



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

LICENCIATURA EN DERECHO

TRABAJO POR ESCRITO QUE

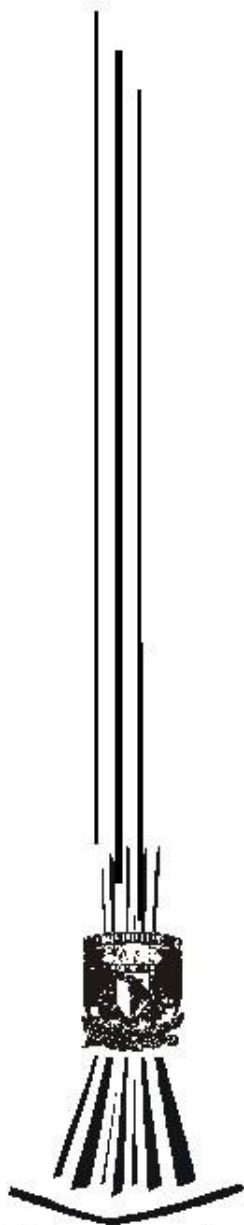
PRESENTA:
ALBERTO JORGE
ROBLES CHÁVEZ

“INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
POR MEDIO DE EMPRESAS
MULTINACIONALES. VENTAJAS,
DESVENTAJAS Y PROPUESTA”

EN LA MODALIDAD DE “SEMINARIO DE TITULACIÓN COLECTIVA”

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO



FES Aragón

BOSQUES DE ARAGÓN, ESTADO DE MÉXICO, SEPTIEMBRE 2009



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.

Esta tesina de titulación es la cerecita en el pastel que empecé a cocinar desde hace mucho tiempo, el trabajo y en general lo poco o mucho que he logrado va dedicado a mis padres sin los cuales no habría logrado nada de lo que soy y quienes han velado intensa y cotidianamente por mi bienestar, también especial apoyo el que he tenido de mis hermanos desde el más chico hasta el más grande porque tal vez sin saberlo han sido el combustible para este caminar, también a mis amigos y ellos saben perfectamente quienes son, no tengo que nombrarlos, gracias a la vida, gracias a mi gente, gracias a los que creyeron en mi, también a los que no lo hicieron pues me motivaron a demostrarles que si se puede, que cuando yo quiero puedo, gracias a mis profesores que compartieron su conocimiento, gracias a mi Universidad Nacional Autónoma de México y a su campus Facultad de Estudios Superiores Aragón, un especial agradecimiento al profesor y Maestro en Derecho Martín Lozano Jarillo que tenaz y pacientemente guió mi trabajo de investigación, gracias a mi jurado, mil gracias de todo corazón a cada uno que poco o en demasía influyo en mi, y finalmente como dice un buen amigo: gracias a mi mismo.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR MEDIO DE EMPRESAS MULTINACIONALES

**VENTAJAS, DESVENTAJAS Y
PROPUESTA**

| ÍNDICE | PÁG. |
|---|-------------|
| INTRODUCCIÓN | I |
| CAPÍTULO 1 MARCO CONCEPTUAL | |
| 1.1 EMPRESA..... | 1 |
| 1.2 EMPRESA MULTINACIONAL..... | 3 |
| 1.3 INVERSIÓN..... | 8 |
| 1.4 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA..... | 9 |
| 1.5 PRODUCCIÓN..... | 12 |
| CAPÍTULO 2 MARCO JURÍDICO VIGENTE | |
| 2.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS..... | 18 |
| 2.2 LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO..... | 20 |
| 2.3 CÓDIGO DE COMERCIO..... | 20 |
| 2.4 LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES..... | 22 |
| 2.5 LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA..... | 22 |
| CAPÍTULO 3 VENTAJAS, DESVENTAJAS Y PROPUESTA | |
| 3.1 SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA..... | 26 |
| 3.2 VENTAJAS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A TRAVÉS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES..... | 28 |
| 3.3 DESVENTAJAS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A TRAVÉS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES..... | 33 |
| 3.4 OBLIGATORIEDAD DE LA ELABORACIÓN TOTAL DEL PRODUCTO EN NUESTRO PAÍS PARA LAS EMPRESAS EXTRANJERAS..... | 38 |
| CONCLUSIONES | 47 |
| BIBLIOGRAFÍA | 49 |

INTRODUCCIÓN

Actualmente nos encontramos viviendo en el mundo de la globalización (fenómeno de la expansión por todo el orbe de la economía mundial, un espacio productivo global en el que el proceso de producción se integra a escala planetaria) donde uno de sus principales símbolos o agentes son las empresas multinacionales, que tienen sus matrices en los países capitalistas primer mundistas y que tienen una enorme influencia en la economía interna de los países en que residen sus subsidiarias, filiales o sucursales.

Las empresas multinacionales, fenómeno de la civilización, consecuencia de la reducción del espacio mundial por obra de las comunicaciones y transportes, o necesidad para la supervivencia de los sistemas económicos de los países desarrollados levantan grandes polémicas. Sometidas a la mundialización de la información, que también les ha permitido internacionalizarse, son objeto de alegatos y críticas apasionadas. Cuando los análisis corren a cargo de científicos, las metáforas periodísticas ceden el paso a los argumentos teóricos, y el conocimiento de los efectos de las empresas multinacionales pasa a ser una de las informaciones más heterogéneas que puede imaginarse. Los hechos, los mensajes y los puntos de vista son presentados selectivamente y registrados a través de los códigos de un gran número de grupos sociales. A esta multiplicidad de apreciaciones corresponden representaciones diversas y, definitivamente, una profunda incertidumbre que incita a volver a la abstracción.

La actividad más frecuente de las empresas transnacionales es la producción de bienes, pero también hay bancos, hoteles, empresas que alquilan autos, empresas que venden al por menor como Sears y otras. Las empresas transnacionales emplean mucha gente, muchos recursos y equipos del país huésped, lo cual la convierte en una institución no solo comercial, sino también social. Su influjo sobre la sociedad donde se instala una filial abarca desde el

establecimiento de mejores condiciones laborales hasta la intervención en la conformación de las condiciones de vida, por ejemplo, cuando enseña a vender el pan empaquetado y hasta la influencia en el plano de la moral.

El tema subyacente que hoy en día conforma la problemática social es la internacionalización de la producción. El proceso de producción, que anteriormente se planificaba y se dirigía en el ámbito de las economías nacionales, ha tendido a desbordar las unidades territoriales nacionales y se coordina y controla, cada vez más, en una escala mundial.

La economía mundial del siglo XIX y comienzos del XX estaba compuesta por economías nacionales que intercambiaban bienes y estaban vinculadas por transacciones monetarias. El recurso más importante era el capital monetario que se movía fundamentalmente bajo la forma de inversión de valores. El mecanismo que regulaba las relaciones entre los componentes nacionales de la economía mundial era un sistema de pagos, que en una época dependía del patrón oro y administraba el Banco de Inglaterra y posteriormente luego de la Segunda Guerra Mundial, pasó a regirse por las normas Bretón Woods y a ser administrado, en la práctica, por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos.

Hacia fines de los sesentas resultó evidente que esta versión aceptada de la economía mundial era desafiada por una nueva estructura. La principal característica de esta nueva estructura era la inversión extranjera directa, y su agente principal la empresa multinacional.

Las empresas multinacionales surgen como expresión del proceso de internacionalización del capital, y dentro de la evolución del capitalismo como sistema.

A partir de la concentración monopólica del capital, éste comenzó la búsqueda de mayores beneficios en regiones donde se pudieran abaratar los costos de producción y expandir sus mercados. Fundamentalmente se buscaba fuerza de trabajo a menor precio.

Empresa Multinacional y Estado se necesitan mutuamente, tal vez el debate tenga que centrarse en una especie de interdependencia de ambos actores, a final de cuentas los dos tienen intereses que proteger.

El presente trabajo trata precisamente de todos estos puntos citados con antelación en tres capítulos el primero es un marco conceptual con definiciones relevantes para comprender de una mejor manera y con bases más firmes el tema que estoy abordando; el segundo capítulo expone el marco jurídico vigente referente a la investigación en cuestión, citando las disposiciones legales actuales más importantes y enmarcadas al estudio que me compete y las cuales llevan de la mano a la propuesta que realizo; el capítulo tercero está dividido en cuatro secciones, la primera titulada “*sobre la inversión extranjera directa*” en la cual se define a ésta y se plantean algunos aspectos generales y relevantes de la misma, la segunda “*Ventajas sobre la Inversión Extranjera Directa a través de las Empresas Multinacionales*” expone los beneficios que acarrea el establecimiento de una empresa foránea en el país huésped, como acrecentar estos puntos a favor para nuestra Nación y que realmente se obtenga un provecho de la Inversión Extranjera Directa realizada a través de las empresas multinacionales; la tercera la nombre “*Desventajas sobre la Inversión Extranjera Directa a través de las Empresas Multinacionales*”, en este apartado se delimitan los puntos en contra que tienen las empresas extranjeras, pero también se narra y analiza la manera de convertir estos contras en pros y convertirlos en un beneficio para nuestro pueblo, en la cuarta fracción se encuentra la propuesta hecha por mi parte consistente en la adición de un artículo en la Ley de Inversión Extranjera en el cual se estipule la obligatoriedad de la elaboración del producto al cien por ciento para las empresas extranjeras,

exponiendo los múltiples beneficios que traería consigo implementar esta disposición, analizando también su legalidad y constitucionalidad.

Esta investigación tiene varios propósitos entre los cuales se destacan conocer un panorama general sobre la inversión extranjera directa en nuestro país, analizar sus ventajas y desventajas y a partir de estas formular disposiciones y políticas para obtener provecho de ellas, en este caso la propuesta es la adición de un artículo a la Ley de Inversión Extranjera que se comentará en el capítulo tercero de este trabajo, analizando su constitucionalidad así como las ventajas que generaría para México.

CAPÍTULO 1.

MARCO CONCEPTUAL.

1.1 EMPRESA.

El concepto de empresa es uno de los más utilizados actualmente, siendo empleado en una gran variedad de leyes mercantiles, fiscales, laborales, etc.

Podemos definirla diciendo que es la unidad económica encargada de la producción de bienes y servicios. Desde otro punto de vista, se puede entender por empresa al conjunto orgánico de factores de producción, ordenados según ciertas normas sociales, jurídicas y tecnológicas que tienen como fin lograr objetivos de tipo económico.

La empresa está formada principalmente por tres clases de elementos:

BIENES MATERIALES:

- I.- Edificios, instalaciones, maquinaria, herramientas, etc.
- II.- Materias primas, productos terminados.
- III.- Capital (constituido por valores, dinero, acciones, obligaciones).

HOMBRES:

- I.- Obreros (calificados y no calificados).
- II.- Supervisores.
- III.- Técnicos.
- IV.- Altos Ejecutivos.
- V.- Directores.

SISTEMAS:

Son las relaciones estables en que deben coordinarse las diversas personas, o éstas con aquellas, se puede decir que son los bienes inmateriales de la empresa.

- I.- Sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas.
- II.- Sistemas de organización y administración, consistentes en la forma de estructuración de la empresa.

Podemos clasificar el desarrollo de la empresa en diferentes etapas y distinguir sus aspectos más significativos de la siguiente manera:

-1300 a 1760.

En esta etapa se comienza a formar el capitalismo, la empresa agrícola inicia una transición hacia la economía de mercado.

-1760 a 1860.

Se da la revolución industrial, nace y se desarrolla el sistema fabril, se dan los orígenes de gerentes, empleados y contables, se da una especialización y dirección de empresa en el comercio y transporte marítimo, surgen los bancos como sociedades anónimas, aparición de la empresa moderna en el transporte ferroviario y telecomunicaciones.

-1870 a 1940.

Gran lucha por el mercado, de la competencia por el precio a la competencia por el producto, nuevas técnicas de marketing e investigación de mercados.

-1945 a 1973.

Se da difusión de la empresa gerencial y los sistemas norteamericanos de administración de empresas en Europa y Japón; se da la expansión de las empresas multinacionales.

1973 a la fecha.

Las formas de producción flexibles y la competitividad global de las empresas, gran aumento de firmas multinacionales, globalización del mercado.

Podemos clasificar a la empresa principalmente desde tres puntos de vista que son: *por su tamaño* (pequeña, mediana y grande), *por criterio jurídico* (pública y privada, que a su vez abarca todos los tipos de sociedades mercantiles) y *por criterio económico* a su vez subdividido en sector económico (empresas agropecuarias, industriales, de construcción, de servicios, etc.), por estructura social de la producción (empresa artesanal, de economía social, capitalista), por sistema técnico (empresa monoproducto, multiproducto, de producción en serie, de producción por pedido), por localización (monoplanta, multiplanta) y por

ámbito de competencia (monomercado, multimercado, nacionales, multinacionales).

1.2 EMPRESA MULTINACIONAL

Podemos definirla simplemente como una empresa que tiene la propiedad o el control de instalaciones productivas llámese fábricas, minas, cadenas de distribución, oficinas, etc. en más de un país.

De manera genérica este tipo de empresa ha sido denominada con diversos apelativos: internacional, multinacional, transnacional, plurinacional, etnocéntrica, policéntrica, extranjera, mundial, global, entre otras.

La denominación de empresa multinacional tiene connotaciones distintas en materia económica y en materia jurídica, sin embargo es necesario establecer que el proceso para que alcancen esta clasificación debe atravesar por varias etapas: la primera fase la inician con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de venta de dichos productos en el extranjero, siguen con la concesión de licencias para el uso de patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos. Culminan este proceso con la adquisición de los establecimientos productivos locales o instalándolas como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz, pero siempre controladas por ella.

Las empresas multinacionales o transnacionales, como a veces se les denomina son las que producen o comercian en varios países. Su casa matriz suele estar situada en un país desarrollado, mientras que sus actividades se realizan por la vía de una red de filiales o de empresas asociadas que puede cubrir el mundo entero. “Pero en la práctica los términos se usan indistintamente y poco importa la denominación que se adopte. El hecho es que las empresas que la terminología burguesa comúnmente califica de

“multinacionales” -aunque a últimas fechas se advierte una preferencia por llamarlas transnacionales- constituyen una realidad económica y política del mundo moderno, una de las instituciones fundamentales en el desarrollo del capitalismo en la segunda mitad del siglo XX y, ante todo, un instrumento clave para llevar a cabo la dominación monopolista en el exterior. (1)

Como es sabido en ocasiones la doctrina es divergente en cuanto a algunos términos y a veces hasta se enmarañan los conceptos, el hecho es que “para la legislación en nuestro país es irrelevante la terminología que puedan adoptar este tipo de empresas desde la perspectiva de las ciencias económicas y administrativas, ya que lo que interesa para nuestro derecho, es la calidad de la inversión, calificándose si la efectúan mexicanos o empresas mexicanas o extranjeras, y si existe control efectivo de la empresa por parte del inversionista extranjero.” (2)

Pero en fin, dejemos un poco de lado los diversos apelativos para esta empresa, y comprendámosla mejor desde su desarrollo. Los agentes económicos han comerciado entre sí desde hace mucho tiempo a través de las fronteras, en este sentido podríamos decir que la internacionalización de la empresa no es un fenómeno nuevo. Desde principios del siglo XIX ha existido un activo mercado internacional de capitales.

Pero hasta hace muy poco la mayor parte de las transacciones internacionales tenían dos cosas en común: la primera, es que cada una de ellas se realizaba en general en forma separada y con diferentes móviles. En segundo lugar, la mayor parte de las transacciones se realizaban entre compradores y vendedores no asociados y se concluían a precios del mercado local.

(1) CHAPOY BONIFAZ, Alma María de, Empresas Multinacionales: Instrumento del Imperialismo, El Caballito, México, 1975, 1ª edición, p.15.

(2) ZARKÍN CORTÉS, Sergio Salomón, Derecho Corporativo, Porrúa, México, 2005, p.259.

En los últimos años ha nacido un vehículo de la actividad económica internacional, nuevo y reconocible separadamente como resultado de la internacionalización de las actividades productivas de muchas empresas y de la consecuente expansión acelerada de la inversión extranjera directa.

El aumento de la contribución de las empresas multinacionales a la producción industrial global es una de las características económicas más impresionantes de los últimos sesenta años, gran parte de este aumento se ha originado en empresas de propiedad y control norteamericanas o británicas, pero van en aumento las europeas no británicas y las japonesas.

En conclusión el nivel y la tasa de crecimiento de la inversión directa internacional reflejan los costos y las oportunidades que tienen las empresas inversionistas al tratar de organizar de la mejor manera posible en esta forma en particular sus operaciones en el extranjero.

La estructura de las empresas multinacionales ha ido mutando a través de los años; originalmente se desarrolló como estructura de organización vertical y rígida en la adopción de decisiones; es decir, de arriba hacia abajo y con métodos de producción en serie y en masa, que sobre todo se desarrolló y expandió durante las décadas posteriores a la segunda guerra mundial, y la que se ha venido conformando en forma acelerada a partir de los años ochenta, condicionada por los periodos de auge, recesiones y crisis.

La nueva empresa tiende a ser flexible en su organización, aunque continúa siendo vertical en cuanto a la adopción de decisiones centrales, es horizontal y en red en lo que se refiere a su funcionamiento operativo, lo que le permite adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno de su competencia.

Una característica esencial de la estrategia de la empresa multinacional es el control del proceso productivo como una totalidad y no la producción física

misma. Su nueva estructura organizativa se hace evidente en la medida en que ésta se ve como un sistema de fases y actividades interrelacionadas, de forma armónica y eficiente en la cadena de producción. La empresa multinacional tiende a su racionalización interna, concentrando las líneas fundamentales de decisión estratégica, la información, el conocimiento y ciertas fases del proceso productivo, en el que la introducción de nuevas tecnologías de aplicación y métodos de organización y gestión, le permiten modernizar o reorganizar sus plantas, en tanto que se deshace de fases no estratégicas y que le implican altos costos. Con ello busca obtener ventajas comparativas y competitivas que le sitúen en mejores condiciones en la lucha por el control del mercado.

Los gigantes deben cambiar y acostumbrarse a vivir en medio de una férrea competencia. La clave para la supervivencia está en su capacidad para responder eficazmente a la dinámica del cambio. Hoy lo grande nos significa precisamente éxito, gigantes corporativos como General Motors, Ford, Philips o Volkswagen, han mostrado que las multinacionales son vulnerables al cambio permanente del mercado internacional y luchan por reestructurarse constantemente con el fin de enfrentar la competencia.

“La estructura funcional se fundamenta en la instauración de un entremando de unidades especializadas (marketing, producción, finanzas, investigación y desarrollo, etc.) lo que facilita la aparición y maximización de las denominadas economías de experiencia, mediante la repetición y normalización de las tareas y procesos a ejecutar.” (3)

En términos generales, la estructura actual de la empresa multinacional se divide en unidades individuales interrelacionadas. Tanto las fases de investigación y desarrollo, la de innovación y el diseño, son generadoras de

(3) GUISTADO TATO, Manuel, Estrategias de Multinacionalización y Políticas de Empresa, Ediciones Pirámide, Madrid, España, 2003, 1ª edición, p. 142.

conocimiento y representan una forma de capital intangible, razón por la cual se encuentran altamente centralizadas por la empresa matriz y se encuentran en los países desarrollados.

El conocimiento resultado de la actividad realizada en las tres áreas mencionadas con antelación, visto como capital, concreta su aplicación en el área de producción, donde la manufactura del producto se realiza de acuerdo con los requisitos establecidos por la tecnología incorporada al producto y la tecnología del proceso, mismos que deben ser aplicados de forma directa a la línea de producción sujeta al cumplimiento de los métodos de calidad total y entrega a tiempo, con los que la empresa aumenta su eficiencia y productividad global. Estas condiciones suponen una forma de racionalidad interna que abate los costos y define los volúmenes de inversión, estrictamente necesarios, para maximizar su rendimiento, al mismo tiempo que permite que los procesos de producción puedan ser desplazados hacia diferentes países y regiones en las que la multinacional tenga filiales y empresas subsidiarias.

La fase relativa a la producción se integra por numerosas filiales y subsidiarias alrededor de las cuales gira gran número de proveedores y subcontratistas, ubicadas en diversos países y regiones del planeta y que articuladas conforman la producción en red bajo el estricto control de la matriz, cuya función central es la manufactura del producto. En esta fase del proceso, la decisión de elaborar partes del producto o del servicio de empresas proveedoras se sustenta en los costos de transacción: si para la empresa es más costoso elaborar ciertas partes del producto, delega la producción de éstas en una empresa especializada que se encuentre bajo su control.

Los proveedores, dependiendo del tipo de insumo que proveen y de su vinculación al proceso productivo de la empresa multinacional pueden ser clasificados como de primera, segunda o tercera serie.

El área de distribución y comercialización también se encuentra centralizada y es una función estratégica que se sustenta en el conocimiento del mercado. Se estructura con base en redes de distribuidores y servicios postventa. Está estrechamente relacionada con el área de producción en la medida en que la red de plantas de producción tiende a producir de acuerdo con las necesidades de la demanda efectiva de un mercado definido y su ubicación geográfica tiende a estar condicionada por la cercanía de dicho mercado.

1.3 INVERSIÓN

Por inversión se entiende la aportación de tiempo, dinero o energía destinada a obtener algún beneficio futuro. Dicho en otras palabras, por invertir debe entenderse un sacrificio presente y cierto, en cuanto al consumo de un bien, a cambio de obtener la posibilidad de obtener una ganancia, beneficio o rendimiento, aunque éste es incierto y futuro.

Es muy importante mencionar que sin la presencia de un beneficio futuro el desembolso no pasaría de ser un simple gasto, me gusto mucho un ejemplo que ponen los autores Timothy Herman y Arturo León Ponce de León en su libro “La inversión en México” y que dice “...en el caso en que se efectúa un desembolso de dinero destinado a pagar una comida, que representa la satisfacción de una necesidad inmediata, sólo se estará hablando de un gasto, en virtud de no encontrarse presente el elemento de retribución posterior que caracteriza a las inversiones, ya sea a corto, mediano o largo plazo”. (4)

Tampoco es posible pensar en inversión si no se asocia con cuando menos la intención de obtener un beneficio. Decimos la palabra intención porque a pesar de los mejores deseos y positividad del inversionista, los resultados logrados no son siempre concordantes con las expectativas pensadas; debe admitirse que

(4) HEYMAN, Timothy, et. al., La Inversión Extranjera en México, Editorial Universidad del Valle de México, México, 1981, 2ª edición, p. 38.

por lo general una inversión lleva asociado cierto grado de riesgo en cuanto a la posibilidad de obtener el beneficio esperado.

Ahora que hablamos del factor riesgo cabe mencionar que debe entenderse por tal cualquier elemento de incertidumbre inherente a la inversión y a su resultado anhelado.

Se pueden hacer inversiones en un gran número de alternativas, por ejemplo: empresas, materias primas, bienes raíces, obras de arte, locales de comida, plata, acciones, bonos, etc.

1.4 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Las características distintivas de la inversión extranjera directa son dos; en primer lugar abarca, por lo general bajo el control de una sola institución, la transferencia internacional de insumos productivos separados pero complementarios como el capital en acciones, los conocimientos y el espíritu de empresa, y en ocasiones también la transferencia de bienes. La segunda característica peculiar de la inversión directa consiste en que los recursos que se transfieren entre países no se comercian, sino que sólo pasan de una parte de la empresa que invierte a otra; no intervienen ningunas transacciones de mercado. Los precios que cobran pueden diferir de los precios del mercado, siempre que, entre otras cosas, le convenga a la empresa que invierte percibir su ingreso gravable en un país mejor que en otro.

La inversión extranjera en forma de préstamos o de capital social constituye una importante fuente de fondos para promover el crecimiento en los países en desarrollo. La inversión en capital social puede ser indirecta (llamada también inversión de cartera) o directa (inversión extranjera directa). La aportación de la inversión extranjera directa va mucho más allá del suministro de financiamiento a los países en desarrollo para impulsar su crecimiento, entraña también dotarlos de nuevas tecnologías y técnicas de gestión, así como de acceso a los mercados. El suministro de Inversión Extranjera Directa puede verse estimulado

por la explotación de tecnología patentada o de recursos naturales, o por el acceso a los mercados.

La inversión extranjera directa tiene un largo historial en los países en desarrollo. A través de los años ha experimentado fluctuaciones relacionadas con la reacción de los inversionistas a los cambios en el entorno para la inversión, incluidos las políticas oficiales pertinentes y el marco más amplio de políticas económicas. Las tendencias de las inversiones extranjeras directas han reflejado, por consiguiente, la evolución de la orientación de las políticas de los países en desarrollo: la sustitución de importaciones en los años cincuenta y sesenta, el desarrollo propulsado por los recursos naturales en los años setenta, el ajuste estructural y la transición a economías de mercado en los años ochenta, y la ampliación de la función del sector privado en los noventa.

En los países en desarrollo la inversión extranjera directa se ha encausado principalmente a las industrias manufactureras y de elaboración. Por lo general se ha concentrado en un pequeño grupo de países, en parte debido al tamaño de las economías de esos países y en parte debido a su atractivo como ubicación para este tipo de inversión.

Podemos marcar cuatro etapas en la evolución de la inversión extranjera directa en nuestro país. La primera etapa va de 1917 a 1973, ésta inicio con la Constitución Política de 1917 y concluye con la publicación de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973. “La inversión Directa se encontraba restringida, pues la política gubernamental de aquellos tiempos busco la protección de la inversión nacional procurando la asociación de capital extranjero con el mexicano y el control nacional en inversiones y, como excepción, respetó el control absoluto del capital extranjero en determinadas actividades económicas.” (5)

(5) CÁRDENAS GONZÁLEZ, Fernando Antonio Inversión Extranjera Extranjeros y Sociedades, Editorial Porrúa, México, 2005, 1ª edición, p. 103.

La segunda etapa histórica abarca de 1973 a 1989, en ella la inversión extranjera directa es incipiente, aunque se centró la atención a la inversión nacional no se olvidó a la inversión extranjera directa, pero si la sujetó a los propósitos internos del desarrollo de nuestro país.

La tercera etapa está marcada del año de 1989 a 1993, aquí la inversión extranjera directa marcha hacia un liberalismo económico. “En esta etapa México dio un giro absoluto, prefirió, mediante un proceso de evolución paulatina, a la inversión extranjera directa que a la indirecta, es decir, la realizada, principalmente, mediante la constitución de sociedades mexicanas en donde el capital social es suscrito y pagado, en su mayoría o en su totalidad por extranjeros, o bien, mediante la adquisición de acciones o partes sociales de sociedades mexicanas ya establecidas o a través de otras sociedades mexicanas, controladas, total o parcialmente, por personas extranjeras. También mediante el establecimiento de sucursales de empresas extranjeras en México, la adquisición de bienes inmuebles y el ejercicio del comercio de manera habitual por personas físicas o morales extranjeras”. (6)

La cuarta etapa viene desde 1993 a la fecha y está caracterizada por una inversión extranjera directa en un mercado de libre comercio. Esta etapa está consagrada por un liberalismo económico con el cual el Estado debe mantenerse al margen de la actividad económica con el fin de que los actores principales sean los inversionistas tanto nacionales como foráneos; con este giro absoluto por medio del cual se da la bienvenida a la inversión extranjera

(6) CÁRDENAS GONZÁLEZ, Fernando Antonio, op.cit., p.109.

directa dentro de un campo de una regulación menos estricta se tiende a una liberalización plena para que los particulares sin importar banderas inviertan en el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de las diferentes áreas de la economía. De esta forma se garantiza el intercambio de bienes y servicios en un mundo globalizado.

Las tendencias hacia la globalización de la producción y el consumo registradas recientemente han dado lugar a un pronunciado aumento de la inversión extranjera directa a nivel mundial. Al mismo tiempo, la liberalización del comercio exterior y la inversión han permitido la incorporación de más países en desarrollo a la economía globalizada.

1.5 PRODUCCIÓN

Producir significa crear algo nuevo, con esto se plantean dos cuestiones: primera quien produce y quien puede producir, y segunda que puede ser producido. Sin embargo puede surgir una polémica y confusión puesto que el hombre no puede crear nuevas materias, sino solo transforma las ya existentes y además aporta ideas o prestaciones, aunque inmateriales, podemos definir el concepto de producción desde el punto de vista económico como la creación u obtención de valores, siendo de una manera tangible o intangible, esto es, que sean materiales o inmateriales.

Todas las cosas u objetos producidos por la mano del hombre son el resultado de un trabajo que se incorpora a una materia. Pero nuestra fuerza es limitada, y como por otra parte, la naturaleza pone a nuestra disposición toda una serie de ellas, de aquí que desde los inicios de la historia el esfuerzo del hombre primitivo se dirigiera de forma instintiva a poner a su servicio aquellas fuerzas naturales.

Si se considera la producción de los bienes desde el punto de vista de las ciencias naturales o del técnico, tenemos que decir como lo han hecho en parte los antiguos economistas, que hay tres elementos p factores de la producción:

1º La naturaleza: que proporciona al hombre la materia y ciertas fuerzas naturales.

2º El trabajo humano, y

3º El capital (que es un instrumento que ayuda al trabajo humano).

La actividad humana encaminada a la utilización de las fuerzas y las reservas de la naturaleza con el fin de crear bienes, la designamos con el término de producción; en cuanto a los bienes obtenidos por medio de tal actividad, los llamamos productos. La producción es la actividad humana que adapta las reservas y las fuerzas de la naturaleza a las necesidades humanas, se trata de una actividad consciente e intencional y se compone de diversas clases de acciones que llamamos trabajo, por medio del trabajo el hombre actúa sobre la naturaleza, la transforma de acuerdo a sus necesidades, la producción se basa en el trabajo, el hombre al realizarlo se sirve de diversos objetos materiales denominados medios de producción, como máquinas, arados, barcos, etc., algunos de estos medios de producción son transformados en el proceso del trabajo, los nombramos objetos de trabajo, y éstos son las riquezas naturales, como la tierra, la fauna, etc., así como las materias primas y los productos semiacabados o artículos intermedios tales como el algodón.

En cuanto al acto mismo de satisfacer las necesidades, le llamamos consumo. Los bienes de consumo son utilizados en el acto de consumo de una sola vez (como los alimentos) o bien poco a poco (como el vestido).

En cualquier fase de desarrollo donde ubiquemos a la producción, ésta siempre ha tenido dos aspectos: las fuerzas productivas y las relaciones de producción.

Las fuerzas productivas son los medios de producción y sobre todo los instrumentos de trabajo creados por el hombre. Los hombres no producen los bienes materiales trabajando aisladamente, sino en conjunto, en grupos, en sociedades.

Marx nombró relaciones de producción o económicas a las que surgen entre los hombres en el proceso de producción, el cambio y la distribución de los bienes. Las relaciones de producción pueden ser relaciones de cooperación y ayuda mutua de hombres libres de la explotación o bien relaciones de explotación del hombre por el hombre, esto depende de quien es el propietario de los medios de producción. En el capitalismo los obreros carecen de medios de producción y por eso, se ven obligados a trabajar para los capitalistas, cosa diferente a lo que sucede en el socialismo, donde los medios de producción pertenecen a la sociedad y no hay explotación del hombre por el hombre.

La historia del desarrollo económico de la humanidad clasifica cinco tipos de relaciones de producción: el de la comunidad primitiva, el esclavista, el feudal, el capitalista y el socialista.

La comunidad primitiva.

Las relaciones de producción en la sociedad primitiva se veían determinadas por el estado de las fuerzas productivas. La base de las relaciones de producción era la propiedad colectiva de las distintas comunidades sobre los precarios instrumentos de trabajo y medios de producción. Los instrumentos de trabajo primitivos eran tan toscos que no permitían al hombre luchar solo contra las fuerzas de la naturaleza y las bestias, por eso el hombre vivía en grupos y administraba colectivamente su hacienda (la caza, pesca y elaboración de comida).

En este tipo de sociedad el trabajo era muy poco productivo y no creaba excedente, sino el fin era solo subsistir: No había explotación del hombre por el hombre y se practicaba la distribución igualitaria de los alimentos conseguidos. Fue tiempo después que surge la primera división social del trabajo, en las comunidades apareció el intercambio entre las tribus agricultoras y ganaderas, posteriormente los hombres aprendieron a fundir metales y a fabricar instrumentos y armas con ellos, así comenzaron a destacarse paulatinamente comunidades especializadas en diversos oficios.

El modo esclavista de producción.

El paso de la sociedad primitiva al esclavismo tiene por base el crecimiento de las fuerzas productivas, el desarrollo de la división social del trabajo y el intercambio.

Las relaciones de producción en la sociedad esclavista tenían como base la propiedad esclavista tanto de los medios de producción como de los trabajadores, o mejor dicho esclavos, ellos eran considerados objetos que pertenecían totalmente al amo.

A base del trabajo arduo de los esclavos el mundo antiguo alcanzó un auge cultural y económico, sobre el sudor de los esclavos floreció la cultura.

El modo feudal de producción.

Las relaciones de producción de la sociedad feudal tenían como base la propiedad privada del señor feudal sobre la tierra, y la propiedad parcial sobre el campesino siervo, éste no era esclavo y poseía hacienda propia. A la par de la propiedad de los señores feudales existía la propiedad de los campesinos y artesanos respecto a los instrumentos de trabajo y su hacienda privada, la pequeña hacienda campesina y la producción de los artesanos era basada en el trabajo personal; toda la producción tenía un carácter natural, es decir, los

productos del trabajo se dedicaban en masa principal al consumo personal y no al intercambio.

El tiempo del trabajo del campesino se dividía en dos partes: necesario y adicional. Durante el necesario, el campesino creaba el producto para su subsistencia, durante el adicional creaba el plusproducto, del que se apropiaba el señor feudal en forma de renta del suelo.

El progreso de las ciudades y el desarrollo del comercio ejercían un gran influjo en el feudalismo. La hacienda de los feudales fue incorporándose al intercambio mercantil. Los feudales necesitaban dinero para comprar artículos de lujo, por tal razón comenzaron a pasar de la renta en trabajo y en especie a la renta en dinero, así comenzaba a nacer el capitalismo.

Modo capitalista de la producción.

El desarrollo del capitalismo pasa por dos etapas: el capitalismo premonopolista y el monopolista imperialista.

El capitalismo premonopolista es el periodo en el desarrollo del capitalismo cuando existe la libre competencia, las fuerzas productivas se desarrollan más o menos de forma armónica. En Estados Unidos, Inglaterra, Francia y otros países desarrollados esta etapa dominó hasta el último tercio del siglo XIX.

En el último tercio del siglo XIX, en la economía de los países capitalistas la libre competencia es remplazada por el dominio de los monopolios que empezaron a tomar un papel decisivo en la vida económica de los países capitalistas.

En el capitalismo todo se compra y se vende, todo es mercancía, en la producción mercantil los productos no se destinan al consumo personal sino a

la venta, al intercambio comercial para generar riqueza y un mayor control de mercado por consiguiente.

CAPÍTULO 2.

MARCO JURÍDICO VIGENTE.

En cuanto al marco jurídico vigente relativo a la inversión extranjera directa y a sociedades o empresas extranjeras hay diversas disposiciones regadas en diferentes leyes y reglamentos como en el Código de Comercio, en la Ley General de Sociedades Mercantiles, en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

A continuación se citan textualmente los artículos más importantes tocantes al tema en comento y posteriormente se hace un análisis de los mismos.

2.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

“Artículo 25.- Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas

que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo, podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.” (7)

“**Artículo 73.** El Congreso tiene facultad:

XXIX-D. Para expedir leyes sobre planeación nacional del desarrollo económico y social, así como en materia de información estadística y geográfica de interés nacional;

XXIX-E. Para expedir leyes para la programación, promoción, concertación y ejecución de acciones de orden económico, especialmente las referentes al abasto y otras que tengan como fin la producción suficiente y oportuna de bienes y servicios, social y nacionalmente necesarios.

XXIX-F. Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.” (8)

(7) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 2007

(8) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 2007

2.2 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

CAPITULO VII

De la aplicación de leyes extranjeras

“Artículo 252.- La capacidad para emitir en el extranjero títulos de crédito o para celebrar cualquiera de los actos que en ellos se consignen, será determinada conforme a la ley del país en que se emite el título o se celebre el acto.

La ley mexicana regirá la capacidad de los extranjeros para emitir títulos o para celebrar cualquiera de los actos que en ellos se consignen, dentro del territorio de la República.” (9)

2.3 Código de Comercio

“Artículo 3o.- Se reputan en derecho comerciantes:

I.- Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;

II.- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;

III.- Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.” (10)

“Artículo 13.- Los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo que se hubiere convenido en los tratados con sus respectivas naciones, y lo que

(9) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito 2007

(10) Código de Comercio 2008

dispusieren las leyes que arreglen los derechos y obligaciones de los extranjeros.” (11)

“Artículo 14.- Los extranjeros comerciantes, en todos los actos de comercio en que intervengan, se sujetarán a este Código y demás leyes del país.” (12)

“Artículo 15.- Las Sociedades legalmente constituidas en el extranjero que se establezcan en la República, o tengan en ella alguna agencia ó sucursal, podrán ejercer el comercio, sujetándose a las prescripciones especiales de este Código en todo cuanto concierna a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional, a sus operaciones mercantiles y a la jurisdicción de los tribunales de la Nación.

En lo que se refiera a su capacidad para contratar, se sujetarán a las disposiciones del artículo correspondiente del título de Sociedades extranjeras.” (13)

“Artículo 24.- Las sociedades extranjeras deberán acreditar, para su inscripción en el Registro Público de Comercio, estar constituidas conforme a las leyes de su país de origen y autorizadas para ejercer el comercio por la Secretaría, sin perjuicio de lo establecido en los tratados o convenios internacionales.” (14)

(11) ídem

(12) ídem

(13) ídem

(14) ídem

2.4 Ley General de Sociedades Mercantiles

CAPITULO XII

De las sociedades extranjeras

“Artículo 250.- Las sociedades extranjeras legalmente constituidas tienen personalidad jurídica en la República.” (15)

“Artículo 251.- Las sociedades extranjeras sólo podrán ejercer el comercio desde su inscripción en el Registro.

La inscripción sólo se efectuará previa autorización de la Secretaría de Economía, en los términos de los artículos 17 y 17 A de la Ley de Inversión Extranjera.” (16)

2.5 Ley de Inversión Extranjera

TITULO CUARTO

DE LA INVERSIÓN DE PERSONAS MORALES EXTRANJERAS

“ARTÍCULO 17.- Sin perjuicio de lo establecido en los tratados y convenios internacionales de los que México sea parte, deberán obtener autorización de la Secretaría:

I.- Las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio en la República, y

II.- Las personas a que se refiere el artículo 2,736 del Código Civil para el Distrito Federal en materia común, y para toda la República en materia federal, que pretendan establecerse en la República y que no estén reguladas por leyes

(15) Ley General de Sociedades Mercantiles 2008

(16) Ídem

distintas a dicho Código.” (17)

“ARTÍCULO 17 A.- La autorización a que se refiere el artículo anterior, se otorgará cuando se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que dichas personas comprueben que están constituidas de acuerdo con las leyes de su país;

b) Que el contrato social y demás documentos constitutivos de dichas personas no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos en las leyes mexicanas, y

c) En el caso de las personas a que se refiere la fracción I del artículo anterior, que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal; o, en el caso de las personas a que se refiere la fracción II del artículo anterior, que tengan representante domiciliado en el lugar donde van a operar, autorizado para responder de las obligaciones que contraigan.”(18)

Y es aquí precisamente en este artículo 17 A de la Ley de Inversión Extranjera donde se tendría que añadir la fracción al artículo que estoy proponiendo en la presente investigación, el cual quedaría redactado de la siguiente manera: d)

“Que produzcan la totalidad de sus productos en México, sin importar insumos o materias primas de otro país, salvo que no se encuentren estos materiales o fuese imposible su elaboración en nuestro territorio”.

Como podemos observar en los artículos legales citados se consagran las facultades del Estado para velar por el desarrollo económico del país llevando a cabo todas las políticas que considere necesarias sin restringir la libertad de los individuos en los términos de nuestra Carta Magna, es decir, el Estado debe preocuparse por el bien común, por el desarrollo de la economía de su país, se dan facultades además para reservar ciertas áreas estratégicas al gobierno salvaguardando la soberanía nacional.

El Código de Comercio reputa comerciantes a las sociedades extranjeras o a

(17) Ley de Inversión Extranjera 2008

(18) Ídem

las agencias y sucursales de éstas, que ejerzan actos de comercio en nuestro país y le da una libertad pero restringida a los comerciantes para ejercer el comercio sujetando ésta a las disposiciones legales referentes a las leyes que prevean los derechos y obligaciones de los extranjeros; para que las empresas extranjeras sean inscritas en el Registro Público de Comercio deben tener autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores, también la Ley General de Sociedades Mercantiles se pronuncia al respecto declarando que las sociedades extranjeras solo pueden ejercer el comercio inscribiéndose en el Registro y para tal inscripción previamente deben tener la autorización de la Secretaria de Relaciones, dicha autorización es a su vez regida por los artículos 17 y 17 A de la Ley de Inversión Extranjera.

De manera precisa también se establece en el artículo 73 constitucional la facultad al Congreso para expedir leyes tendientes a regular la inversión extranjera y promover la nacional, encontrando aquí sustento la adición de un inciso al artículo 17 A de la Ley de Inversión Extranjera, el cual está siendo la base de mi propuesta en el presente trabajo de investigación. Dicho artículo de la Ley de Inversión Extranjera habla sobre los requisitos que debe cumplir la persona moral extranjera para que la Secretaría de Relaciones Exteriores les otorgue el permiso para operar en nuestro país, *es aquí donde encuentra cabida mi propuesta para que las empresas extranjeras tengan como requisito para funcionar en nuestro territorio que elaboren la totalidad del producto en México, por las ventajas que esto traería* como generación de empleos, estimulación a la industria de la construcción, mayor recaudación fiscal, mayor consumo de insumos, energéticos, mayor movilidad de la economía nacional, sustitución de importaciones, asimilación de tecnología, capacitación de personal, entre otras, las cuales serán expuestas de manera más completa en el capítulo 3 de esta investigación.

También en este capítulo se señalaron algunos artículos de otras leyes que tienen algo de relación con el tema de las empresas extranjeras con el fin de

contemplar la legislación vigente respecto al tema aunque no considero pertinente analizar más allá dichos artículos por no ser tan concretos y enfocados a la presente investigación y con el fin de no enredar al lector y alejar su atención del presente trabajo solamente se presentan para un panorama general.

CAPÍTULO 3. VENTAJAS, DESVENTAJAS Y PROPUESTA.

3.1 SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

La inversión extranjera directa es la que realizan personas físicas y morales extranjeras para el establecimiento mantenimiento o desarrollo de toda clase de actividades económicas. Esta forma de inversión se realiza, principalmente mediante la constitución de sociedades mexicanas en donde el capital social es sucrito y pagado, en su mayoría o en su totalidad, por extranjeros, o bien, mediante la adquisición de acciones o de partes sociales de sociedades mexicanas ya establecidas o a través de otras sociedades mexicanas controladas total o parcialmente, por personas extranjeras. También mediante el establecimiento de sucursales de empresas extranjeras en México, la adquisición de bienes inmuebles y el servicio del comercio de manera habitual por personas físicas o morales extranjeras.

En la inversión extranjera directa, como regla general, los extranjeros pueden participar en cualquier actividad económica y suscribir y pagar hasta el 100% del capital de sociedades mexicanas que realicen actividades liberadas. Como regla de excepción se restringe su participación en algunos campos económicos que están reservados para el Estado Mexicano, otros a mexicanos y a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros y, por último, existen actividades en las que se limita la participación de la inversión extranjera hasta los porcentajes máximos permitidos por la ley.

Las áreas de actividad económica que constituyen la regla de excepción se reservan o limitan por: Las del Estado Mexicano para salvaguardar el concepto de soberanía nacional; Las de mexicanos personas físicas y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, para fortalecer la economía nacional en esas actividades, y posteriormente, liberarlas para que la inversión extranjera y la mexicana participen en igualdad de condiciones, las

limitadas a la inversión extranjera hasta los montos máximos autorizados por la ley que tienen por finalidad acelerar el crecimiento en estas actividades económicas a través de la asociación de capitales extranjeros con nacionales a efecto de intercambiar tecnología y experiencia, y posteriormente, liberarlas para que la inversión extranjera y mexicana participen de forma equitativa. Este tipo de inversión persigue el control en todos sentidos y formas del capital mexicano sobre el extranjero y recibe el nombre de mexicanización.

Un aspecto importante de la Ley de Inversión Extranjera es precisamente la definición de inversión extranjera en su artículo segundo que nos dice que es aquella que realizan las personas físicas o morales extranjeras, las unidades económicas extranjeras, aún sin personalidad jurídica (fideicomisos), y finalmente, las empresas mexicanas cuyo capital es totalmente extranjero o en las cuales los extranjeros poseen, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

En buena parte, la presencia notoria de la empresa extranjera se debe a que, al contrario de lo que sucede con las pequeñas y numerosas empresas mexicanas, las firmas extranjeras representan grandes unidades de producción, con un gran aparato publicitario, de tal manera que parecen ser las únicas establecidas en el mercado. Desde luego, cabe aclarar que con ello no debe suponerse que las compañías foráneas no son las que en realidad dominan ciertos mercados nacionales específicos. Por el contrario, mediante la utilización de diversos mecanismos publicitarios y crediticios, que su propio poderío económico les permite utilizar, las empresas extranjeras son las que en un buen número de casos fijan los patrones de consumo de la población, sobre todo en los sectores más afluentes.

Las empresas multinacionales no tendrían razón de ser si no existiere un mundo dependiente e interrelacionado, que en el proceso de globalización cobran un aspecto más relevante.

La inversión extranjera directa ha desempeñado una función importante, aunque en ocasiones polémica, en el crecimiento de las economías emergentes.

Para estar en condiciones de juzgar de una manera objetiva a la inversión extranjera es fundamental analizar tanto las ventajas como las desventajas que ésta conlleva, para así sacar el mejor provecho posible explotando las ventajas y tratar de eliminar las desventajas o también tomar medidas para convertirlas en situaciones favorables, esto se analizará en los subtemas siguientes de este capítulo.

3.2 VENTAJAS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A TRAVÉS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Aunque por lo general se esté de acuerdo en que se debe depender de los recursos propios, resulta válido reconocer el importante papel que desempeña el capital extranjero en el desenvolvimiento del país. La experiencia de naciones tales como Israel, Grecia, Tailandia y Filipinas ha demostrado que la asistencia extranjera puede generar una tasa rápida de crecimiento en el Producto Nacional sin incurrir en obstáculos que menoscaben su economía interna.

En este capítulo se analizarán las ventajas que trae consigo la inversión extranjera para el país receptor o huésped para conocerlas y tratar de sacar el mayor provecho posible a favor de nuestro país.

Las corporaciones multinacionales no sólo proveen recursos financieros frescos y fábricas nuevas a los países subdesarrollados, sino que también aportan otros recursos valiosos como la experiencia administrativa y las habilidades empresariales y tecnológicas que transfieren a las empresas nacionales por diversos medios directos e indirectos. Esto es, la Inversión Extranjera Directa trae consigo conocimientos tecnológicos refinados acerca de procesos productivos y transfiere maquinaria y equipo modernos a los países escasos de

capital, lo cual resulta altamente conveniente y productivo para los países huéspedes.

“Cuando hay falta de infraestructura, la presencia de una compañía extranjera que hace una contribución apreciable al desarrollo, es muy posible que proporcione el incentivo financiero y la experiencia industrial que son necesarios para la reasignación de recursos locales para su creación. Asimismo el inversionista extranjero ampliará el empleo y contribuirá a los ingresos gubernamentales.” (19)

Este es precisamente el problema que aqueja a nuestro país la falta de infraestructura que podría crearse con la propuesta del presente trabajo al formar una cadena económica de grandes niveles.

Peter Ady menciona algunos méritos de las Empresas Multinacionales al país huésped:

- “1. Ayuda a la *transmisión* de tecnología y conocimientos técnicos;
2. Proporciona administración y capacitación a administradores locales;
3. Puede coadyuvar en la *capacitación* de trabajadores, así como impartir a los autóctonos conocimientos técnicos en administración, comercialización y otras técnicas comerciales.
4. En las formas apropiadas y con las salvaguardias debidas, puede contribuir al crecimiento de la empresa local;
5. Mediante la modificación de la estructura de mercados, puede contribuir a una competencia más vigorosa.
6. Ayuda a establecer contactos con bancos, mercados de capital, mercados de productos, organizaciones de ventas y otras instituciones de ultramar, y abre una sociedad anteriormente cerrada a influencias internacionales;
7. Puede contribuir asimismo, indirectamente, a cerrar las brechas de ahorro y

(19) ADY, Peter, La Inversión Privada Extranjera y el Mundo en Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos de América, 1977, 1ª edición, p.31.

de divisas mediante su contribución a los ingresos fiscales;

8. Directa e indirectamente, puede crear oportunidades de empleo;

9. Puede elevar los salarios internos o mejorar la relación de intercambio.

Aunque todas estas contribuciones son posibilidades más bien que certidumbres, puesto que bajo cada epígrafe se pueden enumerar resultados negativos lo mismo que positivos, estos apuntan a soluciones susceptibles de llevar al máximo las ganancias netas.” (20)

En el párrafo anterior el autor Peter Ady enumera de manera muy precisa las ventajas que tiene el establecimiento de empresas extranjeras para el país huésped las cuales pueden ser mejor aprovechadas y dirigidas por políticas y disposiciones legales correctas y provechosas para el país receptor.

También es interesante analizar esta cuestión: En ausencia de la inversión privada extranjera ¿Hubiese ocurrido la inversión? En la mayor parte de los casos si el proyecto no ha sido financiado mediante la inversión extranjera, es probable que no hubiese existido ese proyecto particular, e inclusive en los casos que es posible que el gobierno del país financie ese proyecto en ese determinado país, no existen grandes fondos comunes de recursos sin utilización.

Por ejemplo, si el gobierno de México usa parte de sus recursos para financiar un proyecto que bien pudo haber realizado la inversión privada entonces este proyecto absorbe capital que pudo ocuparse para algún otro proyecto o para brindar algún servicio público.

“En cuanto al traslado de instalaciones de producción existentes, la presunta flexibilidad realmente no es importante o es puramente teórica. Ninguna compañía construye fábricas, invierte en equipo y dedica muchos años y sumas considerables a la formación de personal para luego poner término a sus operaciones debido a circunstancias de corta duración. Nadie puede darse el lujo de tener “fábricas fantasmas” que se utilicen y clausuren según sea necesario. Si una empresa multinacional puede trasladar su producción de un

(20) ADY, Peter, op.cit., p.95

país a otro, cabe presumir que dispone de instalaciones inactivas, que a corto o largo plazo, producirán una pérdida de su poder de competencia” (21)

Los casos de asimilación y de utilización de tecnología importada en los países en desarrollo conciernen en general a los países asiáticos. Se citan continuamente los ejemplos de Corea y Japón. Esta última nación ha desarrollado sus actividades con miras a la adaptación de las técnicas importadas, que han beneficiado a toda la tecnología japonesa. Tal política tecnológica, emprendida antes de la guerra, perseguía dos objetivos: el primero de ellos a corto plazo, consistía en asimilar las técnicas extranjeras y en incorporarlas a los procedimientos de producción utilizados. El segundo objetivo, a largo plazo, consistía en reforzar la capacidad tecnológica nacional. Para ello, el gobierno tomó cuatro tipos de medidas: a) aplicación de técnicas occidentales adelantadas; b) fomento de la adaptación y creación de una tecnología nacional; c) fomento de las innovaciones y de la difusión de la tecnología en el sector tradicional; d) formación de mano de obra especializada. Esta asimilación resultó posible gracias a un sistema de educación y a una labor de investigación establecida ya en un momento inicial. Sin embargo, el grado de adaptación viene ampliamente determinado por el sector y por el producto. Resulta pues, necesario distinguir entre la tecnología tradicional que existe en los países en desarrollo en una fase de artesanía (la textil por citar un ejemplo), la tecnología media que es ya antigua en los países industrializados (aceros y cementos), y para la cual el grado de adaptación es muy pequeño, como es el caso de las compañías telefónicas cuyos productos deben ceñirse a unos requisitos internacionales.

La capacidad de asimilación de la tecnología implica, primero la existencia de ciertas condiciones: a) envergadura suficiente de la producción; b) nivel de capacitación de la mano de obra; C) nivel de asistencia técnica complementaria. No obstante, incluso cuando quedan satisfechas estas condiciones mínimas, los

(21) ONU, Efectos de las Empresas Multinacionales en el Desarrollo y en las Relaciones Internacionales, Publicación de las Naciones Unidas, Estados Unidos de América, 1974, p.169.

conocimientos tecnológicos serán muy incompletos si el país no tiene acceso al nivel que suele recibir el nombre de concepción tecnológica que se caracteriza por un conocimiento de las diferentes fases de formulación de los proyectos conocimiento (know-how) del proceso general; conocimiento del material y equipo adaptado; capacidad de concebir los estudios técnicos; capacidad de organizar el conjunto del proyecto.

Cuando no existan estos tipos de competencia se recurrirá a la importación de fábricas o de productos ya listos y, en tal caso, será necesario intentar recuperar el atraso tecnológico, lo cual puede resultar muy problemático habida cuenta del desfase inicial y del ritmo de renovación de los conocimientos pertinentes.

La política mexicana debe dirigirse hacia el aumento de los beneficios que provienen de la inversión extranjera directa y a la disminución de los costos. Es imposible medir los beneficios de una manera precisa. Siempre existe el problema de que los beneficios son principalmente económicos mientras que los costos son políticos.

La inversión extranjera produce beneficios económicos tanto a los que entregan el capital como a los que lo reciben.

Mientras más cuantiosa sea la inversión extranjera originaria, será mayor la distribución de las ganancias que serán deducidas del capital extranjero a favor de los factores locales.

Son muchos los beneficios para la compañía inversionista: eficiencia, el traspaso de las barreras de tarifas, la penetración de mercados, etc.

Podría enumerar personalmente como ventajas de la inversión de las empresas extranjeras a las siguientes:

- 1) Contribuyen al desarrollo del país receptor al producir artículos manufacturados que, de otra manera tendrían que importarse del extranjero, sin recibirse por lo tanto los beneficios relativos a la producción local como son: ocupar trabajadores locales, obtener y ahorrar divisas, entre otros.

- 2) Transfieren los conocimientos en tecnología que a su vez permiten elevar la productividad y los ingresos.
- 3) Brindan capacitación a la fuerza de trabajo local dotándola de la formación necesaria para producir satisfactores propios del mundo actual.
- 4) Permiten además la exportación de productos elaborados, trayendo como consecuencia que se genere una competencia con otros mercados y que se logre una sustitución de importaciones.
- 5) Al lado de estas empresas extranjeras surgen industrias locales suministradoras o secundarias auxiliares a las primeras que de otra manera no hubieran nacido.
- 6) Favorecen la elevación del ingreso fiscal.
- 7) Incrementan la actividad económica.
- 8) Sirven como ejemplo a la inversión nacional, ya sea en el aspecto tecnológico o en la dirección y administración de las empresas.

Algunas otras sugerencias también a considerar para que las inversiones extranjeras se canalicen en mayores beneficios a nuestro país son:

- 1) Que la inversión se destine a sectores a los que no vaya el ahorro interno, es decir que la inversión extranjera se destine a áreas distintas a las que el gobierno se encuentre ya invirtiendo.
- 2) Que la inversión sea dirigida a donde haya deficiencia en los conocimientos tecnológicos.
- 3) Sea destinada a sectores de baja productividad.
- 4) Que realice proyectos de difícil financiamiento interno.

3.3 DESVENTAJAS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A TRAVÉS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Las multinacionales son una manifestación del capitalismo monopolista, empresas que traspasaron sus fronteras pues sus mercados nacionales eran ya pequeños para ellas, actuando fuera de sus fronteras las transnacionales obtienen mayores ganancias que las que tendrían permaneciendo en su patria;

ello lleva a las empresas a buscar desplazar sus operaciones y capitales de un país a otro ya que el mercado global se ha convertido en una fábrica global lo que implica necesariamente, para que incorporarse a la economía mundial, las economías de los países requieren de iniciar procesos de apertura para estar en condiciones de competir en mercados marcados por la interdependencia de las economías nacionales. “En la actualidad, para producir un auto en Detroit existen 16 países produciendo partes y componentes, motores, cajas de velocidades, llantas, etc., y en un proceso de justo a tiempo (just in time) se integran a la planta en Detroit: la pregunta que surge es: ¿dónde está la fábrica? La respuesta es: una fábrica mundial. La implicación de la fábrica mundial es que si un país quiere entrar en la nueva era postindustrial y del conocimiento, tiene que integrarse a la nueva organización global. Un ejemplo es Nike (zapatos tenis y ropa deportiva) como empresa de gran presencia mundial: no tiene ninguna planta productora y si tiene presencia comercial con sus propios productos en todas las partes del mundo; todo con base en subcontratación de empresas dentro de la red de la fábrica mundial.” (22)

Una empresa multinacional tiene asimismo la posibilidad de disminuir sus riesgos fabricando las distintas partes de su producto en diferentes países o transformándose en un conglomerado, es decir, en una firma que produce una muy amplia variedad de artículos, lo que le permite, si la demanda de uno de ellos decae, compensarlo con el aumento de producción de otros.

A medida que las empresas crecen se enfrentan al problema de las limitaciones a que está sujeta su expansión por las presiones provenientes de las leyes antimonopolísticas. La expansión Internacional parece ofrecer un método provechoso de expansionarse sin exponer la firma a las normas legales que controlan dicha expansión.

“Los principales argumentos en contra de las empresas transnacionales tienen su origen en el hecho de que son de mayor tamaño y mas redituables que sus competidoras locales, y que están concentradas en las industrias de mayor

(22) ZARKÍN CORTÉS, Sergio Salomón, op. cit., p.244

crecimiento del Tercer Mundo. Estos factores bien podrían conducir a una dominación perpetua, por parte de las empresas transnacionales del futuro de las economías de dichos países. Sin embargo, aún en el corto plazo, las empresas transnacionales toman ventaja de sus posiciones de dominación; trabajan como mecanismos que benefician a las empresas en primer lugar, en segundo a las economías de su país de origen y en tercer lugar a las economías de los países anfitriones del Tercer Mundo” (23)

Las empresas transnacionales tienen enormes ventajas que les permiten una rápida expansión aunque ésta sea a costa de afectar enormemente la economía de los países huéspedes, ya que succionan recursos de un país para llevarlos a otro guiadas por su fin de lucro y sin reparar o tratar de equilibrar intereses con los países que las alojan.

Al igual que en todos los países en donde operan las grandes empresas extranjeras, en México éstas han desplazado a los empresarios nacionales o los han convertido en sus empleados a sueldo y les impiden el acceso a los sectores económicos importantes. Esto ha ocurrido en vista de las enormes ventajas financieras y técnicas de que disfrutaban los conglomerados en comparación con los inversionistas mexicanos. Se produce, así, prácticamente, una entrega de la riqueza nacional al capital exterior, esto está absorbiendo la propiedad y el control de los negocios ya establecidos, en vez de instalar nuevas compañías como sucedía antes.

A diferencia de hace unos decenios, las Empresas Multinacionales actualmente no son organismos que se limitan a ubicar filiales comerciales en otros países, sino que ahora con mayor énfasis ponen el acento en instalar plantas industriales y maquiladoras con las cuales producen todo o sólo algunos de los insumos para la fabricación de los productos, lo cual puede realizarse en una ensambladora, situada en cualquier país.

(23) TURNER Louis, Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo, Manual Moderno, México, 1977, 1ª edición, p.115.

Las transnacionales articulan sus procesos productivos y comerciales con una visión global, el mundo se ha convertido para algunas de ellas en una zona sin fronteras.

Los ingresos anuales por concepto de la inversión extranjera tienden a basarse en mayor medida en la reinversión de utilidades que en nuevas inversiones.

“Este fenómeno, por sí solo, propende a crear efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues da lugar a nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior, sin que haya mediado ninguna nueva aportación de capital externo”. (24)

El país huésped pierde sus recursos naturales, es fuente de grandes ganancias que van al exterior y víctima de la fuga de cerebros. Se enfrenta a una poderosa empresa que extrae un beneficio monopólico que envía a su país de origen.

También es frecuente que el capital del país huésped sea utilizado para financiar la subsidiaria extranjera.

Las subsidiarias de las empresas transnacionales no tienen ninguna libertad para comprar materiales y componentes o para elegir los mercados de exportación. Esta situación puede deteriorar a las economías del Tercer Mundo al forzarlas a usar insumos caros y al dejarlas sin posibilidad de tomar ventajas de los mercados prometedores, los cuales deberán ser abastecidos por las subsidiarias en otros lugares del mundo que las empresas matrices consideren más convenientes.

Las grandes corporaciones multinacionales concentran en su seno hombres de extraordinaria experiencia, capacidad e información, que a veces contrastan con la inexperiencia de los representantes oficiales de los gobiernos con quienes tienen que contratar, lo cual genera una desigualdad en detrimento de esos países, aspectos que pueden subsanarse con el estudio, la información y principalmente con la dignidad y responsabilidad en los funcionarios.

Actualmente, es un puñado de grandes gigantes empresarios que se enfrentan

(24) SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, La inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, 2ª edición, p. 71.

y se confrontan con un grupo de gobiernos, algunos muy débiles para desarrollar sus economías y competir en las relaciones comerciales internacionales, y en ocasiones carentes de propósitos y metas definidas, y que sin embargo tienen la necesidad política y existencial de no quedar al borde del progreso y la tecnología.

Entonces, como desventajas de la inversión por parte de las empresas extranjeras en nuestro territorio nacional podemos citar:

- 1) Las grandes empresas foráneas adquieren predominio monopolístico en las ramas de la industria en que se establecen, debido a su superioridad económica y tecnológica.
- 2) Dificultan la creación de empresas locales que les puedan hacer competencia en el área industrial en la cual funcionan.
- 3) Producen un desplazamiento de las empresas nacionales adquiriéndolas.
- 4) Las inversiones extranjeras básicamente persiguen el lucro y no les interesa el desarrollo regional, no tienen importancia las necesidades socioeconómicas del país que les da alojamiento.

Pretenden ejercer amplia influencia en los sectores sociales y políticos así como en el desarrollo del país receptor.

Como podemos observar las empresas extranjeras van a buscar ver por sus propios intereses y no por los del país huésped por lo cual el Estado receptor debe aplicar medidas tendientes a neutralizar y convertir estas desventajas en ventajas protegiendo los intereses de su pueblo y teniendo mano dura sobre estas empresas extranjeras para que no se salgan de su control, claro tampoco sin exagerar y convertirse en tiránicos, pero si preservar la soberanía y el desarrollo nacional, es decir poner las reglas del juego legislando al respecto, y simplemente con esto se evitará que haya conflictos como los que se han suscitado a lo largo de la historia entre empresas multinacionales y Estado, por ejemplo algunos que acontecieron en Tanzania, Congo y la India, los cuales se comentan más adelante.

3.4 OBLIGATORIEDAD DE LA ELABORACIÓN TOTAL DEL PRODUCTO EN NUESTRO PAÍS PARA LAS EMPRESAS EXTRANJERAS.

Para lograr una tasa adecuada de inversión, México ha movilizó en forma creciente los recursos disponibles de acuerdo a su política tradicional de lograr el desarrollo mediante el ahorro interno. Sin embargo el resultado no ha sido suficiente para satisfacer los anhelos de progreso que imperan en la mentalidad nacional, por lo que se ha debido recurrir al ahorro de otras naciones.

...” es necesario que los países en desarrollo huéspedes formulen claramente estrategias de desarrollo con objeto de dirigir las inversiones de las empresas multinacionales de una manera consecuente con sus objetivos y políticas nacionales, incluidos la distribución del ingreso, las condiciones laborales, la industrialización o la balanza de pagos” (25)

Una gran problemática la cual es base de este trabajo de investigación es que las empresas transnacionales adquieren en el exterior partes que podrían ser compradas o mejor aún elaboradas en el país huésped salvo que por su naturaleza o porque no existiesen las materias primas necesarias fuese imposible; para argumentar esta práctica suelen decir las grandes empresas que la importación de dichos productos o materias les permite abatir costos y por ende, los precios de los productos terminados resultan más competitivos, pero esta explicación no convence del todo, además de que es justo que si dichas empresas están obteniendo una ganancia de nuestro país al vender sus productos en nuestra nación, nosotros también deberíamos obtener algún beneficio.

“A menudo las empresas multinacionales explotan recursos naturales de países en desarrollo para exportarlos a los mercados mundiales” (26)

La capitalización interna se ve frenada por la desfavorable relación de

(25) ONU, op.cit., p.31

(26) Ídem

intercambio, que se deriva de la exportación de productos primarios con bajos precios en los mercados mundiales y la importación de bienes de producción en constante aumento.

Resulta un poco ilógico pero la corriente de capitales no sigue un flujo norte a sur, sino en sentido contrario, es decir, México ayuda a financiar el desarrollo norteamericano y no al revés, esta situación ha traído como consecuencia la descapitalización y desnacionalización de nuestra economía.

Las empresas en el pasado invertían en sus propios países y se dedicaban a exportar bienes manufacturados y servicios, en tanto que importaban materias primas: esto beneficiaba a sus naciones. Actualmente invierten y levantan industrias en otros países, --no importa que haya rivalidad hasta ideológica, no se diga ya comercial,-- llevados por la máxima norma capitalista: donde hacer mas redituable al capital; donde elevar la tasa y masa de ganancia. Que en el país de origen se pierdan fuentes de trabajo y se eleve el desempleo, eso no importa: el gran capital, ya desde hace tiempo en lo que menos piensa es en los estrechos criterios nacionalistas.

La empresa multinacional va a perseguir sus intereses y en segundo lugar los de su país de origen, así que de igual manera nuestro Estado debe aprovechar su poder y poner las reglas del juego ya que la empresa extranjera es la que debe acatar y seguir los ordenamientos legales del país en que opere y no al revés que el Estado se acople a sus necesidades , ni tampoco esperar que la multinacional se autoimponga normas o medidas que le den un beneficio la nación huésped porque no lo va a hacer, cada ente debe ver por los intereses que representa, es decir, el Estado por su pueblo y la empresa transnacional por sus socios y por su país de origen. El Estado para velar por los intereses de su pueblo debe dictar más y mejores medidas para que la inversión extranjera directa sea también provechosa para el país y una de esas medidas es la que propongo en el presente trabajo de investigación y es la inclusión de una

fracción en el artículo 17 A de la Ley de Inversión Extranjera en el cual se obligue a las empresas extranjeras a que la totalidad de su producto sea elaborado en nuestro territorio para que puedan operar en nuestro país, lo que traería diversos beneficios a México, los cuales se irán exponiendo.

La redacción de la fracción d) del artículo propuesto quedaría de la siguiente manera: ARTÍCULO 17 A.- La autorización a que se refiere el artículo anterior, se otorgará cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que dichas personas comprueben que están constituidas de acuerdo con las leyes de su país;
- b) Que el contrato social y demás documentos constitutivos de dichas personas no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos en las leyes mexicanas, y
- c) En el caso de las personas a que se refiere la fracción I del artículo anterior, que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal; o, en el caso de las personas a que se refiere la fracción II del artículo anterior, que tengan representante domiciliado en el lugar donde van a operar, autorizado para responder de las obligaciones que contraigan. “Toda empresa extranjera deberá producir la totalidad de sus productos en México, sin importar insumos o materias primas de otro país, salvo que no se encontrasen estos materiales o fuese imposible su elaboración en nuestro territorio”
- d) “Que produzcan la totalidad de sus productos en México, sin importar insumos o materias primas de otro país, salvo que no se encontrasen estos materiales o fuese imposible su elaboración en nuestro territorio”.

En base al artículo 25 de nuestra Carta Magna el Estado tiene todas las facultades para velar por el desarrollo económico del país y también por la generación del empleo, dictando las leyes y medidas necesarias para lograrlo, por consiguiente la adición de la fracción del artículo propuesto por el de la voz en la presente investigación es totalmente constitucional y no viola garantías de ninguna especie.

“Los efectos sobre el nivel de empleo varían según la finalidad y método de ingreso de las empresas multinacionales en el país huésped, y según el tipo de tecnología utilizado. La producción basada en una tecnología que permita economizar mano de obra y que se concentre en “enclaves”, sin concatenación, regresiva o progresiva, es decir, sin crear otras actividades antecedentes o consecuentes en el resto de la economía, puede tener pocos efectos positivos sobre el empleo...” (27)

Esto que maneja el libro citado en el párrafo anterior es precisamente lo que ocurre en nuestro país que no se concatenan las actividades entonces no existe esa cadena de producción y de empleo que requiere nuestro país y nuestra gente, si por el contrario, se cerrara esta cadena de elaboración total del producto en nuestro país entonces se generarían muchísimo más empleos que provocaría una mejor economía como consecuencia ineludible.

“Cuando esa producción está orientada hacia la exportación, como parte de la búsqueda mundial de fuentes de insumos de bajo costo que realizan las empresas multinacionales integradas vertical u horizontalmente, el efecto sobre el empleo puede ser positivo” (28)

Con esta propuesta ciertamente podemos establecer que habría beneficios como creación de empleos, capacitación de mano de obra, estimulación a la industria de la construcción (porque sería necesario construir fábricas para producir lo que las transnacionales están importando de otros Estados), aumento de demanda de energía eléctrica y combustibles, mayor recaudación fiscal, fomentando con todo esto la creación de una infraestructura que es el pilar para la solidez de un país.

(27) ONU, op.cit., p.82

(28) Ídem

El obligar a las transnacionales a elaborar completamente sus productos en nuestro país también traería como consecuencia una especie de “autoabastecimiento” como lo hace el mercado europeo.

También es indispensable adoptar las medidas necesarias para asegurar la preservación, bajo un control nacional, de las actividades que hacen posible un desarrollo autónomo de un país.

Un desarrollo endógeno (a nivel nacional) no puede concebirse independientemente de la evolución de la economía mundial. Cada entidad nacional está engarzada con las demás del sistema mundial. Por ello, hay que precisar los objetivos de autonomía e independencia, sin olvidar la dimensión integradora que las condiciona y que las justifica en parte. Se debe tener presente la contradicción permanente entre la unidad del sistema total y la diversidad de las partes, es decir de las naciones.

Las encuestas y estudios de casos de las empresas multinacionales indican que su motivación para la inversión extranjera directa se basa en consideraciones estratégicas de cinco tipos principales, a partir de los cuales las empresas se pueden clasificar como:

- 1.- Buscadoras de mercados,
- 2.- Buscadoras de materias primas,
- 3.- Buscadoras de rentabilidad en la producción,
- 4.- Buscadoras de conocimiento, y
- 5.- Buscadoras de seguridad política.

Las empresas buscadoras de mercados producen en mercados extranjeros para satisfacer la demanda local o para exportar a mercados diferentes de su mercado local. Las empresas de automóviles estadounidenses que fabrican en Europa para el consumo local son un ejemplo de motivación de búsqueda de mercados.

Las empresas buscadoras de materias primas extraen éstas en cualquier parte que se encuentren, bien para exportación o para un posterior proceso y venta en el país anfitrión. Las empresas de las industrias petrolera, minera, plantaciones y forestales se encuentran en esta categoría.

Las empresas buscadoras de rentabilidad en la producción producen en países donde uno o más de los factores de producción tienen un precio más bajo en relación con su productividad. La producción en Taiwán, Malasia y México de componentes electrónicos que requieren una gran cantidad de mano de obra son un ejemplo de esta motivación.

Las empresas buscadoras de conocimiento operan en países extranjeros para tener acceso a la tecnología o a la experiencia administrativa. Por ejemplo, empresas alemanas y holandesas han comprado empresas electrónicas localizadas en Estados Unidos por su tecnología.

Las empresas buscadoras de seguridad política adquieren o establecen nuevas operaciones en países donde, como Estados Unidos, se consideran poco probables las expropiaciones o interferencias con las empresas del sector privado. Por ejemplo las empresas canadienses del sector energético han mostrado interés por las adquisiciones en Estados Unidos como respuesta parcial a la política energética del gobierno canadiense.

México se encuentra dentro de cuatro de las cinco clases de motivaciones que buscan las empresas extranjeras para invertir (quizá la que excluiríamos sería la de buscadora de conocimiento porque nuestro país no es de los más avanzados tecnológicamente).

Siendo escasos los países que no imponen la más mínima restricción a la inversión extranjera, no se puede pensar que con esta propuesta, y aún con medidas más radicales se ahuyente el capital extranjero, ya que además

nuestro país es rico en recursos naturales y presenta al extranjero millones de consumidores, así como mano de obra de bajísimo costo comparada con la de su país de origen y también porque estas gigantescas empresas quieren presencia global para obtener más y más ganancias, y si México está contribuyendo a una parte de su inmenso capital que supera incluso en ocasiones el PIB de algunos países es justo que nosotros saquemos también un beneficio de ellas, las empresas ganan y el país también, después de todo así es el mundo de los negocios.

Un fomento básico alrededor del mundo se ha gestado para reemplazar las importaciones con productos localmente elaborados. “Las empresas transnacionales protestaran, en ocasiones, por estas presiones, especialmente cuando se vean forzadas a reducir la producción de sus plantas que tienen en otras partes del mundo, las cuales abastecían los bienes o componentes que se pretenden sustituir. Este conflicto llega a su punto más extremo en las industrias extractivas donde el impulso para producir mayor proporción de valor agregado local conduce a demandas de las plantas procesadoras en el país anfitrión en vez de que se realicen en otras partes del mundo.” (29)

En diferentes industrias en el planeta se ha argumentado a favor de este tipo de disposiciones nacionalistas base de esta investigación.

“Los países que producen cobre quieren que dicho metal se funda antes de que abandone sus costas; las economías bananeras quieren que dicha fruta se empaque y que se procese, en cierto grado, antes de dejar sus países; los países cafetaleros tales como Brasil están luchando para obtener mayor proporción en la elaboración de café soluble hecho en ese país en vez de que se elabore en los países consumidores. Las empresas tienen argumentos económicos contra algunas de estas propuestas. El café soluble puede ser

(29) TURNER Louis, op. cit., p.94

elaborado de una mezcla de granos de café procedente de diversos países. Una planta elaboradora de café soluble en un país utilizaría los granos locales, solamente en forma parcial; las empresas argumentan que existen programas lógicos para coordinar el flujo de diferentes granos de un país a otro en forma más complicada que el sistema que se utiliza actualmente. Las empresas petroleras utilizan argumentos similares opuestos a localizar las refinerías en los países productores.” (30)

Periódicamente los países en desarrollo han expresado su seria preocupación acerca de las consecuencias económicas, sociales y políticas de la inversión extranjera. Su temor más común ha sido la posibilidad de que el control de partes significativas de sus economías pase a manos extranjeras y de perder demasiadas utilidades debido al ejercicio por inversionistas foráneos de poderes oligopolísticos para derivar ganancias excesivas. Las naciones en desarrollo, pensando que había un conflicto entre las metas nacionales y las metas de las sociedades extranjeras, impusieron diversas políticas restrictivas con objeto de proteger sus intereses. Se observa claramente que a lo largo de los años el volumen de flujos de inversión extranjera directa ha aumentado considerablemente a pesar de dichas restricciones, por lo que considero que la medida propuesta en el presente trabajo no tendría tampoco por que alejar las inversiones extranjeras.

En varios países del mundo se han llevado a cabo medidas disciplinarias en contra de las empresas transnacionales, podemos citar varios ejemplos como los que menciona el autor Louis Turner en su libro *Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo* entre los que se encuentran el de la empresa canadiense de zapatos Bata (que era checoslovaca) fue expropiada en Tanzania cuando se rehusó a negociar con el gobierno. Cuando se presentó una situación similar en Uganda, la empresa ya había aprendido la lección; negocio entonces otorgar al gobierno el 60% de sus acciones. En Congo la empresa Unión Minière sufrió en 1966 por no haber cumplido con las

(30) TURNER Louis, op. cit., p.95

cortesías comunes que las otras empresas cuprieras (empresas dedicadas a la industria del cobre), alrededor del planeta, otorgan a sus gobiernos anfitriones. Finalmente, un análisis acerca de los intentos abortivos de la firma Bechtel para llevar a cabo un proyecto de producción de fertilizantes en la India, nos sugiere que la combinación de los siguientes factores produjo el resentimiento entre los negociadores de la India, con sus efectos negativos para el progreso de las pláticas: Las demandas demasiado ambiciosas por parte de la compañía transnacional; sus intentos por presionar demasiado rápido a las autoridades hindúes y su asociación con el gobierno de los Estados Unidos en una época de tensión entre este país y la India. Todo esto nos lleva a apreciar que a lo largo del desarrollo de las empresas multinacionales también los países huéspedes han reclamado sus derechos, y esto nos debe servir de ejemplo para llevar a cabo también nosotros medidas que nos beneficien y que se logre un equilibrio de bienestar entre los pueblos y las empresas transnacionales.

“Existen, por lo tanto, buenas razones para que las empresas se doblen ante el empuje del nacionalismo económico. Mientras las empresas decidan que los mercados del Tercer Mundo son importantes para ellas en un futuro previsto, no podrán ser tan agresivas. De serlo, se expondrán a ser arrojadas de los países o a que no las dejen entrar.” (31)

Cierro este capítulo con una reflexión importante que hace Louis Turner en su libro “Las Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo” que dice:

”En lo que referente al Tercer Mundo: “El *statu quo* es cuando se pisotea al Tercer Mundo. Cuando este trata de levantarse, se llama violencia”. La mayoría de las objeciones al fenómeno de las empresas emigrantes provienen de aquellos que se han beneficiado del viejo *statu quo*, ¡Es tiempo de cambiar las cosas!” (32)

(31) TURNER Louis, op. cit., p.110

(32) TURNER Louis, op. cit., p.198

CONCLUSIONES.

PRIMERA. La Inversión Extranjera Directa como lo define la Ley de Inversión Extranjera es: aquella que realizan las personas físicas o morales extranjeras, las unidades económicas extranjeras, aún sin personalidad jurídica (fideicomisos), y finalmente, las empresas mexicanas cuyo capital es totalmente extranjero o en las cuales los extranjeros poseen, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa; en ella se comprenden las empresas extranjeras. Esta forma de inversión se realiza, principalmente mediante la constitución de sociedades mexicanas en donde el capital social es suscrito y pagado, en su mayoría o en su totalidad, por extranjeros, o bien, mediante la adquisición de acciones o de partes sociales de sociedades mexicanas ya establecidas o a través de otras sociedades mexicanas controladas total o parcialmente, por personas extranjeras. También mediante el establecimiento de sucursales de empresas extranjeras en México, la adquisición de bienes inmuebles y el servicio del comercio de manera habitual por personas físicas o morales extranjeras.

SEGUNDA. La Inversión Extranjera Directa a través de empresas extranjeras es un fenómeno que nace con la internacionalización del capital y que reina en el mundo globalizado en que vivimos. La existencia de estas empresas trae aparejadas ventajas y desventajas para el país huésped, éste último debe establecer lineamientos para que sean más los pros que los contras y sacar el mayor provecho posible de la inversión extranjera.

TERCERA. Se propone la adición de un artículo a la Ley de Inversión Extranjera en el cual se vuelva obligatorio para las empresas extranjeras la elaboración total de su producto en nuestro país, esta propuesta traería numerosas ventajas a México, se generarían empleos, más circulación del dinero dándole movilidad a la economía, se estimula la industria de la construcción, también aumentaría el consumo de energía eléctrica

combustibles, insumos, etc., beneficiando a estos sectores; habría mayor recaudación fiscal, un autoabastecimiento traducido en sustitución de

importaciones y ahorro para el país, aprovechar la tecnología que traerían las empresas extranjeras y asimilarla, también aprender el aspecto administrativo y la mentalidad ambiciosa que poseen sus directivos. Sería una especie de capacitación para los nacionales.

CUARTA. Finalmente abordando el tema de la constitucionalidad se pudo comprobar que la propuesta realizada es completamente constitucional basada en el artículo 25 de nuestra Carta Magna en el cual se da facultades al Estado Mexicano para llevar a cabo la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales. También apoya la constitucionalidad el artículo 73 en el que se establecen las facultades del Congreso para legislar en este aspecto.

Es tiempo de que el Estado Mexicano imponga condiciones y tome medidas a favor de su pueblo, mi propuesta en esta investigación es sólo una de tantas que podrían tomarse y que lo único que hace falta es decisión para hacerlo porque todo en la vida se logra con decisión.

BIBLIOGRAFÍA.

ADY, Peter, La Inversión Privada Extranjera y el Mundo en Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos de América, 1977. 1ª edición.

CÁRDENAS GONZÁLEZ, Fernando Antonio Inversión Extranjera Extranjeros y Sociedades, Editorial Porrúa, México, 2005, 1ª edición.

.CHAPOY BONIFAZ, Alma María de, Empresas Multinacionales: Instrumento del Imperialismo, El Caballito, México, 1975, 1ª edición.

GUISADO TATO, Manuel, Estrategias de Multinacionalización y Políticas de Empresa, Ediciones Pirámide, Madrid, España, 2003, 1ª edición.

HEYMAN, Timothy, et. al., La Inversión Extranjera en México, Editorial Universidad del Valle de México, México, 1981, 2ª edición.

ONU, Efectos de las Empresas Multinacionales en el Desarrollo y en las Relaciones Internacionales, Publicación de las Naciones Unidas, Estados Unidos de América, 1974, 1ª edición.

SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, La inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, 2ª edición.

TURNER Louis, Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo, Manual Moderno, México, 1977, 1ª edición.

ZARKÍN CORTÉS, Sergio Salomón, Derecho Corporativo, Porrúa, México, 2005, 4ª edición.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Código de Comercio

Ley de Inversión Extranjera

Ley General de Sociedades Mercantiles

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito