

BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

EVOLUCIÓN DEL CAPITAL TRANSNACIONAL EN MEXICO Y SU
MARCO JURÍDICO EN LOS SIGLOS XIX Y XX

PRESENTA:

MAESTRO: JOSÉ RUBÉN SÁNCHEZ LÓPEZ

DIRECTOR:

DR. JESÚS DE LA FUENTE RODRIGUEZ

SEPTIEMBRE 2014

INDICE

CAPITULO 1

La Empresa Transnacional en México

1.1	La Empresa Transnacional: una aproximación Al concepto.	16
1.2	El Espacio Natural del Capital Extranjero y la Dinámica de su Expansión Internacional.	19
1.3	La Legislación Antimonopólica. El Caso Norteamericano. ..	42
1.4	El Capital Extranjero en México (1824-1911)	48
1.4.1	Los primeros años de la Nación (1824-1877)	48
1.4.2	La Inversión Extranjera en México Durante el Porfiriato (1877-1911).....	49

CAPITULO 2

La Función Económica de la Empresa Transnacional y el Papel del Estado en México 1940-1980

2.1	Antecedentes.....	66
2.1.1	Tendencia y Efectos de la Inversión Extranjera Directa. Década de los 40s-50s (La Era Proteccionista)	68
2.1.2	Tendencia y efectos de la Inversión Extranjera Directa (Década de los Sesentas)	79
2.1.3	Tendencia y Efectos de la Inversión Extranjera Directa. Década de los 70s-80s (Fin del Proteccionismo)	92
2.1.4	Participación de las Empresas Transnacionales, Privadas Nacionales y Estatales en la Producción Industrial de México 1970- 1980.	108

CAPITULO 3

La Función Económica de la Empresa Transnacional y su Regulación Jurídica en México. (Frente al Proceso de Apertura Económica 1982-1993)

3.1	Introducción	112
3.2	La Inversión Extranjera Directa (Década de los 80s-90s) ..	118
3.2.1	El Nuevo Escenario Internacional y el Papel de las Empresas Transnacionales a Partir de los Ochentas	118
3.3	Acoplamiento Jurídico Interno, a los Procesos de Integración económica mundial de los ochentas	134
3.3.1	Antecedentes.....	134
3.3.2	Regulación Jurídica de la Inversión Extranjera Directa en el Marco del Tratado de Libre Comercio (T.L.C.).....	141
3.4	Comportamiento de la Inversión Extranjera Ante las Nuevas Condiciones de Apertura Económica y el Nuevo Marco Jurídico (1983-1993).....	146

CAPITULO 4

Las Tendencias más recientes

4.1	EL Capital Transnacional en México (1995-2011)	160
4.2	Tendencia de la Inversión Extranjera Directa (1995-2011)	183
	Conclusión única	203
	Bibliografía	209

Introducción

Hoy el mundo de la producción está dominado por empresas gigantes que dominan por completo el proceso económico desde el aprovisionamiento de insumos hasta el producto final o los servicios para el consumo en masa; su poder radica en el dominio sin precedente del conocimiento científico y la revolución tecnológica en la producción de cualquier sector.

En el origen del proceso encontramos fuentes perennes de abastecimiento o la misma creación de insumos nuevos como derivaciones de productos principales; la industria alimenticia y sus actividades conexas son ejemplo de ello cuando pensamos en fuentes intercambiables en la producción de harinas, almidones, melazas, compuestos de base química, concentrados, pastas, edulcorantes, saborizantes etc. para el consumo masivo. O los principios de la electrónica en sus vertientes diversas que son sin duda al igual que en las telecomunicaciones parte del dominio y utilización de las leyes físicas, o encontramos también la creación de nuevos materiales para la industria (los plásticos, nuevas fibras, materiales celulósicos y proteicos, el silicio en su enorme gama de aplicaciones, los silicones con más de mil sub-derivados, aerosoles, aceites para diversos usos, pastas, polímeros, el resultado de super-aleaciones y la super-plasticidad da como resultado nuevos materiales ferrosos, cerámicas nuevas que subsanan necesidades, nuevos avances de la energía nuclear y espacial etc.), en sus aplicaciones inimaginables en el hogar, los transportes de todo tipo, el cuidado personal, el cuidado de la salud, la construcción, las telecomunicaciones, la manufactura de juguetes, entre muchas otras.

Ahora, desde el mundo de la producción podemos vislumbrar dos tendencias hacia el largo plazo; una históricamente bien determinada que se identifica en la permanente incorporación de mejoras tecnológicas, desde los gremios, el taller, la fábrica y la división del trabajo, la manufactura en gran escala, a la automatización y la robótica; donde quizás la creación científica del siglo pasado ha sido la computadora y su consecuente aplicación lo mismo en la producción y los negocios que en los transportes y las comunicaciones misma que ha sido determinante en la relación inversión-empleo y de paso el elemento que ha generado una franca ruptura con las generaciones del pasado y genera por tanto parámetros diferentes para comprender el antes y el ahora.

Una segunda que ubicamos en el siglo XX y se refiere a la constante mejora de productos ya existentes; creación de productos para mercados que buscan la satisfacción de necesidades nuevas que faciliten la vida moderna.

Hoy a diferencia del pasado inmóvil, caracterizado por la conservación, la tradición y el orden hasta la alta edad media, la innovación se convierte en el elemento dinamizador de la sociedad moderna, la producción no está guiada por el azar, se planea y se desarrolla en todo su potencial con variables muy propias de nuestro tiempo y solo por mencionar el precio, calidad, novedad, diferenciación del producto, la incorporación tecnológica, etc. como acontece en la producción automotriz, el ensamble de ordenadores, telefonía, la producción de enseres para el hogar, entre muchos otros, donde una innovación inmediatamente es continuada por una similar en otra empresa, sobre todo en lo tocante a diseño, materiales u otras variables que cumplen la función de alternativa o similar en el gusto y preferencias del consumidor, ésta capacidad de adaptación de las grandes empresas se convierte en el elemento indispensable y definitivo para mantenerse en el mercado, sobre todo en aquellas líneas de

productos altamente ligadas al desarrollo e incesante incorporación tecnológica de nuestro tiempo.

Lo costoso en el mundo de la producción está marcado necesariamente por la novedad, los materiales, el diseño, las prestaciones que genera como agregados en el uso o consumo, después el deshuso y el desván de lo inútil y caduco; la creación de necesidades nuevas que generan en el consumidor un sentimiento de insatisfacción permanente, en una carrera interminable de consumismo de cosas nuevas que sólo las empresas gigantes son capaces de proveer y promover.

La tecnología que tiene como base el dominio de la ciencia se nos dosifica dentro de proyectos de muy largo alcance, hoy ya se planean cosas y satisfactores que vendrán en el futuro, y hoy también disfrutamos de cosas y proyectos planteados en el pasado.

En los tiempos que corren, las empresas se ganan la voluntad de los consumidores más exigentes, y estos saben que tienen el poder de compra (no me refiero necesariamente al sentido adquisitivo), y en última instancia deciden a que bolsillo engordan; los consumidores hoy alimentan su ego exquisitamente; saben que desean y para que, tienen información como nunca antes, han refinado su vida y sus expectativas futuras sobre la base de una cultura creada por las propias empresas, y “una vez que el cliente experimenta un servicio superior, ya no quiere aceptar nada menos.”

Aquí la idea que debe privar en el mundo de la producción, tiene que ver con la estandarización internacional de patrones o estilos de vida, valores, procesos y productos, manifestaciones culturales; pero también con problemas semejantes y fenómenos que nos incluyen a todos (como la desesperanza y frustración de millones de individuos que ha producido el sistema liderado por la gran

empresa, atrincherado fuertemente bajo criterios de más privatización y lucro, asignación de recursos dictados por el mercado, desde las modestas tasas salariales hasta las cotizaciones de acciones y las grandes operaciones financieras), y que demandan soluciones universales; en esta tesitura el derecho tiene también derroteros universales en los procesos de cada vez mayor integración, en temas como combate a la pobreza, el comercio, el medio ambiente, la migración, el narcotráfico, y hasta la administración de la justicia en temas muy sociales arraigados en la decadencia económica, la biotecnología, las técnicas de fecundación asistida, la clonación, el consumo de transgénicos, hasta llegar al derecho informático y desde éste, temas como el análisis del derecho a la información, o la protección de datos personales en una sociedad globalizada a través de las redes informáticas

Hoy la polarización social es una realidad muy presente en todos los países del mundo, y en algunos alcanza niveles ya alarmantes como es el caso de nuestro país, donde tiene tras de sí entre otras causas: la politización de la economía hasta alcanzar niveles de revanchismos políticos entre los grupos que alternativamente controlan el poder político; estos fuertemente vinculados con prebendas y corrupción frente a actores de la sociedad civil, (en lo que bien podría entenderse como un alejamiento sin precedente entre el mundo de la política y el mundo real de la vida nacional y económica) y sobre esta base el desmantelamiento (desde las altas esferas de la política) de sectores completos en el terreno de la microeconomía; recordemos que desde los tiempos que siguieron a la revolución se constata casi con toda precisión el privilegio que se dio a la negociación política en la intervención de todos los sectores de la producción; la necesidad de legitimación del autoritarismo en el ejercicio del gobierno y la permanencia de los grupos en el poder posibilitó una intervención sui-géneris del Estado en los quehaceres propios de la economía; por esta razón, en aquel tiempo nunca fueron los verdaderos cambios en las

formas de producción y las transformaciones técnicas de esta, exigentes en el momento histórico las que alentaron el verdadero espíritu de aquella primera política económica diseñada para nuestro país.

Baste recordar las condiciones en que se negociaron los primeros apoyos que los gobiernos pos-revolucionarios otorgaron a los grupos sociales nacientes, para posteriormente mantener un control burocrático que se perpetuo quizás hasta nuestros días; razón por la cual, de todo lo anterior se desprende la constatación del fracaso productivo de los sectores sobre todo de menor desarrollo en la micro y pequeña empresa o en el agro, la pequeña economía campesina beneficiaria hasta el día de hoy de subsidios netos y por demás insuficientes, utilizados por la burocracia estatal como un medio netamente publicitario para posicionamiento de partidos políticos y derivado de éstos, grupos en el poder en lo que decíamos parece ser un alejamiento sin precedente entre el mundo real y social por un lado y por otro el ejercicio de la política en nuestro país, y además; en congruencia con lo planteado anteriormente, el aniquilamiento de incentivos para el ahorro; y lo que nos regresa a nuestro tema, la priorización de los intereses de las grandes empresas de origen nacional o extranjero. (¿Cuáles son los niveles de rentabilidad de estos grupos? bajo fachadas de: bancos, financieras, aseguradoras, tiendas, concesionarias, etc.)

Por esta razón inercial de los tiempos, el día de hoy las prácticas gerenciales de muy alto nivel se han revolucionado como nunca antes, el replanteamiento de los negocios por ejemplo, es una realidad acuciante que pone una carga enorme a la actividad creativa empresarial de nuestro tiempo, que no ha venido del despertar de un consumidor adormecido, sino todo lo contrario, han sido nuevas tablas, creadas por los polos más dinámicos de un sistema liberal los que han creado las nuevas condiciones materiales, en un mundo absolutamente material las que de paso nos obligan a buscar y encontrar condiciones sociales y de vida

nuevas; ¿que importa justicia o injusticia, igualdad o desigualdad, sensación de déficit o superávit en el nivel de vida social?; un nuevo piso sobre el que se levantan condiciones sociales simplemente nuevas.

Las empresas por su parte despliegan enormes capacidades de innovación, cada vez más costosa, lo que las mete en una carrera interminable, donde sólo gigantes pueden competir; por eso el mundo de la producción está reservado en un futuro a la noción muy aproximada que planteaba Lenin a principios del siglo XX (permítaseme decirlo así) de que sólo unos cuantos podrán cotizar en el mundo de la producción y las finanzas. En este orden de ideas la influencia del capital foráneo ha sido una realidad en México, con todo rigor desde los tiempos del dominio colonial; presencia acotada por las modalidades y alcances que dictó la visión política colonialista de la metrópoli en su momento; pero se manifiesta y se acomoda en el ejercicio de prácticas productivas y posesiones que generan relaciones de producción bien determinadas, entendido así, las relaciones de producción que observamos en esta etapa son producto de esta presencia, surgen toda una estructura de actividades y organización en torno a lazos de poder, la tierra y los recursos del subsuelo, el comercio, los obrajes y gremios en el siglo XVI se monopolizan a conveniencia del poder económico y político naciente y se instauran relaciones de clase y de trabajo convenientemente favorables al sistema esclavista que se instaura; la superestructura se compone desde el primer momento de la dominación colonial por un conjunto de instituciones que funcionan como un sistema subsidiario que emerge de una estructura económica traída de las organizaciones españolas; aquí se organiza palmo a palmo la vida social, desde el hogar hasta el funcionamiento de las instituciones del Estado Virreinal; surge lo que en el análisis marxista llaman todas las condiciones para la acumulación originaria del capital en España, o des acumulación de capital en la Nueva España, si se le ve desde el punto de vista del saqueo y pillaje. Y de hecho esta acumulación

no se entendería de no haberse dado todas las condiciones que privilegiaron los intereses económicos de España y de los conquistadores directos y sus descendientes.

La lógica que planteaba el patrón de acumulación en su momento promovió tan pronto como fue posible un conjunto de cambios; de tal manera que el siglo XVI en México se presenta como un tiempo de grandes progresos técnicos en prácticamente todas las áreas de la producción, sobre todo en aquellas ligadas al dominio colonial y de los conquistadores; (Por esta razón consideramos aquí que, parte del entendimiento y comprensión de los fenómenos económicos y las transformaciones en el orden social, incluso actuales, debemos entenderlas a partir de esquemas simples, y el análisis y comprensión de la etapa colonial es un componente fundamental; porque establece las bases no sólo de un tipo de relaciones de producción determinado, sino también de un sistema de dominación donde prevalecen los intereses de los grupos de poder, cerrando los espacios de dominación y de inversión dentro del proceso económico) tal fue el caso de la minería, en la amalgamación y beneficio de metales o la perforación y desagüe de minas, la agricultura altamente productiva con el sistema de rotación, fertilización y utilización de implementos nuevos y diversificación de la producción o su procesamiento para el consumo humano y ganadero, la empresa española vista en el sistema gremial, los ingenios, la granja, o en general la actividad orientada a la manufactura naciente y el comercio.

La inversión extranjera ha sido y será el elemento más revolucionario en la transformación de las realidades económica y social, de donde sea y a donde valla, porque su carácter e intereses son siempre materiales y de validez universal, por eso abandonada la etapa anterior y entrado sobre todo el siglo XIX, nos hemos referido a México en un esquema de transformación histórica, científica y tecnológica, bajo la influencia determinante

(directa o indirecta) de las empresas transnacionales en la modalidad de inversión directa o de insumos y productos para la producción interna. Por lo tanto, su presencia en México ha sido determinada por criterios de valoración unilateral ¿qué significa esto? Deberíamos responder que; pudiera no acudir a nuestro llamado si atendemos sólo a aspectos como bajos salarios o flexibilidad en nuestra legislación en materia de inversión, si dejamos fuera aspectos como; el ejercicio de la legalidad con el cumplimiento de las leyes, fortalecimiento del mercado de consumo combatiendo la desigualdad, simplicidad tributaria, crecimiento económico y posicionamiento como destino seguro para inversiones, reformas estructurales entre otros, y no por simple invocación de su presencia por parte de los gobiernos, esto nos obliga a realizar un análisis de carácter histórico rescatando su naturaleza y móviles, no a partir de ninguna experiencia en particular, sino como parte de una naturaleza histórica y universal.

Podemos afirmar que nuestra investigación parte de motivos e intereses personales, pero también de la trascendencia y novedad; entre los primeros debo afirmar que: desde años atrás me he interesado por el estudio de estas grandes entidades económicas, de su transformación e impacto en el orden económico, en el sentido en que me he expresado anteriormente; entre los segundos, que se trata de un tema de gran impacto y relevancia actual, en cuanto a la importancia que adquiere el tema en el proceso de integración económica internacional y del cual son sujetos protagonistas en casi todos los aspectos de la vida social, hasta el grado de convertirse en los elementos revolucionarios para la transformación de la realidad presente y futura de la comunidad internacional.

En este orden, el objetivo que me he trazado con la presente investigación es el profundizar en el estudio de las empresas transnacionales con una visión retrospectiva, desde las condiciones mismas de su origen, los rasgos de la acumulación, el

papel del Estado, pasando por el pulso de su evolución histórica, hasta su presencia y proyección en nuestros días, sin pretender un examen exhaustivo y en cambio sentar un modesto precedente en mi quehacer académico.

Para lograr lo anteriormente expuesto he dividido la investigación en cuatro capítulos:

En el primero se abordan consideraciones con cierto grado de detalle acerca de la evolución histórica y el paulatino desarrollo de nuevas formas de producción que habrán de detonar sobre todo a partir del siglo XVIII y a su vez, cómo se entretajan las nuevas formas de pensar de una casta de empresarios, la organización para la producción e incluso el papel del Estado para crear y al mismo tiempo contener el ímpetu y poder de las enormes entidades transnacionales, con E.U. a la cabeza y las leyes anti-monopólicas de primera generación en este país; en este orden de ideas, cómo opera el proceso de consolidación y crecimiento de la presencia del capital transnacional en México, hasta por lo menos el inicio del siglo XX.

El capítulo segundo plantea un examen sobre la evolución y consecuencias que tiene la presencia de la inversión extranjera directa en nuestro país, a partir de los años cuarenta y hasta los ochentas, sin embargo, más allá del planteamiento de cifras de crecimiento, procedencia de la inversión, utilidades u otras variables, realizamos un esfuerzo de interpretación de porque el fracaso en el proceso de industrialización endógeno emprendido en México desde la primera mitad del siglo pasado, y cómo esta estrategia planteada por el gobierno mexicano se convierte en un poderoso instrumento de inestabilidad económica interna, con consecuencias directas en el terreno social y que nos marcan incluso hasta el día de hoy.

En esta perspectiva analizamos la experiencia mexicana a partir de algunas generalidades, concretamente después de la

independencia y sobre todo haciendo mención del porfiriato para contrastar los principios que gobiernan al capital extranjero con las necesidades y el contexto que dicta el patrón de acumulación.

en la era del nacionalismo mexicano, a la inversión extranjera se la utiliza como un medio para generar empleos y productos inexistentes pero necesarios, es tolerada pero no admitida en un modelo de desarrollo donde no reviste un fin en sí misma, y la inversión extranjera utiliza a su vez a nuestro país como una plataforma para hacer negocios hacia adentro y hacia afuera, para el gobierno se convierte en un medio para subsanar el desequilibrio externo; pero esta ambivalencia dentro de un contexto histórico absolutamente diferente a los tiempos modernos; no existe en la relación de país-inversionista un carácter de interdependencia supranacional que en la carrera tecnología-productividad involucre a las partes, ni el principio rector de la complementariedad económica, o la idea del desarrollo económico de largo plazo como componente indispensable del desarrollo humano (como quizás no exista hasta ahora)

Razón por la cual se fragmentaban las iniciativas oficiales en materia de industrialización y se acota a un mínimo el espacio a la inversión nacional y extranjera. Tenemos aquí con toda seguridad una relación incidental entre las partes y una visión mediática de la realidad.

El capítulo tercero que hace referencia a la función económica de las transnacionales y el marco normativo que le da sustento en México, versa sobre las nuevas condiciones de la competencia a nivel mundial y los retos que enfrenta el país para garantizar incluso su sobrevivencia interna y la estabilidad social a partir de la globalización; analizamos a su vez el surgimiento sin precedente de nuevos procesos productivos y productos derivados de la tecnología, así como la reestructuración jurídica e institucional

interna para satisfacer la necesidad de acoplamiento jurídico institucional a las nuevas condiciones de gestión interna e integración económica internacional derivadas de los acuerdos comerciales suscritos por nuestro país y que suman más de cuarenta en el mundo; pero no dejamos de hacer algunas valoraciones críticas sobre lo estipulado en la legislación jurídica y lo realmente acontecido en la realidad económica y social de México.

Para llegar hasta nuestros días, materia del capítulo cuarto donde es tal el imperio de las grandes empresas transnacionales de origen nacional o internacional que las condiciones productivas que estas instauran son inalcanzables para quienes no tienen la capacidad de competir. Por naturaleza tiende a cerrar los espacios para la participación productiva de otras empresas y actores económicos y genera con este hecho un alejamiento de lo que son las mejores condiciones de incorporación al mercado en términos de libre competencia. Cada vez abarca más espacios en las fases del proceso económico y mediante la estructuración horizontal y vertical se posiciona en el manejo de los precios, la diversificación de los productos, los productos similares o equivalentes, etc. Pero no solamente obstruye o atenta contra la libre competencia; sino que al instaurar nuevas condiciones en las relaciones productivas e instaurarlas a través de los gobiernos mediante relaciones contractuales diferentes, tasas salariales, jornadas laborales, condiciones de seguridad e higiene, criterios de selección de personal, como: escolaridad y experiencia laboral, contratación según género, edad o condiciones de salud etc. Todo según los criterios y condiciones del mercado, tiende a corroer el cumplimiento de los derechos individuales y sociales fundamentales de la clase trabajadora. Esta es una tendencia manifiesta en los días que corren y no existe ni puede existir diferenciación entre el capital transnacional de un origen u otro, como lo dejamos establecido en la última parte de nuestro trabajo, es simplemente el paradigma que nos tocó vivir y peor

aún como afirma Zygmunt Bauman: “la tarea de construir un nuevo orden mejor para remplazar al viejo y defectuoso no forma parte de ninguna agenda actual”

Capítulo I

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO

1.1 LA EMPRESA TRANSNACIONAL; UNA APROXIMACION AL CONCEPTO

Las empresas Transnacionales son entidades económicas y productivas que en los países de origen están preferentemente localizadas en sectores con estructuras oligopólicas, característica que se mantiene cuando éstas se expanden internacionalmente.

Estudios empíricos demuestran, que los sectores que presentan esta estructura de mercado desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento, el dinamismo y la orientación de las economías capitalistas avanzadas. Fajnzylber, Fernando.

Desde el punto de vista legal, la Empresa Transnacional aparece como un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varios países y, por tanto, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero unido por un lazo vertical de control entre la sociedad matriz y las sociedades filiales, que se expresan por lo general mediante la propiedad del capital accionario, es decir, la base legal de estas empresas está fraccionada en tantas partes como países en los que se establezcan operaciones. Witker, Jorge.

Una tercera apreciación acerca del mismo fenómeno nos la ofrece Sanjaya, Lall, y nos dice refiriéndose a empresas multinacionales, internacionales, transnacionales o globales, que tales definiciones son usadas por la mayoría de autores para significar más o menos la misma cosa; otros hacen distinción entre ellas para significar diferencias de tamaño, libertad o falta de compromiso nacional; mientras otros introducen una terminología para clasificar sus actitudes hacia el mundo (etnocéntricas, policéntricas o geocéntricas)

El surgimiento de las Empresas Transnacionales (E.T.) a dado lugar a que la mayoría de las definiciones estén enmarcadas como contraste al concepto tradicional de la empresa comercial. Podemos distinguir tres campos en los cuales se ha hecho hincapié:

- Su gran tamaño, extensión geográfica y recursos, además de su carácter altamente oligopolista, con investigación y mercado intensivo, difíciles de controlar por los gobiernos y altamente controladas desde el núcleo.
- Su estructura y organización interna. Esta definición da por un hecho el tamaño y la extensión geográfica de la empresa como la característica más importante de las transnacionales, y se concentra en la centralización de autoridad, la estrategia de expansión internacional, la habilidad para oponerse a la política de determinado país, la división del trabajo entre diferentes unidades de la empresa.
- Finalmente su motivación y filosofía como señales de evolución hacia el verdadero multinacionalismo; pueden señalarse puntos de vista globales, falta de nacionalismo, importancia extrema hacia la empresa en su totalidad y no hacia sus componentes unitarios.

Estos tres tipos de definiciones, que pueden ser llamados económicos, organizacionales y motivacionales, están dirigidos cada uno a diferentes aspectos del fenómeno. Cada definición es correcta a su manera y apropiada al objetivo analítico de quien le dio origen.

1.2 EL ESPACIO NATURAL DEL CAPITAL EXTRANJERO Y LA DINAMICA DE SU EXPANSION INTERNACIONAL

En las postrimerías del siglo XIX y los primeros años del siglo XX el sistema de producción capitalista entra de lleno en la era del monopolio que representa antes que nada, grandes concentraciones de capital.

“los acontecimientos técnicos-científicos resultan ser un poderoso estímulo en la concentración del capital, el desarrollo de la industria siderúrgica, por ejemplo implica la desaparición de todos los antiguos altos hornos que utilizaban como combustible la madera, las nuevas instalaciones exigen importantes inversiones y eliminan a la mayor parte de las empresas más pequeñas en esta rama de la industria; el número de sociedades siderúrgicas americanas desciende de 735 en 1880 a 16 en 1950. Bajo el signo de predominio de las empresas gigantes (industria del aluminio, industria química, industria de aparatos eléctricos).

Al lado del carbón y del vapor, el petróleo y la electricidad hacen ahora girar las ruedas de las máquinas. Desde fines del siglo el motor de explosión y el motor eléctrico relegan a un segundo plano a los motores primarios, movidos a vapor, la energía eléctrica permite la sincronización del trabajo de fábrica, la introducción del trabajo en cadena; nuevas divisiones del trabajo que favorecen la integración horizontal y vertical de las empresas.”¹

¹ Mandel, Ernest, *Tratado de Economía Marxista, ERA, Vol 2, México 1977, pp 11, 12.*

No olvidemos, que durante este proceso revolucionario de incorporación de nuevas fuentes de energía y sus aplicaciones a las líneas más variadas de la producción, se vio acompañado en los países de más temprana industrialización por un proceso de incorporación masiva del consumo; tal es el caso de Inglaterra, ejemplo más prematuro de mutación a escala si se quiere diminuta, pero que cumple con el requisito para la transformación a una economía industrial, cuando la apertura de un mercado de consumo masivo facilita el proceso de re-transformación de nuevas técnicas productivas y organización para la producción, ya desde los tiempos de Smith y proceso que ha operado hasta los tiempos modernos bajo la lógica de apuesta por la transformación en la cultura del consumidor.

Rifkin nos da el ejemplo de cómo opera en el caso norteamericano: "...la transformación del americano medio de una psicología basada en el ahorro a una basada en el consumo, se mostró tarea ardua y difícil. La ética protestante del trabajo, que había dominado el comportamiento del americano de frontera, estaba enraizada en el comportamiento general.

La moderación y el sentido del ahorro eran piedras angulares en el estilo de vida americano,....para la mayoría de americanos, la virtud del auto-sacrificio continuaba imperando frente la trampa del placer inmediato del mercado de consumo. La comunidad empresarial americana se propuso cambiar radicalmente la psicología que había construido una nación,.....los líderes empresariales se dieron cuenta de que, para lograr que la gente quisiese cosas que nunca antes había deseado, debían crear la figura del consumidor insatisfecho. Charles Kettering de General Motors fue uno de los primeros en pregonar el nuevo evangelio del consumo,.....la clave para la prosperidad económica, dijo

Kettering, consiste en la creación organizada de un sentimiento de insatisfacción”.²

Estados Unidos fue desde antes del período de entre-guerras y sigue representando hoy día el triunfo de lo que significa el desarrollo de la tecnología, y la vanguardia en la aplicación de los principios científicos a dificultades de la vida cotidiana; para cada problema o necesidad por trivial que esta sea, existe una solución; pero también representa la consolidación a plenitud de los principios que gobiernan al sistema capitalista; no existe capacidad u oficio, trátase de lo que se trate, que en este país no esté supeditado a un engranaje superior de intereses económicos y poder, de alto desempeño y demostración de triunfo; históricamente se demuestra el enorme pragmatismo a que ha obedecido este país cuando procede no en función de principios, como de intereses económicos; lo que no es hoy será mañana sin importar lo cuantioso de la empresa, es como la gran locomotora que jala los vagones; tal ha sido la función del sistema norteamericano, y tal debe de ser la complejidad de la interpretación histórica que le ha dado vida a este país.

La orientación de México, como se ha visto, fue la opuesta. En primer término: rechazo de la crítica y, con ella, de la noción del cambio: el ideal fue perdurar a imagen de la inmutabilidad divina. En segundo lugar: pluralidad de pasados, todos ellos presentes y combatiendo en el alma de cada mexicano.

Cuando Octavio Paz analiza la relación de dependencia de México frente a E.U., como una vieja relación entre el débil y el poderoso, nos habla de los principios fundacionales que le dieron origen a la potencia del norte, y afirma que “ la separación de Inglaterra no se hizo para cambiar los principios originales por otros sino para

² Rifking, Jeremy, *El fin del trabajo*, Plaza and Janes, México, 1998, p. 42.

realizarlos más plenamente, la ideología del progreso desplazó los valores intemporales que inmovilizaron a México y América Latina”, la autocrítica por la cerrazón, la libertad de hacer por la obediencia ciega al orden y el pasado, la mentira y el caudillismo en nombre de la democracia y la libertad.

Afirma Paz que una conjunción inusitada de circunstancias de orden material, técnico, político, ideológico y humano explican el prodigioso desarrollo norteamericano y,...no fueron menos decisivas que la existencia de un territorio inmenso y rico, una población emprendedora y un desarrollo científico y técnico extraordinario”. Afirma que una sociedad se define esencialmente por su posición ante el tiempo. Por razón de su origen y de su historia intelectual y política, los Estados Unidos son una sociedad orientada hacia el futuro, con frecuencia se ha señalado la extraordinaria movilidad espacial del pueblo norteamericano, nación constantemente en marcha,...el norteamericano vive en el límite extremo del ahora, siempre dispuesto a saltar hacia el futuro, el fundamento de la nación no está en el pasado sino en el porvenir; su pasado, su acta de fundación, fue una promesa de futuro y cada vez que los Estados Unidos regresan a su origen, a su pasado, redescubren el futuro. (Paz, Octavio. Tiempo nublado.)

Valga decir de paso que:

La orientación de México fue en cambio una apuesta por el pasado, por la tradición y el inmovilismo, la obediencia al dogma y la sumisión a la autoridad, el pasado como una forma de escapar al presente y regresar al origen y menos aún de proyectarse al futuro.

Nos dice Octavio Paz en este mismo sentido “que la facción más radical, la de Zapata y sus campesinos (en los tiempos de la Revolución) no postuló formas nuevas de organización social, sino

un regreso a la propiedad comunal de la tierra. Los campesinos sublevados querían volver a una forma de propiedad precolombina”

Por esta razón, el porfirismo y los regímenes más proclives al capital extranjero en nuestro país han sido una apuesta no sólo a los capitales en forma de inversión directa, sino también a los valores de una sociedad emprendedora y en constante movimiento, mientras que el populismo mexicano más exacerbado fue al contrario, una vuelta al pasado a la cerrazón y el estancamiento, por esta razón y muchas otras se explica el fracaso del nacionalismo económico de la pos-revolución y el constante replanteamiento de una política vacilante frente a la presencia permanente de los capitales provenientes del exterior.

En el último tercio del siglo XIX se describe a la exportación de capital como una actividad sin precedente, vinculada básicamente a la ocurrencia de dos fenómenos:

En primer lugar, el gran desarrollo de la producción capitalista apoyado por la revolución técnica y tecnológica, y el subsecuente incremento de la productividad del trabajo; (subyace una gran preocupación para los hombres de negocios cuyos inventarios de bienes se hacinaban rápidamente en sus plantas de fabricación y en sus almacenes por toda la nación. Rifkin J.) así como el desarrollo de los transportes con el perfeccionamiento de los medios de circulación en general y por lo tanto, la aceleración del circuito del capital se realiza a una velocidad sin precedente. “de allí que las masas de capitales que buscan una colocación nunca hayan sido tan considerables. En segundo lugar, la existencia de

derechos de aduana elevados constituye el principal obstáculo a la penetración de las mercancías.”³

Es un hecho que la exportación de capital en forma de inversiones directas está ligada, además de las consecuencias que hemos anotado a una forma de reacción de los monopolios, en contra de la reducción de los espacios de inversión (o de reinversión) de capitales en sus propios territorios y por tanto respuesta ante una obstrucción en la realización de sus propias mercancías en términos de alta utilidad; habida cuenta de los mecanismos de protección arancelaria y no arancelaria que utilizan los países de las más distintas condiciones económicas.

Desde luego, esta nueva fase del capitalismo tenía que impactar al Estado-Nación; es patético el comportamiento de las potencias acreedoras, cuando a través de un empréstito gubernamental sujetaban al prestatario no solo al compromiso de servir un interés extremadamente alto; sino además de adquirir una multitud de obligaciones que giraban en torno a los intereses más arbitrarios de la potencia involucrada; y estas obligaciones se materializaban desde la compra condicionada de “ armas, municiones, navíos, etc. “ hasta el otorgamiento de ciertas concesiones para la construcción de vías férreas, tranvías, instalaciones de líneas telegráficas y telefónicas etc.

Además, el capital extranjero en un primer momento no se manifiesta en el mundo como una coalición de empresas transnacionales, sino que adquiere la forma de una lucha entre las potencias por el control político y militar de amplias zonas geográficas del mundo y sobre esta base reservar espacios para la participación de sus propias empresas, en lo que bien podríamos denominar un mercado cautivo, resguardado lo más posible de la

³ Bujarin, Nicolay, *La economía mundial y el imperialismo*, P y P, México, 1979, pp. 121, 122.

competencia externa. Aldo Ferrer haciendo una lectura de la globalización afirma que éste fenómeno encuentra su primera manifestación con el desembarco mismo de Colón, la última década del siglo XV; “cuando Europa se convirtió en el polo articulador del emergente orden mundial y logró dominar el espacio iberoamericano y el Caribe, un conjunto de islas en el archipiélago malayo y, en las postrimerías del siglo XVIII, la mayor parte del subcontinente de la India. La presencia europea en el resto del mundo se limitó a una interferencia más o menos profunda en los asuntos internos de otros países pero sin modificar sustancialmente el comportamiento de sus sociedades”.

Así pues los primeros tiempos de incursiones de europeos en civilizaciones no europeas y el lejano oriente no fueron tiempos de modificaciones sustanciales, fue una relación incluso donde se respetaron en el fondo las normas establecidas por las civilizaciones no europeas, (situación que en efecto se verifica en el caso de México, con sus correspondientes y muy importantes asegunes) sin embargo, y aquí la hipótesis de Ferrer en torno a la idea del surgimiento y características de la periferia en su relación de subordinación con respecto al polo hegemónico del centro; y como proyección lo que hoy entendemos como el subdesarrollo y su polarización con el desarrollo. Entonces la fractura desarrollo-subdesarrollo y centro-periferia adquiere un carácter histórico y que se inicia con el descubrimiento mismo de América, en las civilizaciones directamente dominadas y “en las grandes civilizaciones de oriente acontece que fueron incapaces de incorporar las fuerzas dinámicas que estaban transformando a parte de Europa o impulsos alternativos que repercutieran, también en el desarrollo económico y la transformación social y política. De allí resulta su incapacidad de responder con eficacia al dilema del desarrollo en un mundo global y, más tarde, su

subordinación a las potencias imperiales”.⁴ “Con el desarrollo del capitalismo mercantil y la expansión de ultramar agravaron las disputas dinásticas por el dominio de Europa y contribuyeron a la centralización del poder en el Estado nacional,....la política de los estados nacionales comenzó a ser, crecientemente, política económica ,.....decisiones públicas orientadas a proteger el mercado interno, apoyar la actividad empresarial, respaldar con la fuerza la conquista de nuevos mercados, fomentar la industria naval y vincular la creciente oferta de dinero con el desarrollo de la producción doméstica y las exportaciones. El desarrollo del mercado de capitales y las nuevas formas de organización de las empresas por acciones fueron otros cambios cruciales fomentados por el poder político. La transformación de las posiciones hegemónicas entre las potencias atlánticas descansó, en gran medida, en la aptitud de sus respectivos estados nacionales para asumir y desempeñar tamañas responsabilidades...la dimensión endógena del desarrollo incorporó sutiles contenidos culturales y políticos, tales como la estabilidad institucional (fundada en un reparto estable del poder entre la corona, la nobleza y los emergentes sectores urbanos), la tolerancia religiosa y la empatía del poder político con los intereses privados responsables de la producción y el comercio”.⁵

El proceso antes descrito, y su consolidación tienen tras de sí por lo tanto, el crecimiento de una economía monetaria y el surgimiento del Estado Nacional y la subsecuente unidad entre la noción de fortaleza política y riqueza nacional, así pues una relación de sujeción de la sociedad frente al Estado, era bien vista por este, por lo tanto había que incentivar toda actividad económica que produjera el fortalecimiento de un Estado tributario.

⁴ Ferrer, Aldo, *Historia de la globalización*, F. C. E., México, 1996, pp. 409, 410.

⁵ *Idem.*, pp. 396, 397

Resulta pues interesante que comprendamos que “un tipo de persona como un obrero no existía durante los largos años previos al final del siglo XVII. Este concepto entra en escena sólo con el surgimiento de la fábrica de alfileres de Adam Smith....resulta instructivo observar las mejores formas de hacerse rico que menciona León Battista Alberti en el siglo XV, y estas son: comercio mayorista, buscar tesoros, la usura, convertirse en heredero, y la renta de pastizales, caballos y similares. Un comentarista del siglo XVII agrega a estas formas: el servicio real, la milicia y la alquimia; la fabricación no aparece en ninguna de las dos listas, esta también entra en el mundo económico hasta la época de Smith., en 1660 por ejemplo, un acerero en Francia no necesitaba más de tres toneladas de metal en bruto al año para su producción de espadas, navajas para hoces o cuchillería artística,.....la mayor parte de la industria se localizaba en talleres pequeños, los oscuros sótanos de las casas, cobertizos detrás de los bazares o en las dispersas viviendas de los trabajadores. Los pensadores serios de Europa hasta muy avanzado el siglo XVII, ignoraban lo que era la tecnología de la producción básica y no se interesaban en ella,...la mera idea de la producción industrial a gran escala era inconcebible en un escenario estático y sin monetizar., incluso en esa época habría sido imposible predecir que, en algún momento, la industria sería la forma de organización productiva predominante; desde luego, la agricultura era la base económica visible de los países....de ahí que Inglaterra se convirtiera en uno de los primeros países que desarrollo un requisito primordial para una economía industrial: un mercado de consumo masivo; como resultado de ello, una presión cada vez mayor por parte de la demanda inspiró la búsqueda de nuevas técnicas”.⁶

⁶ Heilbroner, Robert. Milberg, William, *La evolución de la sociedad económica*, Prentice Hall, México, 1999, pp. 58, 59

De la existencia de un mercado provincial y fragmentado derivado del inmovilismo y la tradición, proveniente desde la alta Edad Media, “se pasa a un mercado conectado por los transportes, la técnica y la producción en masa; los empresarios agresivos no solamente ampliaron sino sobre-ampliaron su capacidad, estos se apresuraron a sacar ventaja de cada efímero aumento de precios, de cada incremento en las tarifas, y de cada nuevo mercado abierto,.....Los hombres de empresa, ampliaban y mecanizaban sus plantas sin cesar, buscando cada uno quedarse con la mayor rebanada del nuevo pastel,.....pero de forma simultánea cambiaba la naturaleza de la competencia,.....no sólo más extensa, sino también más costosa..... conforme aumentaban el tamaño de la planta, y la complejidad del equipo, también lo hacían los cargos fijos: intereses, depreciación, costo del personal administrativo, rentas y gastos indirectos,.... Estos costos tendían a permanecer muy constantes, sin importar si las ventas eran buenas o malas....cuanto más grande era el negocio, su salud económica era más vulnerable cuando la competencia reducía sus ventas.conforme los gigantes de los negocios se enfrentaban, ferrocarril contra ferrocarril, fábrica de acero contra fábrica de acero, cada uno buscaba asegurar la cobertura de sus gastos fijos beneficiándose del mercado lo más posible. El resultado fue el surgimiento de una competencia implacable entre los productores masivos.”⁷

(no olvidemos las pretensiones de Inglaterra que en el siglo XIX, con su imperio mundial accedió a una posición de dominio universal fáctico, gracias a su adelanto en la industrialización y su poderosa flota y su dominio sobre la India, Persia, Egipto y las pretensiones de Francia en su disputa con Inglaterra por el dominio de la India, y su coloniaje en Indochina e Indonesia,

⁷ *Idem...*, pp. 87, 88.

Argelia, Nigeria, Marruecos y ; el Risorgimento en Italia (1859-1861) y la fundación del Reich en Alemania (1871) esencialmente producto de la revolución industrial, del nacionalismo moderno y del liberalismo, y antes de 1900, Japón se alineaba entre las potencias tras una crisis interna y una modernización fomentadas sobre la base de la industrialización).

Estas tres últimas potencias además de E.U. exigieron su parte en el reparto colonial del mundo y su dinámica originó en gran parte las tensiones que dieron lugar a la primera guerra mundial y, un cuarto de siglo después, a la segunda.

No obstante, aun cuando el capitalismo monopolístico de principios del siglo XX no se ha manifestado predominantemente como una fusión internacional de empresas de distintas nacionalidades (sino como fusiones internas que es distinto, como las acontecidas a partir de “1888 en Nueva Jersey E.U. donde la legislación permite que una empresa registrada en el estado compre acciones de otra empresa”, cuyo privilegio era inexistente en años anteriores por lo menos en la unión americana, donde por cierto se verifican “tan sólo en las industrias de fabricación y minería en 1895 43 fusiones, 26 en 1896, 69 en 1897, 303 en 1898 , 1208 en 1899 y en la década de los 20s tuvieron un auge todavía mayor”⁸; no significa que no se hayan dado movimientos esporádicos, en este sentido, El marxista Ernest Mandel nos cita algunos ejemplos que debemos tener en consideración y es el caso de dos grandes compañías anglo-holandesas, la Royal Dutch Shell y Unilever que según el mismo autor fueron resultado de una fusión internacional de capital, compañías suizas como Hoffman- La Roche y Nestlé, la compañía sueca Kreuger, el capital belga y francés ya habían cooperado antes de la primera guerra mundial.

⁸ *Idem.*, pp. 93, 94.

Para finales del siglo XIX, el impacto de estas empresas en la vida social es tan grande que, según Heilbroner Robert y Milberg William; un comentarista a finales de la década de 1890 “ retrató al ciudadano estadounidense diciendo que al nacer daba utilidades al monopolio de la leche y, al morir, al de los ataúdes.....para 1900 la cantidad de fábricas textiles, aún elevada,...se había reducido a una tercera parte, ...de las existentes en 1880, el número de fabricantes de implementos agrícolas había bajado 60%, el de productores de artículos de piel disminuyó tres cuartas partes. En la industria ferroviaria dos compañías dominaban en 1900, en comparación con 19 en 1860. La industria de panecillos y galletas,...un productor tenía 90% de la capacidad de la industria a fines del siglo XIX y principios del XX. En la industria acerera, estaba la colosal US Steel Corporation, con más de la mitad de la producción de acero. En petróleo, la Standard Oil Company,...con 80 o 90% en E.U. En la industria tabacalera, la American Tobacco Company controlaba 75% de la producción de cigarrillos y 25% de la producción de puros. La American Sugar Company, la American Smelting and Refining, la United Shoe Machinery Company y docenas de empresas más mantenían un control similar.”

Pero antes de abandonar el punto habremos de dejar asentado que Marx y posteriormente los marxistas, llamaron a todo el proceso histórico que antecede a la gran corporación, como un proceso de acumulación originaria que se explica técnicamente por la paulatina y simple disociación entre el productor directo y los medios de producción, esto si atendemos al origen de la plusvalía y posteriormente la ganancia; y que este proceso brota históricamente de las entrañas mismas de la sociedad feudal; sin embargo, en este desempeña un papel de gran importancia la conquista, la esclavización, el saqueo, el asesinato y la violencia en general. Ya desde tiempo atrás afirma el historiador de la

economía Paúl Mantoux, según nos recuerda Heilbroner y Milberg que los nuevos ricos y fabricantes de por lo menos el siglo XVII y sucesivos eran “tiranos, severos y, en ocasiones crueles: sus pasiones y avaricia eran características de los nuevos ricos, tenían la reputación de ser grandes bebedores y de respetar muy poco a sus empleadas mujeres. Se sentían orgullosos de sus riquezas recién adquiridas y vivían con estilo, con lacayos y carruajes en hermosas residencias rurales y urbanas.” Y se afirma que el mismo Smith, reconociendo su utilidad, viera con desconfianza su mezquina rapacidad y espíritu monopolizador, advirtiendo que no deberían ser “los gobernantes de la humanidad”

Con el periodo de pos-guerra y la reestructuración del capitalismo mundial a partir de finales de los setenta, presenciamos lo que en la corriente marxista sería un proceso de concentración y centralización del capital a nivel internacional; es decir, la centralización internacional del capital a partir de la pos-guerra comienza a desarrollarse como concentración internacional, que no significa más que la fusión de empresas con empresas, o la adquisición de unas sobre otras, y estos movimientos de reagrupación de los grupos corporativos internacionales varían en consonancia con el grado de acumulación logrado . El mismo autor citado nos ofrece lo que en su momento representaron claros ejemplos del fenómeno que estamos observando “la absorción de machines Bull por la General Eléctric, las fábricas Phoenix por la Firestone, el trust belga ACEC por la Westinghouse, o las grandes empresas de diferentes nacionalidades que se funden en una sola gran empresa internacional por ejemplo, la fusión AGFA-Gevaert, ijmuiden Horder-Hutten-Uniòn, de la Dunlop-Pirelli, y la AEG-Zanussi, y de VFW-Fokker, o absorciones de empresas norteamericanas por corporaciones de origen europeo, tal es el caso de la British Petroleum que ha adquirido un control sobre la

Standard Oil de Ohio, la Fiat Allis Chambers la Olivetti, sobre Underwood etc”.⁹

“En 1982 Bridgestone, un fabricante japonés de caucho, adquirió las instalaciones de Firestone e inmediatamente inició un proceso de reingeniería de las operaciones con el objetivo de aplicar sus propias pautas de fabricación, basadas en criterios de producción racionalizada.....el Reino Unido, Sumitomo, otro fabricante japonés de neumáticos, adquirió las instalaciones de Dunlop y las reconvirtió a las prácticas de la producción racionalizada.”¹⁰

Fenómeno perfectamente claro en E.U. cuando por ejemplo en 1987 se registraron más de 2300 operaciones de fusión y compra de empresas; en 1987 en la todavía República Federal Alemana se llevaron a cabo 1955 operaciones de ese tipo y en 1988 la cifra ascendió a 3093; se calcula que en 1989 se realizaron 6000....en los últimos años E.U. fue el principal receptor de inversiones extranjeras; de 1982 a 1987 los extranjeros realizaron 220 operaciones de comprar empresas estadounidenses por un valor de 101926 millones de dólares.

“En años muy recientes General Motors (GM) fabricante de automóviles estadounidense, invirtió 400 millones de dólares por una participación accionaria en la fábrica de automóviles coreana Daewoo Motors. Sin esta infusión de capital y la pericia administrativa que GM aportó al negocio, Daewoo podría haber quebrado. En China, por ejemplo, los inversionistas extranjeros han hecho tanto por mejorar las capacidades de los fabricantes de automóviles chinos que China ya empezó a exportar automóviles; En muchos casos, la Inversión Extranjera Directa (IED) proporciona a las empresas extranjeras mayor capacidad o competencias

⁹ Mandel, Ernest. *Op. Cit.* p. 15

^{*}De 1981 a 1987 el valor total de dichas transacciones en ese país fue de 892 mmd.

¹⁰ Rifkin Jeremy, *Op. Cit.* p. 170.

mejoradas: Venezuela, que decidió que las compañías estadounidenses Exxon-Mobil Corp., Chevron Corp., y la empresa británica BP PLC redujeran la propiedad de las operaciones en Venezuela y cedieran el control al gobierno venezolano como parte de un programa para asumir mayor control sobre los valiosos yacimientos de petróleo del país. En el proceso, los funcionarios venezolanos revelaron ciertas deficiencias en las capacidades de la industria nacional; habían sacrificado la experiencia y conocimientos que necesitaban para desarrollar sus propios recursos petroleros. Finalmente, el gobierno venezolano tuvo que pedir a las compañías extranjeras expulsadas que mantuvieran participaciones minoritarias en empresas locales”.¹¹

El cuadro 1 presenta con mayor detalle el balance entre E.U. y el resto del mundo en esta materia hasta fines de los 80s.

(a continuación)

¹¹ Daniels John. Sullivan Daniel, *Negocios internacionales*, Prentice Hall, Mexico 2005, pp. 194 y 195.

CUADRO 1

Compras de empresas por país, 1982 – 1987
(millones de dólares)

	Empresas estadounidenses Compradas por gpos. extranjeros		Emp. Extranjeras compra- das por gpos. Estadouni- denses.	
	Total	%	Total	%
Reino Unido	40.31	39.5	6.99	29.4
Canadá	12.91	12.7	9.76	41.7
Australia	7.54	7.4	1.33	5.7
Subtotal	60.76	59.6	18.08	77.3
Ex. R.F.A.	7.07	6.9	0.81	3.5
Francia	3.32	3.2	0.37	1.6
Países Bajos	12.22	12.0	0.91	3.9
Italia	2.42	2.4	0.69	3.0
Subtotal	25.03	24.5	2.78	12.0
Japón	5.64	5.5	0.40	1.7
Suiza	4.88	4.8	1.04	4.4
Suecia	1.50	1.5	-	-
Otros países	4.06	4.1	0.82	3.5
Total	101.93	100.0	23.12	100.0

FUENTE. Green, H. Raúl. Comercio Exterior
Febrero de 1990. Bancomext. P. 93 citado por Eric S. Rosengren.
¿is the U.S. for sale? En New. England Review nov.-dic. 1988, pp.
50,52.

El cuadro 1 no sólo nos muestra el proceso de centralización de capitales que se viene dando, y que en realidad se ha convertido desde la pos-guerra en una constante en el marco de la competencia internacional, sino también el carácter universal del capital, independientemente de su nacionalidad o procedencia y se evidencia la estructura oligopólica de las economías de origen de las empresas transnacionales, así como no podemos pasar por alto el “magro” desempeño de la economía estadounidense y el deterioro competitivo de sus propias empresas y por el contrario un fortalecimiento de la economía Europea y Japonesa.

“Se observa el declive de la dominación estadounidense como país huésped de las mayores empresas corporativas mundiales: 42 de las 50 corporaciones líderes en 1956, son estadounidenses.....en 1989 su número ha bajado a 17....Alemania sube de 1 a 6; Japón de 0 a 10 y Francia de 0 a 4 empresas,....en 1956 las 50 empresas líderes sólo se repartían entre 5 países (E.U., Gran Bretaña, Alemania, Países Bajos y Suiza),....en 1989 ya estaban representados nueve países (E.U., Gran Bretaña, Alemania, Países Bajos, Suiza, Francia, Japón, Italia, Corea del Sur),...al iniciar la década de los noventa, sin embargo, empezaron a existir tres bloques: E.U. 17 empresas, Europa 21 de las cuales 10 son Alemanas, y Japón 10 empresas”¹²

Por ejemplo, las décadas de los ochenta y noventa han registrado la desaparición de muchas grandes empresas y el fortalecimiento de muchos otros grupos en el sector agroalimentario, entre otras: “Carnation, Esmark, la Beatrice Foods, Dart and Kraft, Staley, General Foods, Nabisco, Anderson Clayton, Reynolds, el imperial

¹² Berguesen Albert. Fernández Roberto. Saxe-Fernandez John coordinador, *Crítica a un paradigma, Plaza and Janes UNAM, México, 2005, pp. 280 y 281.*

Group, Distillers, Courage, la Rowentree, Gèneral Biscuit, Lesieur y Martell”¹³

A lo largo del proceso de centralización de capitales que venimos ejemplificando, sólo existe un criterio en la estrategia del avance de los grandes grupos corporativos transnacionales por el mundo; y éste tiene que ver con el carácter estratégico que tengan las nuevas adquisiciones en términos de utilidades, y el mercado que se establezca sin importar muchas veces el giro de la transnacional matriz.

Ejemplo que encontramos claramente en la transnacional 3M que ha registrado un desplazamiento horizontal abarcando, desde la farmacéutica, productos de hule y de caucho, limpiadores, productos del hogar, química, etc. Y Unilever (caso similar) transnacional alimentaria que ha abarcado ramas tan distantes entre sí como: transporte, embalaje, ortopedia, publicidad, enfriadores de aire, madera, mercadotecnia, etc. Y esta misma empresa invirtió más de 7200 millones de dólares en la compra de un centenar de nuevas empresas que reforzaron sectores tradicionales del grupo y lo recentraron en algunas actividades de fuerte valor agregado con sinergias productivas, en especial en Estados Unidos”¹⁴

Ejemplos de estas adquisiciones de Unilever tenemos: Brooke Bond del Reino Unido (1984); Revilla de España (1986); Chesebrough Pond del Reino Unido (1986); naarden Int., Países Bajos (1986); Durkee Ind. Prod. de E.U. (1988), entre otras.

En los movimientos de expansión de las transnacionales, mucho han tenido que ver los gobiernos; tanto el de origen de la empresa; como el de destino de la misma. En el primer caso,

¹³ Green H. Raul, *LA evolución de la economía internacional, Comercio exterior, México, Febrero 1990, pp. 91 y 92*

¹⁴ *Idem.*, p. 92.

mediante una política de aliento a la internacionalización de sus propias empresas, así, como un ambiente de favorable desenvolvimiento social y económico del país de origen de la transnacional; en el segundo caso se depende de un clima de favorable aceptación de las reglas de la competencia internacional mediante políticas de apertura comercial y económica de los países receptores de inversiones extranjeras.

Como aconteció en los casos de México y la India, sólo por mencionar dos ejemplos, donde después de los años cuarenta con el cardenismo en el primer caso y de 1947 la independencia de la India, cuando los gobiernos adoptaron modelos de sustitución de importaciones caracterizados por altas barreras comerciales proteccionistas y prohibiciones hasta donde fuese posible a las inversiones extranjeras para restringir la competencia, con sectores públicos muy densos y planeación muy centralizada por parte de los gobiernos, limitando incluso los negocios privados y los mercados financieros, (en ambos casos sentimientos nacionalistas de diferente origen, que no vamos a tocar aquí pero con resultados similares) donde en efecto, tales estrategias al postergarse tanto ocasionaron una especie de aislamiento de las corrientes muy competitivas e innovadoras del mundo. (En ambos casos, al día de hoy se cuentan historias diferentes)

“Tengamos presentes los intentos que en los años setenta se daban para sujetar dichas empresas a regulaciones, tanto a nivel global como por parte de los países en los que actuaban.....recordemos las discusiones sobre el Código de Conducta de las Empresas Transnacionales.....los llamados requisitos de desempeño, a través de los cuales se intentaba asegurar que las inversiones de esas empresas tuvieran efectos positivos sobre el empleo, la balanza comercial, la disponibilidad de divisas, los encadenamientos productivos, la transferencia de

tecnología, etc...Y a partir de los años ochenta, los intentos por regular la actuación de las Empresas Transnacionales (E.T.) comenzaron a desaparecer, cediendo su lugar tanto a la formulación de distintas normas, que han apuntado a una profunda desregulación, como a una cerrada competencia entre los gobiernos, para atraer a dichas empresas ofreciéndoles las mayores facilidades posibles,...a nivel bilateral, la expresión más clara de las nuevas y mejores condiciones definidas para la actuación de las Transnacionales, ha sido la proliferación de los Tratados Bilaterales de Inversión en que los países firmantes aseguran las mejores condiciones posibles para la promoción y protección de las inversiones de la contraparte.¹⁵

De ahí, que el mundo capitalista dominante, la última década haya desplegado como nunca antes una guerra abierta contra la intervención gubernamental y la reglamentación económica por parte del Estado a nivel mundial.

En Europa; Italia ya iniciada la década de los noventa se había constituido como ejemplo de alto desempeño económico mundial y Ferruzzi grupo transnacional italiano en reflejo exitoso de ese desempeño “ al representar en la actualidad (en su momento) el grupo importador y exportador de cereales más relevante de Europa, con 30% del mercado, (25 millones de toneladas comerciadas por año), e invertir principalmente en sectores como el azúcar, los aceites para alimentación humana y la industria química, los principales proyectos de ferruzzi son crear un polo químico, e impulsar la producción agrícola europea de oleaginosas. En este país, el grupo tritura 70 % de la producción nacional de la leguminosa en su intento de consolidarse como grupo azucarero europeo Ferruzzi tras contar con la parte mayoritaria de los mercados de Italia y de Francia decidió atacar el bastión inglés.

¹⁵ *Estay Reyno Jaime, Sociedad civil análisis y debates, Revista Científica cuatrimestral 2-II, Mexico, 1998, pp. 74 y 75*

Comenzó adquiriendo parte de las acciones de Berisford y lanzó una oferta de compra para el paquete mayoritario.

Las autoridades inglesas, así como la British Sugar y la Tate and Lyle, se opusieron, luego de varios meses de conflicto jurídico-económico, Ferruzzi retiró su oferta de compra, finalmente decidió adquirir la división de almidón de la CPC Internacional y atacar el mercado por el lado de la isoglucosa”.¹⁶

Otro ejemplo similar lo encontramos en De Benedetti, en sus intentos de conquista en el terreno alimentario de frente al grupo francés BSN y la adquisición del grupo italiano Buitoni y sus intentos de control al primer grupo financiero belga, la Societè Gèneral de Belgique.

Además de los movimientos de fusión de capitales que describimos en función de la conquista de nuevos mercados y el incremento de utilidades que ya hemos anotado, existe otra causa que explica la cada vez mayor agresividad del capital de los monopolios y que se convierte en el verdadero origen del comportamiento descrito y no en una simple actitud u objetivo en sí, de estas entidades internacionales, y nos referimos a los cambios técnicos actuales; a la necesidad de ampliar las fronteras productivas: como lo explica uno de los líderes de la industria italiana, Carlos De Benedetti “para lanzar actualmente un nuevo modelo es necesario invertir sumas más cuantiosas de las que antes eran necesarias; al mismo tiempo, la duración de vida de un producto es más breve: dadas las capacidades de renovación tecnológica, es en promedio de un año a un año y medio. Costos más elevados, reducción del tiempo de explotación. No hay sino una sola salida lógica: estar presente simultáneamente en todos los mercados. La globalización de los mercados es así el resultado

¹⁶ Green H. Raul, *El comercio agroalimentario mundial y las estrategias de las transnacionales*, Comercio exterior BANCOMEXT, México, agosto 1989, pp. 668 y 669.

de las nuevas tecnologías, de la eliminación de las fronteras del espacio y del tiempo y de la necesidad de recuperar en un tiempo más corto inversiones más considerables, lo que significa un perímetro más amplio.”¹⁷

Otra apreciación en este sentido es la que nos ofrece Sánchez Daza, según la cual “la fusión es más que complementariedad, porque crea un nuevo mercado y nuevas oportunidades de crecer para cada participante en la innovación. La fusión va más allá de la acumulación de pequeñas mejoras, porque combina las innovaciones de diversos campos para crear un producto dotado con algún ingrediente extra no encontrado aún en el mercado”,...el autor citado plantea que las altas tecnologías son derivadas de hecho de la fusión tecnológica; de tal suerte que el surgimiento de la biotecnología es producto de la conexión de áreas de conocimiento aparentemente distantes, (cita la rama de alimentos, farmacéutica, fermentación, la química y como consecuencia la biotecnología); lo mismo acontece con la mecatrónica y las nuevas cerámicas, el desarrollo de las tecnologías de la información etc. Afirma que otro elemento a tener presente que se deriva de esta forma de innovación es que.....” la vieja separación de investigación fundamental, experimental y aplicada es superada,...ahora es más claro, pues cada una de las etapas de investigación se sobreponen, ya que se trata de una integración de las diferentes fases al mismo tiempo,...los elementos anteriores se traducen en que cada generación de innovación exitosa la cuestión científico-tecnológica se vuelve cada vez más compleja y su costo, recursos y peso en el tiempo dedicado al desarrollo del nuevo producto ha crecido.....muchas colaboraciones recientes incluyen actividades como la investigación, el desarrollo de productos y producción

¹⁷ *Idem.*, p. 672.

para el mercado mundial que no existían antes,.....el desarrollo de estas alianzas ha sido explicado por el acelerado progreso tecnológico, la necesidad de cubrir una brecha o vacío tecnológico de la firma, una distribución de los costos de innovación y monitoreo de desarrollos tecnológicos relevantes..... las alianzas estratégicas se han vuelto cada vez más complejas, conformándose redes de colaboración amplias y que alcanzan niveles internacionales. Las redes de innovación se pueden definir como la base institucional para alcanzar innovaciones sistémicas, es una interpenetración del mercado y la organización”, por lo tanto, “la competitividad internacional de los países (y las empresas), depende de la capacidad innovativa y de los niveles de adopción de las innovaciones incorporadas en los bienes de capital. Así, los cambios en la competitividad son resultado de su capacidad de innovación y/o imitación, de la explotación de economías de escala y de curvas de aprendizaje, de los cambios en los costes de sus factores y en sus combinaciones productivas”.¹⁸

Con la reestructuración del capitalismo a nivel internacional; la internacionalización de la actividad productiva, a través de las transnacionales se ha convertido hoy día no sólo en una forma de canalización de los capitales excesivamente acumulados por los grupos transnacionales, sino, se ha convertido en una forma de resarcir los enormes costos que implica una tecnología nueva, (valga decir un proceso de innovación tecnológica) dentro de períodos de vida cada vez más cortos y que pronto la desplazan poniéndola a disposición en el desván de los inventos.

Por esta razón, y con objeto de compartir costos y riesgos en la investigación algunas empresas han establecido acuerdos de

¹⁸ Sánchez Daza German, *La globalización de la economía mundial, Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, Colección Jesús Silva Herzog, UNAM, IIE BUAP, México, 2004, pp. 165, 166 y 168.

cooperación sobre todo en áreas como la biotecnología, que se presentan como nuevos paradigmas en la ciencia.

En condiciones de apertura económica y comercial las empresas transnacionales deberán proteger más las nuevas corrientes de tecnología moderna, a efecto de convertirse en proveedoras de productos con tecnología de punta a los mercados más exitosos y con más poder de compra; toda vez que la conquista futura de espacios nuevos ya no se finca sobre la base del control político-militar, sino a las nuevas opciones y comodidades que ofrece la tecnología moderna.

1.3 LA LEGISLACIÓN ANTIMONOPÓLICA. EL CASO NORTEAMERICANO

Con el desarrollo inusitado del proceso de concentración y centralización de capitales, que coincide sobre todo con el enorme impulso a la revolución tecnológica y científica en los países de mayor desarrollo; surgen también durante el último tercio del siglo XIX las primeras normas anti-monopólicas dirigidas básicamente al sector privado. Con la Sherman Act en Estados Unidos en 1890 no se presentan por supuesto las primeras disposiciones jurídicas tendientes a limitar el régimen de privilegio en la posición de producción, comercialización o venta de determinados bienes. Hagamos un breve recuento histórico: el antecedente más remoto lo encontramos quizás en el “estatuto de monopolios de Jacobo I de Inglaterra, en 1623 orientado en gran medida a limitar la

discrecionalidad del monarca para recurrir al otorgamiento de monopolios como mecanismo de recaudación de fondos”¹⁹

Fue muy corriente en la sociedad pre-capitalista que la prosperidad gremial estaba a menudo basada en la autorización estatal a estos grupos de gozar del privilegio monopólico de la producción y distribución de determinados bienes, y en muchos casos, estas concesiones obedecían a necesidades de financiamiento del gasto gubernamental. No olvidemos que “ con el surgimiento en Génova de la casa di San Giorgio en 1407, que parece haber sido el primer Banco de los tiempos modernos,... el perfeccionamiento del crédito, el surgimiento de la especulación, la circulación de mercancías y el enriquecimiento capitalista, parecieron haber encontrado una verdadera solidaridad de intereses entre estos últimos y el principado. Por una parte, sin la intervención constante de los financieros, los príncipes no podrían cubrir sus gastos ni públicos ni privados; pero, por la otra, los grandes mercaderes, los banqueros, los armadores, cuentan con los príncipes para protegerlos contra los abusos del particularismo municipal, para reprimir las insurrecciones, para asegurar la circulación de su dinero y de sus mercancías,.....los impulsan hacia el poder soberano, que es su único refugio”.²⁰

Otro tipo de monopolio fue aquel derivado de la exclusividad para la corona de la producción y comercialización de artículos de primera necesidad; (sal, tabaco, papel sellado, etc.) la comercialización de estos artículos a precios muy elevados permitía el ingreso de importantes sumas de dinero a las arcas estatales y la demanda rígida de los mismos posibilitaba regular estos ingresos de acuerdo con las necesidades de la hacienda pública.

¹⁹ Pérez Miranda Rafael, *Derecho y relaciones de producción*, Plaza y Valdés, México, 1988, p. 107.

²⁰ Pirenne Henri, *Historia económica y social de la edad media*, FCE, México, 1988, p. 155.

La preocupación de los textos constitucionales respecto a los monopolios en los primeros años de la sociedad industrial se referían casi exclusivamente a los monopolios estatales, su preocupación eran los privilegios otorgados por la nobleza a los gremios o grupos profesionales y artesanales; cuyos abusos ya habían generado reacciones doctrinarias”.²¹

En este sentido las primeras disposiciones anti-monopólicas debemos entenderlas como una forma de reacción para limitar la excesiva potestad del Estado en relación con el abuso en el otorgamiento de concesiones monopólicas otorgadas a las organizaciones gremiales.

Es decir, “eran normas anti-estatales que para nada consideraban el fenómeno de concentración inherente a la etapa de auge de la sociedad industrial. Las principales normas anti-monopólicas ni siquiera hacían referencia a esta denominación, limitándose a garantizar la libertad de comercio, industria y ejercicio de las profesiones honestas.

Tengamos presente que en la historia económica, sólo dos sectores de la actividad económica estuvieron presentes en los largos años que precedieron a la era industrial, y son a saber; la agricultura y el comercio, “la manufactura o fabricación industrial no dejó una huella importante en la sociedad económica. Como campesino, siervo, mercader o agremiado, el actor del drama económico ejemplificaba en forma directa las actividades básicas de la época, pero no sucedía lo mismo con el trabajador de la industria. Un tipo de persona como un obrero no existía durante los años previos al final del siglo XVII. Este concepto entra en escena sólo con el surgimiento de la fábrica de alfileres de Adam Smith,...tampoco estaba presente el capitalista industrial, la

²¹ Pérez Miranda Rafael, *Op. Cit.* p. 107

mayoría de quienes hacían dinero en el pasado habían obtenido sus fortunas por medio del comercio, el transporte o prestando dinero, pero no de la fabricación.”²²

A partir de la sanción de la Sherman Act en E.U. en 1890 que la prohibición de los monopolios, orientada para garantizar la competencia, se dirigirá al sector privado, a la gran corporación capitalista.

Esta primera ley surge “en medio de un ambiente de rabia e indignación por las acciones y prácticas de J.P. Morgan, John D. Rockefeller y W.H. Vanderbilt, quienes eran conocidos como los barones bandidos,...las historias más sensacionalistas en torno a los actos de estos grandes capitalistas, no son las que se refieren a su monopolización ni a la explotación de los consumidores, sino a las despiadadas prácticas que realizaban cada uno en contra de los otros,.....la ola de fusiones que tuvo lugar a principios del siglo XX dio lugar a leyes anti-monopólicas aún más severas. La Ley Clayton, aprobada en 1914, complementó la Ley Sherman y suscitó la creación de la Comisión Federal de Comercio, organismo encargado de vigilar el cumplimiento de las leyes antimonopolio en Estados Unidos,...la Ley Clayton y sus dos enmiendas, la Ley Robinson-Patman (1936) y la Ley Celler-Kefauver (1950), proscriben prácticas específicas, proporcionando mayor precisión en actos como: discriminación de precios; contratos que obliguen a una empresa a comprar a una sola empresa; contratos que eviten que una empresa venda artículos de la competencia; contratos que impidan a un comprador revender un producto fuera de un área especificada; adquisición de acciones o activos de un competidor”.²³

²² Heilbroner Robert, Milberg William, *Op. Cit.*, p. 58

²³ Parkin Michael, *Economía*, Pearson Addison-Wesley, México, 2009, p. 335

Sin embargo, la concentración y centralización en la producción y distribución de las mercancías es una tendencia natural en el mercado de libre competencia; independientemente de actos como el descrito; “concentración y centralización que eliminan bases materiales que sustentan ese mercado como es la atomización de oferentes y demandantes. Se presenta así el problema de la posibilidad de reprimir a una unidad de producción que ha logrado una situación privilegiada por el natural desarrollo de la actividad productiva”²⁴

Ha sido sin duda EU uno de los “primeros países en que se produce una eclosión monopólica y de prácticas monopólicas y además de ser el primero que aborda el problema con decisión prohibitiva. En este sentido la legislación protectora de la libre competencia se apoya, en tres importantes leyes surgidas desde 1890; la Sherman Act, la Clayton Act y la Federal Trade Commission Act. (y las ya mencionadas enmiendas posteriores a la segunda)

Durante 25 años se recurrió a la Sherman Act, (la primera en su género en E.U.) para resolver los problemas de violación a la libre competencia y demás prácticas monopólicas, contiene dos disposiciones: a) establece sanciones penales toda vez que se realice un contrato, combinación del tipo de trust, o a toda conspiración para restringir la industria o el comercio entre los diferentes estados, o con naciones extranjeras; b) condena la monopolización y los intentos o conspiraciones para monopolizar cualquier parte de la industria o el comercio.

La ley también contempla un año de privación de libertad como pena alternativa o acumulable y es frecuente que se inicien simultáneamente la acción civil y la acción penal, la primera prohibiendo la continuación de las prácticas colusorias, y la

²⁴ Pérez Miranda Rafael, *Op. Cit.* pp. 108, 109, 112, 113.

segunda imponiendo una multa. Y la verdadera sanción penal surgirá, en consecuencia del incumplimiento de la sanción civil. La monopolización, término utilizado por la ley es la creación y el mantenimiento de un control predominante del mercado por parte de una o varias firmas que actúen concertadamente, de forma que impliquen la eliminación, exclusión o control supresivo de los competidores.

El monopolio es un concepto económico que se encuentra expresamente prohibido en la ley. La conducta prohibida como monopolización debe entenderse, una forma colusiva que tendría por objeto alterar la competencia en el mercado con el propósito y efectos exclusivistas”.²⁵

En este sentido la ley no se opone propiamente a la existencia real de la gran concentración de capital expresada en las organizaciones oligopolistas; sino más bien a toda concentración dolosa entre diversas entidades económicas a fin de generar distorsiones a la libre competencia en el mercado o la industria.

Sin embargo, sabemos que la concentración y centralización del capital no sólo local sino también internacional no depende necesariamente de la simple violación a los principios de la libre competencia, sino que se constituye como una tendencia general en el sistema capitalista. Valga decir que, el carácter de monopolista (es un resultado no siempre buscado por la empresa beneficiada), y en caso contrario tal situación difícilmente es verificable. Finalmente debemos dejar claro, que la capacidad productiva en cualquier renglón y en cualquier lugar del mundo, no depende hoy de simples estrategias exclusivistas, sino de

²⁵ *Idem.*, pp. 123, 134, 135, 136, 138, 139.

necesidades cada vez mayores de capital e innovación tecnológica para acceder a nuevos espacios en el mercado internacional.

1.4 EL CAPITAL EXTRANJERO EN MÉXICO (1824-1911)

1.4.1 LOS PRIMEROS AÑOS DE LA NACIÓN (1824-1877)

Debemos reconocer en la existencia y funcionamiento de la deuda pública una de las primeras manifestaciones del capital extranjero por el mundo. Nacida quizás en la Edad media en Venecia o Génova según algunos autores (entre ellos Marx) si debemos considerar, indudablemente que ha sido producto del sistema colonial, en virtud del alto grado de acumulación de riquezas logrado en las primeras naciones capitalistas del mundo, y por ejemplo, en Holanda primer modelo de capitalismo colonial, que ya en el siglo XVII había alcanzado la cumbre de su grandeza comercial, muy palpable su existencia. Con el sistema de la deuda pública, afirma Prudenciano Moreno, “surgió un sistema crediticio internacional que era una de las fuentes de acumulación originaria de un país y que ocultaba, a la vez, el origen de la riqueza de capitales”.²⁶

Valga aclarar que en el origen de la riqueza, el autor quiere destacar aquellas condiciones de saqueo y pillaje de que fueron objeto los países de ultramar de América, Asia y África por parte de las metrópolis coloniales europeas.

²⁶ Moreno M. Prudenciano, *Desarrollo económico y acumulación de capital en México*, Trillas, UNAM, México, 1982, pp. 24 y 25.

En México la deuda exterior se remonta a los primeros años como nación independiente; y concretamente bajo la presidencia de Guadalupe Victoria 1824-1828. “en 1824 y 1826, México logró colocar préstamos por unos treinta y dos millones de dólares en Londres, pero por las comisiones de los intermediarios, sólo la mitad llegó al erario; y en 1885, por los intereses acumulados, éstas deudas habían crecido hasta cien millones de dólares, gran parte del dinero recibido por México en calidad de préstamos, generalmente con tasas exorbitantes de interés, desaparecieron en gastos militares, durante las luchas entre conservadores y liberales o con los invasores extranjeros, o se convirtieron en patrimonio privado de la élite política,... el deseo de iniciar en México una revolución industrial, motivó una enmienda legal 1823 que hizo posible la inversión extranjera en la minería. Desde entonces, algunos capitalistas ingleses comenzaron a interesarse por las minas mexicanas, sin obtener más que decepciones. A pesar de los esfuerzos gubernamentales, sólo en tiempos de Porfirio Díaz, México llegó a ser popular para los inversionistas extranjeros”.²⁷

1.4.2 LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO DURANTE EL PORFIRIATO (1877-1911)

Sin duda, la exportación de capital extranjero hacia México, bajo la modalidad de inversión directa, adquiere importancia destacable sólo hasta el último cuarto del siglo XIX y principios del XX, es decir, lo que comprende la administración de Porfirio Díaz.

²⁷ Margadant F. Guillermo, *Introducción a la historia del derecho mexicano*, Esfinge, México, 1994, p. 152.

Tuvieron que consolidarse tres elementos básicos en esta administración:

a) Crearse condiciones favorables a la inversión extranjera, en términos de inversión sin límites y repartición de utilidades.

b) Facilitar y estimular las exportaciones y,

c) Procurar a todo ``trance`` la estabilidad política y la paz social

En 1904 la comisión monetaria afirmaba ``nada reviste para México una importancia mayor que la inversión de capitales extranjeros ,... el ministro Limantour expresaba : sin los capitales extranjeros nunca saldremos de nuestra vida inerme y raquítica. Ofrecerles debemos el vastísimo campo que representan nuestras inexploradas riquezas, y quiera Dios que no tarde mucho el día en que se lo disputen los capitales del exterior."''²⁸

En un principio la mayor parte del capital del exterior en nuestro país procede de Inglaterra y se destina a los ferrocarriles, Inglaterra cuenta con la flota mercante más poderosa y desde tiempo atrás domina los mares; pero ahora penetra esos países que, en los diversos continentes disponen de mayor potencial de recursos, y para ello comunica en México el puerto de Veracruz con la capital de la república y el altiplano.

Estados Unidos, a su vez requiere también de ferrocarriles que lo acerquen directamente a México, y por eso participa en la construcción de las principales líneas de norte a sur. Integrada la red ferroviaria el capital extranjero se desplaza principalmente hacia la minería, en la que inicialmente domina también el capital Inglés.

²⁸ Aguilar M. Alonso, *El capital extranjero en México, Nuestro tiempo, México, 1986, p. 51.*

En una obra del tiempo (*Evolución Política del Pueblo Mexicano*, 1901) Justo Sierra afirma que “el desenvolvimiento industrial de los E.U. exigía como condición obligatoria el desenvolvimiento de la industria ferroviaria, a riesgo de paralizarse. En el cálculo de los empresarios de los grandes sistemas de comunicación que se habían acercado a nuestras fronteras, completarlos en México, el resultado financiero de este englobamiento de nuestro país en la inmensa red férrea americana, se confiaba a la esperanza de dominar industrialmente nuestros mercados. Esta necesidad norteamericana se podía satisfacer declarando ingobernable al país y penetrando en son de protección para realizar las miras de los ferrocarrileros; o pacífica si se llegaba a adquirir la convicción de que existía en México un gobierno con quien tratar.

...la virtud del presidente Díaz consistió en comprender esta situación y, convencido de que nuestra historia...nos ponía en el caso de dejarnos enganchar por la formidable locomotora yankee y partir rumbo al porvenir,....para que así fuésemos unos asociados libres obligados al orden y la paz”.²⁹

“Los ferrocarriles en México se construyeron, lo mismo que en la India o en China, con el fin de poder saquear las riquezas del país. En la etapa superior del capitalismo de nada hubieran servido nuestros enormes yacimientos metalúrgicos, de muy baja ley, sin los caminos de hierro,...una de las críticas más justas que se dirigen contra la política ferrocarrilera, es la relativa a las cuantiosas subvenciones otorgadas a las compañías. Muy grandes fueron los adeudos que por este concepto el país contrajo,....abominable es el entreguismo, pero el de Díaz sin pudor alguno, olvidadas las formas más elementales, rebosante hasta la ignominia, es uno de los grandes y execrables crímenes del zar de la Carbonera. Porfirio Díaz, ya cincuentón, se entregó al imperialismo con amor de

²⁹ Sierra Justo, *Evolución política del pueblo mexicano*, UNAM, México, 1948, p. 364.

quinceañera, lo dio todo sin pedir nada,...las subvenciones más generalizadas por kilómetro fueron de \$ 6000.00 para vía angosta y \$ 8000.00 para ancha,...la concesión por 99 años, con cláusulas relativas a la reversión del camino a la nación, ...Para el porfirismo, “libre de todo gravamen” valía decir: “el gobierno deberá comprar todas las estaciones, almacenes, talleres, material rodante, útiles, muebles y enseres que tuviere la compañía para el uso y explotación del camino, con la obligación de pagar al contado su precio.”...70 metros de anchura a lo largo de la vía en toda la extensión del ferrocarril; además: “Los terrenos de propiedad nacional que ocupare la línea en la extensión fijada, y los terrenos necesarios para estaciones, almacenes y otros edificios, depósitos de agua y demás accesorios indispensables del camino, si fueren propiedad de la nación, se entregarán a la Compañía sin retribución alguna,...los criaderos metálicos, así como los de carbón de piedra y sal, los mármoles y los demás depósitos minerales explotables que se encuentren en las obras y excavaciones que se hicieren en la línea del camino y sus ramales, serán de la propiedad de la Compañía.”.....durante veinte años podrá la empresa importar libres de derechos el alambre y aparatos telegráficos, carbón de piedra, carruajes, etc. ...los capitales empleados en la construcción de la vía, estarán exentos del pago de toda contribución o impuesto, establecido o que en lo sucesivo se estableciere por las leyes federales o locales, con excepción de la del timbre.”....el ferrocarril de Tehuantepec, merece tratamiento por separado por sus repercusiones políticas y económicas el canal de los pobres, como puede llamarse a este ferrocarril que costó a la nación lo que tal vez sin fugas, hubiera bastado para colocar vías de plata. Desde luego fue uno de los negocios usuales porfiristas.”³⁰

³⁰ López Gallo Manuel, *Economía y política en la historia de México, El caballito* 3ª Edición, México, 2000, pp. 279, 280, 281 y 282.

Para 1911 la inversión extranjera que se haya en la extracción y exportación de petróleo, sobrepasa incluso las actividades más legendarias: la minería y los ferrocarriles; así las transformaciones económicas de nuestro país durante todo el régimen de Porfirio Díaz, no representan más que la expresión de las exigencias de la economía internacional y concretamente la expresión de la dinámica de los principales centros industriales en el mundo.

“entre 1877 y 1911 el valor total de las exportaciones creció de 32.5 millones de pesos a 281.1 millones, es decir, 864%. Los metales preciosos que en el primer año señalado constituían 78.8% del valor total de las exportaciones, descendieron a 46.4% en el último año del periodo. Los productos minerales de uso industrial sólo representaban el 0.3% del total de las exportaciones (en el primer año) llegaron al 13.1% (último año considerado), los productos agropecuarios pasaron de 19.8% en 1877-78 a 38.4% en 1910-11”.³¹

En general, los renglones donde encontramos mayor presencia de inversión extranjera de todo el régimen porfirista son aquellos, que en un momento representan mayores posibilidades de expansión para las empresas extranjeras. Si en un momento dado encontramos la actividad minera ligada básicamente a la producción y exportación de metales preciosos, en otro debemos encontrar la extracción de minerales industriales como: cobre, plomo, antimonio, zinc, níquel, entre otros, que al iniciarse el siglo XX representan una formidable veta de abastecimiento para la naciente industria metalúrgica en los principales centros industriales, (recordemos los eventos de fusión de empresas en las industrias de fabricación y la minería en E.U. a los que ya nos hemos referido anteriormente sobre todo en la última década del siglo XIX y principios del XX) Lo anterior no habría sido posible de

³¹ Ayala José. Blanco José. *Desarrollo y crisis de la economía mexicana, Selección Rolando Cordera, FCE, Lecturas 39, México, 1985, p. 17.*

no haberse dado la transformación legislativa correspondiente como la expedición del Código de Minas de los Estados Unidos Mexicanos de 1884 que consta de 218 artículos y XII títulos y entre muchas otras facilidades concede a los particulares la propiedad de las minas por tiempo ilimitado, o la capacidad de adquirir legalmente bienes raíces, minas, placeres, haciendas en beneficio y aguas comprendidas en el artículo 1º., o de que durante el término de cincuenta años, contados desde la fecha de esta Ley, estarán exceptuadas de toda contribución directa las minas de carbón de piedra en todas sus variedades, de hierro y de azogue, así como los productos de ellas, según lo dispone el Art. 196 de la mencionada Ley. O las enmiendas a la Ley citada de los años 1887 y 1892 donde se reafirma que “estarán libres de toda contribución federal, local y municipal, excepto el impuesto del timbre, las minas de carbón de piedra en todas sus variedades, las de petróleo, las de hierro y azogue, así como los minerales productos de ellas, el hierro nacional dulce y colocado en varillas, barras, lingotes, madejas, soleras y rieles, y el azogue nacional líquido, producto del beneficio de los minerales de donde se extrae.” Además de todo lo anterior la reforma de 1892 adiciona que, Art. 4º el dueño del suelo explotará libremente, sin necesidad de concesión especial en ningún caso, las substancias minerales siguientes:

Los combustibles minerales. Los aceites y aguas minerales....Art. 5º la propiedad minera legalmente adquirida y la que en lo sucesivo se adquiriera con arreglo a esta Ley, será irrevocable y perpetua.....Art. 22. Los dueños gozarán, por otra parte, de completa libertad de acción industrial, para trabajar de la manera que mejor les convenga, activando, retardando o suspendiendo por más o menos tiempo sus labores; empleando en ellas el

número de operarios que quieran y en el punto que les parezca más oportuno.”³²

el provecho de estas leyes se reporta para mineros de nacionalidad norteamericana que eran quienes ostentaban casi en su totalidad el control de este sector.

o por ejemplo del sector agrícola destacan sobre todo a partir de la última década del siglo XIX, las exportaciones ligadas a aquellos productos con fuerte demanda del mercado exterior como: tabaco, henequén, vainilla, cacao, café, hortalizas, etc.

En una apreciación del historiador mexicano Macario Schettino encontramos que “de 1877 a 1910 la producción de caucho, café, tabaco, henequén y azúcar aumentó notablemente. A excepción del azúcar, que también se cultivaba en la región del centro, casi todos estos productos procedían de las tierras llanas del trópico,... en todas estas regiones, los principales beneficiarios eran extranjeros: alemanes en las fincas cafetaleras de Chiapas, españoles y cubanos en los sembrados de tabaco en Valle Nacional, estadounidenses en las plantaciones de caucho del Istmo de Tehuantepec. En Yucatán, si bien los hacendados eran mexicanos, la gran beneficiaria fue la International Harvester.

(Recordemos que a finales del siglo XIX en México había cuarenta y cuatro fortunas que superaban el millón de pesos, y entre los más ricos había nueve españoles, dos estadounidenses y detrás de estos un alemán y un francés; en esos tiempos los tres hombres más ricos del país eran los españoles Avelino Montes Molina e Iñigo Noriega Lazo y el estadounidense Thomas Braniff,....México era el paraíso lo mismo para personas emprendedoras que para aventureros,....algunos españoles tenían muy mala fama, como el

³² López Gallo Manuel, *Op. Cit.* pp. 293, 294 y 295.

Asturiano Iñigo Noriega Lazo, no obstante, tenía a su favor la amistad y el apoyo de Porfirio Díaz.

Sin embargo, la historia de este personaje sui generis tiene mucho de leyenda, al afirmarse que fue uno de los más grandes hacendados del país y que, incluso, llegó a poseer la mitad del territorio mexicano y más de una veintena de hijos. Hombre que llegó a ser considerado el más rico de México durante el porfiriato, lo mismo con posesión de minas de plata como la de Tlalchichilpa, como haciendas notables Maplastan o Coahuixtla, crédito del ferrocarril de Morelos, existencias de azúcar y aguardiente, casas y grandes fincas en Chihuahua y Tamaulipas; la finca La Sauteña, la mayor de los Estados de Morelos y Tlaxcala, tenía una extensión de 394,875 hectáreas y 225 mil cabezas de ganado mayor.)

La estructura social resultante de las plantaciones antes mencionadas fue, sin duda, la más desigual de la época, y puede calificarse sin rubor como algo muy cercano a la esclavitud pura,...esta situación social le resulta extraña a Katz, F. quien se pregunta las razones por las que México transita por este modo de producción prácticamente esclavista cuando tanto Estados Unidos como América Latina en general están abandonándolo”.³³

Pero a despecho de lo que se diga, a partir del régimen de Porfirio Díaz México entra plenamente en una etapa de acelerada expansión capitalista, y ésta se da en estrecha correspondencia con las necesidades y profundos cambios que la economía internacional experimenta.

A la expansión de los principales centros capitalistas en el mundo, en busca de materias primas, alimentos y campos de inversión, nuestro país habría de adecuarse a través de una política que

³³ Schettino Macario, *Cien años de confusión México en el siglo XX*, Taurus, México, 2008, p. 151.

mediante el fortalecimiento del poder público se orientaría hacia una actitud favorable a las inversiones extranjeras “y la paz social a cualquier costo”

Las inversiones extranjeras por tanto ingresaron de manera cuantiosa y constante, y se orientaron como ya hemos advertido, principalmente hacia las actividades primarias de exportación, y la construcción de infraestructura física, comercial y financiera que requerían la minería en un primer momento y la agricultura y el petróleo posteriormente; los ferrocarriles, los bancos y la deuda pública se convirtieron en vetas de formidable interés para la inversión del exterior.

En el orden industrial no dejó de manifestarse aquella actitud de preferencia sobre los sectores fuertemente ligados a la exportación y aquellos otros dedicados a la producción de algunos bienes de consumo para el mercado interno; y donde respectivamente podemos señalar, en el primer grupo a la siderurgia, la industria del cemento, del vidrio, papel, etc., y en el segundo grupo a la industria textil, de calzado, entre otras sobre todo por su composición estructural dominada por pequeños establecimientos de personal reducido y producción inconexa.

Fue patética la profunda dependencia del exterior a través del sector exportador y sobre este hecho la estrecha vulnerabilidad frente a las fluctuaciones de la demanda del extranjero.

La política de privilegios sostenida durante el régimen de Díaz a favor de las grandes empresas manufactureras, estuvo por supuesto basada en un extremadamente bajo costo de la mano de obra y una discriminante ventaja de los grandes fabricantes al competir con las artesanías de primitivo nivel tecnológico y sobre

esta base una relación doblemente discriminatoria en la relación costo-beneficio a favor de los primeros.

“En lugar de combatir pobreza aspirar a crear riqueza,...aquí necesitamos creadores de riqueza. México hoy vive la segunda generación de Combatidores de pobreza.....”³⁴

Lo cierto es que el porfiriato genero enormes expectativas y realidades de riqueza equiparables a una proeza económica en su momento, pero nunca fue capaz de distribuirla, ni siquiera dentro del mínimo gesto de la generosidad; y como antes, hoy “México arrastra un pasado y carga un presente de enormes injusticias”

La información estadística histórica de México en materia del desempeño de las empresas transnacionales en las áreas de la producción en que estas operan, muestra dos realidades indisolublemente presentes sobre todo en los primeros años del siglo XX

La primera representa el dominio que de facto alcanzan en el sector o sectores en donde predominan registrando incrementos anuales de producción sensiblemente acelerados en virtud de la importancia que representa el producto en los mercados de consumo y en el crecimiento de los mercados mismos.

Y la segunda, muestra la sensibilidad que sobre el desempeño de éstas empresas representan momentos coyunturales adversos; los ciclos agrícolas cuando se opera en este sector, o trastornos de tipo social cuando se trata del sector manufacturero, o en ambos casos la influencia de la fase de contracción del ciclo económico por las razones que lo motivaran y con referencia de origen tanto interna, como externa. Revisemos algunos casos.

³⁴ Martínez José, *Carlos Slim los secretos del hombre más rico del mundo*, Océano, México, 2011, p. 12.

La actividad petrolera que registra una producción en 1901 (año que inicia su extracción) de 10 mil barriles, a 502 mil en 1906; 3,634 millones en 1910; 12,553 en 1911; 32,911 en 1915; 157,069 millones en 1920; período marcado por la revolución pero con ausencia de trastornos o mandatos jurídicos adversos para la industria y la actividad en su conjunto; para caer de manera muy sensible a partir de 1923 a niveles de 119,585 millones, período marcado por el nacionalismo pos-revolucionario, hasta llegar en caída libre hasta el año de la nacionalización petrolera en 1938 con un nivel de producción de 38,482 millones de barriles y alcanzar los niveles de 1921 hasta inicio de los años setentas.

La producción de cigarrillos y puros que muestra un repunte la primera década del siglo XX llegando a su máximo nivel de producción hasta 1908 o 1909 con un claro descenso en ambos rubros a partir de 1910, para consolidarse después de 1926 con la reafirmación del mercado interno y breves intervalos de caída en la producción como la de 1930 a 1932, 1940 y 1943. Probablemente influidas estas variaciones, en el primer momento con la decadencia del porfiriato y posteriormente por el movimiento revolucionario; y en el segundo momento bajo el efecto natural del ciclo en su variante descendente, sin embargo, la tendencia en el largo plazo ha sido siempre creciente.

Otros iconos de la inversión extranjera en México lo representan la producción de hierro y acero, bajo la modalidad de hierro primario y acero en lingotes y que registra una caída muy sensible cercana al caso anterior a partir de 1907 y 1908 en ambos rubros y una posible recaída a partir de 1910 (último año de registro, debido a que en la década de la revolución no existe información) para reanudar una marcha zigzagueante muy marcada la década que se inicia en 1920 sobre todo en el rubro de hierro primario y que representa a su vez en todos los años sin excepción un monto en

tonelaje de producción muy inferior al de la modalidad de acero en lingotes; y en ambos casos una caída estrepitosa entre 1929 y 1933 sin mayor razón aparente que la crisis económica del mundo industrializado en esta etapa, para finalmente registrar un crecimiento inusitado a partir de 1942 con 122,156 toneladas en hierro primario y 177,708 toneladas de acero en lingotes y no regresar nunca a niveles de producción anteriores.

Actividad ésta, muy ligada a la producción nacional de automóviles y camiones que registra un crecimiento record entre 1950 y 1951 al pasar de 21,575 unidades a 46,081 en los años respectivos.

“aunque el invento del automóvil corresponde a las postrimerías del siglo XIX, no fue sino hasta los albores del siglo XX su introducción al país, importándose al principio máquinas de otros países. Corresponde a los años transcurridos entre 1906 a 1910 lo que pudiéramos llamar el período inicial del automovilismo mexicano, pues ya en el año que primeramente se cita había en nuestro país alrededor de 800 coches.

Para los años 1915 a 1917 empezaron a usarse los camiones en México para el servicio público, en las diferentes líneas urbanas,.....sin que se formaran todavía ni cooperativas ni compañías que explotaran ese ramo”.³⁵

Y otras líneas de producción representadas por la venta de aparatos de uso doméstico entre los que destacan: calentadores, estufas, refrigeradores, lavadoras de ropa, licuadoras, planchas, etc. (de los que sólo poseemos información a partir de 1950) inferimos que se trata todavía de montos relativamente bajos pero crecientes sobre todo si tomamos como base el quinquenio de 1950 a 1955, cuyo incremento representa algo más del 61% en la

³⁵ INEGI, *Estadísticas históricas de México, 2009, Tomo II, p. 899.*

producción de estufas, 25% en calentadores, 44% refrigeradores, 80% en lavadoras y estimamos incrementos en el caso de licuadoras y planchas de las que sólo disponemos información a partir de 1960.

Sin embargo, en todos los casos advertimos caídas históricas muy notables en los que pareciesen ser momentos de dificultad económica muy localizables, como son algunos eventos de caída nada considerables durante los años setenta, pero sobre todo y aquí sí históricas a partir de 1982 y hasta 1985 con la reanudación del crecimiento después de este último año, en todos los casos pero a ritmos notablemente diferentes.

La industria del cemento que registra un ascenso vertiginoso hasta 1910 con 60 mil toneladas métricas en este año y constituye el punto de inflexión del ciclo para caer paulatinamente hasta llegar a 1915 con niveles inferiores a los registrados en 1906, sin embargo, esta actividad habrá de repuntar sólo después de 1921 con ritmos de crecimiento muy superiores a los de los mejores años de crecimiento anteriores a 1910.

Un caso emblemático lo constituye el ferrocarril en virtud de la trascendencia histórica que reviste como medio de transporte de pasajeros y de carga y como destino de cuantiosas inversiones de origen extranjero; el primer registro de que disponemos data del año 1873 con una longitud de vías de 539 km; 723,834 pasajeros transportados y 150,473 toneladas de carga transportada; sin embargo, su crecimiento es muy poco significativo hasta 1880 con un acumulado de vías tendidas de 962 km, (incluidos tres años prácticamente sin cambios), algo más de un millón de pasajeros y 249,552 toneladas de carga transportada, de lo que se deduce un incipiente desarrollo que repercute muy poco en la transportación

de pasajeros con registros prácticamente sin cambios de 1877 a 1879.

No obstante, el detonante del desarrollo del transporte ferroviario se registra a partir de 1881 con un crecimiento inusitado que registra un acumulado de 1646 km de vías; 3568 km para 1882; 5282 km para 1883; 6446 km en 1887; 7661 km en 1888, para llegar a 13,301 km en 1900, e incrementos hasta este año de más de diez veces con respecto a 1880 en la transportación de pasajeros (10,709.462 pasajeros) y de más de treinta veces en la transportación de carga (7,552.923 toneladas) en el mismo tenor.

Al finalizar el porfiriato, digamos en 1910 concluye también el período más fructífero en la construcción de los caminos de hierro, en virtud de las amplias garantías y apoyo otorgado por el gobierno porfirista a las empresas extranjeras de origen Inglés y Norteamericano, al computar un acumulado de 19,748 km., más de 17 millones y medio de pasajeros y casi 15 millones de toneladas transportadas, (estos dos últimos datos no disponibles para 1910, pero tomamos como base el año de 1909). A las facilidades otorgadas por el gobierno en esta etapa ya nos hemos referido en páginas anteriores.

Sin duda, el movimiento revolucionario primero y la Constitución de 1917 después, marcaron una etapa de estancamiento muy notable a partir de 1910; frente al nuevo papel del Estado mexicano en su función de interventor y promotor del crecimiento industrial, y bajo el establecimiento y consolidación a todo trance del sistema de economía mixta; las inversiones en este rubro prácticamente no rebasan los 20,500 km hasta 1925, es decir, el período que va de 1910 a 1925 sólo representa un incremento de 732 km de vías férreas (cosa nunca vista durante el porfiriato) aun

cuando en este mismo lapso de tiempo el movimiento de pasajeros transportados se inhibe al principio para repuntar posteriormente a niveles muy considerables, lo que nos hace considerar al ferrocarril en este tiempo, como un medio de transporte estratégico y necesario en el movimiento de personas. (hablamos de 17,670.000 pasajeros transportados en 1909, 1910 N.D. , para pasar a 24,080.993 en 1925), no acontece lo mismo con la carga transportada, cuyo monto desciende considerablemente en este mismo lapso de tiempo, pasando de 14,440.000 toneladas en 1909 para caer a 12,239.357 toneladas en 1925, en un curso descendente que inicia con el movimiento revolucionario mismo y que no alcanza a repuntar en este último año.

Otro momento muy localizable en la construcción de vías y el volumen de servicios ferroviarios lo observamos a partir de 1926, año en que se rompe la tendencia al estancamiento de la etapa antes descrita.

Esta etapa es quizás la que registra el último y mayor crecimiento relativo después de la revolución y hasta la nacionalización del ferrocarril en tiempos del cardenismo en 1937, al pasar de 20,480 km en 1925 a 22,701 km en 1926 y posteriormente crecimientos casi insignificantes hasta llegar a los 23,387 km en 1931 y a partir de este año y hasta 1937 tasas de decrecimiento ininterrumpidas en lo que ya se vaticinaba quizás el cambio a manos del gobierno.

A partir de 1937 el ferrocarril no vive sus mejores tiempos y sólo se habrán de superar los niveles máximos alcanzados antes de la nacionalización de los ferrocarriles hasta 1968 con una longitud de vías de 24,129 km y un volumen de pasajeros que alcanza los 38,759.000 y de carga de 44,213.000 toneladas; realidad que a todas luces nos indica que la infraestructura creada hasta ese

momento bajo la administración del Estado no se corresponde con los incrementos de la demanda como medio de transporte de personas y de carga, en virtud de que los 742 km de vía adicionales de 1937 a 1968 son insuficientes para responder a un incremento de más de 12 millones de personas y 29,938.328 toneladas de carga registrada; la tendencia al estancamiento en materia de infraestructura ferroviaria continua hasta nuestros días.

Por lo menos desde 1986 hasta 2007 (último año del que disponemos de información) prácticamente no se ha adicionado nada a la red de vías en el país, y si tomamos en extremo los registros del parque vehicular, hasta el último año de referencia tenemos el siguiente balance:

Equipo Motriz y Ferroviario para Transporte de Carga y Pasajeros

Año	Locomotoras Diesel	Furgones	Tanques	Góndolas	1ª.clase	2ª clase
1930	1623	10651	2155	4517	465	434
2007	1178	7741	4698	18788	31	14

Indudablemente, no es nuestro objetivo presentar aquí un análisis detallado del estado que guarda la actividad ferrocarrilera en México, simplemente si es posible rescatar el antes y después de un medio de transporte que cumple funciones diferentes en dos momentos históricos también diferentes; antes y después de 1937. Finalmente como lo dejamos establecido, tanto el porfirismo como los regímenes políticos en México más proclives al capital extranjero han sido una apuesta no sólo en favor del capital extranjero en su forma de inversión directa, sino también de los valores de una sociedad emprendedora y en constante movimiento, como lo es la norteamericana y las occidentales

europeas con mayor presencia en nuestro país; mientras que el populismo mexicano más exacerbado fue al contrario una vuelta al pasado, a la cerrazón y el estancamiento, por eso se explica el fracaso del nacionalismo económico de la pos-revolución y el constante replanteamiento de una política vacilante frente a los capitales del exterior durante toda la etapa posterior.

CAPÍTULO 2

LA FUNCIÓN ECONOMICA DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL Y EL PAPEL DEL ESTADO EN MÉXICO (1940-1980)

2.1 ANTECEDENTES

Teniendo como antecedente el régimen oligárquico del porfiriato y su estructura de privilegios, tanto a inversionistas nacionales como extranjeros, el nuevo Estado surgido de la Revolución concentró sus esperanzas de crecimiento en el sector privado nacional, dejando a un lado a la IED, como resultado de esta política se estableció un régimen regulatorio sustentado en el Art. 27 de la constitución de 1917.

“el viejo aparato político no estaba hecho para las nuevas funciones que reclamaban la participación y el liderazgo del poder público. Este como se sabe, dependía esencialmente de factores externos- demanda e inversión extranjeras- que lo único que requerían era “ ley y orden” y una política económica de Laissez Faire.

Con el crecimiento hacia adentro, en México se produjo la transformación institucional requerida por los nuevos imperativos del cambio social, y se diseñó la estructura del Estado mexicano que está encerrada en la Constitución de Querétaro.

Debe quedar claro que la Revolución social de 1910 no constituye una ruptura real con el antiguo régimen, sino la readaptación institucional necesaria entre poder del Estado y estructura económica, ya que, desde el punto de vista del desarrollo socio-

económico, tanto el porfiriato como la revolución mexicana pertenecen al mismo proyecto histórico global: el desarrollo del capitalismo en México.

La Constitución de 1917 se define como la respuesta al desfase institucional y como el nuevo marco de acción de las relaciones de los grupos sociales de la sociedad mexicana en el siglo XX, en donde el principio de la participación popular para el cambio político determinó la orientación del Estado, forzándolo a abandonar su estructura oligárquica – y determinando su orientación actual- que sentó las bases para el nacimiento de lo que entiende la doctrina, hoy en día, como el derecho económico.

“El Estado, como centro de poder y depositario de intereses plurales, es obligado a intervenir y participar en los mecanismos del mercado a fin de corregir los desequilibrios,.... Esta doble función estatal,...va a impactar los sistemas jurídicos, donde el derecho abarca nuevas funciones de organización de unas relaciones sociales más equitativas y del equilibrio entre las fuerzas económicas existentes en el contexto social,...a una economía intervenida y dirigida por el poder público, corresponde un orden jurídico público y administrativo...este nuevo derecho, un derecho de la intervención estatal, se estructura sobre nuevos conceptos y categorías jurídicas: la propiedad como función social, los contratos de adhesión, los controles de precios y alquileres, la intermediación estatal entre el capital y el trabajo, la determinación del presupuesto, el control del dinero, crédito y comercio exterior.”¹

Ciertos preceptos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos constituyen la base de toda la futura estructuración socio-económica de México, la expresión de nuevas estructuras de encuadramiento compatibles y congruentes con el proceso de

¹ *Witker V. Jorge, Introducción al derecho económico, Mc Graw Hill, UNAM 4ª Edición, México, 1982, p. 2.*

desarrollo nacional que surgiera como renovación necesaria del antiguo régimen depuesto por la revolución social. (El derecho económico de México, que se transforma permanentemente, que racionaliza su intervención en esa nueva facultad transformadora del Estado; es tal la característica que asciende de un nuevo Estado surgido de la revolución).

Esos preceptos, elementos necesarios para fundar el nuevo orden –bajo los supuestos de la acción interventora del Estado en la economía para el logro de un desarrollo económico que promueva la instauración del principio de la democracia económica”.²

Asimismo, encontramos en este periodo el antecedente de una serie de reordenamientos que limitaron de manera específica las áreas y formas de cómo los extranjeros podían aplicar sus capitales en el territorio nacional.

Y a manera de ejemplo encontramos “La Ley del petróleo de 1925” y con ella “una serie de medidas relativas a la reglamentación de la industria petrolera en la que en el pasado la Inversión Extranjera Directa (IED) había concentrado sus recursos.”³

2.1.1 TENDENCIA Y EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. Década de los 40s – 50s (La era proteccionista)

Al iniciarse la década de los cuarentas se mantuvo el distanciamiento con la Inversión Extranjera Directa (IED) teniéndose como objetivo primado el contar con una base industrial sólida que descansara preferentemente en el sector privado nacional. Así el 29 de junio de 1944 se expidió el Decreto

² Cuadra Héctor, *Estudio sobre el derecho económico*, Jorge Wítker compilador, *Lecturas universitarias UNAM*, pp. 98, 99 y 101.

³ López Esparza Víctor, *El fortalecimiento de la inversión extranjera en México*, Biblioteca NAFIN, México, 1985, p. 17.

para regular las actividades del capital foráneo, el cual constituye el primer instrumento jurídico tendiente a regir la presencia de la IED en México. “El decreto establece que los extranjeros deberán recabar el permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para adquirir negociaciones o empresas, o el control sobre actividades económicas, además de reiterar las prohibiciones consignadas a nivel constitucional.”⁴

Más tarde, para regular las actividades de la IED, se crea la Comisión Mixta Intersecretarial en 1947, que dictó doce normas que constituyeron el régimen aplicable a los capitales foráneos (y mismas que no vamos a tocar aquí), sin embargo, destaca por su importancia la regla quinta que señala límites a la IED de hasta 49% de participación en inversiones no estratégicas.

Dentro de las restricciones a la inversión extranjera sobre todo a partir de 1940 sobresalen aquellas que incluso se hacen extensivas a los inversionistas nacionales por considerarse dentro de la política de promoción para el desarrollo del país, y a cargo del Estado, y son: los sectores de la siderurgia, los fertilizantes, papel, acero, azúcar, café; además de las actividades ya consagradas con anterioridad por la Constitución de México en 1917.

“la peculiaridad de la Constitución de 1917 es la de dejar de ser, como hasta esa época era lo normal, simplemente una Constitución política, encargada meramente de fijar la organización político-administrativa del Estado, puesto que además establece principios que configuran toda una estructura económica basada en las realidades de las nuevas relaciones sociales surgidas del movimiento armado de esa época.

Y para hacer realmente de la Constitución un verdadero instrumento de gobierno, la organización clásica de funciones – cuyo fin es el poder balanceado en un Estado liberal clásico- debió desaparecer para que el Estado mexicano tuviese en la

⁴ *Idem.* p. 18

Constitución un instrumento de integración económica. El Estado mexicano, a partir de 1917, es no un espectador impasible de la vida social, sino el agente más capacitado y más fuerte para dirigir, reglamentar y promover el bienestar del mayor número de sus miembros.”⁵

El cierre del mercado exterior causado por la guerra –que privó relativamente al país del abastecimiento externo-, la existencia de una capacidad instalada no utilizada totalmente, un proceso acelerado de acumulación de capital fortalecido por la entrada de divisas extranjeras, y un mercado creciente y no satisfecho, fueron algunos de los factores que impulsaron el desarrollo industrial de México en los años cuarenta.”⁶

El modelo de desarrollo industrial se caracteriza de facto, por la sustitución progresiva de importaciones manufactureras; este proceso sustitutivo de importaciones repercutió también sobre el conjunto de la economía al hacer de la industria una actividad dedicada exclusivamente a abastecer el mercado doméstico y sobre todo a los grupos urbanos, y la convirtió en el pivote del desarrollo y de la creación de empleos. Los insumos industriales importados se pagaron casi exclusivamente con las exportaciones de los otros sectores (por ejemplo el agropecuario) y cuando éstos resultaron insuficientes, mediante el endeudamiento externo y la importación de capital. Sin embargo, esta importación de capital sobre todo en forma de inversiones directas en esta primera fase no habría sido tan acentuada, de no haberse instaurado un modelo de desarrollo industrial que finca su expansión sobre la base de un mercado prácticamente cautivo, y en constante crecimiento “relativo” en términos de poder adquisitivo, al que se debía servir, mediante una factura creciente de importaciones, básicamente en el rubro de bienes de capital, bienes intermedios y posteriormente hasta materias primas; modelo de industrialización que desde su origen fue incapaz de autofinanciar

⁵ Cuadra Héctor, *Op. Cit.* pp. 101 y 102.

⁶ Arrotio Junior Raimundo, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, *Op. Cit.* p. 103.

sus propias adquisiciones del extranjero, por estar orientado desde su nacimiento hacia el mercado interno y desvinculado en todo momento de la competencia internacional.

A su vez, este ingreso de capital extranjero se intensifica en la medida en que se profundiza la estrategia de industrialización sobre la base antes referida, habida cuenta del incremento en la actividad industrial de nuestro país. Así pues, las presiones crecientes en la balanza de pagos se han manifestado como un fenómeno indisoluble en todo el desarrollo del proceso sustitutivo de importaciones, razón por la cual ha sido corriente el ingreso de capital extranjero en forma de inversión directa, (o incluso bajo la forma de adquisiciones de empresas ya establecidas en nuestro país), como elemento financiador, en particular del déficit externo, y en un contexto más general de la propia vigencia del modelo de industrialización de la post-guerra.

Es interesante tener presente aquí la doble actitud del Estado mexicano; de un lado, la prioridad de un desarrollo industrial sobre bases nacionalistas, con todo un conjunto de medidas tendientes a fortalecer el sector fabril; que van desde una política de contención salarial y del movimiento obrero, desregulación de precios y ganancias, subsidios, infraestructura, gasto público, entre otras medidas; y por otra parte, el fomento al capital extranjero, con todas las garantías de infraestructura, facilidades fiscales, libertad sobre las técnicas de producción a emplear, un mercado protegido de la competencia extranjera, irrestricta libertad en cuanto a las ramas manufactureras en que podrían invertir (aun cuando su ubicación significara posiciones monopólicas), facilidades en la repatriación de utilidades, (aun a tasas de cambio estables), y sobre todo sin tener a la vista ninguna legislación efectivamente aplicable en el uso de tecnologías contaminantes que a la postre afectasen el equilibrio medioambiental, situación muy parecida a los días que corren, donde por circunstancias muy

cercanas a la corrupción y no a la ausencia de leyes en la materia sigue aconteciendo a cada paso.

Todo lo anterior, no como un complemento deseable en el proyecto nacional, sino como elemento estratégico para la consecución del mismo.

Esta dualidad está presente a lo largo de las administraciones presidenciales que cubrirán el periodo; en la medida en que si se percibe un incremento del desequilibrio con el exterior se registra por tanto un apuntalamiento en las participaciones del capital extranjero. En cambio, aquella sensación de que un repunte en la inversión foránea atenta contra la existencia del modelo de desarrollo y corroe la soberanía de la nación, desde el punto de vista del nacionalismo económico, generará presiones hacia su regulación y reglamentación. (situación que debemos observar en los vaivenes de la inversión extranjera registrados en las diferentes administraciones que comprenden el periodo, y a las que más adelante nos referimos)

Además de tener en cuenta aquí, el estado de la relación comercial externa, debemos ubicarnos en la diferente percepción del mismo fenómeno y en la fragmentación de un proyecto que se reconstruye y perfecciona cada seis años con estrategias diferentes. Valga de paso recordar, el nacionalismo de López Mateos, y las reglamentaciones de la industria automotriz en cuanto al contenido nacional; la asociación con capitales nacionales en el sexenio de Díaz Ordaz; y que decir en cuanto al régimen populista de Luís Echeverría, y la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas, y la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

El comportamiento descrito no habría sido posible de no haber encontrado el gobierno el paradigma más propicio que alentaba en ese momento los intereses más nacionalistas del mundo en desarrollo como vía alternativa para generar las condiciones de mayor independencia y desarrollo económico. Tengamos presentes “los intentos que en los años setenta se daban para sujetar dichas empresas (las empresas transnacionales) a regulaciones, tanto a nivel global como por parte de los países en los que actuaban: a nivel global, recordemos las discusiones sobre el “Código de Conducta de las Empresas Transnacionales” y el “Código Sobre Transferencias de Tecnologías”, que como parte del llamado “Nuevo Orden Económico Internacional” (NOEI) se dieron sobre todo en el seno de la UNCTAD, (Conferencia de las Naciones Unidas Para el Comercio y Desarrollo); Por parte de los países, recordemos los llamados “requisitos de desempeño”, a través de los cuales se intentaba asegurar que las inversiones de esas empresas tuvieran efectos positivos sobre el empleo, la balanza comercial, la disponibilidad de divisas, los encadenamientos productivos, la transferencia de tecnologías, etc.,...a partir de los años ochenta, los intentos por regular la actuación de las E.T. comenzaron a desaparecer, cediendo su lugar tanto a la formulación de distintas normas que,... han apuntado a una profunda desregulación, como a una cerrada competencia entre los gobiernos,.....para atraer a dichas empresas ofreciéndoles las mayores facilidades posibles”⁷

Así la inversión extranjera, en palabras de Fernando Fajnzylber y Martínez Tarragó:

“adquiere una importancia creciente en la medida en que las empresas transnacionales (ET) amplían su campo de acción en la industria nacional o bien a través de la inversión directa, o

⁷ *Estay Reino Jaime, Op. Cit. p. 14.*

mediante contratos de tecnología, van elevando su participación en las ramas más dinámicas de la industria mexicana”.⁸

Siguiendo a los autores ya citados, “la sustitución, en una primera etapa, de aquellos artículos cuyo ensamble en el país era factible y generaba ocupación, implicó, al mantenerse indefinidamente, sacrificar tanto economías de escala en las industrias como posponer el desarrollo de industrias intermedias y de bienes de capital, hasta el momento en que las necesidades específicas de la industria o las limitaciones para importar, las hacían imprescindibles, esto limitó el proceso de industrialización a las oportunidades de inversión, dejando al país sin una estrategia real de desarrollo, pues ésta se limitó a erigir una barrera protectora a las actividades nacientes, casi independientemente de su costo, y generalmente al arbitrio de un empresario”.⁹

Se puede observar, que el modelo de desarrollo adoptado por nuestro país en la etapa objeto de nuestro análisis, conlleva un desequilibrio externo, producto de una formula peculiar de industrialización, ya que las posibilidades de inversión industrial descansan en la capacidad del sector exportador, como generador de divisas para la importación creciente de bienes de capital e inclusive de materias primas.

Es patético el inseparable déficit de la balanza de pagos durante este periodo; así como su agravamiento en la medida en que se profundiza en la estrategia de sustitución de importaciones. Así también, es innegable que bajo esta lógica, el endeudamiento con el exterior se haya presentado como una forma no sólo de financiar el déficit creciente del que hablamos; sino también, el gasto público en todas sus vertientes y complementariamente la inversión, en especial la del sector industrial.

⁸ Fajnzylber F. Martínez T. Trinidad, *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1987, p. 143.

⁹ *Idem.* pp. 143, 144.

“Como regla, las inversiones de las EMN, (Empresas Multinacionales) son favorables en un principio para el país anfitrión y desfavorables para el país de origen. Sin embargo, después de un tiempo, la situación casi siempre se invierte. ¿por que? Porque casi todos los inversionistas extranjeros planean que, a la larga, las subsidiarias remitan dividendos a la empresa matriz por una cantidad superior a la que mandaron al extranjero. Si el valor neto de la IED sigue aumentando gracias a las utilidades retenidas, los pagos de dividendos correspondientes a un año determinado pueden superar en última instancia el importe total de las transferencias de capital que constituyeron la inversión inicial”.¹⁰

Tal situación nos recuerda en su momento el porfiriato, y que corrobora el comportamiento del capital extranjero; cuando nos preguntamos, ¿hasta qué punto son benéficas las inversiones del extranjero?, y ¿Por qué no experimentamos un desarrollo social con este régimen en aquellos tiempos?, o ¿realmente el beneficio para quién fue?. Y deberemos responder: “A pesar de las balanzas comerciales favorables resultantes en la dictadura, los pagos de intereses, dividendos, etc. nos descapitalizaban de tal forma, que el saldo de nuestra balanza de pagos era negativo.”¹¹

Sin olvidar, que con Díaz las inversiones extranjeras tuvieron al mejor aliado, y hasta se convirtieron en el elemento más revolucionario e indispensable del régimen.

Retomando el déficit crónico de que hablamos arriba; Hecho que encontramos claro, en el sexenio del presidente Díaz Ordaz, cuando en su primer informe de gobierno el propio presidente señaló que “México seguía y seguiría usando de manera normal sus líneas de crédito para financiar parcialmente programas de desarrollo económico, incluidos los préstamos concedidos tanto

¹⁰ Daniels John. Sullivan Daniel, Op. Cit. p. 193.

¹¹ López Gallo Manuel. Op. Cit. pp. 282 y 294.

por instituciones de carácter internacional, como por la banca pública y privada de muy diversos países.”¹²

De tal modo que ni la política arancelaria ni los controles cuantitativos a la importación, ni la legislación de fomento, constituyen en sí o en conjunto una política de industrialización propiamente dicha, de ahí que la estructura industrial de México se haya desenvuelto con omisiones flagrantes en el sector de bienes intermedios y con descuido enorme en el sector de bienes de capital.

Dadas las características del proceso de sustitución de importaciones y las grandes limitaciones del sector exportador, la inversión extranjera directa aparece cada vez más como alternativa única; como forma de realización de proyectos de inversión, autofinanciables en términos de divisas, así como complemento ante las serias omisiones de nuestro sector industrial de origen nacional.

Haciendo una retrospectiva, a manera de comparación, la evolución de la inversión extranjera directa ha sido la siguiente:

Inversión extranjera directa y su ritmo de crecimiento.

- Sexenio de Manuel Ávila Camacho, el ritmo fue de 39%, o sea un crecimiento promedio anual de 5.7%
- En la administración de Miguel Alemán, el incremento fue de 55.6%, es decir de 7.6% anual.
- En el gobierno de A. Ruíz Cortínez, el aumento fue de 63.8% es decir, 8.5% anual.
- En el régimen de A. López Mateos el incremento fue de 42.3% y de 6% el promedio anual.
- En el sexenio de G. Díaz Ordaz se registró un aumento de 61.4% equivalente a un ritmo promedio anual de 8.3%.

¹² Green Rosario, *El endeudamiento público externo de México: 1940 – 1973, El colegio de México, México, 1980, p. 150.*

- En el gobierno de Luís Echeverría Álvarez se observó un aumento del 43.1% equivalente a un ritmo promedio anual de 6.1%
- En la administración de José López Portillo se registró un aumento de 91% con un ritmo de crecimiento anual de 13.8%. aproximado.

Aquí observamos claramente que a medida que se profundiza en la consolidación del modelo de sustitución de importaciones, se depende cada vez en mayor cuantía de la inversión de origen extranjero en los términos antes expuestos.

Para un período más o menos similar por origen de la inversión, ésta se ha desplazado de la siguiente forma:

CUADRO 1

ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(Porcentaje de participación)

Países	1940	1955	1970	1977	1978	1979	1980	1981	1984
E.U.	57.6	65.9	79.4	70.2	69.8	69.6	69.0	68.0	66.0
R.F.A.	2.4	2.0	3.4	7.3	7.3	7.4	8.0	8.1	8.7
JAPON	1.3	1.5	0.9	4.2	4.8	5.3	5.9	7.0	6.3
SUIZA	1.2	1.0	2.7	5.3	5.5	5.5	5.6	5.4	5.0
G. B.	8.6	4.3	3.3	3.7	3.6	3.0	3.0	2.9	3.1
ESPAÑA	0.2	0.1	0.4	1.0	1.4	1.8	2.4	3.0	2.9
SUECIA	4.4	6.6	0.9	0.9	1.5	1.7	1.5	1.4	1.8
FRANCIA	2.2	0.4	1.6	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.8
P.BAJOS(1)	0.6	0.4	1.8	2.0	1.8	1.5	1.1	1.0	1.1
ITALIA	0.4	0.2	2.0	0.6	0.6	0.8	0.3	0.3	0.3
OTROS	0.1	2.9	2.0	1.4	0.6	0.6	0.5	0.5	1.5
TOTAL	100	100	100	100	100	10	100	100	100

(1) Holanda y Belgica

FUENTE: Comercio Exterior, Junio 1985. Vol. 35, Núm. 6

En cuanto a su origen, podemos observar en el cuadro 1 la supremacía del capital estadounidense, mismo que si en 1940 representaba el 57.6% del total, para 1970 representó nada menos que el 79.4% del total de la inversión extranjera. Al iniciarse la década de los setenta, registra una disminución en términos relativos, para llegar al 66.0% con respecto a la inversión extranjera directa total; y observamos de manera clara el proceso de integración a la economía estadounidense

Pese a esta ligera caída del capital estadounidense hasta 1984, las inversiones de otros países registraron un incremento; nos referimos a las que proceden de Alemania, Suiza y Japón, que si bien, tomando extremos tenían una participación en el total para 1940 de 2.4%, 1.2% y 1.3%, respectivamente, para 1984 lo hacen con 8.7%, 5.0% y 6.3% en el mismo orden.

Como se sabe la inversión extranjera busca las mejores oportunidades para la acumulación, no se puede atraer nueva inversión extranjera directa si no se dan las condiciones propicias para que se desenvuelva adecuadamente en términos de seguridad y rentabilidad, puesto que sin duda está vinculada al contexto global de la economía, y precisamente esta idea debemos tomarla como determinante en las fluctuaciones de la inversión extranjera directa; recordando a Raúl Prebisch: “ Las empresas transnacionales no podrían por si mismas cambiar el sistema económico, ni los patrones de consumo. Eso depende de decisiones de los gobiernos,...la cooperación que éstos prestan a las empresas transnacionales es esencial para facilitar la

explotación de la fuerza de trabajo, con el apoyo de las instituciones financieras internacionales, (Ellos) proveen a las empresas transnacionales de infraestructuras industriales, servicios públicos y de incentivos donde se concentra la mano de obra barata, y las convierte en las principales beneficiarias de las concesiones,...que favorecen cada vez más los movimientos de mercancías y de capitales en las zonas de libre exportación.”¹³

En una dimensión ampliada, (recordemos el papel de China como destino de empresas estadounidenses, donde no sólo se produce con estándares de precios sumamente bajos, sino también con un alto precio en términos de contaminación del aire, tierra y agua en el país asiático. Por tanto, el costo para Estados Unidos es realmente bajo en todos los aspectos y en particular por no absorber los costos de la contaminación en su propio suelo.)

2.1.2 TENDENCIA Y EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. (DECADA DE LOS SESENTAS)

Podemos consolidar una posición con respecto a la presencia de la inversión extranjera que se sintetiza en el comportamiento de la inversión directa no sólo en la década de los sesentas; dicha posición se manifiesta en una creciente transferencia de recursos al exterior vía utilidades, intereses, regalías y otros pagos normalmente asociados a este tipo de inversiones, incluso cuando las remesas de nuevas inversiones se detienen con el advenimiento de problemas en el proceso de acumulación.

¹³ *Aguilar M. Alonso, Op. Cit. p. 45.*

(Véanse columna de nuevas inversiones y flujo de recursos) sea pues en los términos expuestos en las páginas precedentes la síntesis de la actividad del capital foráneo en los sesentas.

CUADRO 2

Inversiones extranjeras directas en México y flujos financieros.
(1960 – 1970) (Millones de dólares)

AÑO	TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO	NUEVAS INVERSIONES	UTILIDADES INTERESES
1960	1081313	-13.1	62466	96323
1961	1130367	4.4	31826	102170
1962	1285911	13.8	74831	110636
1963	1417298	10.2	76944	180239
1964	1552442	9.5	95060	157816
1965	1744725	12.4	120087	145649
1966	1937990	11.1	111112	176724
1967	2095520	8.1	105389	203178
1968	2316278	10.5	111038	245457
1969	2576115	11.2	166332	295884
1970	2822272	9.6	183932	319377

FUENTE: Sepúlveda B. Chumacero A. la inversión extranjera en México. P. 120, 121, 144, 147.

Si bien, el proceso sustitutivo del que hablamos trae consigo todo un programa de desarrollo industrial nacional, los gérmenes del desarrollo social y la generación de empleos; su fracaso ha significado en esta etapa la insurgencia de un conjunto de fenómenos que aceleran los desequilibrios y contradicciones de la economía mexicana; pues bien, el capital extranjero resurge como una tónica de salvación frente a estos desequilibrios estructurales y de empleo. Sin embargo, en el último de los casos podemos ver con información del Cuadro 2 su contribución como elemento activo en ésta década y no digamos en la década del setenta.

CUADRO 3

BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO (Millones de dólares)

CONCEPTOS	1960	1965	1970
Balanza de mercancías y servicios	-300.5	-314.4	-945.9
Exportación de mercancías y serv.	1371.8	1989.1	2933.1
Importaciones de merc. y servicios	1672.3	2303.5	3879.0

Elaboración a partir de información del Banco de México.

El cuadro 3 nos muestra por quinquenio un déficit creciente en la balanza de pagos, en el que por regla general la operación de la inversión directa surge como elemento decisivo; para 1960 los saldos en dividendos, intereses y otros pagos a compañías con inversión extranjera participan en el déficit con 43.5%; para 1965 con 55.6%; para 1970 37.8%, nótese que en este año los intereses sobre deudas oficiales demandan 3.5 veces más recursos que en 1965, por lo tanto no digamos el capital extranjero en sus dos modalidades, sino solamente el capital en forma de inversiones directas se convierte en un fuerte lastre al finalizar la década del sesenta. En términos más generales el traslado de excedente está ligado a la operación de un sistema de precios mundiales desfavorable a los países en vías de desarrollo, a prácticas de subfacturación y sobrefacturación y la fijación de precios intrafirmas, la remisión de utilidades, regalías, pagos por asistencia técnica y otros conceptos; a movimientos de capital a corto plazo con fines especulativos; y a la fuga de capitales. Si bien es obvio debemos anotar que la inversión extranjera directa tiende a impulsar el crecimiento y la modernidad del sector industrial, la generación cualitativa y cuantitativa de nuevos empleos, y

estimula la creación interna de excedente, provoca un traslado permanente y creciente del mismo hacia los países inversionistas.

En las líneas siguientes mostramos el lenguaje oficial muy característico de la era proteccionista, que nos muestra esa pretensión de un desarrollo nacional con las características que hemos señalado y todavía, con una fuerte huella del pensamiento de post-guerra.

-La política de complementariedad; la IED debe ser complemento de la inversión nacional, significa que no debe admitirse que desplace a las empresas nacionales. Sin embargo, vemos a cada paso la inoperancia de este principio, ya lo podemos constatar en el cuadro 5 en el que de 11 empresas adquiridas en 1946 pasamos a 33 en el período 1946-1957 y 130 a fin de los sesentas.

- la política de promoción selectiva; significa que se debe dar oportunidad a la IED, según las exigencias derivadas de las prioridades del desarrollo nacional. Dicho principio ha embestido la esencia del primero, ya que las “exigencias derivadas de las prioridades del desarrollo nacional” han admitido el total desplazamiento de las empresas nacionales en algunos rubros curiosamente en los sectores punta de la planta productiva y los servicios. y que al día de hoy esta tendencia no tiene precedente.

-La política de cooperación económica internacional; se pretende aprovechar globalmente las ventajas que ofrecen la cooperación técnica y la económica integradas.

Ya hemos observado el carácter unilateral que encierra este principio, por un lado, encontramos el relativo avance de las técnicas productivas, sin embargo, hacemos caso omiso de las costosas repercusiones ya no digamos económicas, sino políticas y sociales.

Asimismo, los reformistas creen en un desarrollo capitalista nacionalmente independiente y es muy corriente escuchar que

cuando la Inversión Extranjera Directa (IED) está bien encauzada por el país que la recibe puede traer beneficios en la formación de capital, la capacidad exportadora, la capacitación de mano de obra, una balanza favorable de divisas y otros; Aseguran, no obstante los apologistas de las empresas multinacionales que “pueden incrementar incluso el número de empresas locales que operan en los mercados del país anfitrión. ¿Cómo? Porque son un ejemplo a seguir para los empresarios locales. Los empresarios ambiciosos, continúan, consideran que las empresas multinacionales no son obstáculos, sino retos.”

Si bien en estricto sentido no es ese el caso de México, en esta fase del desarrollo económico, sin embargo, conviene señalar que este capital extranjero, en cualquiera de sus dos modalidades contribuye a acelerar el proceso de acumulación de capital, a generar empleos de nuevo tipo, a modernizar la planta productiva industrial, y a introducir nuevas técnicas de producción, lo anterior por una parte, y por la otra, tienden a agudizarse los desequilibrios propios de un país que finca su desarrollo en una planta industrial que no es capaz de autofinanciar sus propias adquisiciones,(la experiencia mexicana en el intento de industrialización a ultranza, en base a la sustitución progresiva de importaciones)

A manera de conclusión aquí, podemos decir que hasta los primeros años de la década de los 80`s, por lo menos, son tiempos en los que se verifica la defensa más apasionada del principio político rector la “soberanía nacional”, pero es también un largo período en el que perdemos el verdadero epicentro de los cambios; son la transformación tecnológica liderada justamente por las E.T. y el elemento más revolucionario que habría de determinar las nuevas formas de competencia futura en la economía internacional (las pérdidas son nacionales y las ganancias transnacionales), por esta razón, la profundización del modelo de sustitución de importaciones en su momento; En primer lugar si fuese de bienes de capital, generaba por sí mismo

una caída inmediata de las exportaciones potenciales, lo que en su momento sucedió, debido a que nuestro país nunca fue capaz de competir con recursos tecnológicos propios, y la tecnología externa o las empresas extranjeras, fueron determinantes o plataformas necesarias en los momentos de mayor nivel de exportaciones; en segundo lugar la circunstancia señalada habría determinado absolutamente la desarticulación de una estrategia basada en la exportación competitiva de otros bienes manufacturados incluidos los más tradicionales.

De darse la primera opción significaba para el país el despliegue de sinergias creadoras de tecnología propia y una capacidad de producción en el marco del más alto nivel de eficiencia, en términos de precio, calidad, diseño, innovación, prácticas gerenciales, cultura empresarial, etc. de no ser así, se habría caído en un estado de ineficiencia, no sólo en el terreno de la competitividad tecnológica, sino también en todo el terreno de la producción económica en general. Experimenta esta última que no fue posible; En otras palabras:

“promover (en esta etapa) las industrias nacientes de bienes de capital con costos crecientes y baja calidad implicaría establecer una política de protección excesiva y en general al resto de la economía, orientándola necesariamente hacia el mercado interno y frenando las posibilidades de exportación.....(pero por otro lado) es evidente que la magnitud de la concentración del ingreso en México y su notable persistencia por varias décadas provocó en la práctica una grave restricción al crecimiento del mercado interno.”¹⁴

Lo que habría implicado (en su momento) aun en el caso de ser conveniente, la decisión política de ahondar en una redistribución masiva del ingreso, sobre todo hacia los estratos sociales más

¹⁴ Boltvinik Julio. Hernández Laos Enrique, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Op. Cit. pp. 529, 530, 531.

pobres pero con posibilidad de consumo; cosa esta última que tampoco sucedió; en el entendido de que el gobierno mexicano profundizo en una política de contención salarial adversa siempre al movimiento obrero y a la democratización económica, como exteriorización del autoritarismo en lo político y como componente indispensable en la estrategia de acumulación de capital.

Observamos en el cuadro 4 la dinámica de las empresas transnacionales, el ritmo de crecimiento de su producción, en comparación con el crecimiento de la producción de las empresas nacionales para el período 1962-1970.

CUADRO 4

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LAS E.T. Y LAS FIRMAS NACIONALES. PERÍODO 1962-1970

Ramas Industriales	crec. Firmas nacionales %	crec. E.T. %	crec. Total %
Alimentos	9.2	17.6	9.7
Bebidas	9.1	19.1	10.4
Tabaco	1.5	11.4	8.7
Calzado y vestuario	16.8	19.2	16.9
Textiles	11.3	17.1	11.7
Madera y muebles	8.2	35.0	9.0
Papel	10.8	15.3	12.0
Imprenta	10.4	21.0	11.3
Cuero	11.3	43.0	12.3
Productos de hule	4.2	17.0	9.4
Química	8.7	13.9	12.0
Min. no metálicos	13.6	15.2	14.0
Metales básicos	12.1	18.6	13.4
Prod. Metálicos	11.1	23.0	14.4
Maquinaria no elec.	16.9	27.0	22.0
Maquinaria eléctrica	7.5	22.0	17.3
Equipo de transp.	17.1	21.0	18.8

Manuf. Diversas	10.6	20.0	12.8
TOTAL	11.0	17.4	12.5

FUENTE: FAJNZYLBER Fernando., MARTINEZ T. Trinidad., las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial.

Sin estar de acuerdo con las afirmaciones más optimistas podemos observar en el cuadro 5 el desplazamiento de las empresas nacionales en la estructura productiva del país.

CUADRO 5

	Hasta 1946					Período 1946-58					Período 1958-67				
	Ttl.	N	A	D	N	Ttl.	N	A	D	N	Ttl.	N	A	D	N
No. Fil.	56	41	11	1	3	103	54	33	11	5	240	81	130	23	6
Prop %	100	73	20	2	5	100	52	32	11	5	100	34	54	10	2

FUENTE: FAJNZYLBER, OP. Cit. p.250

N: Nuevas

A: Adquiridas

D: Fusión

N: No Identificadas

Prop. Proporción.

Nos referimos al movimiento de las empresas transnacionales

La realización de estas inversiones ha significado sin lugar a dudas la absorción de grandes cantidades de mano de obra que el capital nacional no hubiera podido incorporar a la actividad productiva. Sin embargo, el aceleramiento del proceso de acumulación

intrínseco en la operatividad de la I.E.D. va acompañado de un conjunto de fenómenos que muchos autores han coincidido en destacar (al menos para la fase proteccionista) de la siguiente manera:

“la creciente concentración y centralización del capital que se traduce en un mayor grado de monopolización de la economía; la fijación de precios de monopolio que contribuyen a la generación de presiones inflacionarias; el despilfarro del excedente en actividades improductivas; la distorsión de la demanda y de los hábitos de consumo; la mayor dependencia y vulnerabilidad de la economía mexicana respecto a los países desarrollados.

“.....la dependencia estructural de la economía mexicana, la carencia de un auténtico sistema productivo nacional coherente , auto-centrado e integrado, la desarticulación entre el sector I y el sector II y entre la industria y la agricultura, la inserción de nuestro país en un sistema de relaciones económicas internacionales injusto y desigual y el carácter tributario de la Inversión Extranjera Directa (I.E.D.) son los factores que provocan que pese al aporte del capital extranjero a la creación interna de riqueza , su efecto neto en el proceso de acumulación de capital sea negativo... La presencia y persistencia de los rasgos estructurales del subdesarrollo que sintetizan la historia peculiar del capitalismo en los países de América Latina, provocan que la masa de excedente retenida con fines de inversión sea inferior al fondo de acumulación creado internamente.

“Tal situación implica el traslado permanente de excedente de los países en desarrollo... la transferencia de excedente a los países desarrollados adquiere múltiples formas , en todas las cuales la acción y presencia del C.E. (capital extranjero) es preponderante , el traslado del excedente está ligado muchas veces a la operación de un sistema de precios mundiales desfavorable a los países en desarrollo o emergentes; (no olvidemos, que hasta en los mayores picos de crecimiento

económico como el de 1950 y 1954, con casi diez y superior a diez por ciento respectivamente “ fue nuevamente seguido por una tasa descendente, lo que mostró que la economía mexicana tenía problemas serios de competitividad que sólo se resolvían devaluando. Pero esto no era una buena idea, porque mantener la moneda subvaluada significa transferir riqueza de los factores productivos nacionales al consumidor extranjero. En otras palabras, cada vez que se devaluaba, el trabajador mexicano ganaba menos, lo que permitía vender más barato en el exterior, pero sin duda a costa del bienestar del trabajador”.¹⁵

“ el cambio estructural de la demanda y los precios que debilitan las ventajas comparativas basadas en los recursos naturales), a prácticas de subfacturación y sobrefacturación y la fijación de precios intra-firmas, la remisión de utilidades, regalías, pagos por asistencia técnica, y otros conceptos; a movimientos de capital a corto plazo con fines especulativos; y a la fuga de capitales y otros; en los últimos años al servicio de la deuda externa.”¹⁶

Una síntesis de los efectos no deseados de la IED nos arrojaría la siguiente información, si tomamos comparativamente la década del sesenta y setenta vemos en ésta última un notable incremento del desequilibrio en México.

¹⁵ Schettino Macario, *Op. Cit.* pp. 315 y 317.

¹⁶ Guillén Romo Arturo, *El capital extranjero en México*, *Op. Cit.* pp. 206, 207, 208.

CUADRO 6

BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO (MILLONES DE DÓLARES)

CONCEPTO	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Exportac. De Mercancías Y serv.	3167.1	3800.6	4828.4	6342.5	6305.4	6497.5	8072	10690
Import. De Mercancías y Serv.	3893.5	4562.1	6003.8	8900.6	9998.4	10439.7	9616.0	13153.2
Balanza De merc. Y serv.	-726.4	-761.5	-1175.4	-2558.1	-3692.9	-3004.8	-1543.3	-2462.5
CONCEPTO	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Dividendos, intereses Y otros pagos a Compañías con Inversión Extranjera	383	451.5	528.4	633.7	699.0	742.0	636.8	776.0
668.3*								
Inversión Extranjera Directa	196.1	189.8	286.9	362.2	295.0	299.1	327.3	293.6
506.9*								

* cifras estimadas FUENTE: Torres Gaytán R. un siglo de devaluaciones del peso mexicano. Págs. 416,417.

En el cuadro anterior es importante destacar el crecimiento sin precedente del flujo de recursos por la vía de dividendos, intereses y otros pagos al exterior, no sucede así con las nuevas inversiones. Así, en 1971 por cada dólar invertido en nuestro país se sustraen

1.95 dólares por los conceptos mencionados; en 1975 por cada dólar se sustraen 2.36 dólares y para 1978 de cada nuevo dólar hemos repatriado 2.64 dólares. Téngase presente que aquí nos referimos sólo al flujo de recursos por concepto de inversiones en forma directa, ya no digamos los intereses que se pagan sobre deudas oficiales que reclaman cifras gigantescas de 236.8 millones de dólares en 1971 a 2022.9 millones en 1978.

Si volvemos al cuadro 6 observamos que, en el déficit de la balanza de pagos para 1971 la inversión directa ha participado con el 52.7%; en 1972 con 59.2%; 1973 con 44.9%; 1974 con 24.7%; 1975 con 19%; 1976 con 25%; 1977 con 41.2%; 1978 con 31.5%.

Por un lado se incentiva el proceso de inversión, por el otro la Inversión Extranjera Directa (I.E.D.) acelera un conjunto de desequilibrios en la economía mexicana, para la etapa señalada.

Los procesos de concentración y centralización del capital administrados por el Estado en determinados sectores de la economía mexicana han predeterminado el surgimiento y consolidación de mercados con características monopólicas y oligopólicas; Estos a su vez, se han permitido la arbitrariedad en la fijación de precios de monopolio que si bien por un lado mantienen o elevan sus márgenes de ganancias, por otro lado, contribuyen a la generación de presiones inflacionarias. En este sentido, la transferencia tecnológica puede oscilar en dos niveles, por una parte, podemos encontrar un reciclaje en la tecnología obsoleta dentro de las adquisiciones de corte nacional, aunque no debemos manejarla en términos absolutos; por otra parte, esta transferencia de tecnología en nuestros países, al igual que en los países altamente desarrollados responde indudablemente a las necesidades de maximización de las ganancias, hechos que en un país de corte proteccionista y desvinculado del mercado internacional provoca anomalías a nivel de mercado interno y

deterioro en la relación externa; Tal como se verifica hasta los años de mayor proteccionismo económico en nuestro país (inicio de la década de los ochenta)

2.1.3 TENDENCIA Y EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. Década de los 70s-80s

(Fin del Proteccionismo)

Ya hemos abundado sobre la idea que tenemos acerca del recurrente y creciente flujo de inversión extranjera directa a nuestro país, es ya innegable que entrada la década del setenta, este creciente flujo obedece a dos fenómenos bien claros: 1) un enorme rezago en el aparato productivo y; 2) las crecientes presiones en la balanza de pagos; en este sentido es innegable también que desde el punto de vista de la balanza de pagos la I.E.D. haya servido como mecanismo efectivo para la realización de proyectos de inversión autofinanciables, y a su vez, haya contrarrestado en alguna medida el creciente déficit estructural en el país.

En la década 1970-1980 la distribución sectorial de la I.E.D. fue la siguiente; (en millones de dólares)

CUADRO 7

	1970	%	1980	%	VAR.%
Manufacturas	2083.1	100.0	6559.8	100.0	214.9
Alimentos	148.3	7.1	580.3	8.9	291.3
Bebidas	87.2	4.2	285.0	3.4	158.0
Tabaco	59.3	2.9	89.7	1.4	51.3
Textiles	43.0	2.1	110.0	1.7	155.8
Calzado y Vestido	13.7	0.7	60.9	0.9	344.5
Madera y Corcho	3.1	0.2	46.5	0.7	1490.0
Muebles y Accesorios	10.2	0.5	11.0	0.2	7.8
Papel y prod. De papel	63.9	3.1	143.8	2.2	125.0
Imprenta y Editoriales	26.2	1.3	62.6	1.0	138.9
Cuero y prod. De cuero	2.1	0.1	8.5	0.1	304.8
Caucho y hule	86.2	4.1	128.6	2.0	49.2
Prod. Químicos	617.9	29.7	1567.4	23.9	153.7
Minerales No metálicos	81.2	3.9	255.4	3.9	114.5
Metálicos Básicos	76.8	3.7	186.9	2.9	143.4
Prod. Metálicos	125.3	6.0	240.2	3.7	91.7
Maquinaria no Electrónicos	215.2	10.3	757.9	11.6	252.2
Material de Transporte	211.6	10.2	1244.0	18.7	478.5
Diversos	99.4	4.8	237.7	3.6	139.1

Fuente: Bernal Sahagún, Víctor M. El capital extranjero en México. Pag. 112.

El crecimiento de la I.E.D. en México ha sido el siguiente: (1970-1984)

CUADRO 8

Inversión extranjera directa en México
(Millones de dólares)
(Valor acumulado en millones de dólares)
1970-1984

AÑO	TOTAL	CRECIMIENTO
1970	2822.3	100.0
1971	2997.4	6.2
1972	3174.2	5.8
1973	3622.6	14.1
1974	4275.4	18.0
1975	4580.9	7.1
1976	3284.4	-28.4
1977	3707.3	12.8
1978	4739.3	27.8
1979	6644.9	40.2
1980	9954.8	49.8
1981	13543.1	36.0
1982	14251.8	5.2
1983	14625.6	2.6
1984	15016.7	2.6

FUENTE: elaboración propia a partir de información del Banco de México.

En el cuadro 8 observamos un crecimiento sostenido que va de 1970 a 1974 de 2822.3 a 4275.4 millones de dólares respectivamente, registrando un crecimiento promedio anual de 11.5% en este lapso, una caída subsecuente comprendida entre 1975 y 1976, para registrar un repunte sin precedente de 1977 a 1981 que va de 3707.3 a 13543.1 millones de dólares respectivamente, y registrando un crecimiento récord de 33.5% anual; nos llama la atención (lo que habíamos adelantado) la vulnerabilidad de la inversión directa ante las perspectivas fluctuantes de la economía, sobre todo cuando los márgenes de ganancia no son del todo atractivos y acordes a sus condiciones de monopolistas.

Es un hecho, que hasta aquí el desenvolvimiento de la economía mexicana está caracterizado por una persistente inestabilidad económica derivada de un modelo de desarrollo que desde sus orígenes no funciona; agravado además por la presencia poco favorable del capital transnacional, y afirmo; como elemento de inestabilidad financiera, en los términos en que lo hemos venido planteando aquí; sin embargo, por si lo anterior no fuese suficiente, encontramos una postura gubernamental sumamente politizadora de la economía, y donde los conceptos de soberanía nacional, autodeterminación económica entre otros, juegan un papel fundamental en la conducta del Estado, y que a su vez repercuten en los movimientos de expansión y retraimiento de las inversiones extranjeras; (lo que por ejemplo, no sucede en el momento actual, donde la voluntad política de apertura al exterior estemos de acuerdo o no, funciona dentro de un paradigma indispensable y/o necesario en la estrategia para el crecimiento y desarrollo del país).

Ya a principio de los años ochenta se escuchan voces de analistas e investigadores ligados al análisis de la agenda nacional en el sentido de reconocer la incapacidad desde tiempo atrás de los inversionistas de origen nacional y de la estrategia misma para

hacer frente con mayores niveles de productividad y eficiencia a la competencia en los mercados de exportación, pero además impostergable el cambio de rumbo, por un modelo más orientado a la exportación, que a la sustitución de importaciones.

¿Porqué se plantea el cambio de rumbo en la estrategia de desarrollo implementada en nuestro país desde los años cuarenta? Pueden ser varias las razones entre las cuales podemos rescatar; el reconocimiento desde dentro del gobierno mexicano de que el comercio exterior era una vía indispensable y necesaria para generar mejores condiciones en el desempeño de la economía en su conjunto, pero que esta tarea entrañaba una reestructuración completa en las formas de producción tanto para el mercado interno como externo; que la inversión extranjera no se había constituido en el recurso necesario para resolver ni los problemas de inestabilidad financiera ni los del desempleo en el país, y en todo caso su presencia habría exacerbado los desajustes más elementales en la balanza comercial y de pagos; que en la practica la estrategia de sustitución de importaciones había resultado ser un fracaso al hacer de nuestra economía un sistema subsidiario y absolutamente dependiente de la tecnología que era necesaria para producir incluso en los sectores más tradicionales; que la eficiencia productiva seria la divisa que gobernaría en el futuro la participación en los mercados internacionales y que nuestro país no podría permanecer al margen.

Y ¿que se planteaba en los núcleos académicos?; y Nos preguntamos ¿porque se planteaba como alternativa viable?

Teniendo en cuenta la supremacía del capital extranjero “.....los mayores niveles de productividad y eficiencia de las transnacionales indican que la reorientación del aparato industrial hacia la exportación podría ser mejor aprovechado por estás empresas. En el corto y quizás en el mediano plazo son ellas quienes tienen mayor probabilidad de concurrir hacia los mercados de exportación,..... Abrir indiscriminadamente las

puertas a la inversión extranjera directa en las manufacturas como una vía para acelerar el crecimiento industrial constituye desde cualquier punto de vista un riesgo que pone en peligro la soberanía nacional,.....debe estudiarse la viabilidad de una intervención directa del Estado en condiciones de socio mayoritario de las empresas transnacionales que serían las que aportarían la marca, el know-how, la tecnología y los canales de comercialización más adecuados para llevar a cabo una política efectiva de fomento a las exportaciones. Ninguno de los grupos capitalistas nacionales contribuiría con el contrapeso necesario para neutralizar los efectos indeseables que la inversión extranjera directa siempre lleva aparejados.....el poder negociador del Estado podría imponer cláusulas de exportación a las nuevas empresas en campos especializados en los que el país...estuviera en condiciones de competir....aminorando el riesgo que implica la presencia de capital externo sobre la soberanía nacional....es obvio que la reorientación del aparato industrial hacia la exportación reclama el abandono gradual del sistema generalizado de protección y su sustitución por un sistema de apoyo y fomento a las exportaciones.....la etapa de transición entre el modelo sustitutivo de importaciones de carácter tradicional, y un nuevo modelo de industrialización apoyado en los mercados externos, será obstaculizada en buena medida por la naturaleza propia de la etapa avanzada del primero y por las dificultades inherentes de la conquista de los mercados externos. Una industrialización basada únicamente en la exportación de productos manufacturados tradicionales, no tendrá en el largo plazo un efecto integrador sobre la estructura industrial, ya que este dependerá de las importaciones de bienes de inversión, especialmente bienes de capital.....la búsqueda de una estructura industrial más integrada requerirá una creciente producción doméstica de bienes de capital, acompañada por una política de fomento de las exportaciones de manufacturas..... A medida que el desarrollo industrial del país avanza hacia ramas más complejas las nuevas

plantas suponen inversiones unitarias crecientes. Esto significa que cada vez menos individuos son capaces por si mismos de reunir los requerimientos elevados de capital.....lo anterior constituye un elemento explicativo importante de: a) la desaceleración de la inversión industrial privada; b) el aumento de las inversiones especulativas, y c) la mayor participación del capital extranjero en las ramas de las manufacturas en las que el monto de capital requerido es mayor.”¹⁷

Todo lo anterior debería ser acompañado con políticas cambiarias y hasta proteccionismo congruente, y adquiriría la mayor relevancia una política cambiaria muy conservadora que tendiera al manejo de un tipo de cambio realista y nada sobrevalorado; por el contrario caracterizado preferentemente por un sistema de micro-devaluaciones que permitiera el crecimiento de las exportaciones e impidiera la posibilidad de especulación y el subsidio a las importaciones. ¿ y, para que todo lo anterior?; para generar las condiciones de fortalecimiento industrial interno y mejorar la situación del desarrollo social habida cuenta de la crisis estructural que enfrentaba la economía derivada de una estrategia fracasada desde tiempo atrás. Y donde todo indica que en efecto se había generado riqueza interna, pero esta no se había distribuido entre la sociedad y la clase trabajadora, y en cambio había necesidad de combatir ya las manifestaciones de la pobreza extrema de los tiempos modernos sobre todo a partir del Régimen López Portillista.

Por lo tanto se rescataba la idea de una mayor orientación de los recursos públicos a los rubros de bienestar social, y otras medidas de fomento al sector productivo en general (pequeña y mediana empresa), a efecto de no generar tensiones de índole social. En todo este tiempo “había creadores de riqueza; y nació la primera generación de combatidores de pobreza.”

¹⁷ Boltvinik Julio. *Hernández Laos Enrique, Op. Cit.* pp. 528, 529, 530, 531.

Hasta aquí en nuestro análisis debemos reafirmar que el papel de la Inversión extranjera en México no solo tiene que juzgarse, observando o midiendo su comportamiento en términos de los estados financieros que genera internamente, (como lo hemos venido planteando) tampoco en su disponibilidad o no a partir de la convocatoria hecha por el Estado; sino que ésta se muestra también a lo largo de la historia, como parte de un entramado conjunto de problemas internos de insuficiencia de una cultura generadora de conocimiento propio, de incapacidad de los agentes productivos privados para generar una presencia propia en los mercados de consumo, con base en la utilización, consolidación y dominio de la ciencia y su consecuente aplicación a la producción en el terreno de lo que significa la aplicación tecnológica, o quizás el planteamiento debamos hacerlo de manera descendente desde una originaria postura de retraimiento del Estado como elemento promotor del cambio científico y tecnológico, sin embargo, para efectos del resultado nos da lo mismo; desde un argumento u otro nuestro país no ha generado las condiciones propicias para generar una transformación endógena para enfrentar los cambios que exigen los tiempos sobre todo más modernos, marcados por la muy mentada globalización; de ser así, se hubiese generado una fuerza vital desde dentro que habría atenuado los efectos más radicales de lo que ha significado la excesiva dependencia del factor tecnológico en los procesos, desde los más simples hasta los más complejos de la producción en México.

Todos los tiempos demandaron cambios en las formas de producción, hasta antes de la llamada tercera revolución científica y tecnológica, estos cambios fueron lentos y los productos poseían un horizonte de vida en ocasiones demasiado largo; se producía para una demanda en constante crecimiento, (y crecimiento de mercados) tanto interna como externa bajo el modelo organizacional desarrollado en Estados Unidos y trasplantado a Europa y posteriormente Japón. Pero en la mentalidad del

consumidor no se encontraba el código del cambio, el mercado si bien se consideraba masivo, su característica era la estandarización, de tal manera que los productos sobrevivían durante años bajo los mismos principios y casi con las mismas características, tal fue una tendencia muy marcada en las economías de alto consumo, en estas, el consumidor privado por las vicisitudes de la guerra y la depresión o por el atraso económico en los países de menor desarrollo estaba “más que encantado de comprar cuanto le ofrecieran las compañías existentes” y rara vez se exigía la calidad, la diferenciación o el servicio, “cualquier casa, cualquier automóvil, cualquier nevera era infinitamente mejor que nada.”

En el entorno regulatorio que corre a cargo del Estado, es muy clara la posición que desempeña éste, en la promoción y desarrollo de las actividades científicas y tecnológicas y desde inicio de los años 70s se dieron los primeros pasos en la materia con la creación del CONACYT, sin embargo, más allá de las funciones propias de ésta Institución, hoy tenemos todo un marco normativo con la creación de la Ley para el Fomento de la Investigación Científica y Tecnológica (LFICYT) de 1999, y más tarde en 2002 la Nueva Ley de Ciencia y Tecnología, que con reformas muy actuales y 63 Artículos abroga a la anterior, y establece como objetivos los siguientes:

Regular los apoyos que el gobierno Federal está obligado a otorgar para impulsar, fortalecer, desarrollar y consolidar la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación en general.

Determinar los instrumentos mediante los cuales el gobierno federal cumplirá con la obligación de apoyar la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación.

Establecer los mecanismos de coordinación de acciones entre las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y otras Instituciones.

Establecer las instancias y los mecanismos de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas, así como de vinculación y participación de la comunidad científica y académica de las Instituciones de educación superior, de los sectores público, social y privado.

Vincular a los sectores educativo, productivo y de servicios.

Apoyar la capacidad y el fortalecimiento de los grupos de investigación científica y tecnológica que lleven a cabo las Instituciones Públicas de educación superior.

Determinar las bases para que las entidades paraestatales que realicen actividades de investigación científica y tecnológica sean reconocidas como centros públicos de investigación.

Fomentar el desarrollo tecnológico y la Innovación de las empresas nacionales.

Incrementar la capacidad científica, tecnológica, de Innovación y la formación de investigadores y tecnólogos para resolver problemas nacionales fundamentales.

Incorporar el desarrollo tecnológico y la innovación a los procesos productivos y de servicios para incrementar la productividad y la competitividad.

Integrar esfuerzos de los diversos sectores, tanto de los generadores como de los usuarios del conocimiento científico y tecnológico.

Fortalecer el desarrollo regional a través de políticas integrales de descentralización de las actividades científicas, tecnológicas y de innovación. Entre otras obligaciones jurídicas.

Sin embargo, podría afirmarse con toda precisión que no ha existido ni existe hasta el día de hoy una vinculación real o si se quiere directa entre investigadores y científicos con la industria en

México, para que ésta última mejore sus procesos o productos y aquellos vendan u otorguen concesiones para el uso y usufructo de conocimientos nuevos; tampoco encontramos la presencia efectiva del Estado como promotor de lo que dice ser en la Ley de Ciencia y Tecnología, no obstante, a la enorme importancia que representa la tríada Investigación-Empresa-Estado, (a la que nos referiremos con cierto detalle en el capítulo tercero) lo cual indica pragmáticamente que la legislación en la materia no ha rendido sus mejores frutos, y por lo tanto, no tiene sentido encontrarnos en el trece o catorce lugar mundial según el número de registros de patentes como afirma el Instituto Mexicano Para la Propiedad Industrial (IMPI)

Como antes, hoy el entorno regulatorio se refiere “a los elementos del ambiente que se encuentran bajo el control directo del gobierno y que tienen un impacto en el desarrollo de actividades científicas y tecnológicas. El impacto de las regulaciones puede ser negativo al crear barreras al proceso innovador e incrementar los costos de transacción y la incertidumbre asociada si el marco regulatorio no se cumple o se cumple de forma selectiva, sin embargo, el impacto del entorno regulatorio también puede resultar positivo al crear un ambiente de apertura hacia el exterior y facilitar la transferencia de tecnologías y al proporcionar mayor certidumbre si las regulaciones se cumplen de forma estricta sin selectividad.”

No obstante a la afirmación anterior, tenemos que aclarar que una cosa es, facilitar la transferencia y el intercambio científico, tecnológico y de innovación mediante el imperio de un marco jurídico claro y perfectamente aplicable a nuestra realidad y otra muy distinta es, incentivar el proceso endógeno en la materia y que a partir de este se generen condiciones productivas propias que nos permitan obtener rentas tecnológicas en el mercado.

Luego entonces, ni la política comercial, ni la mejor política en materia de Inversión Extranjera, ni la política hacia la propiedad

intelectual, (resolverán nuestro problema) actuarán como mecanismos que nos permitan acceder a condiciones reales de producción más competitivas en los mercados de exportación, y sí a mantener un relativo statu quo de dependencia en materia de inversión, producción y desarrollo.

Sin embargo, pese al carácter estratégico que adquiere el desarrollo de la ciencia y la tecnología en los procesos de producción de toda clase de bienes y servicios y como plataforma competitiva para incursionar en los mercados de una economía cada vez más global, nuestro país irónicamente no invierte más del 1% del PIB sobre todo en los tiempos más modernos; y en retrospectiva, esta inversión no ha rebasado el 0.5% del indicador mencionado. Como iniciativa muy reciente la Comisión de Ciencia y Tecnología de la Cámara de Diputados ha hecho planteamientos en el sentido de modificar la Ley de Ciencia y Tecnología, con la cual se buscaría establecer un presupuesto para este rubro no inferior al 1% del PIB, inversión previsiblemente aún insuficiente, en virtud del carácter estratégico que adquiere, y sobre todo de que México ocupa el último lugar en inversión y desarrollo con respecto a los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), haciendo la aclaración que dentro de ésta, países tan pequeños como Finlandia o Suecia destinan 3 y 4% respectivamente de su propio Producto Interior Bruto; y en América Latina, Brasil con el 1% o más.

En materia de financiamiento, éste representa un verdadero obstáculo a la modernización tecnológica y crecimiento de las empresas, al registrar sólo montos equivalentes disponibles de entre el 15 y 19% del PIB mexicano, en comparación con Argentina cuyo monto ronda el 25% de su PIB, Brasil sobre 34% y Chile más de 60%.

Con respecto a Norteamérica, éste se sitúa en aproximadamente; 71 y 88% para Estados Unidos y Canadá en términos redondos respectivamente.

Lo anterior significa que para México sólo el 15 o 19% de las empresas tiene acceso a los recursos de la banca comercial, o en otros términos, la banca comercial cubre sólo entre el 15 y 19% de las necesidades crediticias de las empresas, entre otras causas; debido a las altas tasas de interés, negativa de la banca comercial, insuficiencia de recursos, (debido a políticas que desincentivan la práctica del ahorro al establecer tasas de interés negativas para ahorradores privilegiando la intermediación financiera y actividades especulativas, legislación que restringe los depósitos a la vista) incertidumbre económica actual y rechazo de solicitudes, (aún para proyectos que presentan viabilidad y claras tasas internas de retorno de capital), entre otras causas.

En este sentido, y volviendo a la Globalización afirma Ana Esther Ceceña: “la globalización es la capacidad hegemónica de los diferentes capitales y Estados en la disputa por el liderazgo tecnológico, porque a través de éste se imponen los patrones generales de producción y sus rentas tecnológicas.”

Ahora vemos la distribución por ramas, y la procedencia de la I.E.D. en México:

CUADRO 9
La Inversión Directa en México (1970- 1980)
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	TOTAL	MANUFACT.	COMERCIO	OTROS
1970	2822.3	2099.9	4.36	286.2
1971	2977.4	2253.8	473.7	269.9
1972	3174.2	2377.5	515.0	281.7
1973	3622.6	2762.4	534.3	325.3
1974	4275.4	3260.6	564.2	450.6
1975	4580.9	N.D.	N.D.	N.D.
1976	3284.4	2564.9	228.5	491.0
1977	3707	2945.4	227.5	534.4
1978	4739.3	3706.7	350.5	682.1
1979	6644.9	5020.3	564.8	1059.8
1980	9954.8	7329.9	846.7	1778.2

Fuente: Aguilar M. Alonso. El capital extranjero en México. Página 77.

CUADRO 10

Inversiones extranjeras directas en México
Según el país de residencia del inversionista. 1970-1981.
(En Millones de Dólares)

AÑO	TOTAL	E.U.	ALEMANIA	INGLATERRA	OTROS
1970	2822.2	2240.7	95.2	94.3	391.9
1971	2997.4	2424.5	83.4	88.9	400.4
1972	3174.2	2537.6	96.0	120.6	419.9
1973	3622.6	2770.7	152.8	148.6	550.4
1974	4275.4	3296.3	181.2	157.6	640.1
1975	4580.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1976	3254.4	2335.9	74.2	213.2	631.1
1977	3707.3	2554.4	143.4	232.7	776.8
1978	4739.3	3276.7	203.3	256.6	1002.7
1979	6644.9	4520.0	347.7	444.4	1332.8
1980	9954.7	6591.2	612.5	668.4	2082.6
1981	13543.1	8894.5	1040.3	971.5	2636.8

Fuente: a partir de información del Banco de México y Nacional Financiera.

Vemos en el cuadro 10 la enorme supremacía de E.U. de acuerdo a su participación en la inversión extranjera directa total de nuestro país, y la influencia de este país variará sin lugar a dudas en consonancia con sus enormes intereses depositados en México. (encontramos en el cuadro anterior, ciertamente un total creciente en todos los años como efecto de la variación positiva que registra la participación de otros países, sin embargo, podemos observar una variación zigzagueante si tomamos países en específico) Esta participación se ha movido de la siguiente manera:

CUADRO 11

Participación de E.U. en la I.E.D. total de México (1970-1981)

AÑO	E.U. Inversión Total	E.U. Participac. %	Otros %
1970	2240.7	79.3	20.7
1971	2424.5	80.8	19.2
1972	2537.6	79.9	20.1
1973	2770.7	76.4	23.6
1974	3296.3	77.0	23.0
1975	N.D.	N.D.	N.D.
1976	2335.9	71.7	28.3
1977	2554.4	68.9	31.1
1978	3276.7	69.1	30.9
1979	4520.0	68.0	32.0
1980	6591.2	66.2	33.8
1981	8894.5	65.6	34.4

- Otros incluye: Canadá, España, Francia, Alemania, Holanda, Inglaterra, Italia, Japón, Suecia, Suiza, Venezuela, etc.
- Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de México y Nacional Financiera, (en base al cuadro 10)

Es evidente, que durante la década del setenta la I.E.D. se continúa canalizando al rubro de la manufactura más rentable y necesaria, y es E.U. el inversionista principal, gracias a las amplias garantías y apoyo gubernamental a las empresas transnacionales procedentes de este país; se las ha dotado de infraestructura, subsidios, exenciones fiscales, financiamiento, suministro de materias primas y abundancia de mano de obra, facilidad en la repatriación de utilidades y lo más importante, buenas perspectivas en la apertura comercial al exterior; Se fortalece el poder de las empresas transnacionales en la estructura económica interna y se amplía la subordinación hacia E.U. lo que hace a nuestra economía más vulnerable respecto a las vicisitudes de la economía internacional y concretamente de este país. Reincidimos nuevamente en el círculo vicioso que nos conduce al desequilibrio externo.

2.1.4 Participación de las Empresas Transnacionales, Privadas Nacionales y Estatales en la Producción Industrial de México 1970-1980.

CUADRO 12

Participación de las E.T.; Nacionales, Privadas y Estatales en la Producción Industrial, 1970.

RAMA	E.T.%	Privadas %	Estatales %
Alimentos	21.5	74.8	3.7
Bebidas	30.0	69.8	0.2
Tabaco	96.8	3.2	-
Textiles	15.3	81.8	2.9
Calzado y p. de Vestir	6.2	92.2	1.6
Madera y corcho	7.9	85.6	6.5
Muebles y accesorios	3.8	96.2	-
Celulosa y papel	32.9	61.9	5.2
Editoriales e imprentas	7.9	91.3	0.8
Cuero y piel	3.7	96.3	-
Prod. De hule	63.9	31.4	4.7
Química	50.7	43.2	6.1
Prod. De petróleo			
Y coque	48.7	46.7	4.6
Minerales no metá			
Licos	20.8	78.9	0.3
Metálicos básí Cos	46.6	40.6	12.8
Prod. Metálicos	20.6	79.4	-
Maquinaria no Eléctrica	52.1	47.4	0.5
Maquinaria Eléctrica	50.1	49.9	-
Equipo de Transporte	64.0	21.1	14.9
Manufacturas Diversas	33.1	66.9	-
TOTAL	34.9	60.2	4.9

Fuente: fajnzylber F. y Martínez T. Op. Cit. Pág. 154

Para el conjunto de la industria manufacturera, se observa que el 69% de la producción total de las E.T. se genera en los sectores en que las E.T. participan con más del 50% de la producción, es decir las E.T. están ubicadas de preferencia en aquellos sectores en que ellas gozan de una situación de privilegio.

En productos alimenticios la participación de las E.T. es de 21.5%. sin embargo, en 4 de los cuarenta sectores que componen esta rama, su participación es superior a 80 %: fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo 98 %, en fabricación de café soluble y té 96 %, fabricación de chicles 84.9% y fabricación de concentrados y jarabes 80.2%.

En la rama de industrias metálicas básicas la participación de las E.T., alcanza 46.6%, pero la producción de las mismas proviene principalmente de tres de los siete sectores de la rama en que su participación es superior al 75%: fundición, refinación y laminación de cobre 79.9%, fundición, refinación y laminación de plomo, estaño, zinc y otros metales 92.3% y laminación, extracción y soldadura de aluminio 79.9%.

En la rama de productos de caucho, en la que la participación de las E.T. es de 63.9%. en el sector de la fabricación de llantas y cámaras, la participación de las E.T. es de 88.7%, mientras en el sector regeneración de hule y vulcanización de llantas, la participación de las E.T. es del 0.5%.

Una situación relativamente similar se da en la rama maquinaria y equipo de transporte. Los sectores construcción de vehículos y tractores 71.9% de E.T., mientras los sectores fabricación de carrocerías para vehículos 20.1% de E.T.

Si resumimos el cuadro 12, nos quedaría la siguiente participación:

CUADRO 13

Participación E.T. en la producción total

Total	34.9%
Consumo	30.2%
Intermedio	32.1%
Durable	61.5%
Capital	35.9%

La participación mayoritaria en el sector de durables constituye un factor importante a tener presente en virtud del elevado ritmo de expansión de la demanda de estos bienes, de las modificaciones que implica en la estructura de consumo de la población, o bien si se quiere de las perspectivas de expansión que se vislumbren. Sólo en función de esta perspectiva es como debemos ubicar la dinámica o la pasividad en la participación del capital productivo foráneo.

CAPITULO 3

LA FUNCIÓN ECONOMICA DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL Y SU REGULACIÓN JURÍDICA EN MÉXICO (1982-1993)

(Frente al proceso de apertura económica: 1982-1993)

3.1 Introducción

Afirma Muñoz Fraga, “que La Constitución de cualquier Nación, y México no es la excepción, es la síntesis de las decisiones políticas fundamentales, que los factores reales de poder toman para la organización de una nación; es decir es un documento de orden político que convierte en norma jurídica los principios esenciales que cada país decide darse para sí mismo”. En este tenor, a partir del triunfo de los diferentes grupos o alianzas que conforman el poder político en una nación y en un momento determinado serán los principios que se asuman como rectores para el desenvolvimiento económico o social de una realidad cualquiera. Y en el caso mexicano la mayoría de los tratadistas en materia económica consideran que los principios fundamentales en este ámbito se encuentran en lo que se considera el capítulo económico de la Constitución de México y que se integra por los Artículos 3, 25, 26, 27, y 28; y que por razones solo de orden en el texto Constitucional no se encuentran en lo que bien podría ser considerado un apartado económico propiamente dicho, pero que tampoco conferiría en este caso un mayor grado de trascendencia a estos. Por esta razón, la profundidad y contenido de estas disposiciones jurídicas estarán sujetas a los vaivenes de las fuerzas

e intereses de los grupos que conformen bloques definitorios en cada coyuntura electoral dentro de nuestra vida política

En este orden de ideas, y ya establecidas algunas salvedades, hasta la década de los ochentas la inversión extranjera directa en las actividades económicas de México ha estado directamente vinculada a los problemas más perentorios en materia de inversión que ha debido resolver el país en momentos coyunturales; en otras palabras, el tratamiento que se ha dado a la I.E.D. en México ha variado de manera significativa con el tiempo para ajustarse al entorno económico y político del país en cada uno de los momentos históricos; inmersa en un modelo de industrialización sobre todo a partir de los años cuarenta donde se la ve ante todo con un papel complementario; tolerada pero no admitida en una diversidad de sectores y campos reservados en un área que comprende el espacio de las prioridades del desarrollo nacional.

En estas circunstancias se ha dado la participación de la Inversión Extranjera Directa (I.E.D.) en la estructura económica de México; sin embargo, el impulso que mantiene la producción en movimiento proviene de la generación de nuevos bienes de consumo, que requieren a su vez de métodos de producción, de nuevos mercados y nuevas formas de organización industrial, por esta razón, la presencia de las transnacionales en la estructura industrial de los países de América Latina y México, se encuentra, al igual que en los países de origen en sectores de estructura oligopólica y en momentos de alto desempeño económico (desde el punto de vista del país anfitrión) en términos de libre convertibilidad y facilidad de repatriación de utilidades, como de fortalecimiento y demanda del mercado interno.

Tal es el caso de los sectores líderes que de antaño habían sido dominados por filiales de empresas transnacionales como la producción de material eléctrico, la producción de bienes de

capital, de consumo intermedio (como pequeños motores, transformadores, medidores de energía, soldaduras etc.), y de consumo durable, como refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, radios, etc. O el caso de las industrias agroalimentarias, muchas de ellas con antecedentes incluso en el porfiriato como Anderson Clayton y relativamente más recientes Purina y Nestlé, sin olvidar otros sectores como el petróleo y la petroquímica donde han estado involucradas empresas transnacionales básicamente de origen norteamericano: Resistol, Liquid Carbonic, Aga de México, Tetraetilo de México (Dupont), Petroquímica Penwalt, etc. Así como el sector automotriz y de autopartes, “donde las empresas transnacionales se han colocado en el liderazgo” y frecuentemente lo dominan por completo.

Sin embargo, conviene tener presente que las variaciones de la I.E.D. o su desplazamiento a otros sectores, en general acusa un comportamiento fácilmente asociable a los vaivenes de las condiciones internas de estabilidad política y social y de rentabilidad en el caso de nuestro país. (sobre este particular ya hemos hecho referencia con algún detalle en lo tocante a las primeras décadas del siglo XX y en torno a algunos sectores en específico) así por ejemplo, el movimiento armado de 1910 no sólo interrumpió la continuidad de las inversiones extranjeras, sino que en buena medida ahuyentó a las ya existentes. Permítaseme hacer una breve semblanza a manera de recuento para clarificar la aseveración precedente.

“hacia 1928, Max Winkler calculaba la inversión directa norteamericana en México en unos 1400 millones de dólares, en su mayor parte correspondía a la minería y el petróleo”, a través de grandes consorcios que con frecuencia dominaban ya sus campos de operación, “en tanto que el departamento de comercio la hacía llegar por entonces a menos de 700 millones... y su crecimiento en los años veinte fue inferior al alcanzado por la inversión estadounidense en otros países.

Según el Banco de México, en 1938 la inversión extranjera directa era de 2057 millones de pesos, y conforme a estimaciones del departamento de comercio de los Estados Unidos, la inversión norteamericana en 1940 era de sólo 358 millones de dólares, o sea muy inferior a la de 1929.”⁵³

baja que debemos asociar a la gestión cardenista impregnada por una corriente de expropiaciones. “El Banco de México consideró que entre 1946 y 1956, la inversión extranjera aumentó de 2824 a 11,491 millones de pesos, es decir de 100.0 a 406.8 puntos. En dólares, el incremento fue de 326.5 a 919.2 millones, de los que alrededor de 600 millones correspondían a la inversión norteamericana. Según otra estimación, entre 1950 y 1955 la inversión extranjera pasó de 566 a 953 millones de dólares....al cierre de la década de los cincuenta, el 55.7% de la inversión extranjera total se destina a las manufacturas, las que se afirman en primer lugar. El segundo corresponde a la minería, con el 19.8%, y el tercero a transportes y comunicaciones con 13.3%.”⁵⁴

La anterior expansión coincide no sólo con una política de contención salarial y control del movimiento obrero por parte del Estado, sino también, con la insurgencia de un mercado no del todo satisfecho y en constante crecimiento, así como un denodado interés gubernamental en pro del desarrollo industrial y económico del país.

Sólo para efectos de apreciación incorporamos a manera de paréntesis el cuadro I como tendencia que priva en el período de pos-guerra

⁵³ Aguilar M. Alonso, *Op. Cit.* pp. 51 y 52.

⁵⁴ *Idem.* pp. 52, 53.

CUADRO 1

Comportamiento de la Industria Mexicana por Ramas 1940-1950

RAMA	No.Est 1940	Pers. oc.	No. Est 1945	Pers. oc.	No. Est. 1950	Pers Oc.
Alimentaria	8595	76040	15109	126436	29798	174274
Textiles	1060	84057	2013	115692	4997	148828
Química	400	12991	1095	21664	2389	414
Gen. Elect.	256	10495	324	13526	883	16608
Fund. Y manuf.						
Art. Met.	459	37810	2224	36241	7206	65770
Ind. Y tocador	828	17943	3867	32458	10945	49794
Tabaco	53	4160	69	4574	87	44641
Art. Graf. Foto						
Cine.	332	9829	989	37811	1434	17606
Papel	73	5002	154	7029	242	9655
Cons. Y mat.	193	9860	1096	21694	3135	88914
Mad.y mueb.	374	11392	1682	26757	6101	43391
Cuero y piel	174	3125	727	5904	1590	8325
Ceram. Vidrio	50	4379	176	7873	1011	11476
Apar. Mat. Ele.	36	857	305	2664	1502	10735
Joyas y ob art.	14	339	244	2541	1509	4178
TOTAL	12954	290602	30606	475461	73336	698611

No. Est. Número de establecimientos

Pers. Oc. personal ocupado

FUENTE: Arroio, Junior Raymundo.

Desarrollo y crisis de la economía mexicana. F. C. E. ed. lecturas 39
México, 1985 p. 104

De un total de casi 13 mil empresas de la industria de transformación existentes en 1940, se alcanzó 10 años más tarde la cifra de 73,336 lo que significa en términos porcentuales un incremento aproximado según cifras del cuadro 1 de 566%, en

tanto que el personal ocupado registra un incremento de 290,602 a 698,611, es decir, 240% en el mismo lapso. Y en este mismo sentido, convendría llamar la atención acerca del aumento en el número de establecimientos y personal ocupado de algunas industrias en particular, las de aparatos y material eléctrico, joyas y objetos de arte, indumentaria y tocador, química, fundición y manufactura de artículos metálicos, etc. Y es de notar que son precisamente éstas las que se basan en la demanda de grupos de medianos y altos ingresos.

Al cierre de la década de los cincuenta, el 55.7% de la inversión extranjera total se destina a las manufacturas, las que se afirman en primer lugar, el segundo corresponde a la minería, con el 19.8%, y el tercero a transportes y comunicaciones 13.3%, y para entonces el comercio, que un decenio antes sólo participaba con el 3.5%, ahora lo hace ya con el 12.3%. Entre 1960 y 1970 la inversión directa en México aumento apreciablemente, de 1081 a 2822 millones de dólares. En los años siguientes registró un ligero incremento llegando a 4580 millones en 1975, para caer a 3284 en 1976 (fenómeno que ya hemos apreciado en el cuadro 8 del capítulo segundo)

Sin embargo, de ahí en adelante ha seguido un ininterrumpido crecimiento hasta entrada la década de los ochentas que es motivo de nuestra disertación en el presente capítulo. No obstante, hasta aquí podemos recoger algunas enseñanzas sobre la presencia de la Inversión extranjera directa (I.E.D.) en nuestro país; por un lado, que si bien ésta se nutre del desempeño económico y las expectativas de crecimiento en los países anfitriones, su presencia en México ha obedecido en buena parte a este principio gracias a la política que ofrece amplías garantías por parte del gobierno mexicano, (me refiero a todas las facilidades recibidas, en la convertibilidad y libertad en la repatriación de las utilidades, legislación sobre salarios, provisión de materia prima y mano de obra en condiciones de abundancia y economía,

infraestructura, y sobre todo, ausencia de voluntad política para aplicar las normas ambientales, sobre este último particular, es alarmante lo que acontece en nuestro país hoy en día) además, se ha constituido como elemento financiador del desequilibrio externo, en virtud de que a medida que avanza el proceso de sustitución de importaciones mayor requerimiento de ella ha sido necesario.

3.2 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (Década de los 80s-90s)

3.2.1 EL NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL Y EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A PARTIR DE LOS OCHENTAS

Para la década de los ochentas no podríamos abordar el comportamiento de la inversión extranjera directa sin hacer referencia a los cambios ocurridos en la esfera de la producción y el comercio mundiales, en un escenario de globalización económica también mundial.

Con la década de los setentas termina el mito latinoamericano de una forma de industrialización endógena basada en un proceso gradual de sustitución progresiva de importaciones, por lo menos como un conjunto de acciones defendidas a ultranza por el Estado, y entra en crisis la idea cepalina keynesiana del Estado promotor del desarrollo económico con participación directa; y en cambio se impone en la práctica con la reforma neoliberal a principio de los ochentas un proceso paulatino de interdependencia económica mundial que se basa según Alejandro Dabat, “en los eslabonamientos productivos establecidos por el comercio, la inversión directa y los complejos productivos estructurados en

torno a las empresas transnacionales, así como en el nuevo sistema internacional de crédito edificado a partir de la globalización de los mercados financieros.....la unidad de los procesos generó una nueva dinámica mundial que integró y polarizó a los países en torno a una lógica de funcionamiento global mucho más abierta, competitiva y macro-regional.”⁵⁵

Por lo tanto, debemos entender que la reestructuración capitalista a partir de este período no sólo es producto de una ideología económica, sino también de las necesidades impuestas por la acumulación del capital, y también de los cambios tecnológicos que se incorporan como parte de un proceso que ubicamos precisamente a lo largo de esta década.

En este sentido afirma Raúl Ornelas, (Instituto de Investigaciones económicas UNAM) el concepto de globalización sintetiza una serie de procesos reales.....en el ámbito económico.....puede resumirse en el proceso a través del cual las condiciones de producción y de consumo se homogeneizan en escala planetaria.....los cambios en la oferta y en la demanda globales llevan a un desarrollo sin precedente de las actividades transnacionales de las empresas. La globalización implica una búsqueda constante de mercados, a través de las inversiones en el extranjero y del refinamiento continuo de la oferta de las empresas.....de acuerdo con los teóricos de la globalización, las tres fuerzas motrices de la globalización de las actividades empresariales, desde la perspectiva de la oferta, son: las nuevas posibilidades de integrar mundialmente la producción; el aumento impresionante de la cantidad de mercancías producidas (en especial bajo la forma de servicios); y la necesidad de amortizar las gigantescas y crecientes inversiones en medios de producción, así como en desarrollo científico y tecnológico.....las transformaciones económicas actúan en el sentido de crear el mercado global que serviría de base a la sociedad global.....se

⁵⁵ Dabat Alejandro, *La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional, Comercio exterior BANCOMEXT, México, 1995, p. 867.*

asiste a la difusión del nuevo paradigma productivo, (en tiempo se hace referencia a finales de los años setenta e inicio de los ochentas) basado en la informática y cuyo eje es la computadora.... (de donde) se produce el despliegue de la “manufactura intensiva en capital, caracterizada por la utilización creciente de robots....se asiste a la implantación de los métodos capitalistas de organización del trabajo en la casi totalidad de las actividades sociales.....el ritmo del progreso tecnológico se acelera de manera muy importante.”⁵⁶

De tal manera que para citar sólo una consecuencia directa de la reestructuración económica mundial producto de la globalización afirmamos con Ferrer que; “el complejo electrónico-informático, la biotecnología y otras áreas reducen la participación de las materias primas, la energía y la mano de obra no calificada, en consecuencia, las sociedades en que predominan los recursos humanos de bajo nivel educativo y la especialización en exportaciones de productos primarios y energía están marginados del crecimiento de la producción y el comercio internacional”.⁵⁷

(por estas razones, no olvidemos los esfuerzos anticipados de América Latina en los ya lejanos años sesenta con la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC que se propone desde el primer momento el desarrollo de esfuerzos industriales conjuntos, la recomposición de listas de productos de exportación en favor de las manufacturas, la cooperación y financiamiento para el desarrollo de las actividades industriales nuevas, políticas de desarrollo y reconversión agrícola, entre otros)

En los años recientes, la creación de materiales novedosos ha permitido sustituir minerales como el cobre por la fibra de vidrio en los cables telefónico, y el acero por los plásticos duros. “la evolución de los plásticos, nuevos materiales caracterizados por la gran diversidad y la relativa adaptabilidad, varias decenas de

⁵⁶ Ornelas Raúl, *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo I, UNAM – IIE, pp. 24, 25 y 26.

⁵⁷ Ferrer Aldo, *Nuevos paradigmas tecnológicos y desarrollo sostenible*, Comercio exterior BANCAMEX, México, 1993, p. 8.

polímeros de base dan varios miles de materiales distintos, con un abanico de propiedades, capaces de competir con casi todos los otros materiales.

Los plásticos participan en la solución de casi todos los grandes problemas de fines del siglo XX, energía, economías (materiales, divisas); conquista de espacios aéreos y oceánicos; comunicaciones..... Los plásticos destacan por la variabilidad y adaptabilidad; su aptitud para adoptar formas complejas, que integran más funciones y reducen costos de montaje o de transformación. Aportan economías de energía por su ligereza y su débil contenido de energía, su ligereza es de interés para constructores de automóviles y aviones, y también para textiles, circuitos integrados, robots, su resistencia a la corrosión favorece su uso en automóviles, hornos de cocina, bombas; su resistencia térmica y química favorece su competencia con el vidrio... el silicio tiene parte en el desarrollo de la electrónica, la informática, la energía fotovoltaica, las fibras ópticas; los silicónes comercializados bajo más de mil referencias (aerosoles, aceites, pastas, sólidos para diversos usos); las súper-aleaciones (titanio, aluminio), nuevas variedades de acero con mejores procedimientos de fabricación y preparación, logros, avances en la súper-plasticidad de metales y aleaciones; nuevas cerámicas ofrecen soluciones nuevas; los materiales celulósicos absorbentes en la manufactura de pañales, ropa deportiva y productos de navegación; nuevos materiales de construcción de gran fuerza y peso ligero”.⁵⁸

De la misma forma, la biotecnología permite reemplazar el azúcar por glucosas industriales o la manipulación genética en la producción de productos tropicales en otras latitudes.

En la medicina la revolución biomolecular se ha desarrollado en favor del tratamiento de enfermedades; la codificación genética

⁵⁸ Kaplan Marcos, *Revolución tecnológica, estado y derecho*, UNAM, México, 1993, pp. 71, 72 y 73.

en el tratamiento y control de enfermedades, ha desvelado el secreto mismo del origen de la vida, la producción de órganos y tejidos de menos a más complejos, el dominio sobre la vida, trasplantes y reserva de órganos que se tengan cuando se necesiten, la mayor esperanza de vida que puede duplicar en un futuro la vida útil del ser humano, todo esto en el desarrollo de la medicina ha permitido al ser humano jugar a Dios. Fármacos que inciden en el proceso molecular del envejecimiento y actúen en el código genético donde se explica el origen de enfermedades, sólo podrán ser producto de compleja investigación científica y patrimonio de grandes empresas que financien su desarrollo, en los términos hoy vigentes.

En agricultura el caso del azúcar que desde mediados de los sesentas tuvo viabilidad económica un edulcorante proveniente del maíz, conocido en Estados Unidos como miel de maíz, alta en fructosa; el almidón de la papa utilizado como materia prima en la producción de melazas de glucosa y dextrosa en los Países Bajos y Alemania o, el aumento acelerado de los edulcorantes sintéticos de base química, sobre todo el compuesto aminoácido aspartame, patentado por la empresa estadounidense G.D. Searle“; por citar a la compañía belga Amylum, que ha utilizado alternadamente soya, mandioca y trigo como materia prima para elaborar más de 200 productos de almidón, la elaboración de edulcorantes a partir de fuentes intercambiables que contienen almidón, y la posibilidad misma de cambiar de una a otra, aumentan la probabilidad de éxito productivo y comercial de las grandes empresas”.⁵⁹

“a mediados de los setentas, las grandes transnacionales químicas y farmacéuticas iniciaron una verdadera guerra por el control los activos de pequeñas empresas especializadas en biotecnología (donde los primeros actores de estas empresas fueron básicamente investigadores universitarios que aportaron sus

⁵⁹ Chesnais Françoise, *La biotecnología y la exportación de productos agrícolas de los países en desarrollo*, Comercio exterior BANCOMEXT, México, 1990, pp. 262 y 263. “Es la explicación de los principios científicos y de ingeniería al tratamiento de los materiales con agentes biológicos para producir bienes y servicios; es decir, es el empleo de organismos vivos o sus componentes en procesos industriales mediante la manipulación del material genético”.

conocimientos), Monsanto, y la internacional Nickel adquirieron participaciones en la Genentech; transnacionales como Eli Lilly, BP, Sandoz, Sanofi, ICI, Bristol Myers y muchas otras que han comprado empresas de biotecnología o acordaron inversiones conjuntas con ellas; en la década de los ochentas, las transnacionales químicas destinaron cerca de 10,000 millones de dólares a la adquisición de empresas de semillas. Monsanto plantó en 1987 en Illinois los primeros tomates modificados por ingeniería genética; las transnacionales Schering Plough, Farmitalia Carlo Erba, ICI, Sandoz y Ciba Geigy en la farmacéutica, crearon capacidad propia en investigación y desarrollo en biotecnología, rubro al que las tres últimas dedican hasta un tercio de su presupuesto. Monsanto y Schering Plough se han convertido virtualmente en empresas de biotecnología”.⁶⁰

Empresas petroleras, también han orientado sus enormes recursos financieros a otras áreas. Por ejemplo, British Petroleum, Shell y Elf Aquitaine realizan investigaciones para producir proteínas a base de levaduras. Shell International Chemical en el rubro de agroquímicos, semillas y áreas asociadas. A fin de enfrentar el costo de la investigación y compartir sus riesgos diversas empresas han establecido acuerdos de cooperación; como el instituto de investigación en proteínas en Osaka, en cuya fundación se encuentran: Kyowa Hakko Kogyo, Takeda Chemical ind., Toray ind., Mitsubishi Chemical ind., y Ajinomoto. La Unión Carbide, Corning y Eastman Kodak fundaron en la Universidad de Cornell un Instituto de biotecnología. Existe además una estrecha vinculación entre la biotecnología y la ciencia, explica el interés de las empresas por establecer convenios con institutos de investigación. “El gobierno estadounidense ha apoyado las investigaciones por medio de contratos que otorgan los institutos de salud, seguidos por el departamento de defensa, la National Science Foundation y los departamentos de agricultura. En Francia, el centro nacional de la

⁶⁰ Correa Carlos María, *Biotecnología: el surgimiento de la industria y el control de la innovación*, Comercio exterior BANCOMEXT, México, 1989, pp. 990, 991.

investigación científica, el instituto nacional de salud e investigaciones médicas, el instituto nacional de investigaciones agronómicas, el instituto Pasteur.

Los gobiernos de Suecia, Holanda, Irlanda, Hungría y Australia, entre otros países han formulado y puesto en ejecución diversos programas de apoyo a la biotecnología”.⁶¹

Merece destacar el papel desempeñado por algunos países en desarrollo como China y Chile; y con vistas al aprovechamiento industrial de la biotecnología, merece la pena destacar las iniciativas de China, Brasil, Cuba, la India, Corea del Sur, Chile y Argentina.

Los riesgos que acarrea la biotecnología en los países en desarrollo no son despreciables; “en primer lugar, una multiplicidad de materias primas que ellos producen se pueden sustituir por nuevos productos y agravar aún más el histórico desplome de los términos de intercambio norte-sur. En segundo lugar, el incremento de la productividad en el sector agropecuario de los países industrializados, gracias a las aplicaciones biotecnológicas, puede erosionar las ventajas comparativas del mundo en desarrollo. En tercero, el control monopólico de las plantas, y aún de especies animales, puede cambiar drásticamente los modos de difusión de la tecnología en el sector agropecuario y generar o profundizar la dependencia externa en materia de agricultura y ganadería”.⁶²

En esta materia, Rifkin se refiere a las inimaginables aplicaciones de los principios y normas de la ingeniería convencional en la producción no sólo de máquinas inteligentes, sino en general, a un replanteamiento de la misma agricultura y sobre todo las formas de producción agrícola y ganadera, sobre la base de verdaderas revoluciones que incluyen desde el inicio mismo de la carrera, el

⁶¹ *Idem.* pp. 994, 995.

⁶² *Idem.* pp. 997, 998.

desarrollo de máquinas altamente productivas; aquellas que evolucionaron con el paso del tiempo ligadas a las actividades más legendarias, como tractores e implementos adicionales muy modernos, o segadoras con herramientas para actividades de alta precisión, empacadoras con muchas mayores capacidades productivas; hasta aquellas de segunda generación para cuyas actividades se les han incorporado avances en el software , como la creación de máquinas inteligentes controladas mediante programas informáticos , como aquellas que tienen que ver con la dosificación de pesticidas, la siembra, recolección o corte del producto, y la introducción y constante mejora de novedosas técnicas de plantación y adaptación de especies a distintos tipos de suelos, y las nuevas generaciones de todo tipo de fertilizantes nitrogenados o el uso de pesticidas y herbicidas de base química, vgr. En la ganadería en actividades científicas relacionadas con la clonación, el crecimiento, la transferencia de genes y readaptación, la producción artificial, o la creación de hormonas y proteínas para los más diversos usos y necesidades; todos estos hallazgos de la ciencia en el sector agropecuario han convertido a esta actividad en un mundo impensable hasta hace apenas dos o tres décadas. “el negocio que gira alrededor de la agricultura en el mundo espera hacer la transición desde la explotación agrícola y ganadera basada en la industria química a la basada en la manipulación genética.....los ingenieros y las corporaciones trabajan sobre la obtención en los laboratorios de miles de nuevas variedades de plantas y animales.....Monsanto y otras empresas experimentan con la transferencia de genes en plantas que las hacen más resistentes a las sequías, o a los calores o fríos extremos.....a su vez American Cyanamid , Elli Lilly, Upjohn y Monsanto han gastado más de mil millones de dólares en la investigación y desarrollo de hormonas del crecimiento para incrementar la productividad y reducir los requisitos de mano de obra”.⁶³

⁶³ Rifkin Jeremy, *Op. Cit.* pp. 142, 143 y 150.

Derivado de la tendencia que venimos ilustrando, la caída de la población trabajadora en el sector agropecuario estadounidense de 60% a mediados del siglo XIX, hasta poco menos del 3% en la actualidad, y convertir a este país aún con esta reducción de la población rural, en el primer productor de alimentos en el mundo. En la actualidad, E.U. no sólo “fabrica el trigo”, sino toda clase de alimentos que requieren sus socios comerciales.

Por su naturaleza y multiplicidad en sus aplicaciones, la biotecnología, puede constituirse en un poderoso instrumento de cambio estructural en la economía, cuyos efectos aún desconocemos; este viraje de la ciencia ha colocado en su centro mismo, a la actividad de las grandes transnacionales no sólo en el rubro de la biotecnología, sino en la química, la farmacéutica, agroalimentaria, petrolera, y ha puesto por lo tanto a los países en desarrollo frente a la amenaza de importantes reducciones estructurales de la demanda y de los precios de sus materias primas; así como el reto de reconvertir su oferta de productos con mayor valor agregado y contenido tecnológico, “lo anterior no significa necesariamente enfrentar productos primarios versus industriales, lo relevante es la intensidad de conocimientos y de tecnología incorporados en cada producto. De hecho, hay artículos industriales estandarizados que contienen menos conocimientos y trabajo calificado que otros agrícolas”.⁶⁴

El sector alimentario por su parte se encuentra dominado por gigantes entidades transnacionales. Dos ejemplos tradicionales los encontramos en la Unilever y Nestlé, antes de terminar la década de los ochentas la primera vendió “en cerca de 3500 millones de dólares más de cien empresas de las ramas de transporte, embalaje, publicidad, mercadotecnia, madera, enfriadores de aire y ortopedia, e invirtió más de 7200 millones de dólares en la compra de un centenar de nuevas empresas que reforzaron sectores tradicionales del grupo,....aumentó también

⁶⁴ Rosales V. Osvaldo, *La segunda fase exportadora de Chile, Comercio exterior BANCOMEXT, México, 1993, p. 861.*

significativamente su inversión en investigación, de 380 millones de dólares en 1983 a 570 millones a finales de los ochenta. Nestlé por otro lado realizó algunas adquisiciones de importancia: Carnation de E.U. por 2900 millones de dólares, Rowentree del Reino Unido por 4200 millones, Buitoni de Italia por 1100 millones, el presupuesto de investigación del grupo aumento de 285 millones de dólares en 1988 a 320 millones en 1989”.

El dilema persiste en un escenario mundial sin precedente; ¿cómo articular el rezago tecnológico y la investigación, con el carácter estratégico que ha adquirido la tecnología para el desarrollo y la captura de nuevos mercados, en un mundo donde se ha exacerbado la competencia y la magnitud de inversiones destinadas a investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos, y donde sobre esta base descansa el éxito o el fracaso de las naciones?, ¿ será posible que se esté pasando de la idea de un crecimiento basado en el intercambio mundial y amplia cooperación para el desarrollo, a otra más individualista y menos solidaria, y donde las grandes empresas transnacionales de los países desarrollados tiendan a licenciar menos las nuevas tecnologías a los países en desarrollo y a preferir la exportación de mercancías aprovechando la libertad de comercio en países como México con mercados deprimidos, y sin incurrir en riesgos?.

Nuestro país ha pagado, una vez más, con el estallido de la crisis en 1994 la factura de la reestructuración capitalista y la interdependencia económica mundial; sin duda, el elemento primado a destacar aquí, ha sido el establecimiento de políticas de libre mercado a ultranza desde 1983, que se han manifestado básicamente en grandes avances en el proceso de desregulación jurídica de la economía en todos los sectores y actividades al tiempo que se llevó a cabo un activo proceso de privatización de empresas paraestatales, apertura para la participación de inversionistas extranjeros en sectores antes reservados a los agentes económicos nacionales; eliminación arancelaria casi sin

restricciones y en consecuencia con la lógica anterior; un proceso de transnacionalización de los mercados financieros en nuestro país.

Bajo la inercia de las grandes transformaciones del sistema a nivel internacional a principios de los ochentas, encontramos los principios que dan forma a un nuevo tipo de crisis en la economía mexicana:

a) La instrumentación de reformas económicas y comerciales en gran parte del mundo en desarrollo (que aunque se presentan como un nuevo paradigma) no registran intensidades homogéneas, valga citar a los países del sudeste asiático, donde la liberalización de las importaciones ha sido gradual y generalmente acompañada de devaluaciones del tipo de cambio, a fin de aliviar la carga sobre las industrias antes protegidas, “donde en general la política cambiaria, monetaria y fiscal dieron al tipo de cambio real una dinámica compatible con las necesidades competitivas de sus economías, sin sacrificar los márgenes de ahorro e inversión, donde un elemento fundamental del éxito alcanzado por ejemplo en Corea y Taiwan ha sido el desarrollo de una capacidad tecnológica propia, mediante políticas tecnológicas que construyeron la oferta de tecnología y de políticas industriales y comerciales que alimentaron su demanda”.⁶⁵

En la actualidad el atractivo del este y sudeste asiáticos como localizaciones industriales es mayor que el de América Latina. “los países asiáticos son los que han atraído los mayores flujos de inversión, a finales de los ochentas absorbieron casi la mitad de los recursos de inversión productiva dedicados a las naciones en desarrollo”.⁶⁶

⁶⁵ Bekerman M. Sirlin. P. Streb M. L., *El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia, Comercio exterior, Bancomext, México, 1995, p. 318.*

⁶⁶ Loyola Campos Alicia, *La inversión extranjera en América Latina, de la expansión a la incertidumbre, Comercio exterior, Banco mex, México, 1995, p. 329.*

Y sin duda entre los factores que incidieron en esta fuerte atracción de capital destacan el vertiginoso crecimiento económico de las naciones orientales, apuntalado por un intenso proceso de industrialización y mejoramiento de los recursos humanos técnicos altamente calificados, la apertura de sus economías y por ende de su comercio exterior, sobre bases de alta competitividad internacional y mejoramiento de la infraestructura productiva con la promoción del Estado.

Por lo que se ve entonces, el paradigma que nos rige posee ingredientes, y se manifiesta como una transformación técnica industrial y científica sin precedente; pero su inserción según los tiempos y las formas indefectiblemente es una decisión política de los gobiernos de los Estados involucrados; en esta tesitura, podríamos decir que no necesariamente es una maldición manifiesta, o un camino infranqueable que se presenta a países como el nuestro, por lo menos la realidad empírica comprobable, hasta ahora así se nos presenta.

En nuestro país, donde a partir de 1983 se inicia una nueva política de comercio exterior, “se transita rápidamente de una política proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva. Se cambia el sistema de permisos a la importación por uno de aranceles y se reducen éstos a niveles que están incluso muy por debajo de los acordados en el GATT. (en su momento) Este proceso de liberalización comercial se inicia en 1983 y se acelera notablemente a partir de finales de 1987. Así, en junio de 1987 México contaba con una tasa media de protección arancelaria de 22.7%, menor ya al promedio fijado (por la Institución antes mencionada) del 30%; para diciembre de ese

mismo año bajó su tasa media de protección al 11.7% y en mayo de 1988 la ubicó en un 11%.⁶⁷

Dentro de la lógica de liberalización comercial y diversificación de exportaciones en 1982, las exportaciones de petróleo de México representaron 74% del valor de las exportaciones totales y la manufactura sólo el 16%; para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, el petróleo participaba con el 33% en el valor total, en cambio la industria manufacturera elevó su participación a 55%; en este caso no debemos pasar por alto la diversificación de nuestras exportaciones en su contribución al ingreso por este concepto.

Sin embargo, tampoco debemos olvidar las tasas de decrecimiento de las exportaciones de hidrocarburos registradas en el mismo lapso.

Situación, que no nos dice mucho en las condiciones de un país que ha abandonado el crecimiento económico por más de una década, otra cara de la misma moneda observamos en los fabulosos saldos positivos de la balanza comercial de México en la década de los ochentas, que representan más una contracción en las importaciones incluso necesarias, que una expansión de las exportaciones. No olvidemos la evolución de los salarios a partir de los ochentas, donde la reducción acumulada de los salarios mínimos reales de 1982 a 1990 fue de poco más de 50%; sólo en el primer período de ajuste marcado por la aplicación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), se redujeron 37.1% y en el segundo a partir de la aplicación del pacto de solidaridad económica y el PECE hasta 1990 la reducción fue de casi 24%; a su vez, la participación de los salarios en el PIB mostro la siguiente tendencia:

⁶⁷ Caballero U. Emilio, *El tratado de libre comercio (México, Estados Unidos, Canadá)*, Diana, UNAM, México, 1991, p. 18.

CUADRO 2

México: Población total ocupada y salarios respecto al PIB, 1980-1988.

Año	Población total ocupada (Miles de trabajadores)	Salarios/PIB
1980	18,795	36.1
1981	19,234	37.4
1982	19,684	35.2
1983	20,144	29.3
1984	20,615	28.7
1985	21,097	28.7
1986	21,590	28.4
1987	22,095	26.4
1988	N.D.	25.9

Fuente: Loría, Díaz Eduardo. Comercio exterior abril 1991. P 378

Y qué decir del desempleo, afirmaba José Luís Calva, “desde el estallido de la crisis de la deuda, en 1982, hasta el principio de la década de los noventa, sólo se han creado en México 1.3 millones de nuevos empleos; pero en ese mismo lapso, 8.9 millones de jóvenes se han incorporado a la población de demandantes de empleo, a razón de 1.1 millones de aspirantes por año”.⁶⁸

b) La fase del ciclo económico por la que transitaban los principales países desarrollados, lo cual animó a los inversionistas a buscar un mayor rendimiento en otros mercados y,

c) Creciente tendencia de los inversionistas institucionales a la diversificación internacional de sus carteras. “México fue con mucho el principal receptor de

⁶⁸ Calva Téllez José Luís, *Probable efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano*, Fontamara, México, 1991, pp. 75 y 76.

inversión de cartera 76,700 millones de dólares de 1989 a 1993.... los flujos de inversión de cartera captados por la economía mexicana equivalen a poco más de la cuarta parte de la acumulada en los mercados emergentes”.⁶⁹

En el horizonte de la reestructuración financiera, según Alejandro Dabat, se encuentran grandes sociedades y bancos de inversión originalmente especializados en la emisión y colocación de valores, miles de empresas minoristas especuladoras y empresas completamente especializadas en operaciones especulativas; y en esta apertura a ultranza de los mercados financieros en México destacan sobre todo las excesivas primas de interés muy superiores a las ofrecidas en las inversiones en bonos del tesoro a corto plazo en Estados Unidos, y digo a ultranza por explicar este tipo de inversiones casi el 70% del saldo neto de la cuenta de capital entre 1989 y 1994.

“el enorme flujo de fondos era, para los responsables de la política económica, un medio para financiar la indispensable reconversión del aparato productivo y un signo de confianza en el país...sin embargo, la conveniencia de la disponibilidad masiva de financiamiento externo depende, en última instancia, de la capacidad de absorción productiva de los recursos en proyectos rentables privada o socialmente. Siempre y cuando el ahorro internacional sea complementario y no sustituto del ahorro interno.....aún cuando en los noventa la sociedad mexicana hubiese contado con un catálogo de proyectos viables como para absorber con fines productivos grandes masas de fondos internacionales, quedaba como punto importante el asunto de los plazos.

El financiamiento de proyectos de larga maduración con recursos de corto plazo expondría a las empresas, en lo particular, y al país,

⁶⁹ Dabat Alejandro, *Op. Cit.* p. 869.

en el agregado a crisis de liquidez.⁷⁰ lo que acontece, si nosotros ahora depositamos una enorme suma en manos de un obrero desempleado, con la promesa de recibir en uno o dos o tres años, un equivalente proporcional en intereses devengados por el capital de préstamo en su poder, lo más seguro es que los coloque en gastos de primer orden; en subsistencia, la adquisición de artículos suntuarios o mantenga una parte ociosa en efectivo, sin encontrar una verdadera actividad que le permita capitalizar el dinero original y así, servir los intereses que deberá exigir el prestamista.

Algo parecido podría suceder en el terreno de la Inversión Extranjera Directa, (IED) pues a pesar de su ininterrumpido crecimiento, la crisis podría poner al descubierto la incapacidad de la economía mexicana para absorber capitales extranjeros en forma masiva, debido en gran parte a una distribución regresiva del ingreso y un deterioro crónico del poder adquisitivo. (que ya hemos expuesto anteriormente)

“para los inversionistas europeos sigue siendo decisiva la demanda interna de manufacturas de los países avanzados de América Latina....los bajos niveles salariales y tributarios son incentivos adicionales para la inversión, pues reducen los costos operativos, pero no son suficientes para promover flujos de inversión de manera sostenida”.⁷¹

Los asiáticos en cambio adoptaron políticas cuidadosas de recepción de capital externo y establecieron una cuota de 0.7 dólares de inversión de cartera por cada dólar de inversión directa, razón por la cual, estas economías se aislaron en buena medida de la inestabilidad de los mercados financieros internacionales. En México, en un balance de los flujos de capital tenemos la siguiente estructura.

⁷⁰ Lecuona Ramón, *Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México, Comercio exterior, Bancomext, México, 1996, p. 90.*

⁷¹ Esser Klaus, *Comercio e inversiones entre América Latina y Europa, Comercio exterior, Bancomext, México, 1995, p. 324.*

CUADRO 3

Cuenta de capital (MILLONES DE DÓLARES)

Años	1989	1990	1991	1992	1993	1994	(89-94)
IED	3176	2633	4764	4393	4389	7980	27335
IEC*	351	3371	12753	18041	28919	8186	71621

* Inversión extranjera en Cartera

Fuente: Lecuona, Ramón. Op. Cit. P. 91

3.3 ACOPLAMIENTO JURÍDICO INTERNO A LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL DE LOS OCHENTAS.

3.3.1 ANTECEDENTES

La principal legislación a la Inversión Extranjera Directa (IED) surgió en 1973 con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera (LIE). Para esta época había ya varios ordenamientos dispersos que regulaban la IED, por lo que su aplicación, así como el establecimiento de criterios uniformes para las diversas disposiciones entre sí era difícil. La LIE tenía como finalidad reagrupar las disposiciones vigentes en una sola, y a su vez pretendía la promoción de la inversión mexicana y la regulación de la inversión extranjera directa.

Sin embargo, estas disposiciones no se las sistematiza ni responden a una política homogénea, por lo cual, pese a su nivel

técnico, ofrecen muchos huecos y carecen de complementariedad, lo que dificulta el logro de los efectos buscados.

La LIE contiene una visión propia de su tiempo y contemplaba los siguientes principios básicos:

a) señala las actividades económicas e industriales reservadas al Estado.

b) indica las actividades reservadas a sociedades mexicanas que contengan dentro de su acta constitutiva la cláusula de exclusión de extranjeros, misma que prohíbe la participación de estos últimos en el capital de la sociedad.

c) establece el monto máximo de 49% como límite de participación extranjera en el capital de empresas mexicanas que, por su actividad, no estén reguladas de manera específica (por ejemplo, autopartes hasta el 40%; minería hasta el 34%; y petroquímica secundaria hasta el 40%).

d) crea dos órganos de vigilancia y supervisión de la IED: la Comisión nacional de inversión extranjera (CNIE) Y EL Registro nacional de inversión extranjera. (RNIE)

E) establece la LIE otras restricciones, como la que se refiere a que la IED no pueda exceder en el capital social su participación.

f) formula los criterios a seguir en los casos en que, por las características de un proyecto de inversión, sea conveniente para el país autorizar una participación mayoritaria por inversionistas extranjeros en el capital de una sociedad mexicana.

El antecedente más importante de la LIE, se encuentra en el reglamento de Registro nacional de inversión extranjera (RNIE) que se expidió el 28 de diciembre de 1973. Su objetivo principal fue darle forma tanto a procedimientos para el registro, como criterios generales de la LIE, de tal forma que los inversionistas encuentren seguridad jurídica y una explicación clara de los pasos

a seguir durante su proceso de inversión en México. Bajo este ordenamiento se debía inscribir en el RNIE lo siguiente:

- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por ley.
- Las personas o sociedades mexicanas en cuyo capital participen extranjeros
- Los fideicomisos en los que participen extranjeros.
- Los títulos representativos del capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de estos y sus transmisiones.

Más tarde, se emitió el decreto que adiciona el registro de inversión extranjera. Dicho decreto (23 de agosto de 1979) inserta en el RNIE el artículo 19-vis por medio del cual se establece a las sociedades en que participe la inversión extranjera la obligación de inscribir, datos contables de personal y de balanza de pagos.

Cuando se promulgo la LIE en 1973, ni el poder Ejecutivo Federal, ni el Poder Legislativo tenían la experiencia para promover todas las implicaciones que forman parte de un fenómeno económico como lo es el de la Inversión Extranjera Directa (IED) sin embargo, por ese motivo principalmente, que el Legislador para contrarrestar estas limitaciones creó un instrumento que pudiera estar al tanto, mediante la aplicación de sus resoluciones de los procesos evolutivos tan característicos de la IED. Este instrumento fue la CNIE.

Las resoluciones generales que dictó la CNIE tenían por objeto lograr lo siguiente:

- Desarrollar los conceptos que la LIE solamente estableció en forma embrionaria; nuevos establecimientos, líneas de productos y campos de actividad

- Aumentar los porcentajes en que la IED puede participar en el capital de empresas que operen en diversas actividades económicas
- Autorizar de manera automática diversos actos y operaciones donde la IED puede participar.

El periodo de resoluciones generales que va de 1973 a 1988 se puede subdividir en dos diferentes etapas de desarrollo:

Las primeras resoluciones generales emitidas entre 1973 y 1982 constituyen una etapa de experimentación, formalización y consolidación de las resoluciones generales, y es al mismo tiempo, en la que éstas se caracterizaron preponderantemente por un espíritu más regulador que promotor.

En este período inicial se dictaron un total de 19 resoluciones generales. En tanto, adelantamos que:

Las resoluciones generales emitidas en la siguiente etapa entre 1983 y 1988, fue el lapso cuando se hizo flexible el régimen de las resoluciones generales con la intención de hacer más oportuna la aplicación de la LIE y se intenta poner en ejecución la política de promoción selectiva de la IED que estableció la administración gubernamental 1982-1988.

Dentro de la naturaleza de las resoluciones emitidas en esta época domina un espíritu más promotor que regulador.

No obstante, pese a su nivel técnico, y a que “abarca casi todas las temáticas” la primera legislación sobre inversiones extranjeras; (LIE, D. OF. 9 de marzo de 1973; Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Explotación de Patentes y Marcas D. OF. 30 de Diciembre de 1972; Ley de Invenciones y Marcas D. OF. 12 de Febrero de 1976). Ofrecen huecos y carece de complementariedad.

Una de las carencias más notables es la de normas que contemplen a las empresas transnacionales como tales, al endeudamiento de empresas con capital extranjero, con la matriz, o empresa vinculada, financiamiento de la importación de bienes etc., así como la no diferenciación explícita en el diseño de las políticas de compra del Estado.

Los objetivos son muy generales. En primer lugar es contemplado en la Ley sólo en forma indirecta, presionando la asociación del capital extranjero con el nacional y otorgando a éste ciertas actividades en exclusividad; también se contempla indirectamente en la legislación sobre invenciones, marcas y transferencias de tecnología.

“al normar la inversión extranjera no se regula a las empresas con inversión extranjera y tampoco a las transnacionales; lo anteriormente expuesto facilita acciones desviadas, pero no ilegales por parte de las empresas transnacionales; estas acciones se vinculan preferentemente a la elección de los canales que se utilizan para enviar divisas al exterior; un aspecto económico fundamental en la elección del rubro es el impositivo; los dividendos son los gravados con la tasa más elevada, tanto por el pago que realiza en la fuente como por la posterior retención al distribuirse, los pagos por regalías le siguen en importancia pues son asimilados a las utilidades, si bien no sufren retención al efectivizarse el pago. Los intereses tienen un tratamiento especial pagando impuestos muy reducidos, si bien “pueden” ser asimilados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a los dividendos cuando los pagos se realizan de filial a matriz o entre empresas vinculadas; también se utiliza este vacío legal para enviar divisas al exterior por medio del comercio internacional subfacturación y sobrefacturación.

La evolución de los flujos de divisas al exterior por retribución a los factores – sin incluir la repatriación- destaca las carencias

aludidas,⁷² y a este fenómeno ya nos hemos referido en el capítulo segundo.

La resolución general única de 1988, surgió por el interés de la CNIE de consolidar las resoluciones generales que hasta ese momento se habían dado para reforzar el régimen jurídico, de tal suerte que pudiese ser aplicada más eficazmente la política de promoción selectiva de la IED.

Gran parte del contenido de las resoluciones generales que se habían dado hasta 1988 pasaron a formar parte integral de un nuevo reglamento, dándole el carácter a las nuevas resoluciones generales que se dictan, a partir de ese momento, de esclarecedoras de las figuras que llegan a manejar el nuevo reglamento de la LIE, sin limitarse a ello, ya que también regulan operaciones que el mismo reglamento no contempla de manera específica.

“el 16 de mayo de 1989, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la inversión extranjera (RLIE). Este ordenamiento se crea en forma congruente con la política de apertura comercial del país.

Las medidas decretadas el 16 de mayo de 1989 aceleraron el proceso de desregulación de la actividad económica, al mismo tiempo que consolidan la internacionalización de la economía mexicana. Es el mayor cambio desde que se promulgó la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera en 1973.

El nuevo marco legal reúne por primera vez en un solo documento todas las disposiciones de carácter general relativas a nuevas áreas y oportunidades, así como obligaciones y requisitos a inversionistas extranjeros. Así por ejemplo, las solicitudes previstas

⁷² Pérez Miranda Rafael, *Resultados de la regulación de la inversión extranjera en América Latina (El caso de México)*, UNAM, México, 1998, pp. 283, 285, 286.

en el reglamento deben tener respuesta en 45 días hábiles o de no ocurrir así procede automáticamente su autorización.

Uno de los principales avances en la política, es la autorización automática de nuevas empresas con 100% del capital foráneo, siempre y cuando se cumplan los siguientes criterios:

- el monto de la inversión no exceda de 100 millones de dólares.
- el proyecto se ubique fuera de las zonas de mayor concentración industrial.
- la inversión se realice con recursos provenientes del exterior, y que el capital social pagado no sea menor al 20.0% de la inversión total
- el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas durante los primeros tres años de operación.
- la empresa genere empleos permanentes y programas de capacitación laboral.
- se utilice tecnología adecuada que no contamine.

Para los proyectos de inversión que no se encuentren dentro del paquete anterior, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) considera la autorización de las propuestas con base en cinco criterios, en lugar de los 17 que empleaba anteriormente:

- complementariedad con la inversión nacional.
- efectos en la balanza de pagos
- la generación de empleo asociada a las inversiones.
- contribución al desarrollo regional
- aportación tecnológica.

Se pretende con el nuevo RLIE atraer flujos comerciales internacionales que contemplen el ahorro nacional, generen empleos, modernicen la planta industrial del país y traigan consigo

tecnología de punta que permita a México incrementar sus exportaciones y mejorar la calidad de su producción para poder competir adecuadamente en los mercados internacionales.

La inversión extranjera podrá incursionar en México sin necesidad de la aprobación de la CNIE hasta en un 49% del capital social de las empresas.

En caso de que la inversión intente superar ese 49%, se requiere de una resolución favorable por parte de la CNIE, comprometiéndose ésta a resolver dentro de un plazo no mayor a los 45 días hábiles contados a partir de la fecha de solicitud”.⁷³

Es evidente que la ley aún prevé actividades reservadas sólo a mexicanos como radio y televisión, transporte terrestre de pasajeros, y carga, etc. Así como las reservadas al Estado; emisión de billetes y acuñación de moneda, servicios telegráficos y correos, energía nuclear y minerales radioactivos, control y supervisión de puertos, aeropuertos, etc.

3.3.2 REGULACIÓN JURÍDICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. (TLC)

El 27 de diciembre de 1993 es publicado en el diario oficial de la federación el decreto de la Ley de Inversión Extranjera, que se caracteriza sobre todo por el entorno de las negociaciones del TLC. Sin duda uno de los objetivos de la presente Ley será el dar vigencia y operatividad al Reglamento de la ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (publicado el 16 de mayo de 1989), que sabedores de su carácter evolutivo representa en nuestro tiempo la marcha de un proceso de

⁷³ López Esparza Víctor, *El fortalecimiento de la inversión extranjera en México*, Nacional financiera biblioteca Nafin 7, pp. 19, 20, 21, 22.

internacionalización de la economía mexicana y, más que esto, la formalización del proceso de integración económica a América del Norte, que data de principios de los ochentas.

Sin embargo, no debemos ubicar el acondicionamiento de la ley al proceso antes indicado, sin que nos refiramos a la cobertura que se da y la definición del concepto de inversión y del inversionista extranjero; como bien aparece en el decreto de diciembre de 1993, donde a propósito por efectos de la negociación comercial con América del Norte sólo se han reservado para el Estado aquellos rubros que mantienen una fuerte presencia en la arena política del país (haciendo caso omiso por supuesto de su rentabilidad o su importancia desde el punto de vista estratégico según sea el caso); y éstos son a saber: petróleo, petroquímica básica, electricidad, energía nuclear, minerales radioactivos, telégrafos, radiotelegrafía, correos, emisión de billetes, acuñación de moneda, control y vigilancia de puertos, aeropuertos, helipuertos, entre otros.

En tanto actividades económicas reservadas a mexicanos y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado, servicios de radiodifusión y televisión, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo, prestación de servicios profesionales y técnicos entre otras.

En el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) se han introducido disciplinas sobre el trato a la inversión y requisitos de comportamiento, expropiación y compensación, transferencia de recursos y solución de controversias que sólo se detallan en el propio documento en el capítulo de inversiones.

El trato nacional, es quizás uno de los preceptos de mayor alcance en el articulado del capítulo de inversiones en el Tratado de Libre Comercio (TLC), en virtud de que cada una de las partes se

compromete a brindar a los inversionistas de la otra parte un trato “no menos favorable que el que otorgue en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones”.

A excepción de las actividades reservadas al Estado (artículo 5º. De la Ley de Inversión Extranjera), así como las reservadas a mexicanos y sociedades mexicanas (artículo 6º. De la misma ley), la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, e ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos como lo estipula el artículo 4º de la citada ley; incluso cuando por razones de competitividad y desarrollo nuestro país no está en condiciones de presentarse como una fuerza económica ni comercial.

“... podemos decir, que el T.L.C. y la Ley de Inversión Extranjera, serán la pauta a seguir en casi todos los futuros cambios jurídicos que se avecinan a corto y a largo plazo en la legislación mexicana. Esta política de desregulación generalizada en todos los ámbitos económicos, redundará indefectiblemente en el papel económico del Estado, al reducir su participación cada día más, para permitir la libre competencia de los inversionistas privados nacionales y extranjeros....la apertura entre los tres países no se limita al capital y los negocios. El T.L.C. es un instrumento de integración y la legislación mexicana se está reformando para armonizar nuestras disposiciones jurídicas con las de nuestros socios comerciales. Así, vemos que se reforman las leyes penales, educativas, ambientales y financieras entre otras, para introducir figuras jurídicas ya institucionalizadas en Estados Unidos y Canadá....las leyes, no solamente se reforman para propiciar que el capital privado incursione en todos los ámbitos económicos del país, o para permitir que la inversión extranjera fluya libremente; sino que

reformamos nuestra legislación para armonizarla con las de los países mencionados”.⁷⁴

En este sentido podemos afirmar que el Estado en México no sólo acomoda la infraestructura jurídica interna para permitir la reproducción ampliada del ciclo del capital social doméstico, sino que la hace extensiva al exterior para preservar la unidad y la cohesión del sistema en su conjunto. Y en “un esquema de integración constituido por países de desigual potencial y desarrollo económicos, se contendrán primordialmente disposiciones y mecanismos que garanticen el máximo beneficio para la economía más dinámica”, razón por la cual con toda propiedad admitimos la afirmación de que “la integración económica es un proceso que responde a la tendencia más general de la economía contemporánea; impulsado por las empresas transnacionales ocurre más o menos al margen de la voluntad de los estados, en el mejor de los casos, toca a ellos la determinación de los instrumentos jurídicos y las formas políticas que lo concretan”.⁷⁵

Y en éste último caso es sobre todo a través de las políticas socioeconómicas que el Estado de cualquier país capitalista asume la responsabilidad primordial de garantizar las condiciones de acumulación y rentabilidad del capital en general, afirma el profesor Kaplan: “El nuevo avance de la internacionalización del capital asume la forma de la empresa transnacional...la transnacionalización combina cada vez más los objetivos de maximización de los beneficios a largo plazo; la incorporación y uso de las nuevas tecnologías; el logro de capacidad competitiva a escala mundial (producción en serie, economías de escala, control de mercados, aprovechamiento de un comercio internacional en expansión); el acceso a las reservas de recursos primarios y mano

⁷⁴ Villarreal C. Lucinda, T. L. C. *Las reformas legislativas para el libre comercio 1991 - 1997*. Pak, México, 1998, pp. 165, 166.

⁷⁵ Contreras Méndez Marco Antonio, *La integración económica y su expansión jurídica*, Tlaxelaua revista de investigaciones jurídico – políticas, Facultad de derecho y ciencias sociales BUAP, México, 1992, p. 147.

de obra; en suma, producciones a bajo costo, ventas a precios altos, amplios márgenes de lucratividad.”⁷⁶

En lo tocante a la especialización del Estado “la función de legitimación, las particularidades nacionales del régimen político son definitorias. El control de cualquier coyuntura está fuertemente condicionada por esas particularidades. Se hace claro, de esa manera que la estabilidad global del sistema mundial de Estados, está garantizada por los procesos de legitimaciones nacionales que administra cada gobierno. Las crisis de legitimación parecen desembocar las más de las veces en gobiernos autoritarios....por lo que sea cual fuere el derrotero de la función de legitimación, la plataforma nacional del sistema mundial de estados sigue siendo imprescindible.

Estado y capital se encuentran integrados orgánicamente en los diversos sistemas sociales del industrialismo.

En las economías privatistas, porque la regulación de las economías mercantiles sería imposible sin la coerción organizada en gobierno que compatibiliza los diversos intereses hegemónicos y predominantes. En ambos sistemas sociales, (incluso hasta el estatista con el recurso de la planificación) el monopolista de las restricciones que es el Estado, puede organizar con la suficiente generalidad y uniformidad la producción de excedente a partir del trabajo asalariado. El Estado no arriba a posteriori para remediar las falencias del capital privado; sino que está ligado orgánicamente con el mismo para producir y reproducir las relaciones de dominación/subordinación que posibilitan la producción y apropiación de los excedentes en el industrialismo.

Los límites nacionales no están adquiridos de una vez y para siempre. Por el contrario, constantemente son cuestionados por las modificaciones que experimenta el proceso general de producción y extracción de los excedentes económicos. Ello no

⁷⁶ Kaplan Marcos, *Revolución tecnológica, Estado y derecho* tomo IV IJ UNAM, México 1993, p. 118.

invalida la forma estatal, sino que le demanda modificaciones y adaptaciones que recrearán la implantación nacional del Estado respectivo.

Sucede entonces, que el desenvolvimiento de los procesos productivos puede colisionar con los limitantes impuestos por las fronteras nacionales y en consecuencia, motivar la implementación de políticas estatales que levanten esas restricciones. Los acuerdos de libre comercio son ejemplo de ello.”⁷⁷

3.4 COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA ANTE LAS NUEVAS CONDICIONES DE APERTURA ECONÓMICA Y EL NUEVO MARCO JURÍDICO (1983-1993)

El comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México durante la década de los ochenta y principios de los noventa, ha respondido más al peso de la crisis de la deuda y la incertidumbre económica respectivamente, que a las autorizaciones multimillonarias por parte de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE). Lo anterior debe hacernos pensar que en condiciones de crisis económica no basta liberar las inversiones al capital extranjero mediante reformas jurídicas o tratados comerciales; sino que, ahora más que antes será necesario un patrón de crecimiento que posibilite el desarrollo industrial y social, y que a su vez permita nuestra inserción a la economía mundial. Es posible mantenerse con ventajas en el comercio derivadas de factores tradicionales como los bajos salarios, empero, los últimos tiempos nos han impuesto a la innovación tecnológica, en un mundo que se integra

⁷⁷ Jeannot Fernando, *La modernización del Estado empresario en América Latina*, UNAM, México, 1990, p. 114.

económicamente, pero que paradójicamente se ve aislado de las corrientes del comercio cuando se carece de ella.

La década de los ochenta, nos ha enseñado una de las lecciones que no debemos olvidar los mexicanos, pues a pesar del crecimiento registrado en la IED en nuestro país, la crisis ha puesto al descubierto cierta incapacidad de la economía mexicana para absorber capitales extranjeros en forma masiva y además, ha puesto un tope natural a las expectativas de lucro de las empresas transnacionales, debido sobre todo a una caída espectacular en el ingreso real de los consumidores y por añadidura de la demanda efectiva interna e internacional y, si miramos de cerca, producto no sólo de una distribución regresiva del ingreso, a grandes pasos desde 1982, sino también por la gravosa carga de la deuda externa y la fuga de capitales, producto de la crisis de confianza en la estabilidad económica de México. (ya nos hemos referido a este fenómeno en el apartado III.2 del presente capítulo)

CUADRO 4
Inversión Extranjera
(MILLONES DE DÓLARES)

Período	En el Año	Acumulada Sexenio	Saldo Histórico
1981	1701.1	4844	10159.9
1982	626.5	5420.0	10786.0
1983	683.7	683.7	11470.1
1984	1442.2	2125.9	12899.9
1985	1871.0	3996.9	14628.9
1986	2424.2	6421.1	17053.1
1987	3877.2	10298.3	20930.3
1988	3157.1	13455.4	24087.4
1989-/ 1990	2913.7 4978.4	2913.7 7892.1	27001.1 31979.5

1991	9897.0	17789.1	41876.5
1992	8334.8	26123.9	50211.3
1993 P/			
Enero	581.3	26705.2	50792.6
Febrero	1680.0	27803.9	51891.3
Marzo	2755.8	28879.7	52967.1
Abril	3756.2	29880.1	53967.5
Mayo	4517.9	30641.8	54729.2
Junio	5246.7	31370.6	55458.0
Julio	6107.1	32231.0	56318.4
Agosto	6961.4	33085.3	57172.7
Septiembre	7932.3	34056.2	58143.6

·/ A partir de 1989 se incluye la inversión en el Mercado de Valores.

P/ cifras preliminares

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

Evidentemente el cuadro 4 nos muestra una tendencia ascendente de la inversión a largo plazo como hemos apuntado, sin embargo, sí podemos observar el movimiento cíclico que manifiesta en su desplazamiento anual, y sobre todo su sensibilidad en los puntos de inflexión del ciclo de la actividad económica, de la fase ascendente a la descendente.

Como se muestra en los años más críticos de la crisis de la deuda a principio de los ochentas; donde por ejemplo 1985 registra apenas la recuperación del nivel alcanzado en 1981, en tanto para los años sucesivos muestra un claro movimiento zigzagueante sin el menor indicio de recuperación destacable; será hasta 1991 cuando observamos un claro repunte en el ingreso anual de capitales del exterior, no obstante, gran parte de éstos motivados por una política de altos rendimientos y apertura en los mercados

financieros de México; más con fines especulativos que productivos estos fondos explican (como se ve en el cuadro 5) el 25.2% del ingreso de capitales registrado en 1990; el 29.1% en 1991; 31.5% en 1992 y más del 50% en el ingreso de capitales registrado hasta septiembre de 1993, proceso que habrá de degenerar en la crisis económica de 1994.

CUADRO 5

PERIODO	TOTAL	CNIE	PART. %	RNIE	PART%	MV	PART%
1983	688	393.7	57.6	290.0	42	-	-
1984	1442.2	796.6	55.2	645.6	44.8	-	-
1985	1871.0	1337.6	71.5	533.4	28.5	-	-
1986	2424.2	1563.1	64.5	861.1	35.5	-	-
1987	3877.2	3260.7	84.1	616.5	15.9	-	-
1988	3157.1	2448.3	77.5	708.8	22.5	-	-
1989	2913.7	1231.5	42.3	1268.2	43.5	414.0	14.2
1990	4978.4	2118.6	42.6	1603.8	32.2	1256	25.2
1991	9897.0	4871.7	49.2	2143.5	21.7	2881.8	29.1
1992	8334.8	4298.5	51.6	1406.6	16.9	2629.7	31.5
1993P/							
ENERO	581.3	109.2	18.8	213.0	36.6	259.1	44.6
FEBR.	1680.0	301.8	18.0	481.3	28.6	896.9	53.4
MAR.	2755.8	588.4	21.4	898.8	32.6	1268.6	46.0
ABR.	3756.0	866.1	23.1	1132.7	30.1	1957.4	46.8
MAY.	4517.9	1022.5	22.6	1371.8	30.4	2123.6	47.0
JUN.	5246.7	1139.7	21.7	1526.5	29.1	2580.5	49.2
JUL.	6107.1	1233.7	20.2	1673.4	27.4	3200.0	52.4
AGOS.	6951.0	1393.2	20.0	1867.0	26.8	3701.2	53.2
SEPT.	7932.3	1554.6	19.6	1918.6	24.2	4459.1	56.2

P/ cifras preliminares

CNIE: comisión nacional de inversión extranjera

RNIE: registro nacional de inversión extranjera

PART. participación

MV: mercado de valores

FUENTE: SECOFI. Dirección general de inversión extranjera.

El sexenio salinista ensaya una política de atracción de capitales mediante una elevación artificial de los rendimientos en instrumentos financieros y bursátiles de corto plazo, en una economía lastrada por el peso de una crisis económica con vigencia por lo menos desde 1982; un precedente de crecimiento

prácticamente nulo y un mercado de consumidores con un coeficiente de compra regresivo. V.gr. Plazos de Vencimientos Cortos Vs Proyectos de Maduración Productiva de Largo Plazo y Futuro Incierto.

Independientemente de los sectores, si son éstos tradicionales o modernos, las E.T. se colocan preferentemente en aquellos que les ofrecen condiciones oligopólicas de altos rendimientos tanto en el mercado interno como en la actividad exportadora y, afirmamos lo siguiente porque basta la aplicación del avance científico, para convertir un sector de tradicional, en un perfecto sector de punta; no acontece así con la estructura del mercado que se pretende dinamizar, ni con los márgenes de utilidad que se pueden extraer del mismo. Es decir, no tendrá la misma proyección la aplicación de la electrónica compleja en la manufactura de micro-computadoras u hornos de micro-hondas, que la producción de calzado o algunas prendas de vestir; fenómeno que debemos verificar en la posesión del secreto industrial, y el derecho de patentes, marcas, diseño, etc., que se presentan como monopolio u oligopolio privativo sólo de las grandes empresas transnacionales.

De acuerdo con la revista expansión, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) ha autorizado la operación o expansión de ciento nueve grandes empresas con participación extranjera de 1982 a 1985 y, de las cuales 68 tienen un cien por ciento de capital extranjero y solamente una- BALMEC, S.A. Compañía Eléctrica Holandesa- dicho porcentaje es menor al 49%.

CUADRO 6

PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS AUTORIZADAS POR LA CNIE 1982-1985

Químico-farmacéuticas	23
Químico-petroquímicas	14
Eléctrico-electrónicas	11
Electrónicas	7
Bienes de capital	8
Siderúrgicas	3
Alimentarias	7
Metal-mecánica	5
Automotriz	4v
Servicios	17
Comercio	6
V incluye una de tractores	

FUENTE: BERNAL, Sahagún, Víctor M. la inversión extranjera en los últimos años.

En una línea general (para este período) podemos destacar el sector y las ramas, respectivamente: química y petroquímica, de maquinaria y aparatos y artículos eléctricos, automotriz, de producción y ensamble de productos de electrónica, metálicas básicas, agro-industriales, etc.

CUADRO 7

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1/
MILLONES DE DÓLARES

SECTOR	ACUMULADO VALOR	1989-93 PART. %
TOTAL	22415.9	100.00
Agropecuario	195.8	0.90
Extractivo	196.9	0.90
Ind. Manufacturera	6604.0	29.50
Electricidad y agua	0.5	0.00
Construcción	522.9	2.30
Comercio	2332.0	10.40
Transp. Y comunicaciones	5298.4	23.60
Serv. Financieros	3620.6	16.20
Serv. Comunales	3644.8	16.30

1/ no incluye la inversión en el mercado mexicano de valores

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 8

INVERSION EXTRANJERA EN LOS PRINCIPALES SUBSECTORES ECONOMICOS 1/ 1989-93 (MILLONES DE DÓLARES)

SUBSECTOR	VALOR ACUMULADO	1989-93 PART. %
TOTAL	22415.9	
Ind. Manufacturera	6604.0	100.0
Prod. Metálicos, maq. y eq	1768.7	26.8
Químicos, prod. Deriv. Del petróleo Y del carbón de hule y plástico	1456.8	22.1
Prod. Alimenticios, bebidas y tabaco	1417.7	21.5
Prod. Minerales no metálicos	866.6	13.1
Ind. Metálicas básicas	359.2	5.4
Otros subsectores	375.0	11.1
SECTOR SERVICIOS	7265.4	100.0
Alq. Y admón. De B. Inmuebles	2301.2	31.7
Serv. Profesionales		
Téc. Y especializados	2345.9	32.3
Serv. Financieros de seg. Y fianzas	1312.8	18.1
Restaurantes y hoteles	1139.4	15.7
Otros subsectores	166.1	2.2
Resto	8546.5	

1/ no incluye la inversión en el mercado de valores

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

Un resumen apretado de los principales países inversionistas en México nos daría el siguiente balance:

CUADRO 9

INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA EN MEXICO POR PAIS DE
ORIGEN (MILLONES DE DÓLARES)

PAIS DE ORIGEN	SALDO HISTORICO 1/	PART. %
TOTAL	40947.3	100.0
E.U.A.	25589.9	62.5
Reino Unido	2597.7	6.3
Alemania	1998.3	4.9
Suiza	1799.2	4.4
Japón	1681.7	4.1
Francia	1590.8	3.9
España	831.0	2.0
Holanda	666.9	1.6
Canadá	644.6	1.6
Suecia	365.7	0.9
Italia	66.4	0.2
Otros	3115.1	7.6

/ no incluye la inversión en el mercado de valores. Ni el capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

1/ al mes de septiembre de 1993

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

A un nivel de mayor desagregación; sobre todo en el período de aceleración del proceso de desregulación de la actividad económica tenemos el siguiente balance por bloques económicos.

CUADRO 10

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MEXICO POR BLOQUES ECONOMICOS
Y PAISES 1989-93 (MILLONES DE DÓLARES)

BLOQUES Y PAISES	ACUMULADO VALOR	1989-93 PART. %
TOTAL	16860.1	100.0
América del Norte	10953.7	65.0
Canadá	321.2	1.9
E.U.A.	10632.5	63.1
Otros países de América	1305.8	7.7
Comunidad Europea	3124.8	18.5
Alemania	415.5	2.5
Bélgica	193.9	1.2
Dinamarca	54.5	0.3
España	194.2	1.2
Grecia	-	-
Francia	842.4	5.0
Irlanda	46.8	0.3
Italia	25.2	0.1
Holanda	447.1	2.7
Portugal	1.1	0.0
Reino Unido	843.1	5.0
Luxemburgo	60.9	0.4
Asociación Europea de Libre Comercio	837.0	5.0
Suecia	36.1	0.2
Suiza	792.2	4.7
Otros	6.7	0.0

Europa Oriental	6.2	0.0
Países Asiáticos	411.4	2.4
Japón	362.6	2.2
Otros	48.8	0.3
Otros Países	221.2	1.4

· No incluye la inversión en el mercado de valores. Ni el capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

Indudablemente, debemos recuperar aquí dos conclusiones que parecen obvias, en la primera: una supremacía histórica de Estados Unidos, como inversionista en México, sin embargo, en la segunda, a pesar de un crecimiento incesante de las inversiones de este país, que ha superado con creces niveles anteriores ha perdido hasta entrada la década de los noventa significancia en la participación de la inversión extranjera total de México; posiblemente un deterioro en términos de competitividad de las empresas estadounidenses esté dando paso a la preferencia o participación cada vez mayor de competidores procedentes de otros bloques económicos, valga citar a la Comunidad Económica Europea o el lejano oriente. Quizás una desregulación económica mundial cada vez más completa y “justa” en términos de las leyes que rigen al sistema capitalista de producción, proporcione a Estados Unidos, no sólo un deterioro muy acentuado de su presencia en nuestro país como inversionista principal, sino en el concierto de los inversionistas a nivel mundial.

Por otro lado, conviene tener presente que ante la globalización de la economía mundial deberán reaparecer en toda su magnitud dos fenómenos de singular importancia: por un lado, la

consolidación de la inversión extranjera como mecanismo correctivo del crónico déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, (definido éste como el desequilibrio que suman los déficits de balanza comercial y de balanza de servicios al exterior) preocupante por su magnitud y tendencia desde 1989. Por otro, el desafío del crecimiento económico y una deseable redistribución de la riqueza, de no descansar en el esfuerzo propio mediante el fortalecimiento de un poderoso sector exportador preponderantemente nacional, se tenderá a convertir en una variable cada vez más dependiente de la complementación económica con otras estructuras productivas, a través sobre todo de la inversión internacional.

Hacia 1991, por primera vez, un país en desarrollo, México se sitúa en el grupo de los principales diez receptores de IED y según estadísticas del FMI, México captó cuando menos en 1991 el 3.2% de la IED total y el 11.6% de la inversión destinada a los países en desarrollo y se ubicó como octavo centro receptor a nivel mundial y el primero en el grupo de países en desarrollo (como observamos en el cuadro anexo de Recepción de IED en países en desarrollo).

Estadísticas del departamento de comercio de Estados Unidos muestran que en el lapso 1989-91 México pasó de la séptima a la segunda posición general en la Tabla General de países receptores de inversión Estadounidense.

Durante 1993 la inversión extranjera se orientó principalmente a la industria manufacturera que tan sólo este año recibió 44.3% del total, seguida del sector servicios con 32.4% las actividades de comercio 15.2%, la construcción 3.7%, transportes y comunicaciones 2.0% y los sectores agropecuario y extractivo 2.5%.

A nivel de los subsectores económicos más favorecidos por la inversión extranjera destacan: productos metálicos, maquinaria y

equipo 26.1% del sector, la industria química 22.2%, e industrias metálicas básicas 15.9%.

En el sector servicios, la inversión foránea se concentró en los subsectores de servicios profesionales, técnicos y especializados, con 50.5% del sector, restaurantes y hoteles 28.2%, alquiler y administración de bienes inmuebles 24.9% y servicios financieros de seguros y fianzas 6.3%, para este período.

Por bloques económicos, la inversión extranjera provino principalmente de América del Norte que aportó 73.1%, la CEE invirtió 9.6% del total, la cuenca del pacífico participó con 3.1%, la Asociación Europea de Libre Comercio con 2.1% y el resto de países y regiones con 12.1%. y si englobamos la inversión extranjera en el sexenio del presidente Salinas de Gortari, el grupo de países inversionistas queda como sigue: E.U. con una participación mayor a 63.0%, Francia y el Reino Unido con 5% o más, Suiza hasta 1993 con 4.7%, Holanda, Alemania y Japón hasta el mismo año con 2.7, 2.5 y 2.2% respectivamente.

CAPITULO 4

LAS TENDENCIAS MÁS RECIENTES

4.1 EL CAPITAL TRANSNACIONAL EN MÉXICO (1995-2011)

En México y en todo el mundo la inversión extranjera reviste un carácter histórico porque cambia desde esta percepción según los tiempos y las circunstancias que asisten a un país.

Representa la lógica y razón de ser de un sistema económico en permanente evolución y cambio y pudiera decirse que es la organización económica lucrativa más revolucionaria de los tiempos modernos.

Lleva siempre consigo la innovación permanente e indefectiblemente cambia todo aquello en que influye y toca; ha estado ligada históricamente y en todos los países donde ésta tiene presencia a los sectores más dinámicos y lucrativos y dispone normalmente de los mejores recursos humanos y naturales de donde llega.

En nuestro país los años noventa representan la década del parteaguas histórico en la materia de redefinición del papel económico del Estado en la economía, pero también en términos de la postura de nuestro país frente a la presencia del capital transnacional; esta década se caracteriza por la aceleración del proceso de privatización de lo antes público, (para fortalecer y dar mayor espacio a la participación en la producción a los capitales privados, nacionales y extranjeros, a excepción del control de las

áreas muy estratégicas en materia de hidrocarburos, electricidad, materiales radiactivos, etc., más por razones de incompatibilidad y enfrentamientos de grupos políticos en el poder y manejo ideológico, que por razones, si las hubiera, de interés nacional.)

De tal manera que, si hacemos una retrospectiva en una primera etapa “1983-1987, se vendieron 64 empresas caracterizadas por ser de tamaño medio y pequeño....en la segunda mitad de 1987 el sector industrial paraestatal participaba en sólo 13 de las 28 ramas productivas que mantenía en 1982”, (recordemos en las memorias de Jesús Silva Hersog que en los brillantes años del López Portillismo el sector paraestatal incluía incluso la administración de un cabaret, y que en palabras textuales de este personaje sería el único que probablemente perdía dinero en el mundo, en su momento) “y se estaba retirando totalmente de las ramas automotriz, farmacéutica, petroquímica secundaria y diversas de la industria manufacturera, tales como refrescos embotellados, textiles y envases domésticos... a finales de 1988 la privatización ha comprendido la venta de varias empresas de tamaño considerable, algunas de ellas con poder monopólico como las aerolíneas Aeroméxico y Mexicana de Aviación, los Ingenios azucareros, las minas Cananea y Real del Monte, la compañía telefónica Telmex, los 18 bancos comerciales y las siderúrgicas AHMSA Y SICARTSA.

Durante 1988-1991 el número de entidades paraestatales se redujo en 291, de las cuales 229 correspondieron a procesos de venta que generaron al gobierno un monto de recursos devengados de aproximadamente 14542 millones de dólares” (Andere Eduardo. Kessel Georgina, México y el tratado trilateral de libre comercio, Mc. Graw Hill-ITAM Ed, México, 1992, pp. 11 y 12.)

Y para preparar los profundos cambios que se avecinaban en materia económica con la década de los noventa y la entrada en

vigor del T.L.C. en mayo de 1989 se publicó el nuevo Reglamento de Inversión Extranjera. “aplicable a todas las actividades de la economía, que establece lineamientos precisos para reducir obstáculos a los flujos de capital del exterior, disminuyendo la interpretación casuística que se venía haciendo de la Ley en esta materia. Se suprimió el requerimiento de autorización gubernamental para participación sin límite en proyectos que no excedan 250 mil millones de pesos dentro de actividades no clasificadas en el anexo del reglamento; se estableció el procedimiento para autorizar la participación por encima de 49% del capital de sectores clasificados, con aprobación automática después de 45 días; y se permitió la participación extranjera en acciones “N” y a través de fideicomisos de hasta 20 años (renovables) para empresas con problemas financieros y necesidades tecnológicas o de exportación...en diciembre del mismo año se modificaron seis ordenamientos legales con el fin de otorgar espacios equitativos a los distintos intermediarios financieros, así como reconocer y regular la formación de agrupaciones.” (Andere Eduardo. Kessel Georgina, México y el tratado trilateral de libre comercio, Mc. Graw Hill-ITAM Ed, México, 1992, p. 17)

Aquí sobre todo se refiere a agrupaciones con respecto al manejo, participación e integración de grupos financieros bancarios, de nacionales y extranjeros en servicios de banca múltiple.

Otra característica sin precedente a lo largo de la década de los noventa, fue sin duda la decidida adecuación del marco regulatorio que permitió remover obstáculos para la participación y consolidación de la inversión extranjera, sobre todo de nuestros socios en el T.L.C. y en alguna medida permitir el afianzamiento y participación del capital privado nacional en áreas que antes le habían sido negadas; como el programa de autopistas y puentes

concesionados, la revisión y adecuación del marco regulatorio en telecomunicaciones, la concesión de ferrocarriles, privatización de ingenios, desregulación en materia de tenencia de la tierra y una infinidad de reformas sea cual fuere su perfil pero que afectaron indefectiblemente en el papel económico del Estado en la economía; pero sin lugar a duda una característica que está detrás de la reforma del Estado en materia económica es la legislación como instrumento de búsqueda permanente de un equilibrio entre liberalización y regulación; es decir, el principio rector del ejercicio de la libertad de los mercados, como la expresión y el ejercicio inalienable de un derecho liberal individual, pasado por las mejores leyes y del contenido más social, (o de la conveniencia más social si se prefiere). Esta es sin duda a nuestro parecer la piedra angular que legitima la existencia de los órganos reguladores que, encuentran su razón de ser; se consolidan en su momento y se proyectan hasta nuestros días como obras inacabadas y en permanente transformación y refinamiento; por este camino lo demás vendrá después.

“todas las reformas forman una unidad encaminada a fortalecer el estado de derecho, único campo propicio, de acuerdo con nuestros gobernantes, para que se desarrolle el libre comercio, la inversión extranjera en nuestro país...y para permitir la libre competencia de los inversionistas privados nacionales y extranjeros, de una manera cada día más amplia y decisiva en la economía nacional...podemos decir que el Tratado de Libre Comercio y la Ley de Inversión Extranjera, serán la pauta a seguir en casi todos los futuros cambios jurídicos que se avecinan a corto y largo plazo en la legislación mexicana.”¹

Según una estimación de Lucinda Villarreal, entre 1991 y 1997 se realizaron alrededor de 281, reformas, adiciones, modificaciones o

¹ Villarreal C. Lucinda, *Op. Cit.* p. 165.

cambios que en mayor o menor medida, directa o indirectamente tienen relación con la adaptación de nuestra legislación al proceso de integración con América del Norte y básicamente con la economía Norteamericana.

“El Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) es un instrumento de integración y la legislación mexicana se está reformando para armonizar nuestras disposiciones jurídicas con las de nuestros socios comerciales. Así, vemos que se reforman las leyes penales, educativas, ambientales y financieras entre otras, para introducir figuras jurídicas ya institucionalizadas en Estados Unidos de América y Canadá...las leyes, no solamente se reforman para propiciar que el capital privado incursione en todos los ámbitos económicos del país, o para permitir que la inversión extranjera fluya libremente; sino que reformamos nuestra legislación para armonizarla con las de los países mencionados y poder entendernos y cumplir cabalmente nuestro compromiso con el T.L.C. que es en esencia el instrumento rector y el principal motivo de toda reforma jurídica.

El T.L.C. es un instrumento que nos obliga a reformar paulatina y permanentemente nuestra legislación para armonizarla con las legislaciones de los otros países partes”²

Sin embargo, el reto de los gobiernos no consiste en sólo el hecho de adecuar la legislación para flexibilizar las áreas más convenientes o lucrativas a la inversión extranjera; el reto estriba en recomponer todo el orden micro y macroeconómico de la economía para dar certidumbre a las inversiones de largo plazo, porque la no posibilidad de la afirmación precedente sólo daría cabida a inversiones financieras especulativas y de corto plazo, razón por la cual es imperativa la estabilidad macroeconómica y la

² Villarreal C. Lucinda, *Op. Cit.* p. 166.

reactivación microeconómica que de la posibilidad, tanto de un tipo de cambio estable como una tasa de crecimiento que asegure excedentes suficientes para el mercado, como también es necesario el crecimiento del empleo y la posibilidad de mayor consumo.

Por lo tanto, el futuro en materia de inversiones extranjeras, ya dejamos insinuado estará caracterizado por una producción legislativa que incorpore necesariamente reformas estructurales de trascendencia sin precedente, quizás en todo el sector de los hidrocarburos como: producción, refinación, almacenamiento y transporte, o generación de electricidad, así como concesión de servicios tales como salud, educación, construcción, o la permisividad de leyes en general que faciliten la integración horizontal y vertical de empresas que ya tienen características de dominantes en el mercado, como las cadenas de distribución de productos misceláneos, lo mismo en carreteras o autopistas concesionadas, que en ciudades grandes o pequeñas en donde hacen insostenible la competencia que ejercen sobre la clásica tiendita de distribución que conocimos desde siempre; o por ejemplo las empresas en el ramo alimenticio o del cuidado personal que desplazan estrategias de competencia en base a los mejores precios, diversificación de los productos, productos sustitutos, productos nuevos, presentación y precio, todas estas se presentan como estrategias de mercadotecnia que conquistan mercados y están pensadas en beneficio del consumidor, y de las propias ventas, es el caso de los shampoos, cremas, pastas dentífricas, mayonesas, ingredientes para la cocina, galletas, golosinas infantiles. etc, donde una pequeña porción del producto así presentado representa un costo mayor que si se comprase la porción normal, sin embargo, tal estrategia está encaminada hacia la satisfacción de necesidades de consumidores con escasa capacidad de compra; nada es azar, todo está pensado

milimétricamente, indudablemente existe un arsenal de información científica sobre el comportamiento del consumidor, la naturaleza de los productos y la fijación de precios; como no es lo mismo la velocidad en el consumo de un litro de leche o un litro de crema, o la caducidad de la crema bronca a la crema para el café; o como no es lo mismo tampoco una pieza de pizza de 400 gr. y una de 800, (si no tenemos para una de 800, quizás tendremos para una de 400, pero si comprásemos dos individuales de 400 gastaríamos más que por una de 800), o un rastrillo de afeitar con duración para cuatro usos, que uno para veinte, pero el razonamiento es similar al anterior. y este fenómeno se presenta como una tendencia no menos que insalvable para el consumidor en una cultura de consumismo interminable y hasta aterradora si se piensa en el progreso para patrimonio de los humanos y también como un complejo entramado de intereses y fusiones de capital nacional o extranjero, sin embargo los procesos de integración facilitan y promueven la ampliación de los mercados y este mismo principio lo mismo da oportunidades a una u otra firma lo que implica que una empresa nacional se convierta en transnacional y viceversa, independientemente de la nacionalidad u origen, “después de todo las fronteras de los Estados dejan de ser un obstáculo para el pleno desenvolvimiento de las empresas transnacionales, y éstas al recibir el trato de nacional dejan de ser un elemento perturbador para el Estado”, (siempre se ha insistido que el capital no tiene nacionalidad, porque dirían los marxistas para desembarazarse de obstáculos nacionales, que se finca como una relación social de producción independientemente donde esta se verifique) porque en esta tendencia concomitante no hay otro camino que la reasignación de los recursos a través de los medios del mercado bajo el principio de la competencia y la eficiencia productiva; asimismo, (y esto lo considero importante) tenderán a incorporarse mecanismos efectivos para el combate a la

corrupción, el respeto a los derechos humanos y la impartición expedita de justicia y todo aquello que beneficia el statu quo, debido a que es fundamental el respeto al estado de derecho y el respeto sobre todo a las leyes constituidas para el buen funcionamiento de la inversión, porque sólo la seguridad de la legalidad y la justicia dará certidumbre a los inversionistas independientemente de su origen.

Innovación permanente y costosa y tácticas mercadotécnicas revolucionarias son la piedra angular sobre la que descansan las nuevas formas de la competencia, aún en los productos de consumo más comunes o modestos, porque se llega a los mercados de consumo con productos permanentemente novedosos; sin los mercados de consumo masivo exitosos no existe producción y sin esta no hay razón de existencia de la Institución privada internacional más revolucionaria, y me refiero como reiteradamente lo he hecho a la empresa transnacional.

Para mantener el equilibrio a todo trance, el Estado gobierno debe realizar ciertas maniobras, (sine qua non), o indispensables para el éxito del paradigma liderado por los grandes capitales y a eso me referiré a continuación:

¿Qué debe de hacerse?

1.- liberalización de precios o en todo caso el mandato del mercado. el precio es un referente del estado de los mercados; representa o exterioriza la capacidad técnica-productiva de los productores de los productos más deseados en el mercado de consumo: (lo que equivale a decir que las condiciones de la oferta hacen variar los precios; cuando existe una mayor demanda de artículos cuya oferta no puede aumentar, tal relación se manifiesta en precios más altos, y cuando aumenta la demanda de casi cualquier clase de productos, el resultado suele manifestarse en

una expansión tanto del precio como de la cantidad que se produce, como causa o efecto tan natural como que un aumento abrupto de la producción se presente acompañada de un incremento de los costos que son variables o sensibles a los niveles de producción, aún en el corto plazo, sin embargo, por el lado de la demanda, ésta representa la utilidad marginal derivada del uso o consumo de los bienes y servicios o en todo caso, una decisión consciente y libre del consumidor) Lo anterior es a su vez, una tendencia insoslayable del mundo de la producción y la ley más natural del mundo económico que representa la libre competencia e intereses de los agentes del mercado.

2.- liberalización del comercio exterior con ingredientes de la premisa anterior, pero como artificio para la plena movilidad de las mercancías y su realización.

3.- restricción de la oferta monetaria y crediticia, como elemento indispensable y necesario para el control de precios y control realista de la demanda agregada.

4.-desincorporación y privatización de empresas del gobierno. Siempre se ha sabido de las pretensiones de los agentes privados en el gobierno del sistema económico; y principio que lanza una guantada a todo aquello que represente propiedad social y Estado burocrático.

5.- aumento de los ingresos públicos mediante reformas fiscales y revalorización de bienes y servicios vendidos por el Estado.

Este rubro es sin duda una tarea pendiente por parte del Estado en virtud del costo político que representa (para los grupos en el poder o en lucha por éste) una propuesta de reforma fiscal integral y justa, que no desaliente a los sectores productivos y el mercado de consumo, pero también que no sea origen y causa para generar

evasión fiscal e informalización de la economía; pero las reformas fiscales, representan oportunidades absolutas para generar condiciones de distribución más justas, sin embargo, la progresividad de tasas y la universalidad de éstas, estarán marcadas siempre por la quiebra relativa del Estado ante la emergencia de problemas que se salen del control, y me refiero, a las crisis sistémicas que se proyectan hacia otros niveles de investigación, más emparentado hacia la economía internacional y el análisis del sistema o paradigma como tal; no obstante, a lo anterior en nuestra percepción no podríamos dejar de afirmar que el sistema liderado por la transnacionalización del capital en todas sus formas, representa ser un componente importante en la explicación de las crisis vistas como un estado de deterioro permanente a nivel de la existencia de personas y sobre todo de la pequeña microempresa por no tener en el horizonte de su existencia la capacidad de adaptación y de competencia que instauran los grandes capitales; pero por otro lado, la crisis a nivel internacional que desborda los confines de los países en lo individual al presentarse como un todo estructurado en torno a la homogeneización de prácticas productivas, y donde en última instancia la integración mundial actúa como mecanismo de propagación de problemas que tienen como referencia a otros problemas, incubados en otras latitudes.

En este sentido, la teoría marxista tiene su propia explicación de la crisis del sistema capitalista de mercado, donde el fenómeno de la realización de la plusvalía tiene un papel fundamental.

6.- liberalización y desregulación para la inversión extranjera, eliminando y reduciendo restricciones y requisitos de desempeño

7.- Reducción del gasto público productivo y asistencial. (incluyendo la reducción o supresión de subvenciones a los alimentos, insumos y energéticos), además de reducción o supresión de las políticas industriales o de fomento económico.

8.- Deterioro de los salarios reales y de los ingresos de las mayorías.

9.- Liberalización de los mercados financieros.

A despecho de lo anterior, es conveniente plantearnos una segunda pregunta.

¿Qué genera empíricamente el paradigma liderado por las transnacionales?

Podríamos responder:

1.- El capital transnacional lidera hoy un mundo que presenta una relación abismal entre el circuito de la innovación y los parámetros de vida reales de nuestra sociedad y la sociedad mundial. Es inmenso el potencial creativo que resuelve necesidades muy materiales y muy escaso el potencial de consumo de un mundo que se empobrece..

A este respecto, Furlong Aurora afirma “en subcontinentes como Latinoamérica y continentes como Africa, Asia y la propia Europa la pobreza ha alcanzado niveles exorbitantes; en más de 70 países, los ingresos por habitante son inferiores a los de hace 20 años. A escala planetaria casi 3000 millones de personas sobreviven con menos de 40 pesos al día, lo que lleva a considerar una injusticia antes no vivida.

La contradicción es la abundancia de bienes sin precedentes en manos de unas cuantas familias. Los desposeídos representan una

cifra de 4500 millones de habitantes, en países pobres, en donde casi un tercio no tiene agua potable.

Una cuarta parte de los niños de los países pobres, no puede consumir calorías y proteínas; alrededor de 2000 millones de personas, padecen anemia, avitaminosis y enfermedades hoy llamadas de los pobres. Muchas de estas enfermedades se podrían curar con solo una pastilla, generalmente para males perfectamente curables. Según Naciones Unidas bastaría con retener el 4 por ciento de la riqueza acumulada de las 255 fortunas del mundo, para cubrir las necesidades mínimas de alimento, agua potable, educación, salud de los habitantes del mundo.

Actualmente solo la quinta parte más rica de la población dispone del 80 por ciento de los recursos, frente al 0.5 por ciento de que disponen los más pobres. Las 200 empresas más grandes del planeta representan más de un cuarto de la actividad económica mundial; sin embargo éstas emplean menos del 0.75 por ciento de la mano de obra del planeta.

El patrimonio de las quince personas más ricas del mundo supera el PIB total del conjunto de Africa Subsahariana. El peso económico de varias empresas como General Motors es superior al PIB de Dinamarca; la de Exxon Mobil supera el PIB de Austria; cada una de estas empresas vende más de lo que exporta cada uno de los 120 países más pobres.

Las 23 empresas más poderosas del mundo venden más que ciertos gigantes como India, Brasil, Indonesia o México, ya que estas empresas controlan el 70 por ciento del comercio mundial.

Este proceso expansionista va acompañado del saqueo de recursos naturales, que luego convierten en mercancías. ... a lo anterior hay que agregar el crecimiento desmesurado del crimen organizado, el

auge del fanatismo religioso y los problemas étnicos, la especulación financiera, la corrupción, la ingobernabilidad, las nuevas pandemias, la reaparición de enfermedades ya erradicadas. ...hay una competencia desleal entre el capital y el trabajo; al primero se le otorga libertad total; a los trabajadores se les impide la movilidad en el trabajo y se les restringen sus derechos: se obstaculizan la libre organización y se reducen los sueldos.”

2.- Polariza estilos de vida entre quienes tienen capacidad de consumo y quiénes no.

3.- El adiestramiento para el trabajo se presenta como un complejo de conocimientos necesarios para quienes tienen capacidad de incorporarse a las filas de asalariados, pero también se presenta como una barrera para quienes no tienen la capacidad ni las condiciones económicas de ilustrarse en conocimientos nuevos.

4.- Se presenta como un mundo que ofrece menos oportunidades de trabajo y recrudece hasta los límites la relación capital-trabajo.

5.- Genera consumismo exacerbado y deterioro económico al patrimonio de las familias en una carrera que se vislumbra sin final.

6.- Destruye las condiciones más elementales de la competencia justa, al utilizar al máximo las ventajas de la ciencia y su aplicación tecnológica en los procesos y productos, utilizando a su favor los principios que dieron origen al sistema liberal bienvenido en las democracias.

7.- La materia social presenta más complejo el reto de interpretar sus consecuencias y no es nuestro objetivo aquí, porque tampoco es nuestra especialidad, pero damos por bien recibidos aquellos

planteamientos que se refieren a la frustración de vidas y la pérdida de los valores más humanos en aras del triunfo material.

CUADRO 1

Inversión Extranjera Directa Realizada Según País de Origen Serie Anual de 1995 a 2008 (Millones de Dólares)

Año	Total	E.U.A	Holanda	Canadá	Alemania	Japón	R.U.
1995	8374.6	5514.8	744.7	170.5	548.6	155	223
1996	7847.9	5281.1	493.3	542.4	201.4	143.9	82
1997	12145.6	7420.3	369.7	240.5	484.6	353.1	1836
1998	8373.5	5467.0	1071.2	215.0	137.8	100.0	180.
1999	13858.6	7499.8	1086.2	692.5	774.2	1232.7	-187
2000	18019.6	12939.1	2695.7	670.0	347.8	419.1	285
2001	29817.7	21415.2	2652.8	1030.7	-108.2	187.8	138
2002	23728.9	13019.7	1556.8	233.2	596.3	166.3	1253
Año	Total	E.U.	Holanda	Canadá	Alemania	Japón	R.U.
2003	16521.6	9208.2	735.2	303.1	465.7	128.6	1073
2004	23681.1	8638.5	3332.6	551.2	408.7	368.2	279
2005	21976.8	11650.	2439.8	441.5	336.0	123.6	1315
2006	19428.0	12443.	2796.7	537.9	206.8	-1456.3	1273
2007	27528.1	11665.	4367.5	665.1	515.2	376.3	570
2008	22481.2	9096.	1320.2	2485.5	314.2	161.4	1390

CONTINUACIÓN

Inversión Extranjera Directa Realizada Según País de Origen Serie Anual de 1995 a 2008 (Millones de Dólares)

Año	España	Suiza	Francia	Suecia	Italia	Otros
1995	49.9	200.2	125.9	61.1	10.6	568.6
1996	78.2	83.0	124.0	96.6	18.5	703.3
1997	328.6	26.7	59.8	7.2	29.4	989.0
1998	344.7	53.0	127.8	59.7	17.4	599.1
1999	1042.2	125.4	168.1	690.5	35.5	698.9
Año	España	Suiza	Francia	Suecia	Italia	Otros
2000	2113.2	147.5	-2453.4	279.4	36.5	1097.6
2001	2886.8	-176.3	440.8	-123.8	18.0	1455.8
2002	4959.6	461.9	355.7	-38.4	38.2	1125.9
2003	2884.9	286.7	531.8	-41.0	9.6	935.1
2004	7855.3	1156.7	226.9	188.6	166.5	508.6
2005	1998.3	312.9	363.9	334.1	32.7	3427.8
2006	1612.9	558.7	120.9	23.2	17.0	1293.4
2007	5283.8	602.1	200.8	24.6	41.0	3215.1
2008	4338.8	354.2	104.9	79.9	26.4	2808.6

Nota: Las cifras con signo negativo indican desinversión.

A partir de 1995, la IED se integra con los montos notificados al RNIE Y materializados en el año de referencia, más las importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. Adicionalmente, a partir de 1999 se incluyen los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE)

FUENTE: Estadísticas Históricas de México, 2009 Tomo II INEGI México 2010.

La inversión extranjera es y ha representado siempre el fenómeno productivo más importante desde por lo menos algo más de un siglo atrás, es portadora de toda una gama de beneficios, donde se inscriben como hemos insistido, la tecnología y las corrientes de innovación que representan las últimas tendencias en un momento determinado; huelga decir que al país que la recibe le aporta generalmente si se quiere, la posibilidad de generar empleos de nuevo tipo y que tira hacia el mejoramiento, calificación y especialización de la mano de obra, sin embargo, a todo lo referido aquí y en páginas anteriores, el capital extranjero fuera de sus montos, como los expresados en los cuadros anteriores, realmente representa el estado económico que guarda el desenvolvimiento de un país, quiero decir, que figura como un sensor de las condiciones para la producción y el desarrollo que un país ofrece en términos de seguridad jurídica y reformas legislativas que ofrezcan condiciones en el corto y largo plazo al desarrollo de la inversión productiva; pero no sólo esta es la condición que un país necesitado de inversiones tiene que esforzarse en presentar en bandeja de plata, sino también la seguridad del bando y buen gobierno, que dé certidumbre a la prosperidad de los negocios; por esta razón la modernización y las corrientes transnacionalizadoras que representan las empresas, se presentan también como agentes innovadores y revolucionarios de casi todos los sectores sociales, y entre estos las exigencias democratizadoras en la lucha por el estado de derecho, los derechos humanos, como lo hemos dejado dicho.

No menos importante es, y será el desenvolvimiento económico que presente el Estado receptor, y como variable no menos representativa que la anterior impone al gobierno de cualquier país, el compromiso de hacer, por eso hemos hecho referencia en páginas anteriores a las medidas indispensables que garanticen el statu-quo.

Por esta razón, será prioritaria la privatización de la economía, que incluye a los servicios que hoy posee el Estado, como educación, salud, entre otros; la libertad cambiaria, la solidez del tipo de cambio, el control de la inflación, la libre convertibilidad, el saneamiento de las finanzas públicas, la contención de los salarios, el adelgazamiento de la economía social y su transformación o conversión a la pequeña economía privada, el fortalecimiento de la hacienda pública, el férreo control monetario, el abandono de toda clase de subvenciones y el fortalecimiento de la producción competitiva, los salarios por competencias y capacidades productivas, la reasignación del gasto público y que incluye su reducción, la libertad de capitales en inversiones directas o indirectas.

Por estas razones y muchas otras, la inversión extranjera no representa la panacea salvadora de los problemas, que ligados a estos rubros tienen que solventar nuestros países, y tampoco representan la solución a estándares maltrechos de las remuneraciones salariales y la generación de empleos; si establecemos una relación directa entre los montos registrados, sobre todo a partir de 1994 en México, con las condiciones de rezago en la generación de empleos y niveles de bienestar de la población ligada a empresas extranjeras, antes y después del año mencionado, bien podemos afirmar que las empresas extranjeras no están llamadas al mejoramiento social, ni al compromiso de

mejores salarios, porque son creyentes internacionales de las leyes del mercado y en este a mayor oferta, menor precio y viceversa.

Tampoco podemos observar un ingreso sostenido a través de los años, sobre todo si observamos el período marcado por la vigencia del Tratado de Libre Comercio. Pues vemos en el cuadro anterior, un incremento inusitado a partir de 1994 con respecto al período anterior, más bien observamos un franco deterioro de los montos totales del mismo cuadro 1, ligados a momentos coyunturalmente desfavorables en el desenvolvimiento económico de nuestro país, como es el caso de 1982, o 1994, que representa la recesión de los 80 y 90 combinada con la euforia de la entrada en vigor del T.L.C. a principio de los 90 y donde a pesar de este evento histórico en la vida económica de México y E.U. representa sólo un pequeño incremento con respecto al año anterior y si muy superior (tenemos que decirlo, a los años de mayor proteccionismo nacional); lo que sí observamos es un repunte de muchos cientos por cientos en la participación de inversiones muy pequeñas de por sí de otros países como: Holanda, Canadá, Japón y en menor proporción Alemania y el Reino Unido.

Y prácticamente mínima movilidad hacia arriba o hacia abajo en países como: Suiza, Francia, Suecia, Italia y España.

Incrementos zigzagueantes pobres, hasta cuando menos el último año de referencia en nuestro cuadro, en países como E.U. que ofrece un repunte muy importante entre el año 2000 y 2002, marcando el cenit histórico en 2001, por representar históricamente la relación comercial bilateral más importante en todo el sub-continente latinoamericano y un proceso de integración económica y comercial de nuestro país hacia la economía norteamericana, sin embargo, fuera de la influencia del país mencionado sólo es destacable por los montos, sobre todo más recientes la presencia de países como Holanda, con sus

vaivenes, España y el Reino Unido bajo patrones de comportamiento relativamente parecidos.

Países como Alemania, Suiza, Francia, Suecia, e Italia presentan montos pobres, antes y después de 1994 y con alguna salvedad el Reino Unido, Canadá y Japón muy parecidos a los anteriores.

CUADRO 2

Inversión Extranjera Directa Realizada Según Sector Económico Serie Anual de 1995 a 2008 (MILLONES DE DÓLARES)

Año	Total	Agro.	Extractivo	Ind. Manuf.	Serv.	Com.	Otros
1995	8357.	11.1	79.1	4862.1	1482.2	1012.5	910
1996	7847.	33.4	83.8	4819.3	1704.2	751.9	954
1997	12130.	10.0	130.6	7290.4	2031.7	1871.1	797
1998	8366.	29.1	49.4	5010.4	1640.9	1038.2	598
1999	13858	82.6	246.0	9162.3	2372.8	1439.5	555
2000	18019	91.6	170.2	9968.2	6956.0	2464.4	-1630
2001	29817.	63.8	12.0	5910.7	18115.8	2343.9	3371
2002	23728.	93.0	260.5	8795.9	8061.6	1811.9	4706
2003	16521.	11.8	138.7	7749.8	4506.1	1509.7	2605
2004	23681.	21.9	193.9	13206.9	6735.8	1273.7	2248
2005	21976.	10.2	222.3	11035.5	4502.6	2837.2	3369
2006	19428.	22.1	391.6	9879.5	7579.8	617.0	938
2007	27528.1	32.4	1757.4	12188.7	9112.9	1473.4	2863
2008	22481	32.4	4349.2	6529.1	7607.8	1939.1	2023

NOTA: Las Cifras con signo negativo indican desinversión.

A partir de 1994, la Inversión Extranjera Directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión

Extranjera (RNIE) y materializados en el año de referencia, más las importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

Fuente: Banco de México, Informe Anual e Indicadores del Sector Externo.

INEGI. Estadísticas Históricas de México, 2009 Tomo II Colección Memoria.

En el análisis de los sectores, el manufacturero es sin duda el sector que históricamente representa mayor dinamismo y presencia de Empresas Transnacionales, hoy se conforma por actividades que comprenden, desde el ensamble de automotores de todo tipo, pasando por línea blanca y enseres para el hogar, toda la gama de ordenadores con tecnología de punta, telefonía celular con todas sus aplicaciones, dispositivos fotográficos y de video, ensamble de juguetes, una enorme gama de productos para belleza y cuidado de la salud con presencia fuertemente innovadora, elaboración de alimentos, entre muchísimas actividades; históricamente ha representado una formidable veta para la inversión nacional y extranjera, porque incorpora a un mercado creciente que cambia en sus patrones de consumo al mismo ritmo que los mismos cambios y transformaciones experimentadas en toda la gama de actividades en el sector.

La manufactura representó en el pasado la producción de los bienes más deseados en el mercado nacional, como el ensamble de motores eléctricos, automóviles, productos de consumo para el hogar, aparatos eléctricos, herramientas, insumos, bienes intermedios que eran necesarios e indispensables para detonar la producción para el mercado interno o de exportación; por eso en México fue recurrente el fenómeno representado por el

acompañamiento entre los incrementos en el Producto Interno Bruto y el deterioro y hasta agravamiento del déficit de la balanza comercial.

Lo importante aquí es la consideración de los sectores económicos para entender y analizar el desplazamiento de la inversión foránea, por ejemplo, en el sector agropecuario que hasta el día de hoy presenta una participación casi inexistente, según lo podemos observar en el cuadro 2, en este confluyen un conjunto de condiciones que a nuestro juicio dificultan las actividades de las empresas extranjeras (digo dificultan no en el sentido más apologista e irreflexivo sobre la presencia de las empresas), sobre todo en términos de rentabilidad y seguridad jurídica; de tal manera que resulten en un poderoso desincentivo para la participación de agentes privados en el sector.

Quizás entre las circunstancias antes referidas podamos destacar las condiciones de atraso estructural tecnológico y pobreza que han caracterizado al sector desde hace mucho tiempo, esto significa que las condiciones productivas de nuestro país se proyectan en condiciones de desempeño, que bien podríamos calificar como normales, con estándares de rendimientos y estructura de costos muy desfavorables con respecto a Norteamérica cuando menos; es rescatable e incluso definitorio para el sector el mosaico de usos y costumbres productivas en nuestro país, las formas de organización para la producción y las condiciones de la tenencia de la tierra las que dificultan el advenimiento de otras formas de organización para la producción; esto significa que salvo excepciones, sobre todo en distritos agrícolas del norte y en algunas entidades cuya producción está orientada al mercado de exportación, continúan predominando en México las condiciones de muy pequeña propiedad y producción o

posesión bajo esquemas ejidales en muy pequeña escala y en condiciones de temporal con bajo o muy bajo nivel de tecnificación e infraestructura. (sobre todo si consideramos los criterios políticos del reparto agrario en nuestro país y en las condiciones de otros tiempos)

A la valoración que venimos realizando del sector agropecuario, añadimos que destacan incluso aquellas posiciones que le confieren desventajas productivas a nuestro campo, derivadas de condiciones netamente topográficas; José Luís Calva haciendo una reseña del desempeño del campo mexicano frente a los países de Norteamérica afirma que además de las diferencias productivas que conocemos sobre todo en la producción de cereales o alimentos “en México tenemos problemas topográficos (laderas y pendientes) en dos terceras partes de nuestras tierras agrícolas, en los Estados Unidos disponen de inmensas planicies (en su cordón cerealero y en sus demás regiones agrícolas), que son ciento por ciento mecanizables y representan el arquetipo natural de tierras para la aplicación integral de los paquetes tecnológicos modernos. Las condiciones térmicas para el cultivo de granos son también más benignas en los países del norte, sobre todo en E.U.

En el inmenso cordón cerealero estadounidense, el sol sale a las cuatro de la mañana, precisamente durante el período en que las plantas requieren mayor irradiación solar. Simplemente nuestra agricultura está dos paralelos abajo, más alejada del polo.....las condiciones pluviométricas para el cultivo temporalero de granos son también superiores en los países del norte.”³

Sin embargo, pensamos que aun cuando lo planteado por Calva es una explicación sensata para entender los niveles de inferioridad de nuestro país con respecto a Norteamérica, aun con todo ello; la

³ Calva T. José Luís, *Op. Cit.* p. 25.

ausencia de reformas jurídicas estructurales en el campo mexicano, alejarían las posibilidades de inversión foránea de manera aún más definitiva que las consideraciones expresadas, porque para que se produzca en el campo se requiere de tecnificación, esta requiere capital, y para que haya capital se requieren ganancias, es decir, una actividad agrícola rentable se presenta como una condición muy lejana de nuestra realidad.

Este último criterio utilizado para el campo, mueve las tendencias de la inversión nueva cuando fluye a cualquier sector, significa que si hay condiciones para la producción y ganancias, las inversiones nuevas ingresan cuantiosamente, pero nada nos dice cuando menos en nuestro cuadro 3, que las utilidades obtenidas se reinvertirán en su totalidad, porque no se sabe y el capital tiene uno o mil destinos e irá allí donde su presencia genere utilidades ya sea derivadas de inversiones productivas o inversiones de corto plazo en los mercados de capital. Esto nos obliga a suponer que por esta razón tiende a ser más pequeño el monto de reinversiones si lo comparamos con las inversiones nuevas, así como la posibilidad de que las utilidades expresadas en reinversiones se acerquen a las nuevas inversiones y aún, que las puedan rebasar, no tenemos forma de demostrarlo; pero si sabemos que históricamente las empresas han utilizado toda clase de artificios para servirse de países anfitriones como plataforma de ganancias, mediante prácticas de sub y sobre facturación por mencionar solo dos recursos, incluso en los tiempos en que se inventaron los principios éticos de comportamiento de las empresas, bajo lo que se dio en llamar el código de conducta de las empresas a nivel mundial.

4.2 TENDENCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1995-2011)

CUADRO 3

Inversión Extranjera Directa (IED) Según Origen de los Recursos
Serie Anual de 1995 a 2008 (MILLONES DE DÓLARES)

Año	TOTAL	Inversiones		Cuentas entre
		Nuevas	Reinversiones	
1995	9271	7663	1586	21
1996	8169	6122	2050	-3
1997	3763	2165	1075	523
1998	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1999	13859	6354	2333	5171
2000	18020	8408	3851	5761
2001	28818	22798	3861	3158
2002	23729	15174	2476	6079
2003	16522	7334	2094	7094
2004	23681	14102	2497	7083
2005	21977	10947	3896	7134
2006	19428	5801	7694	5933
2007	27528	13517	8036	5975
2008	22481	7479	7464	7538

NOTA: Las cifras con signo negativo indican desinversión.

A partir de 1994, la IED se integra con los montos notificados al RNIE y materializados en el año de referencia, más las importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

Fuente: Banco de México, Informe Anual e Indicadores del Sector Externo

INEGI. Estadísticas Históricas de México, 2009 Tomo II. Colección Memoria.

La economía mexicana en los tiempos más recientes y en medio de un escenario de estancamiento y recesión en los países más poderosos del mundo ha crecido, si bien a tasas bajas pero las empresas han sabido aprovechar esta condición; según la revista expansión (junio 2012, 1093) “las empresas multinacionales que operan en el país parecen entenderlo (el escenario de crecimiento) pues han afianzado sus operaciones aquí y aumentan el monto de sus inversiones, a pesar de problemas tan graves como el de la inseguridad.

En una panorámica general. “Hasta 1996 las 50 mayores empresas de inversión extranjera presentes en las economías latinoamericanas registraron ventas superiores a los 110 mil millones de dólares, monto mayor que el PIB de varios países de la región, incluso de algunos de tamaño intermedio, como Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Por empresa, dichos ingresos fluctuaron entre los 7 000 millones de dólares (la filial de la Volkswagen en Brasil) y algo menos de 1 000 millones de dólares (la filial de la Mobil en Colombia)

Varias de las empresas de inversión directa consideradas entre las mayores 50 son filiales de una misma ET. Su localización en las principales economías latinoamericanas ha sido determinada por el tamaño del mercado interno del país receptor, por su posición

estratégica en la generación de corrientes internacionales de comercio. Tal es el caso de General Motors, cuyas filiales en Brasil y México generaron ingresos por 11 779 millones de dólares; Volkswagen cuyas operaciones en Argentina, Brasil y México le reportaron unos 9 680 millones de dólares; y Ford, con subsidiarias en Argentina, Brasil y México, que luego de recuperar terreno, anotó ventas por 9 174 millones de dólares. Estas tres empresas automotrices son las ET más importantes presentes en América Latina. Les siguen en importancia Shell, petrolera multinacional de origen británico y holandés, que registró ingresos por 6 583 millones de dólares en Argentina y Brasil, casi el doble del monto obtenido por Exxon, su competidor estadounidense; Carrefour, cadena de supermercados franceses con filiales en Argentina y Brasil, cuyas ventas alcanzaron a 6 298 millones de dólares; Telefónica de España, la más recientemente integrada entre las principales ET que operan en la región, totalizó ingresos por 5 340 millones de dólares en Argentina, Chile y Perú; Nestlé, una de las principales ET suizas, por intermedio de sus filiales en Argentina y Brasil, recaudó 4 791 millones de dólares; IBM, con subsidiarias en Brasil y México, generó ingresos en el rango de 3 500 millones de dólares; la petrolera Exxon, por intermedio de sus filiales Esso, totalizó 3 431 millones de dólares en Argentina y Brasil.

Cuadro 4

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 50 MAYORES EMPRESAS DE INVERSION EXTRANJERA, DICIEMBRE DE 1996

(En millones de dólares)

	EMPRESA	PAIS DE	SECTOR	PAIS DE	VENTAS
--	---------	---------	--------	---------	--------

		ORIGEN		LOCALIZACION	
1	Volkswagen	Alemania	Automotriz	Brasil	7 000
2	Chrysler	Estados Unidos	Automotriz	México	6 455
3	General Motors	Estados Unidos	Automotriz	México	6 346
4	General Motors	Estados Unidos	Automotriz	Brasil	5 433
5	Fiat	Italia	Automotriz	Brasil	4 743
6	Shell	R. Unido / Holanda	Petróleo	Brasil	4 717
7	Carrefour	Francia	Comercio	Brasil	4 510
8	Ford	Estados Unidos	Automotriz	México	3 879
9	Ford	Estados Unidos	Automotriz	Brasil	3 830
10	Nestlé	Suiza	Alimentos	Brasil	3 592
11	Telefónica	España	Comunicaciones	Argentina	2 751
12	Gessy Lever	R. Unido / Holanda	Productos químicos	Brasil	2 749
13	Texaco	Estados Unidos	Petróleo	Brasil	2 639
14	Pepsi (Sabritas)	Estados Unidos	Alimentos	México	2 600
15	Esso	Estados Unidos	Petróleo	Brasil	2 470
16	Mercedes Benz	Alemania	Automotriz	Brasil	2 131

17	IBM	Estados Unidos	Maquinarias y equipos	Brasil	1 950
18	Telecom	Francia	Comunicaciones	Argentina	1 930
19	Shell	R. Unido / Holanda	Petróleo	Argentina	1 866
20	Nissan	Japón	Automotriz	México	1 800
21	Carrefour	Francia	Comercio	Argentina	1 788
22	Xerox	Estados Unidos	Maquinarias y equipos	Brasil	1 630
23	General Electric	Estados Unidos	Diversos	México	1 585
24	BAT (Souza Cruz)	R. Unido	Tabaco	Brasil	1 583
25	IBM	Estados Unidos	Maquinarias y equipos	México	1 550
26	Santista Alimentos	Argentina	Alimentos	Brasil	1 516
27	Ford	Estados Unidos	Automotriz	Argentina	1 465
28	Massalin (Philip Morris)	Estados Unidos	Tabaco	Argentina	1 456
29	Volkswagen	Alemania	Automotriz	México	1 450
30	Telefónica (CTC)	España	Comunicaciones	Chile	1 313
31	Cargill	Estados Unidos	Alimentos	Argentina	1 308
32	Escondida	Australia	Minería	Chile	1 297

33	Telefónica	España	Comunicaciones	Perú	1 276
34	Cargill Agrícola	Estados Unidos	Alimentos	Brasil	1 275
35	Hoescht (Celanese)	Alemania	Productos químicos	México	1 256
36	Volkswagen	Alemania	Automotriz	Argentina	1 230
37	Avon	Estados Unidos	Productos químicos	Brasil	1 222
38	Makro	Holanda	Comercio	Brasil	1 214
39	Procter Gamble	Estados Unidos	Productos químicos	México	1 200
40	Nestlé	Suiza	Alimentos	México	1 199
41	Kimberly- Clark	Estados Unidos	Celulosa y papel	México	1 198
42	Sevel (Fiat- Peugeot)	Argentina	Automotriz	Argentina	1 169
43	Hewlett Packard	Estados Unidos	Maquinarias y equipos	México	1 142
44	Ciadea (Renault)	Francia	Automotriz	Argentina	1 121
45	Alcoa Aluminio	Estados Unidos	Minería	Brasil	1 060
46	Parmalat	Italia	Alimentos	Brasil	1 027
47	Spal (Coca Cola)	Estados Unidos	Bebidas y cerveza	Brasil	1 001
48	Basf	Alemania	Productos químicos	Brasil	984
49	Esso	Estados	Petróleo	Argentina	961

		Unidos			
50	Mobil	Estados Unidos	Petróleo	Colombia	952
TOTAL DE VENTAS DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS					11 818

FUENTE: CEPAL, Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, Unidad de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en América Economía, Edición anual 1997-1998.

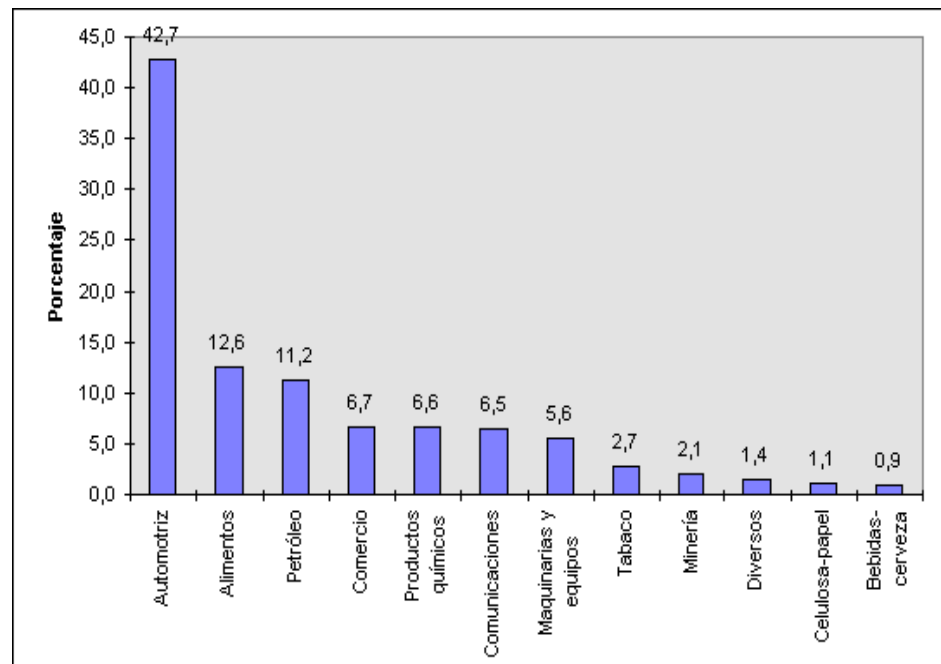
la mayoría de las empresas mencionadas participa activamente en varias otras economías latinoamericanas, considerando que algunas de estas empresas tienen planes de expansión que contemplan tanto su incursión en nuevos mercados como la ampliación de la capacidad productiva de sus filiales, es muy posible que su gravitación incluso aumente.

Una característica relevante es la destacada participación de las ET automotrices entre las principales empresas de inversión directa que operan en la región: sus ingresos operacionales sumaron algo más de 48 000 millones de dólares, lo que representa 43% del total percibido por las 50 mayores empresas. Esto convirtió a la industria automotriz en la actividad productiva más generadora de ingresos de inversión extranjera, a considerable distancia de las demás, como se aprecia en el gráfico siguiente.

Gráfico 1

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE : DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS
INGRESOS OPERACIONALES DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS DE
INVERSION DIRECTA, 1996**

(En porcentajes)



FUENTE : CEPAL, Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en América Economía, Edición anual 1997-1998.

Si bien es cierto que la inclusión en la muestra de un mayor número de empresas de inversión directa podría contribuir a determinar con mayor precisión las tendencias que revela la información sobre las primeras 50, no deja de ser relevante el hecho de que gran parte de los ingresos operacionales de éstas se generan en la industria manufacturera, a pesar de que en los

últimos años ésta tendió a perder su capacidad para atraer a los inversionistas extranjeros a raíz de la mayor apertura a la IED extranjera en la explotación de recursos naturales no renovables, la apertura comercial, la desregulación de diversas actividades de servicios y los magros niveles de crecimiento obtenidos durante los años ochenta. Así, de las actividades no industriales que cuentan con participación extranjera provino sólo 26.5% de los ingresos operacionales obtenidos por las empresas de inversión directa.

El sector automotor no sólo es el que genera más ingresos operacionales por empresa de inversión extranjera, sino también el que concentra el mayor número (14) de empresas extranjeras incluidas entre las mayores 50 en la región, como subsidiarias de Volkswagen, Chrysler, General Motors, Fiat, Ford Motors, Mercedes Benz y Nissan. Su enorme gravitación queda claramente demostrada por el hecho de que 7 de las 10 principales empresas de inversión directa son filiales de empresas automotrices, y más aún al constatar que las cinco mayores de estas empresas en la región pertenecen a esta rama.

Otros sectores también importantes de localización de las filiales de ET en América Latina son la industria alimentaria y la agroindustria, donde se destacan Cargill, Nestlé y Parmalat. Estas ET controlan la propiedad de la mayoría de las ocho empresas de inversión directa dedicadas a la actividad alimentaria que se incluyen en el listado.

El fuerte crecimiento alcanzado en la región durante los últimos años por la industria de las telecomunicaciones y de la informática se expresa en la emergencia de firmas de ambas actividades entre las mayores impresas de inversión directa. En el primer caso se trata, principalmente, de subsidiarias de la empresa Telefónica, de

España, lo que hace evidente la importancia adquirida por este conglomerado en el concierto de las telecomunicaciones latinoamericanas. En cuanto a la informática, cabe mencionar la activa presencia de las empresas estadounidenses líderes de esta industria, como IBM, XEROX y Hewlett Packard. No obstante, como ya se ha dicho, las estrategias de estas empresas en la región son diferentes. Aquellas localizadas en México destinan su producción al mercado norteamericano, en tanto que las radicadas en Brasil aprovechan las ventajas de su gran mercado interno, así como las derivadas de la política gubernamental para la protección del sector de la informática.

La inversión extranjera tuvo una amplia presencia en los sectores extractivos de la región. En las décadas de los sesenta y setenta, muchas de estas actividades fueron expropiadas transformándose en algunas de las actuales grandes empresas estatales, tales como Petróleos de Venezuela SA (PDVSA) y la Corporación del Cobre (CODELCO) en Chile. En la actualidad, en la mayoría de los países latinoamericanos se observa una gradual apertura de estos sectores, con la transferencia al sector privado de algunas actividades por la vía de nuevos mecanismos, como concesiones y empresas conjuntas. Dado que este es un fenómeno reciente, la presencia de las empresas extranjeras aún no se reflejan en grandes montos en términos de ventas. En el caso de las empresas petroleras (Shell, Exxon y Texaco), los ingresos operacionales percibidos por sus firmas subsidiarias provienen más bien de la distribución de combustibles y productos conexos que de la explotación de yacimientos petrolíferos. Por otra parte, sólo dos compañías mineras aparecen entre las 50 mayores empresas de inversión directa: Alcoa Aluminio, localizada en Brasil, y Minera La Escondida, propiedad conjunta del consorcio australiano BHP (socio mayoritario) y de las firmas JECO y RTZ.

En forma consistente con el predominio de las inversiones de origen estadounidense en la gran mayoría de los países de la región, un número importante de las mayores empresas de inversión directa pertenece a ET de ese país. Las más sobresalientes son las subsidiarias de las empresas automotrices (General Motors, Ford Motors y Chrysler), petroleras (Exxon y Texaco), de maquinarias y equipos (IBM, Xerox y Hewlett Packard), agroindustria (Cargill) y productos químicos (Avon y Procter Gamble). Debe mencionarse, sin embargo, que entre las 10 empresas con mayores ingresos operacionales se cuentan también filiales de ET alemanas, italianas, británicas, holandesas, francesas y suizas, dedicadas a la producción automotriz (Volkswagen y Fiat), la explotación petrolera y la distribución de combustibles (Shell), el comercio (Carrefour), y la industria alimentaria (Nestlé).

Del mismo modo que en la propiedad de las 50 mayores empresas de inversión directa de la región predominan claramente las ET de origen estadounidense, en la localización de dichas empresas Brasil muestra una evidente ventaja, aunque Argentina y México también aparecen como importantes alternativas de localización. De hecho, en estos tres países se ubica más de 90% del grupo de las principales empresas. Excepcionalmente, el porcentaje restante se ha localizado en Chile, Colombia y Perú.

Los antecedentes antes presentados dejan de manifiesto que las ET son agentes clave en toda economía. En América Latina y el Caribe, a pesar de estar presentes en casi todos los sectores, las ET se han concentrado en la industria manufacturera, principalmente en la automotriz, de alimentos y bebidas y de productos químicos, así como, en forma creciente, en el sector de los servicios (distribución de combustibles, comercio y telecomunicaciones). Asimismo, aunque no siempre siguiendo la misma estrategia, han localizado sus operaciones regionales en las economías de

mayores dimensiones (Brasil, México y Argentina). En el caso de México -y de algunos países de la Cuenca del Caribe- las inversiones han tenido como objetivo principal la exportación de su producción a Estados Unidos; en cambio, en Brasil y Argentina, la finalidad prioritaria ha sido abastecer el mercado interno y, por extensión, el Mercosur.” (www. Las Mayores empresas transnacionales presentes en América Latina y el Caribe)

Las ventas de las 100 multinacionales sumaron 242,505 millones de dólares en 2011. Esto es un crecimiento de 12.6% si se compara con el año previo.

Este avance también supera el crecimiento que tuvieron estas empresas a nivel global, el cual fue de 9.82% durante ese mismo periodo.

Este comportamiento responde a la lógica de que crecen más las economías en vías de desarrollo o emergentes que las ya desarrolladas. La economía de Estados Unidos, por ejemplo, pasó de crecer 3% en 2010 a 1.7% el año pasado (2011). La de la Unión Europea pasó de 2 a 1.5% en esos años.

Entre 2007 y 2011 nuestro país recibió 113,808 MDD de Inversión Extranjera Directa. Y pese a un entorno global desfavorable, el año anterior consolidó su actividad exportadora y sumó 19,439.8 MDD de inversión extranjera. Esta cifra es 9.7% mayor a la reportada en 2010, excediendo las expectativas del propio gobierno federal.

El top Ten de las multinacionales que operan en México se mantuvo prácticamente sin cambios con respecto a 2010, a excepción de Pepsico de México, que este año bajó del lugar 13, su sitio lo ocupó Johnson Controls México, empresa del sector automotriz y autopartes, que un año antes ocupó la casilla 36.

Walmart de México repite la posición. Pero el sector estrella lo constituyen las armadoras, que ocupan cinco de los 10 principales sitios: GM (2), Ford Motor Company (3), Volkswagen de México (5), Nissan Mexicana (6) y Chrysler México Holding (8). Por origen, seis de las 10 primeras multinacionales son estadounidenses, las cuatro restantes provienen de España, Alemania, Japón y Luxemburgo.

En el sector financiero, los bancos españoles han padecido la turbulencia en la zona euro y eso ha acrecentado la importancia de sus filiales en México. Grupo financiero BBVA Bancomer de México aportó a su casa matriz BBVA 32% de sus ganancias totales, que la ubican como el negocio más rentable a nivel global. Santander México se convirtió en la cuarta franquicia más rentable para el grupo, después de Reino Unido, Brasil y Santander Consumer, pues aportó 10% de las ganancias globales. Un año antes contribuyó con 6%”.

Si tomamos como referencia a las 100 empresas más exitosas de México atendiendo al volumen de ventas y utilidades netas obtenidas diremos que 39 son transnacionales de origen extranjero y que pese a las condiciones de recesión económica mundial y un escenario de bajos ingresos y altos niveles de desempleo y pobreza en nuestro país, obtuvieron variaciones positivas en sus niveles de ventas netas y en los casos en que disponemos de información sobre sus utilidades netas entre 2010 y 2011, estas fueron positivas en la mayoría de los casos. (Expansión, junio 2012, no. 1093), sin lugar a dudas, en virtud de las posiciones de liderazgo y presencia que tienen en los mercados de su influencia.

El resto de las empresas son de origen nacional, desde empresas como PEMEX (Petróleos mexicanos) y CFE (Comisión Federal de Electricidad), que mantienen el liderazgo por sobre todas las

empresas existentes en México; y aquellas empresas y holdings nacionales que mantienen una situación sobre todo de privilegio en virtud del mandato constitucional que impide en algunos casos la participación de inversionistas extranjeros en las áreas donde estas participan; y en otros casos son empresas hechas por el Estado mexicano y que desde tiempo atrás han mantenido posiciones ventajosas o de privilegio en el mercado nacional, desde las de comercio departamental, las productoras de alimentos, hasta las mineras, siderurgia y metalurgia entre otras.

En el proceso de integración económica que no es más que la transnacionalización del ciclo productivo del capital o del proceso que se recorre para la valorización del capital como único camino a nivel mundial.

“por encima de las condiciones particulares de valorización que existen en cada Nación-Estado. A partir de ese momento las posibilidades de evolución posterior de un capital nacional quedan condicionadas por su capacidad para convertirse en un capital transnacional o fusionarse con el.... de ese modo, la perenne vocación exportadora del capital alcanza su máximo desarrollo al supeditar las condiciones de producción en todo el mundo a la valorización transnacional del capital; a las condiciones de producción que imponen las empresas transnacionales...al mismo tiempo que son necesarias para el crecimiento económico; incurren en prácticas desleales, atentados a la libre competencia y diversos delitos, que los Estados no alcanzan a controlar y sancionar...están a la punta del progreso técnico, son grandes dinámicas y necesarias; pero también son incontrolables”⁴

En su naturaleza se encuentra su expansión permanente, y una característica de los tiempos modernos es sin duda un proceso de

⁴ Contreras Méndez Marco Antonio, *Tlamelaua*, C. I. J. P. BUAP, México, 1992, Vol. 3, pp. 127 y 128

fusiones que se intensifica; en 2011 por ejemplo, en México el sector bebidas comenzó su consolidación a través de alianzas y adquisiciones, “destaca la fusión de embotelladoras Arca y Grupo Continental, así como las de Coca-Cola Femsa con grupo Tampico, Grupo Cimsa y Grupo de Fomento Queretano” (Expansión, junio 25 2012 no. 1093 p. 296)

Y según esta misma fuente de acuerdo con KPMG, hay de 15 a 20 compañías que buscarán activamente adquisiciones dentro del país y en América Latina este año (2012).

Casos emblemáticos de empresas transnacionales mexicanas echadas hacia adelante tenemos como ejemplo América Móvil que ha realizado incursiones agresivas en materia de telefonía y todo aquello que representa suministro de tecnología y dispositivos de última generación relacionados con el servicio. Esta empresa anunció "que ofrecía 2600 millones de euros por 325 millones de títulos de KPN para sumar una participación de 27.7%.....con 44.5 millones de usuarios móviles y de T.V. restringida y operaciones en Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda y Suiza, KPN representa la puerta de entrada de América Móvil a Europa. Para nosotros, ir a Europa es tomar más mercado dice Carlos García, director financiero de la mexicana. Además de que aprovechamos el precio de los activos.....el precio ofrecido por la mexicana es 2.16 euros por debajo del precio de cierre promedio de los títulos de KPN en la bolsa de valores de Amsterdam del 8 de mayo de 2010 al 8 de mayo de 2012...no es casualidad que la oferta de América Móvil llegue justo en medio de la crisis de la eurozona. La crisis ha disminuido los precios de los activos de telecomunicaciones en la región quizás en más de un 10%; América Móvil podría decidir el rumbo de la empresa. A través de esta mayoría simple (la empresa mexicana) podría ejercer una influencia significativa

en muchas decisiones estratégicas sobre los intereses de largo plazo de KPN”.

“las inversiones de grupo Carso en Europa datan de más de 13 años. En 1999, compró 18.6% de la empresa española de internet inalámbrico Interbrand, al año siguiente, adquirió 17.5% de First Mark, operadora de telefonía fija en España. En 2006, compró 3.4% de las acciones de Portugal Telecom. La prensa austriaca reportaba que la empresa mexicana podría comprar una participación en Telekom Austria, una operadora con 20 millones de usuarios móviles y presencia en ocho países de Europa del Este.⁵

Esta empresa transnacional mexicana con presencia desde “Seattle hasta tierra de fuego” en América y con estrategias de inversión en toda Europa se ha valido de su posición de liderazgo; cuando menos en México para establecer precios cuasi monopolísticos, en prácticas monopolísticas relativas, debido a la enorme demanda por servicios de telefonía móvil en nuestro país (con más de 90 millones de usuarios), lo que le ha permitido fijar tarifas de interconexión provenientes de otros operadores a precios verdaderamente indiscriminados y fuera de toda realidad, cuando menos dentro del grupo de países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y del cual nuestro país forma parte. Esta es sin embargo, una práctica muy recurrente en mercados fuertemente marcados por la supremacía de una empresa que controla prácticamente la tendencia del mercado; incrementos en la demanda frente a limitaciones en la oferta de un bien o servicio por las razones que puedan tener cualquiera de las dos variables, se traducen en incrementos en el precio unitario, debido a las condiciones de dominio que ejerce la empresa dominante y la incapacidad productiva que presentan las

⁵ *Expansión 1093, junio 2012, México, pp. 200, 202 y 204.*

que giran en torno a ella. Y la explicación se encuentra técnicamente en el incremento de los costos operativos a que conlleva un incremento inesperado en la demanda y la repercusión directa en aquel conjunto de operaciones y gastos adicionales que afectan al proceso de la producción u oferta, sin embargo, ésta incapacidad productiva de la que hablamos tiene que ver en el caso de Telcel (brazo operador de América Móvil en México) con condiciones de saturación e insuficiencia o incapacidad técnica para brindar un mejor servicio en el caso de nuestro país.

Otros íconos en el ranking de las empresas más influyentes en México y con sinergias de proyección hacia el exterior, se encuentran Gruma y Cemex, con posiciones entre las principales cuarenta según la revista expansión, y que siguen estrategias agresivas como las de cualquier transnacional extranjera en nuestro país. La primera está en 113 países “este año, quiere fortalecerse con nuevos productos para atacar el mercado hispano de Estados Unidos. Este país y Europa donde compró plantas el año pasado (2011) representan 41% de sus ventas....es una empresa que tiene un liderazgo de mercado y que puede incrementar precios con relación a sus costos, esto es, pasar sus incrementos en costos al precio final para defender sus márgenes; la estrategia de la empresa de adquirir plantas es consolidar la operación, adquirir mayor capacidad para competir en cualquier mercado y obstaculizar a sus competidores. Sólo con ese control operativo pueden aumentar precios en cualquier mercado...en 2011 Gruma adquirió la rusa Solntse México, una productora líder de tortilla de maíz y trigo que provee a supermercados y cadenas de comida rápida en Europa. En noviembre, la compañía llegó a Turquía al comprar semolina, uno de los dos molinos de maíz de más alta tecnología del mundo.

Gruma ya exportaba a medio oriente y Europa del Este ...y ahora posee 99 plantas en 113 países.”⁶

Como cualquier otra empresa transnacional, Gruma ha sabido aprovechar las condiciones del mercado internacional y salir de compras a Estados Unidos y Europa sobre todo afectados por la crisis económica mundial.

Este proceso de adquisición de empresas se verifica lo mismo en los micro-negocios a nivel familiar, como a nivel de empresas transnacionales y se denomina centralización de capitales, según el lenguaje marxista; debido al deterioro natural que sufren las empresas en procesos de reestructuración o con cargas financieras al momento de dificultades económicas inesperadas.

Cemex con una historia financiera de endeudamiento muy reciente sobre todo a partir de la compra de la cementera australiana Rinker y que a la compra ésta realizaba el 80% de sus negocios en Estados Unidos. Cemex ha incursionado en prácticamente todo el continente americano y en su momento sólo Rinker le permitió obtener el 41% de sus ingresos totales del mercado estadounidense; más tarde estalló la crisis financiera más fuerte de los últimos tiempos, que tuvo su origen principalmente en el sector construcción.

Derivado de la crisis, Cemex cayó en el listado de las 500 empresas más importantes de México, en el que pasó del quinto al sexto lugar con ventas netas de 189.887,0 millones de pesos y una variación positiva de 6.5% entre 2010 y 2011; según las expectativas de Cemex, en 2012 los volúmenes consolidados de cemento aumentarán 2%, los de concreto lo harán en 5% y los de agregados en 3%.

⁶ *Op. Cit.* pp. 210 y 212.

Afirman altos ejecutivos de la transnacional “que la combinación de un incremento en volúmenes estimados, así como un mejor desempeño de nuestras operaciones en México, Estados Unidos, Centro, Sudamérica, el Caribe y Asia nos permitirán compensar el rendimiento esperado en la región del mediterráneo y el norte de Europa.

Con el perfil de enormes empresas transnacionales encontramos a otras empresas mexicanas con estrategias agresivas de expansión a otros mercados; por ejemplo Grupo Bimbo que en México ocupa el lugar no. 11 entre las empresas más influyentes, el Grupo Alfa, Holding mexicano que produce no un producto, sino muchos para mercados no sólo internos, sino también externos, y en el ranking ocupa el 7º lugar; Grupo Modelo con el lugar 22 según la misma tabla y ventas por 91.203,1 millones de pesos y una variación positiva de esta variable de 7.3% entre 2010 y 2011.

De las empresas enlistadas entre las 500 más importantes de México, tenemos aquellas que pertenecen al sector gubernamental y que su radio de influencia se reduce al mercado nacional, como aquellas que por virtud de la propia legislación nacional tienen existencia propia; hablamos de FOVISSSTE, SUPER ISSSTE, BANCOMEXT, etc. Y que en los giros de la construcción, el comercio y autoservicios o los servicios financieros tienen una muy grande penetración en mercados masivos de consumo en la sociedad y porque son simplemente sector gubernamental.

El capital transnacional, independientemente de su bandera siempre responde a una lógica de existencia y comportamiento; y de hecho su única lógica obedece a la acumulación del capital, desde donde se catapulta, y en todos los confines de la tierra hacia donde éste llega; representa la concentración del poder económico y el triunfo de la aplicación científica y tecnológica en los productos que crea o hace evolucionar incesantemente. Crea

necesidades permanentemente, pero genera la frustración de millones de consumidores que engrosan las filas del desempleo y el sub-empleo, de aquellos que el sector educativo y laboral excluye, no sólo al margen de una mejor educación, sino de aquellos que con una educación no encuentran una fuente de trabajo. Representa una hazaña lo que nuestro mundo ha creado; pero si el patrimonio que ha creado la humanidad no sirve a esta ¿Qué sentido tiene?

Este es uno de los retos que deben resolver los líderes que influyen en la marcha de nuestro sistema económico, o ésta será la causa de un futuro incierto que pueda comprometer la seguridad de todos.

CONCLUSIÓN UNICA

Si observamos en retrospectiva, el tratamiento que se ha dado a la inversión extranjera directa en México, esta ha variado de manera significativa a través del tiempo para ajustarse al entorno económico y político del país en cada uno de los momentos históricos; esta fue sin duda una de las características que estuvieron presentes en la legislación jurídica dentro del modelo de desarrollo instrumentado por nuestro país a partir de los años cuarenta del siglo xx; cuando se sostuvo la idea de la posibilidad del desarrollo económico e industrial basado en la estrategia de un proceso paulatino de sustitución de las importaciones. Dentro de esta lógica, el desplazamiento de la inversión extranjera directa hacia nuestro país, estuvo más influenciado por razones de orden político que por trastornos de naturaleza económica, esto quiere decir, que en toda esta primera etapa y quizás hasta los años setentas, en la medida en que se percibe un incremento del desequilibrio con el exterior se registra un apuntalamiento en la participación de la inversión extranjera directa; en cambio aquella sensación de que un repunte en la inversión del capital extranjero atenta contra la existencia del modelo de desarrollo y erosiona la soberanía de la nación, desde el punto de vista del nacionalismo económico, generará presiones hacia su regulación y hasta reglamentación.

Lo anterior significa que la legislación nacional que le da presencia y reglamentación a la inversión extranjera funciona como un marco complementario de una estrategia general de desarrollo económico muy nacionalista; y la estrategia a la que nos referimos tiene existencia propia, independientemente de lo que ya técnica y productivamente representa la inversión foránea en sus propios países de origen y el mundo en general.

El desplazamiento de la inversión extranjera en todo este período, no constituye en sí mismo un elemento deseable en el desenvolvimiento del proyecto de desarrollo, sino habrá de verse cada vez con mayor evidencia como elemento financiador, primero del déficit externo, y en un contexto más general del propio modelo sustitutivo de importaciones, hecho que se comprueba cuando en la medida en que se avanza sobre la estrategia de industrialización mayor requerimiento de capital extranjero será necesario.

A pesar de que la internacionalización de la producción y del capital en general obedece a sus propias leyes, en nuestro país su presencia queda claro obedece sólo a factores de conveniencia interna, no obstante, las condiciones del sistema económico mundial así lo permitieron; y la inversión foránea se colocó sin ningún problema en aquellos renglones clave de la actividad manufacturera que siempre se consideraron de altos ingresos, salvo aquellos muy rentables pero que se reservaron como estratégicos para el desarrollo nacional, y a la vez enclaves y nichos de oportunidad para la acumulación y enriquecimiento de grupos empresariales y la propia burocracia gubernamental y sindical congraciada con el poder.

Todo lo anteriormente expuesto apunta a señalar la actitud y mentalidad retardataria de una generación de políticos que politizaron las decisiones económicas y la asignación de los recursos, sin ningún criterio de eficiencia productiva, creando al tiempo una casta de empresarios incapaces, no solo de producir bajo condiciones de competencia y menos aún de entender las nuevas formas de producción que asomaban en el mundo, mismo criterio priva tanto en la producción manufacturera como en el sector primario, por esta razón todo este largo período que parte desde los años cuarenta coincide en materia social también con un

período de decadencia y concentración de los ingresos, enfrentamientos sociales y élites beneficiarias.

A reestructuración del sistema económico mundial hoy presupone, no sólo un grado sin precedente de integración de los procesos productivos, sino además exige la capacidad de incorporar un acervo tecnológico cada vez más complejo en todas las áreas del saber humano. El complejo electrónico-informático por ejemplo, ha cubierto casi todas las necesidades de la industria y de los servicios en sus principales rubros, como telecomunicaciones, bancarios, mercadotecnia, entre otros.

La síntesis de materiales novedosos que han permitido la sustitución de minerales, fibras naturales, maderas, y en general materias primas suministradas tradicionalmente por los países en desarrollo o emergentes.

La biotecnología que ha permitido la síntesis de azúcares, harinas, mieles, almidones, de fuentes nunca antes imaginadas como la papa, el maíz y hasta de base química, además de su aplicación en la industria y en la de alimentos a muy bajos costos y sin problemas de obtención; además de la sustitución de materias primas, la alta productividad que ha permitido la biotecnología a los países industrializados se ha manifestado en una mengua de la demanda de productos primarios de los principales consumidores de América Latina y concretamente de México, razón por la cual la década de los ochentas marcó el inicio de una recomposición del abanico de productos exportables.

Como se verá en la reflexión anterior encontramos en México dos momentos cualitativamente bien diferenciados; el primero, la etapa más proteccionista y el fracaso de la industrialización endógena, con miras a la utilización nacionalista de los recursos, y un sistema político burocrático y autoritario, benefactor de grupos

y antidemocrático; estas circunstancias posibilitan un período liberalizador del comercio y privatizador de la economía a partir sobre todo de los años ochenta, marcado a su vez, por las crisis económicas recurrentes y la ineficiencia productiva generadora de rezagos internos, además de la incapacidad competitiva externa. Pero presenciamos al tiempo un proceso de reconversión acelerado de la estructura productiva que coincide con la era de los acuerdos comerciales y la adecuación del marco regulatorio para remover obstáculos a la participación y consolidación de la inversión extranjera en nuestro país, donde sin lugar a dudas concurren dos circunstancias históricamente sin precedente; la primera una arrolladora corriente externa de innovación y desarrollo tecnológico aplicado a todas las áreas de la actividad humana; la segunda, la decisión política por parte del gobierno de emprender reformas de última generación en materia de apertura económica e imperio de los mercados, aun cuando políticamente esgrime el principio de la rectoría económica a cargo del Estado, sin embargo, lo anterior marcadamente ha encendido enfrentamientos mediáticos en el ámbito político e ideológico con grupos de la oposición, y donde solo se buscan posicionamientos políticos y una férrea lucha por el poder político y económico, consecuencia de esto podemos verificar un alejamiento de las verdaderas aspiraciones del ciudadano en singular; del ahorrador y el consumidor pequeño, de la verdadera promoción de la microempresa y la empresa familiar; y en cambio el aliento franco a las actividades especulativas y oportunistas de bancos, financieras pequeñas, casas de empeño, casas de cambio, etc. en rubros como plazos de pago, tasas de interés, condiciones de pago, tasas de cambio, servicios de intermediación o financieros, etc. derivadas de las necesidades más elementales de la población.

Los alcances de la nueva legislación apuntan desde años atrás a la privatización de la economía, la penetración y facilidades a la inversión extranjera en casi todos los ámbitos de la economía, flexibilizando todas las áreas incluso aquellas antes reservadas al Estado, y no menos importante, la tendencia a la armonización de la legislación para la integración con los países del norte y el mundo en general; en esta tesitura, se consolidan también reformas no solo de naturaleza económica sino también aquellas que tengan un fuerte impacto en la democratización, y el imperio del derecho, como una forma de transparentar la actuación del Estado en la aplicación de las Leyes que finalmente contribuyan al mantenimiento del statu quo que permita certidumbre en el libre accionar de las entidades extranjeras y el capital privado nacional; por esta razón, la política de desregulación marchará en consonancia con las necesidades derivadas del proceso de integración e interdependencia básicamente con respecto a la economía norteamericana. Pero también los compromisos que involucren soluciones compartidas, como la protección al medio ambiente, la seguridad de las fronteras, los flujos migratorios, el narcotráfico, la transparencia en la impartición de la justicia, entre otros, serán fuente permanente de transformación de la legislación nacional.

En materia económica esta última etapa se caracteriza por una oleada de consumismo alentado por la privatización de la economía y el arribo del capital extranjero en cuya vocación está el reemplazo del pasado, con una cascada de transformaciones en los valores de toda la sociedad, en las formas de vivir y producir, donde el ciclo de vida de los productos es muy corto para acelerar su reemplazo permanentemente en una carrera consumista sin fin, que deteriora permanentemente el bolsillo del consumidor, o frustra las vidas de quienes no poseen las condiciones materiales

para mantenerse en esta dinámica que suele denominarse la modernidad.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR, M. Alonso. Economía política y lucha social, Nuestro Tiempo Ed. México 1979.

AMIN, Samir, La acumulación a escala mundial, Siglo XXI Ed. México 1981

AYALA, José; Blanco, José. El nuevo Estado y la expansión de las manufacturas. México, 1877-1930. En desarrollo y crisis de la economía mexicana, Selección de Rolando Cordera. Lecturas 39, F.C.E. Ed. México 1985.

BEKERMAN, M. Sirlin. STREB, M. L. El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia. Comercio Exterior, Bancomext, Ed. Abril 1995.

BERGESEN, Albert. FERNANDEZ, Roberto; SAXE-FERNANDEZ, John. Globalización (Crítica a un paradigma). Plaza and Janés; UNAM. Ed. México 2005

BUJARIN, I. Nicolai. La economía mundial y el imperialismo, Pasado y Presente Ed. México 1979.

CABALLERO, U. Emilio. El tratado de libre comercio (México-E.U.-Canadá) Diana Ed. México 1990.

CALVA, T. José Luís. Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano, Fontamara Ed. México 1991.

CONTRERAS, M. Marco Antonio. Tlamelaua Revista de investigaciones jurídico-políticas; Vol. III Enero 1992 Facultad de Derecho y C.S., BUAP.

CORDERA, Rolando. Desarrollo y crisis de la economía mexicana F.C.E. Ed. México 1981.

CORREA, Carlos María. Biotecnología: el surgimiento de la industria y el control de la innovación. Comercio Exterior, Bancomext, Ed. Noviembre 1989.

CUADRA, Héctor. Las vicisitudes del derecho económico en México. Antología, estudios sobre derecho económico. Jorge Witker, Lecturas Universitarias UNAM. México 1982

CHESNAIS, Francois. La biotecnología y la exportación de productos agrícolas de los países en desarrollo. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Marzo 1990.

DANIELS, John, SULLIVAN, Daniel. Negocios Internacionales. Prentice Hall Ed. México 2005

DAVAT, Alejandro. La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional. Comercio Exterior, Bancomext. Ed. Noviembre 1995.

ESSER, Klaus. Comercio e inversiones entre América Latina y Europa, Comercio Exterior Ed. Abril 1995.

ESTADÍSTICAS Históricas de México 2009 Tomo I Y II INEGI. MÉXICO 2010 Colección Memoria.

ESTAY, R. Jaime. Globalización, Empresas Transnacionales y la sociedad civil. Revista científica cuatrimestral Ed. núm. 2, vol. II México 1998.

FAJNZYLBER, Fernando. Industrialización e internacionalización en la América Latina, F.C.E. Ed. México 1980.

FAJNZYLBER, F. MARTINEZ, T. Trinidad. Las empresas transnacionales proyección en la industria mexicana F.C.E. Ed. México 1987.

FAJNZYLBER, Fernando. La industrialización trunca en América Latina. F.C.E. Ed. México 1980.

FERRER, Aldo. Historia de la globalización., orígenes del orden económico mundial. F.C.E. Ed. México 1996.

FERRER, Aldo. Nuevos paradigmas tecnológicos y desarrollo sostenible, Comercio Exterior, Bancomext Ed. Septiembre 1993.

FRENCH-DAVIS, Ricardo. Selección, intercambio y desarrollo. F.C.E. Ed. México 1982.

FURLONG, Z. Aurora. Crisis económica y desequilibrios sociales. Facultad de Economía, BUAP. Dirección de Fomento Editorial. 2010.

GREEN, H. Raúl. La evolución de la economía internacional. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Febrero 1990.

GREEN, H. Raúl. El comercio agro-alimentario mundial y las estrategias de las transnacionales. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Agosto 1989.

GREEN, Rosario. El endeudamiento público externo de México: 1940-1973 El Colegio de México, Ed. México 1980.

HAMMER, Michael. CHAMPY, James. Reingeniería. Norma, Grupo editorial. México 1994.

HEILBRONER, Robert. MILBERG, William. La Evolución de la Sociedad Económica. Prentice Hall Ed. México 1999

JEANNOT, Fernando. La modernización del Estado empresario en América Latina. Hacia una teoría del sector público. UAM Ed. México 1990.

JOHANN, Schmidt. Países en desarrollo, el caballito Ed. México 1977.

KAPLAN, Marcos. Revolución tecnológica, Estado y derecho. Tomo IV, Inst. de Investigaciones Jurídicas, UNAM Ed. México 1993.

KESSEL, Georgina. ANDERE, Eduardo. Compiladores. México y el tratado Trilateral de Libre Comercio. ITAM. Mc. Graw-Hill Ed. México 1992.

LECUONA, Ramón. Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Febrero 1996.

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA. Delma, Ed. México 1993.

LOPEZ, Esparza Víctor M. El fortalecimiento de la inversión extranjera en México. Nafinsa, Ed. Biblioteca Nafin 7.

LOPEZ, Gallo Manuel. Economía y Política en la Historia de México. El Caballito Ed. 35ª. Ed. México 2000.

LOYOLA, C. Alicia. La inversión extranjera en América Latina, de la expansión a la incertidumbre. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Abril 1995.

MANDEL, Ernest. Tratado de economía marxista, Era Ed. México 1977.

MARGADANT, F. Guillermo. Introducción a la historia del derecho mexicano. Esfinge Ed. México 1994.

MARTINEZ, José. Los secretos del Hombre más rico del mundo; Carlos Slim. Océano Exprés Ed. México 2011.

MORENO, M. Prudenciano. Desarrollo económico y acumulación de capital en México, Trillas Ed. México 1982.

MUÑOZ, Fraga Rafael. Derecho Económico. Porrúa UNAM Ed. México, 2011.

ORNELAS, Raúl. Política económica para el desarrollo sostenido con equidad, José Luís Calva Coordinador. UNAM, I.I.E. UNAM. Ed. México 2000.

PARKIN, Michael. Economía, Pearson Educación Ed. Octava edición, México 2009.

PAZ, Octavio. Tiempo Nublado, Seix- Barral Ed. México, 1992.

PEREZ, Miranda Rafael. Derecho y relaciones de producción. Plaza y Valdés, Ed. México 1988.

PIRENE, Henri. Historia económica y social de la edad media. F.C.E. Ed. México 1983.

RIFKIN, Jeremy. El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo, Ed. México, 1998.

ROSALES, V. Osvaldo. La segunda fase exportadora de Chile. Comercio Exterior, Bancomext Ed. Septiembre 1993.

SANCHEZ, Daza Germán. La Globalización de la economía mundial. Dimensiones en el umbral del siglo XXI. Colección Jesús Silva Herzog. Ed. México 1999.

SCHETTINO, Macario. Cien años de confusión; México en el siglo XX, Taurus, Ed México, 2008.

SEPULVEDA, B. CHUMACERO A. La inversión extranjera en México, F.C.E. Ed. México 1986.

SIERRA, Justo. Evolución política del pueblo mexicano. UNAM Ed. México 1948.

TORRES, C. Guillermo. Introducción a la crítica de la teoría de la dependencia, UACH Ed. México 1981.

VARIOS, Autores. El capital extranjero en México, Nuestro Tiempo Ed. México 1986.

VILLARREAL, Corrales Lucinda. T.L.C. Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio 1991-1997. Pac. Ed. México 1998.

WITKER, V. Jorge. Introducción al derecho económico. Mc. Graw Hill, UNAM, Serie jurídica. Ed. México 1999.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Revista Expansión. No. 1093 México, Junio 25, 2012

Revista Tlamelaua. Vol. III No. 3 Enero 1992. Centro de Investigaciones Jurídico Políticas. Facultad de Derecho y C.S. BUAP.