jerárquico y pasivo, sino transitar a otro moderno, flexible y participativo”.

Entonces las opciones de política económica deben actuar sobre la oferta de trabajo por medio de la educación y la capacitación de los trabajadores menos calificados. Es importante plantear un modelo de desarrollo nacional que base el aumento de esta competitividad en otros factores más que en la reducción de sus normas laborales. Esto es porque cada vez son mayores los límites para ampliar la competitividad nacional por medio de bajos salarios o estándares laborales laxos y cada vez cobran mayor importancia otros atributos, como la capacitación de los trabajadores y el desarrollo de infraestructuras, entre otros.

---

---

## Conclusiones

A lo largo del presente se mostró que en el caso de nuestro país a mediados de los setenta, con la decepción por el relativo fracaso de la industrialización por sustitución de importaciones, y con el derrumbamiento de Breton Woods. Los préstamos directos predominaban sobre la inversión directa. Se trata de los inicios de la globalización y de toda su ideología: “un solo modelo de desarrollo y una sola manera de obtenerlo, el capital internacional” (Conde, 1997). Se aumenta la utilización de políticas de expansión crediticias como medio de compensar la falta de ahorro interno. Con las crisis económicas que ha sufrido nuestro país, el gasto público en investigación y desarrollo disminuyó de forma considerable, las empresas cancelaron o postergaron nuevas inversiones para renovar e incorporar nuevas tecnologías, además se descuidó la infraestructura física, y prácticamente se abandonó a la educación superior (Sagasti, 1992).

Durante los ochentas, gran parte de los esfuerzos del aparato gubernamental se dedicaron a manejar los efectos de la crisis económica, y trabajar con la precaria capacidad científica y tecnológica, que se desarrolló durante los decenios anteriores.

El costo es un retroceso significativo en ciencia y tecnología, precisamente cuando en tiempos actuales, el avance científico y la innovación tecnológica son factores claves para el desarrollo económico y social.

La globalidad se caracteriza hasta ahora –en el ámbito económico, al menos- por asimetrías y desequilibrios evidentes. Estas asimetrías y desequilibrios constituyen su principal contradicción. Ya que, la actual globalidad que tanto se busca y promueve, excluye buena parte del mundo que supuestamente engloba.

En estos momentos, es cuando de manera más acentuada, los diseños nacionales de política con respecto a las cuestiones globales se ven limitados y condicionados. Ya ha decrecido y continuará siendo cada vez menor la autonomía nacional en el tratamiento de política económica.

En el presente trabajo se mencionó los continuos cambios históricos que se han dado en nuestro país, en lo que a Inversión Extranjera se refiere con el fin de poder cumplir con los compromisos del comercio internacional, enmarcados en los tratados de comercio firmados por nuestra nación. Cabe resaltar que este hecho limita el margen en materia de política económica. En la década de los noventa, la globalización, se ha manifestado, paradójicamente, a través de un número creciente de esquemas de integración comercial y económica (TLCAN, UE). La evolución de estos esquemas regionales tienden al regionalismo abierto y la construcción de fortalezas regionales, cada vez más liberalizadas hacia su interior, pero crecientemente protegidas frente al resto del mundo.

La política económica mundial contemporánea demuestra que las naciones están perdiendo soberanía frente al capital transnacional, la tecnología y las organizaciones internacionales.

---

---

A pesar de todo esto Smith (2003:272) afirma: “El estado-nación continúa siendo un instrumento vital de mediación política, al articular los intereses políticos en conflictos y generar las políticas comerciales y su negociación internacional”.

Con respecto a la economía mexicana UNCTAD (2003 b:19) señala que: “A pesar de varios años de reformas económicas, del acceso privilegiado al mercado más grande y más dinámico del mundo industrial y de las cuantiosas entradas de inversiones extranjeras, la economía mexicana ha sido incapaz de establecer un proceso dinámico de industrialización y crecimiento económico”.

Todo acuerdo debe tomar en cuenta las asimetrías económicas entre los participantes, para poder formular los mecanismos compensatorios y de desarrollo apropiados. De igual manera, debe tener una visión incluyente y promover el desarrollo económico y social equilibrado, una visión de justicia y homologación de estándares sociales y ambientales; un acuerdo que no nos margine de el ambiente global actual, sino por el contrario, que nos permita articular una adecuada relación con las principales economías y nuestros principales socios comerciales.

Es necesaria la creación de reglas multilaterales en torno a intercambios económicos. Actualmente la inversión extranjera es regulada en forma muy laxa, sin buenos marcos jurídicos y políticos. Es de vital importancia que en toda reforma se tome en cuenta la asimetría de los niveles de desarrollo entre países, esto haciendo hincapié en los Tratados de Libre Comercio que se firmen con uno o varios miembros.

Debe demandarse la inclusión del derecho a imponer requisitos de desempeño, esto es muy importantes, pues éstos son necesarios para orientar la inversión extranjera a las necesidades del país, buscando alcanzar mejores niveles de empleo, protección ambiental, desarrollo regional, capacitación laboral, transferencia de tecnología y manejo sano de divisas. Pues de no ser así, todo nuevo acuerdo de inversión, se traducirá en simple desregulación que generará inestabilidad del crecimiento económico, vulnerabilidad financiera y cambiaria, ampliación de desigualdades regionales, sectoriales y productivas, así como concentración de riqueza e ingreso. Un tema importante, es el de las cuestiones ambientales. Pues en busca de la maximización de la ganancia, en la mayoría de los casos la liberación económica incrementa la contaminación y el consumo insostenible e irracional de los recursos. Las grandes empresas se trasladan hacia países con regulaciones menos estrictas para abaratar costos. Pues las economías ambientalmente más protegidas pierden competitividad, ante economías con una legislación más laxa en este tema. Smith (2003) cita el ejemplo de la industria de la terminación de muebles, que se movió de Los Ángeles a México, donde se pueden usar pinturas en aerosol más eficaces, pero más tóxicas.

En palabras de Cubillo (2003:255):

“Una mezcla adecuada de este conjunto de factores determinará, en buena medida, el surgimiento, la dimensión, el alcance y la intensidad del enraizamiento de la inversión extranjera en el territorio”.

Es decir, los beneficios de la IED no se dan de manera automática ni gratuita, y mucho menos en el corto plazo, mayores montos de captación no se traducirán de manera directa en mayores beneficios a nuestra economía, exigen el esfuerzo de los industriales nacionales, así como de las autoridades locales. Formando planes de largo plazo en inversión educativa, investigación y desarrollo, que permitan adoptar las nuevas tecnologías y conocimientos, y poco a poco pueda tomar la forma de sistemas productivos locales que dependan de manera gradual, menos de los capitales extranjeros. Es la situación de la economía receptora, su infraestructura, la calidad de la mano de obra, experiencia empresarial, la estructura de la distribución del ingreso, la integración Inter-industrial, el marco institucional, etc. Lo que determina los resultados de la IED.

En síntesis, la tecnología constituye, un factor clave del comercio internacional, pues se considera que el conocimiento es un factor de la producción, igual que el capital y el trabajo. En este sentido, podemos entender que el factor limitante de los países en desarrollo para alcanzar los estándares internacionales, sería más la falta de inversión en capital humano que en capital físico.

El desarrollo tecnológico es esencialmente un proceso de aprendizaje, la adopción de una tecnología presupone cierta capacidad de absorción que, a su vez, se fortalece por la adopción de nueva tecnología. La facilidad de aprender de una empresa se relaciona con el grado de los esfuerzos innovadores, particularmente los de Investigación y Desarrollo, Correa (1994:756) señala:

“Cuanto más capaz es una empresa en términos tecnológicos, mejor podrá seleccionar, negociar y asimilar tecnologías, en contenido de una transacción de transferencia tecnológica (incluyendo las cláusulas contractuales) se suele asociar a las competencias tecnológicas que la nación receptora ha desarrollado y con el medio innovador que opera”.

Es intenso el debate, y las numerosas razones para explicar el por qué las tasas de crecimiento difieren según los países y las regiones, empero existe el consenso casi-unánime de que el crecimiento no se puede mantener sin un nivel suficiente de inversiones. La eventual ausencia de crecimiento sostenido en nuestro país, desafía el logro de la equidad en dos vías. Primero, un menor crecimiento disminuye las oportunidades de desarrollo que los individuos pueden aprovechar en forma autónoma. Y segundo, limita la capacidad del estado para mejorar la distribución del ingreso a través del financiamiento de una red de protección social adecuada para los segmentos más carentes de la población y de la provisión de bienes públicos necesarios para aumentar su capacidad productiva como justicia, infraestructura, seguridad, educación, salud y capacidad innovadora.

Durante el presente siglo, nuestro país debe enfrentarse a la doble tarea de recuperar el crecimiento económico y mejorar la condición social de la población. Teniendo en cuenta

---

---

el nuevo orden económico mundial, es decir, una globalización comercial, financiera, política, tecnológica y cultural, así como profundas y crecientes divisiones entre países. Es necesario tener la concepción adecuada, del importante papel que juegan ahora la ciencia y la tecnología, dentro del desarrollo.

Es inútil pretender fomentar el desarrollo científico y la innovación tecnológica es un ambiente altamente inflacionario y de agudos desequilibrios macroeconómicos. La estabilidad es una condición necesaria para reconstruir el proceso de inversión, mediante el cual se materializa buena parte del progreso tecnológico.

Es necesario establecer prioridades estratégicas para el desarrollo de la ciencia y tecnología, buscando una conjunción entre el apoyo estatal y el privado, pues no se puede esperar que el libre juego de las fuerzas del mercado, hagan esto de manera automática. Es muy importante que tanto el aparato gubernamental y los dirigentes políticos, asuman la necesidad de dar prioridad a la ciencia y tecnología, asignándoles los recursos suficientes para hacerlas avanzar.

El desarrollo de las políticas científicas y tecnológicas, es la satisfacción de demandas sociales así como del aumento de la competitividad a nivel internacional, todo esto con el fin de atemperar la pobreza extrema y la marginalidad. Por imposibilidad económica es imposible convertir a los pobres en ciudadanos de clase media de manera inmediata.

Más que eliminar toda forma de intervención estatal, se busca que el sector público apoye al sector productivo en materia de información tecnológica, normas y técnicas de control de calidad, entrenamiento y formación de personal, etc. Además de promover un entorno estable con políticas sectoriales y de regulación que estimulen la actividad productiva (Sagasti,1992:994).

Es importante y necesario reconocer que durante varios años el proteccionismo excesivo produjo empresarios medrosos (tanto públicos como privados), los cuales evitaron riesgos de todo orden, en particular los asociados a la innovación tecnológica. Muchas de nuestras empresas se acostumbraron a evitar la competencia mediante la reducción de precios y de mejoras en la calidad de sus productos y eligieron competir sobre la base del acceso al crédito preferencial, y la obtención de favores y beneficios del gobierno. En palabras de Sagasti (1992:994) “se acostumbraron a formas de competencia que exigen poco o ningún esfuerzo tecnológico”.

Es necesario una reforma al sistema educativo, Sagasti (1992) opina que éste es uno de los principales desafíos, pues es necesario redefinir sus objetivos, su estructura y su funcionamiento, particularmente el sistema educativo superior. Si bien es necesario mantener una perspectiva de equidad y justicia en las universidades nacionales, es necesario adecuar los objetivos de éstas a las exigencias del nuevo orden global. Pues en nuestras instituciones de educación superior, ha disminuido la calidad de educación y desvirtuado la función social de ésta. Esto exige un esfuerzo mayor de inversión pública y privada para la formación de recursos humanos.

---

---

### **Bibliografía**

- Aboites, Jaime (1994), “Evolución reciente de la política científica y tecnológica de México”, Comercio Exterior, Septiembre de 1994, México.
- Aitken, Hanson y Harrison (1997), “Spillovers, foreign investment and exports behavior”, Journal of international economics, vol. 43, 1994, pp. 103-132.
- Albuquerque, Francisco (1999), “Cambio estructural, globalización y desarrollo económico local”, Comercio Exterior, Agosto de 1999, México
- Appleyard, Dennis y Field, Alfred (1997), “Economía Internacional”, Edit. Mc Graw Hill, España.
- Arizmendi, Roberto y Mungaray, Alejandro (1994), “Relación entre la educación y el desarrollo económico de México”, Comercio Exterior, Marzo de 1994, México.
- Ayala Espino, José (2001), “Estado y Desarrollo”, Facultad de Economía UNAM, México.
- Ayala, José (2001), “Economía del Sector Público Mexicano”, Edit. Esfinge, México.
- Bekerman, Marta y Camillo, Elsa (1999), “Globalización y Estándares laborales”, Comercio Exterior, Agosto de 1999, México.
- Brown, Flor y Domínguez, Lilia (2000), “Las decisiones de investigación y desarrollo en una economía semiindustrializada”, Comercio Exterior, Noviembre de 2000, México.
- Chapoy, Alma (2002), “El Sistema Financiero Internacional”, UNAM, México.
- Conde Hernández, Raul (1997). “Corporaciones multinacionales y el desarrollo económico: La inversión extranjera directa y las condiciones de su eficiencia productiva”. Capítulo del libro “Del fin del milagro al fin del milenio: medio siglo de economía y política en México”. UNAM.
- Correa, Carlos (1994), “El nuevo escenario para la transferencia de tecnología: repercusiones en los países en desarrollo”, Comercio Exterior, Septiembre de 1994, México.
- Correa, Eugenia (2001), “Consecuencias financieras de la Globalización”, UNAM, México.
- Crotty, James (2002), “Competencia Destructiva y Mercados Financieros”, Edit. Fondo de Cultura Económica, México.
- Cubillo, José María (2003), “Implicaciones territoriales de la inversión extranjera”, Comercio Exterior, Marzo de 2003, vol. 53, num. 3, México.
- Davidson, P. (1986) “Finance, fundig, saving and investment”. Journal of post Keynesian economics, fall. Vol. 9 núm 1. USA.
- Díaz, Bautista Alejandro y Rosas, Chimal Mario (2003), “La inversión extranjera de cartera en México: un análisis estructural”, Comercio Exterior, Marzo de 2003, vol. 53, num. 3.

- 
- 
- Eyzaguirre, Nicolás; Marcel, Mario, Rodríguez, Jorge y Tokman, Marcelo (2005), “Hacia la Economía del conocimiento: El camino para crecer con equidad en el largo plazo”, Estudios Públicos, Verano de 2005, Chile.
  - Girón, Alicia y Correa, Eugenia (2002), “Crisis y futuro de la banca en México”, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México.
  - Kaplan, Marcos (2002), “Estado y Globalización”, Edit. Fondo de Cultura Económica, México.
  - Katz, Isaac (1999), “La política económica del estado en una economía de mercado”, Comercio Exterior, Marzo de 1999, México.
  - Kokko (1994), “Technology Market characteristics and spillovers”, Journal of development economics, vol. 43, 1994, pp. 279-293.
  - Krugman, Paul (1998), “What happened to Asia?”, mimeo, 1998.
  - Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (1999), “Economía Internacional. Teoría y Política”, Edit. Mc Graw Hill, España.
  - Levy Orlik, Noemí (2001), “Cambios Institucionales del sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la Inversión. México 1960-1994”, Facultad de Economía UNAM, México.
  - Ley de Inversión Extranjera Directa, Publicación en línea. Última reforma aplicada.
  - Mankiw, Gregory (1997), “Macroeconomía”, Edit. Antoni Bosch, España.
  - Mungaray, Alejandro y Cuamea, Felipe (1994), “Retos y perspectivas de la educación superior de México hacia finales del siglo”, Comercio Exterior, Marzo de 1994, México.
  - Mungaray, Alejandro y Palacio, Juan Ignacio (2000), “Schumpeter, la innovación y la política industrial”, Comercio Exterior, Diciembre de 2000, México.
  - Navarrete, Jorge Eduardo (2001), “La inversión extranjera y los acuerdos de protección de inversión”, Economía Informa. Marzo 2001. Número 295. Facultad de Economía UNAM, México.
  - Peñalosa, Andrés (2001), “Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre México y la Unión Europea: reflexiones en torno a la cláusula democrática, el acceso a mercados y la inversión”, Economía Informa, Marzo 2001. Número 295. Facultad de Economía UNAM, México.
  - Pérez Rocha, Manuel (2001), “El acuerdo multilateral para las inversiones”, Economía Informa. Marzo 2001. Número 295. Facultad de Economía UNAM, México.
  - Ramírez, María Delfina (2000), “El empleo y la calificación de la mano de obra en México”, Comercio Exterior, Noviembre de 2000, México
  - Romero, Alejandro (2000), “Los derechos laborales en México frente a la globalización mundial”, Comercio Exterior, Octubre de 2000, México.
  - Romo, Murillo David (2003). “Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana”. Comercio Exterior, Marzo de 2003, Vol. 53, Num. 3, México, pp 230-243.

- 
- 
- Root, Franklin y Ahmed, A. (1979), “Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries”, *Economic Development and Cultural Change* 27, Estados Unidos.
  - Rueda, Isabel (2001), “Las micro, pequeña y mediana empresas en México en los años noventa”, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México.
  - Sagasti, Francisco (1992), “La política científica y tecnológica en el nuevo entorno de América Latina”, *Comercio Exterior*, Noviembre de 1992, vol. 42, num. 11, México.
  - Sánchez, Georgina (2002), “México-OMC: ¿Y después del libre comercio?”, *Comercio Exterior*, Diciembre de 2002, México.
  - Shah, Anwar y Joel Slemrod (1990), “Tax Sensitivity of foreign direct investment: an empirical assessment”, WPS working paper num. 434, the World Bank, Washington D.C.
  - Smith, Cintia (2003), “La política comercial de Estados Unidos. Una contradicción entre comercio libre y comercio justo”, *Comercio Exterior*, Marzo de 2003, México.
  - Stiglitz, Joseph (2000), “La economía del sector público”, Edit. Antoni Bosch, España.
  - Toporowski, Jan (1982). “Monetary policies and the economy. The transmission mechanism essays in economics, theory and policy, Cambridge MA, MIT.
  - TWONEY, Michael (1995), “Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, Edit. Fondo de Cultura Económica, México.
  - UNCTAD (2002 a), Informe sobre las inversiones en el mundo. Panorama general, Naciones Unidas, versión electrónica.
  - UNCTAD (2002 b), Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002, Naciones Unidas, versión electrónica.
  - UNCTAD (2002 c), World Investment Report 2002, Naciones Unidas, version electrónica.
  - UNCTAD (2003 a), “Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2003”, Publicación en línea, Naciones Unidas.
  - UNCTAD (2003 b), “Informe sobre las Inversiones en el Mundo”, Naciones Unidas.
  - UNCTAD (2004), “Informe sobre las inversiones en el mundo 2004. El giro hacia los servicios”, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas 2004, publicación en línea.
  - United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC) (1991), “World Investment Report: The Triad in Foreign Direct Investment”, UNCTC E.91II.A.12, New York.
  - Varian, Hal (1996), “Microeconomía Intermedia”, Edit. Antoni Bosch, España.
  - Vidal, Gregorio (2000), “Comercio exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México”, *Comercio Exterior*, Julio de 2000, México.

- 
- 
- Villareal, René (1988), “Deuda externa y política de ajuste. El caso de México, 1982-1986”, El Trimestre Económico, num. 61, México 1988, pp. 42-67.
  - Villareal, René (2002), “México Competitivo 2020”, Edit. Océano, México.
  - World Bank (2001), “World Development Report”, Oxford University Press, Estados Unidos.
  - World Bank (2005), “World Development Report”, Oxford University Press, Estados Unidos.

### **Páginas WEB**

- [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)
- [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)
- [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- [www.redcelsofurtado.edu.mx](http://www.redcelsofurtado.edu.mx)