

## **CAPÍTULO II**

### **INVERSIÓN EXTRANJERA COMO POSIBLE SOLUCIÓN PARA LA FALTA DE EMPLEO**

En el informe de gobierno presidencial del 1º de septiembre de 2004, el presidente Vicente Fox afirmó que hay una “confianza internacional” en México que se refleja en la creciente Inversión Extranjera Directa, que es la más alta de la historia en un periodo de cuatro años, que, de acuerdo a dicho informe se reflejará en mayor crecimiento, más empleos y más exportaciones.

En el presente capítulo se analizará la inversión extranjera como posible solución para la falta de empleo en nuestro país, ya que, como se verá más adelante, la inversión extranjera es una entrada de capital de gran importancia al país, aunque también hay que tomar en cuenta las desventajas que ésta puede acarrear. Así mismo se analizará en este capítulo lo que se entiende como “confianza internacional”, es decir, qué es lo que motiva a un estado a invertir su capital en otro, lo que motiva su confianza en dicho estado anfitrión.

Las empresas transnacionales desde hace más de dos décadas se han situado ininterrumpidamente en el centro de los debates académicos y políticos sobre las relaciones económicas internacionales. “Las empresas Multinacionales han impactado significativamente la estructura productiva de muchas naciones y la composición y la dirección de flujos de comercio e inversión mundiales. Han acentuado la interdependencia entre naciones, incluyendo los países en desarrollo con cierto grado de industrialización y suscitado numerosas críticas al respecto.” (Ramírez, 1983:11).

En medio de la discusión sobre si beneficia al desarrollo de un país o no, lo que es innegable es que la inversión extranjera (IE) es uno de los componentes del proceso

de globalización económica. Como afirma Alejandro Ramírez, “las posibilidades que la IED genera para las distintas economías son numerosas: la internacionalización de la economía nativa, la creación de empleos, el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo que pueden establecerse en el país receptor de la inversión, y éstas son sólo unas de las ventajas que ofrece” (Ramírez, 2002, [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)).

La presente tesis propone que la inversión extranjera europea sea la fuente de creación de empleo, es decir, que aunque no nos cegaremos a las posibles inconveniencias que pueda traer la IED a México, lo que interesa es analizar si efectivamente puede redimir el problema de desempleo en el país.

## **2.1- Inversión Extranjera Directa**

Como definición de Inversión Extranjera, la Comisión de la CNIT para el estudio de las inversiones extranjeras explica que “Las Inversiones extranjeras directas son aquellas que suponen la adquisición de bienes inmuebles, el establecimiento de empresas comerciales, industriales o de cualquier otro tipo por parte de personas físicas o colectivas extranjeras. Las inversiones extranjeras indirectas son aquellas en que ciudadanos o sociedades de un país adquieren, tanto valores de renta fija o variable, como participaciones o derechos en otro país. Bajo esta denominación (Inversión Extranjera Indirecta) se agrupan también los préstamos que otorgan ciudadanos o sociedades de un país a deudores privados de otro” (1955: 8). De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la inversión extranjera directa (IED) se define como “una inversión que implica una relación a largo plazo y refleja un interés permanente y un control por parte de una empresa residente en un país (el inversor extranjero directo o empresa matriz). La IED

implica un grado importante de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa residente en el otro país. Esta inversión se refiere tanto a la transacción inicial entre ambas entidades como a todas las transacciones subsiguientes entre estas entidades y sus filiales extranjeras.” (www.unctad.org).

La inversión extranjera comenzó como algo exclusivo de los países desarrollados. A finales de la Primera Guerra Mundial, las operaciones que hoy se conocen como inversión extranjera sólo se daban entre Europa y Estados Unidos. “Para 1967, la acumulación total de la IED generada por los países de la OCDE ascendía a algo más de 105,000 mdd, de los que aproximadamente dos terceras partes estaban invertidos en países desarrollados y sólo una tercera parte en el mundo en desarrollo. Estados Unidos daba origen al 50% de estas inversiones y su orientación hacia el mundo desarrollado era algo superior al promedio general” (Sourrouille, 1984: 8).

La inversión extranjera entra en el mundo globalizado cuando éste se abre al comercio, al cual cualquier nación se ve obligado a recurrir para subsistir económicamente. Saúl Trejo afirma que “es indudable que el reto internacional obliga a cambios en la política industrial tendientes a elevar la capacidad de exportación de manufacturas” (1988: 172), lo que indica inmiscuirse más en el Comercio Internacional con el desvanecimiento de fronteras, y sacar provecho de ello mediante el aumento de las exportaciones.

“Es en los años ochenta cuando, en general, la ola liberalizadora en la economía mundial comienza, y cuando inicia también el renacimiento de la economía de mercado, donde los gobiernos tienden a favorecer políticas más orientadas al libre funcionamiento de los mercados, además de verse con mayor frecuencia involucrados en la promoción de áreas económicas más integradas (UE, APEC, NAFTA, MERCOSUR)” (Ramírez, 2002. www.tdx.cesca.es). A partir de esta década se genera un *boom* de inversión de

capitales en países extranjeros que se aprovecha de las ventajas que reditúa el comercio internacional.

“Los procesos de desreglamentación, privatización e internacionalización en el escenario económico mundial provocaron una nueva configuración en las corrientes de capital durante la década de los ochenta. En este contexto, la inversión extranjera directa adquirió una vital significación en la globalización de los mercados” (Opalín, 1991: 138). Como se mencionó anteriormente, fue a mediados de la década de los 80 que la IED empezó a crecer rápidamente, recuperándose de la caída que había tenido a principios de la década por el *shock* petrolero y la recesión mundial. Actualmente, los flujos de capital privado y extranjero son en extremo importantes para la economía de algunos países. “El capital privado suma más de cuatro quintas partes del flujo del capital en países menos desarrollados y dentro de estos capitales privados la IED es por mucho la más grande y más estable fuente de capital” (Moran, 1998: 15). Como un ejemplo se puede observar que en América Latina, “para 1967 las filiales de todo origen instaladas en los países latinoamericanos habían acumulado, en conjunto, inversiones por algo más de 18 mil millones, de los que aproximadamente el 60% era de origen norteamericano. A diferencia de ello, la presencia de Japón era insignificante. Once años después, en 1978, la IED en países en desarrollo se había multiplicado por 2.5 y llegaba a casi 90 mil millones y se dio un notable crecimiento de la participación de Asia, claramente asociadas con la expansión de empresas japonesas” (Sourrouille, 1984: 9).

“La Inversión Extranjera Directa ha venido adaptando su patrón de respuesta, comportamiento y estrategia a un ambiente mundial en proceso de cambio. Si bien los flujos de inversión directa han continuado creciendo a una tasa relativamente alta, éstos se han reducido en los años de recesión y se dirigen más hacia los servicios que hacia

las manufacturas y los sectores de recursos naturales” Ramírez, 1983: 20). Más adelante, se verá cómo la apertura al comercio incrementa los flujos de inversión, ilustrando como ejemplo la entrada de México al GATT.

“Es posible apreciar que el fenómeno de la IED se ha presentado mayoritariamente entre los países desarrollados, pues son los que *reciben* más de dos terceras partes de los flujos de IED. A su vez, son generadores de casi la totalidad de estos flujos pues en promedio nueve de cada diez dólares se *genera* en estos países. Ahora bien, la concentración de estos flujos es todavía más elevada, ya que sólo ocho países son los que generan tres cuartas partes de estos flujos y los primeros quince suman el 95% del total” (Ramírez, 2002. [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)) (Ver Anexos: Tabla 1) .

Aunque ya se ha visto que la IED se da principalmente entre países desarrollados, cuando se busca fomentar la inversión de capital en un país en vías de desarrollo, hay aspectos fundamentales que una nación anfitriona debe tener para ser atractiva a la inversión extranjera. Entre estos aspectos está el tener un ambiente micro y macroeconómico que no sea potencial de altos disparos de inflación, con una apropiada infraestructura legal y reguladora que ampare tanto la inversión doméstica como extranjera. Muchas naciones en desarrollo se apresuran a tener un ambiente y mercado que sea agradable a los inversionistas internacionales esperando los beneficios que esta inversión acarrearía. “Hoy en día la promoción de la inversión ha llegado a ocupar un lugar prominente en las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo y economías en transición. Desde 1991, 58 naciones empezaron a tomar pasos que se aproximaran a atraer la inversión extranjera directa, y para 1998, 116 países tenían medidas para ello.” (Moran, 1998: 37).

Es importante analizar la creciente inversión que se ha dado en países del Sur, sobretodo del Sudeste de Asia , así como de Latinoamérica. Para el autor Alejandro

Ramírez, es importante señalar que en estos países la participación del ritmo de la privatización juega un papel importante. Como se verá más adelante, hablando de México, es en el momento de desligar empresa con el Estado cuando entra la inversión de capital, en muchos casos extranjero.

Al hablar de inversión extranjera, es necesario mencionar a las multinacionales. Las empresas multinacionales (EM) han llegado a tener más importancia en el escenario actual que inclusive un estado. Algunas veces, esas corporaciones internacionales resultan inmunes a los controles democráticos que suelen limitar las acciones de los gobiernos nacionales, y , como se explicará más adelante, el que el estado controle a las empresas extranjeras que se establecen en él es de máxima importancia para el buen rendimiento de la inversión extranjera. Las empresas multinacionales se pueden definir como “un sistema de producción o prestación de servicios, integrado por unidades localizadas en distintos países, que responden a estrategias centralmente planificadas en una casa matriz cuyo control se basa prominentemente aunque no exclusivamente en la propiedad de todo o parte del capital de las subsidiarias, y que, a su vez, es poseída y gerenciada por ciudadanos del país donde tal matriz tiene su domicilio” (Duque, [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)). De acuerdo con el glosario del *Human Rights Intership Program (Programa de Internado de los Derechos Humanos)* de Canadá, “las multinacionales son grandes compañías que conducen sus operaciones de negocios en diferentes estados” (<http://dragon.acadiau.ca>). Las multinacionales siempre tienen una nacionalidad y sus dueños, socios, accionistas o gerentes, como la primera definición señala, siempre son ciudadanos extranjeros al país receptor. “La ONU ha declarado que más de la mitad del comercio mundial proviene de empresas multinacionales y más de un tercio del comercio mundial se compone de transferencias de bienes entre distintas ramas de la misma multinacional. Dos tercios de

las transacciones internacionales en bienes y servicios combinados dependen de las operaciones de empresas multinacionales. El movimiento de capital, cada vez más libre, permite a las corporaciones transferir la producción sin tener en cuenta las fronteras nacionales, yendo ahí donde los costos sean más bajos” ([www.itglwf.org](http://www.itglwf.org)). Son estas multinacionales las que, al entrar a un país extranjero, crean la mayor parte de la inversión extranjera directa: se abastecen de recursos del país receptor, parte de los empleos que generan se reparten entre la población del país receptor y pagan al país receptor los servicios de energía o naturales que consuma. Son estas multinacionales, pero europeas, las que en la presente tesis se propone que entren al nuestro país como fuente de inversión extranjera directa, aprovechando a sí la gran expansión que ha tenido ésta en las últimas décadas.

Además de la idea difundida de que los estados en desarrollo deben procurar promover la inversión de capital en sus economías, existe también una larga historia de crítica a las corporaciones multinacionales. Éstas giran alrededor de la posibilidad de que los inversionistas extranjeros puedan pasar por encima de las leyes que regulan ciertas prácticas socialmente indeseables como contaminación, requerimientos de salario mínimo, salud y seguridad. También hay quien se cuestiona la relación central entre inversión extranjera directa y la posibilidad de que ésta traiga crecimiento económico. Theodore Moran explica la “maligna” perspectiva de la inversión extranjera directa y desarrollo, argumentando que “existe el riesgo de que las multinacionales, en vez de cerrar el espacio entre inversión y comercio exterior, puedan sacar del mercado a los productores domésticos y que en el país anfitrión se sustituyan artículos locales por importados y que en vez de favorecerse el país, se vea favorecida la multinacional” (Moran, 1998: 21). El temor es que, lejos de generar un impacto favorable en la distribución de las ganancias y el desarrollo social, las operaciones de las empresas

inversoras apoyen a una pequeña oligarquía de socios y proveedores y que, peor aún, se cree una pequeña *élite laboral* de una minoría que consigne a muchos empleados a la categoría de “desempleados” o que no alcancen a tener un empleo de calidad. Sin embargo, para otros analistas, “la inversión extranjera directa ha cobrado importancia desde la década pasada como una fuente importante de capital, administración y tecnología para los países en desarrollo y economías en transición” (*ibidem*, Preface xi). Para el analista Bernardo Sepúlveda, “los beneficios de carácter económico o tecnológico implícitos en la IED deben ser contrastados con la posible pérdida o disminución de autonomía nacional y tener presente la posible alineación del poder de decisión del Estado y el peligro de perder el control sobre las directrices básicas que atañen al interés nacional” (1973: 24). Sepúlveda y Chumacero en su investigación, temen caer en un “*desgaste de soberanía*”.

Estos dos escenarios (uno muy favorecedor y el otro demasiado desfavorecedor) dependen de las leyes y regulaciones que imponga el país donde una multinacional se instala. Se deben tomar en cuenta muchas condiciones, la mayoría tiene que ver con la competitividad de la industria y la economía del lugar donde la inversión extranjera directa tiene lugar. Es decir que, tomando en cuenta que la Inversión Extranjera de hecho internacionaliza la actividad económica, lo importante es saber adecuar el escenario de la inversión extranjera directa.

Es importante señalar qué efectos positivos y/o negativos se dan en México cuando entra el inversionista extranjero. El mercado mexicano debe protegerse de los lados negativos protegiendo sus productos y restringiendo un poco la entrada de aquella mercancía y servicios que le puedan ocasionar competencia. El gobierno mexicano no debe olvidar que con la importación de capitales multinacionales también puede importar conflictos y más aun, dependencia, como se explica más adelante. Sin

embargo, se debe aprovechar la tecnología e infraestructura que trae y se puede aprender de la IED, favoreciendo la entrada de aquellas multinacionales que ofrezcan empleos de calidad y respeten las leyes que regulan y condicionan la inversión extranjera.

## **2.2- Forma en que se da la inversión extranjera en México**

Hacia mediados de los 80 comienza una profunda reforma de la economía, consecuencia de la crisis mexicana de a principios de la década, donde se puso de manifiesto el agotamiento en el modelo de sustitución de importaciones que se había llevado en el país hasta esa fecha. “México se abrió a la liberalización comercial y la inversión extranjera. En 1985 se inicia el desmantelamiento de los aranceles y en 1986 se accede al GATT; firmándose más tarde una serie de tratados comerciales con diversos países. En 1989 se promulga un nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en el que se disminuyen las limitaciones impuestas al capital foráneo, para que en 1993 se publique una nueva Ley de Inversión Extranjera que permite el acceso a casi la totalidad de las actividades económicas en México” (Ramírez, 2002. [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)).

Como ya se mencionó, México acometió uno de los más profundos y decididos procesos de reforma económica de América Latina: “tras la crisis de la deuda de 1982, la adhesión al GATT en 1986, y , en especial desde principios de los años noventa, México ha reestructurado su economía, sustituyendo el modelo introspectivo de desarrollo por una política de liberalización y apertura a los mercados internacionales” (Grabendorff, 1997: *Prefacio vii*).

Aun con esta apertura en México, pareciera que las empresas nacionales no son suficientes para dar empleo a toda la población. “México necesita, pero pierde, la mano de obra que emigra. Pareciera que su sector industrial no es capaz de absorber toda la fuerza de trabajo que el propio desarrollo –como una de sus condiciones, según registra la historia de otros países- desplaza del campo” (Morales, 1989: 25).

“En este momento del desarrollo de México, los ahorros internos y los esfuerzos de inversión son insuficientes para cumplir con las necesidades del país. Así, se requiere de la inversión extranjera directa y ésta es bienvenida –particularmente aquella que trae consigo la tecnología, oportunidades para la exportación, la presencia global, el compromiso ecológico y la creación de empleos” (González, Claudio, 1991: 41).

De acuerdo con Pedro Aspe, analista del Banco Nacional de México (Banamex), “los beneficios que recibe México de una mayor inversión extranjera directa son innumerables y de gran relevancia: la importación de tecnología de punta incrementa la productividad de las fábricas, moderniza la planta y equipo y permite que los recursos naturales sean mejor aprovechados, al tiempo que se producen mayores oportunidades de empleo que elevan el nivel de vida de los mexicanos.” (Aspe, 1991: 13).

Al contrario de las maquiladoras cuyos productos son para exportación principalmente, “una de las más claras evidencias recogidas a lo largo del estudio de las inversiones extranjeras es que las filiales que operan en los países de la región tienen como objetivo primario atender el mercado interno nacional. A diferencia de lo que acontece en otras áreas, por ejemplo el sudeste asiático y Corea, son muy pocas las filiales radicadas en América Latina pertenecientes al sector manufacturero cuyo mercado principal sea el de exportación” (Sourrouille, 1984: 93). En los últimos años, las exportaciones de productos terminados producidos por transnacionales han aumentado, sin embargo, sigue siendo objetivo principal el abastecer el mercado

nacional. Esto también puede explicar el por qué México es atractivo a los inversores visto desde el punto de vista del mercado de consumo. Para estas filiales la defensa del mercado interno constituye un elemento central de su estrategia económica. En palabras de Bernardo Sepúlveda, “México ha proporcionado durante las últimas tres décadas un *clima de inversión* peculiar, el cual ha significado una condición básica para generar estímulos tendientes a captar corrientes de capital provenientes del exterior” (Sepúlveda, 1977: 5).

Además de tener una sociedad de consumo significativamente atractiva, “la posición geográfica estratégica de México y la estructura de su dotación de factores productivos son elementos de atracción de crecientes flujos de inversión del exterior” (Amigo, 1991: 51). Las razones por las que las inversiones realizadas en México por países europeos o asiáticos ha aumentado son diversas, “una razón es que el tamaño de mercado es importante, lo que explicaría la presencia previa de inversiones extranjeras en México de distintos países que no sólo se mantuvieron después de la creación del bloque comercial del TLC, sino que parece que se han incrementado. No sólo el tamaño del mercado mexicano, sino que además el tamaño de mercado de toda la región norteamericana está sirviendo para la atracción de mayores flujos de IED.” (Ramírez, 2002. [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)). No basta con que un país tenga explotables recursos naturales, mercados atractivos o buena posición geográfica. No se puede dejar de tomar en cuenta otra razón importantísima y lógica de la localización de IED en México que es que ésta implica menor costo de algún insumo de la producción (por ejemplo, del factor mano de obra) que puede provocar que las inversiones se localicen donde menor sea el costo. Es decir, si el mercado norteamericano (Canadá, EU y México) en su conjunto es un factor de atracción de IED, los inversionistas se irán al que les represente menor costo. En la presente tesis, se propone que se fomente la entrada de inversión

extranjera, sin embargo, éste fomento se debe dar siempre teniendo en cuenta que en el afán de atraer inversión, no se debe dejar que bajen los salarios exigidos, pues es bien sabido que el bajo costo que representan los salarios mexicanos comparándolos con otras naciones desarrolladas (en Europa occidental o Estados Unidos) es de lo más atractivo para una multinacional de cualquier país.

Pedro Pérez Herrero explica las razones por las que México es potencialmente interesante como receptor de Inversión Extranjera:

México parece mostrar interesantes perspectivas para los próximos años, como resultado de:

- su privilegiada posición geográfica: es considerado como la puerta de entrada al mercado de Estados Unidos, el punto de encuentro entre Asia y Europa y la “región bisagra” entre los mercados de América Latina y EU-Canadá.;
- formar parte de pactos comerciales estratégicos: pertenece al TLC, al G-3, ha abierto negociaciones con MERCOSUR, tiene convenios ya firmados con Chile, Bolivia y Costa Rica;
- ofrecer un mercado laboral flexible y con reducidos costos en comparación con el de la Unión Europea. (en cuanto a salarios.)” (Pérez, 1997: 125)

Es conveniente señalar que México no impone restricciones a la IED: el inversionista extranjero puede dirigir recursos hacia cualquier empresa, sea ésta grande o pequeña, siempre y cuando no exista una prohibición constitucional.

La IED globalmente hablando, ha aumentado considerablemente “El rol de la inversión extranjera directa en países en desarrollo y economías en transición ha crecido dramáticamente desde 1990, de 24 billones de dólares por año hasta 120 billones hasta principios de 1998. Los flujos de IED permanecieron incluso relativamente altos a través de la crisis mexicana del peso en 1994-1995.” (Moran, 1998: 15). Para algunos

analistas, la inversión extranjera fue una ayuda para salir de la crisis en que estábamos: “Una vez superada la crisis cambiaria de 1994-1995, la nueva composición de los flujos de capital hacia México, se ha seguido considerando favorables. Ernesto Zedillo, en su quinto informe de gobierno (1999) sostenía que la IED era la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente y que, con esto, la economía del país era menos vulnerable a los cambios bruscos en los mercados financieros internacionales. Vicente Fox no cambió el rumbo y pretende atraer también mayor IED mediante reformas a la Carta Magna” (Mendoza, 2004. [www.economtiem.html](http://www.economtiem.html)).

En México ha tenido mucho que ver el desligue de empresas con el estado para la entrada de la inversión extranjera. Se ha concluido una larga etapa de paternalismo del Estado que se remonta a los inicios de nuestra vida independiente. “Debido a la confianza generada en el inversionista foráneo sobre las políticas macroeconómicas y las expectativas favorables de la economía mexicana, la inversión extranjera en el proceso de venta de paraestatales ha sido significativa” (Aspe, 1991: 13). Por citar un ejemplo, el número de empresas paraestatales disminuyó de 1100 en 1982 a menos de 300 en 1991, principalmente en los sectores de aerolíneas, hoteles, minería, químicos, telecomunicaciones, papel, tabaco, azúcar, automotriz, autopartes, etc.” (González, 1991: 41).

Como ya se explicó, para algunos analistas, en condiciones razonables de competencia, “la inversión extranjera directa alienta la eficiencia y lleva a mayor crecimiento económico del país anfitrión. De hecho se espera que el desarrollo económico lleve a desarrollo social al mismo tiempo: el incremento de capital puede añadir demandas laborales que aumentan las entradas de ingresos de los trabajadores, igualando la distribución del ingreso y mejorando (probablemente) las condiciones de educación y salud entre la sociedad”(Moran, 1998: 20). Es importante señalar que la

inversión extranjera trae tecnología al país mediante las transnacionales, tecnología de la que México puede aprender o puede adoptar. Además, en diferentes grados, según la naturaleza de la empresa, la inversión extranjera consume materias primas, energía eléctrica y otros insumos originados en México.

“El año que más inversión privada extranjera atrajo México fue el 2000, cuando el país recibió 16.500 millones de dólares. En ese año la entidad financiera estadounidense Citigroup compró el banco mexicano Banamex.” (<http://iblnews.com>). En el informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera en México durante el periodo enero - junio de 2004, se analizan las inversiones notificadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) por parte de personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio en México y sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país y se notifica que “durante enero - junio de 2004 la IED provino principalmente de España que aportó 4,804.7 md; Estados Unidos invirtió 3,109.4 md; Suiza, 1,091.1 md; Alemania, 171.0 md; Canadá, 105.3 md; Dinamarca, 92.4 md; Holanda, 65.6 md; y otros países, 131.6 md” ([www.economía-snci.gob.mx](http://www.economía-snci.gob.mx)) (Ver Anexos: Tabla 5).

Dicho informe indica que “los 9,571.1 mdd de IED realizada en enero-junio de 2004 (8,439.9 mdd de movimientos de inversión notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y materializados durante ese periodo, y 1,131.2 mdd de importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras), se canalizaron al sector de servicios financieros que recibió el 46.8%; a la industria manufacturera fue el 36.0%; a transportes y comunicaciones, el 8.0%; al comercio, el 6.5%; y a otros sectores, el 2.7%.” (*ibidem*). Respecto al total de importaciones de activo fijo, que comprende las inversiones en maquinaria y equipo por parte de las empresas maquiladoras con inversión extranjera, cabe hacer notar que 90.5% de las importaciones

comprenden a empresas provenientes de Estados Unidos (Ver anexos: Tabla 6). Es también importante hacer notar en esta tabla la abrumadora mayoría de la entrada de importaciones por activo fijo por parte de Estados Unidos, pues, como se verá más adelante, se depende mucho de su economía.

La instalación de una nueva empresa puede originar el establecimiento de otras derivadas que tengan que producir artículos que la primera necesita y que no puede o no desea todavía producir. Lo anterior se ilustrará en el siguiente capítulo en el caso de la automotriz Volkswagen instalada en México. La inversión externa, con la experiencia que trae de otros países y otros medios, introduce frecuentemente innovaciones administrativas y nuevas prácticas de mercadeo que pueden ser aprovechadas por los empresarios locales, así como tecnología, pues cada vez se adquiere más certeza de la importancia del desarrollo científico tecnológico como vía para superar el estado de atraso que caracteriza a los países en vías de desarrollo.

La apertura mexicana al comercio y a la entrada de inversión extranjera representa varios retos. Entre ellos, el que la ley regule las multinacionales entrantes, como se explicará más profundamente en el apartado siguiente. “Existen retos cuando se da la apertura a la IED sobre todo en el caso de los sectores económicos más sensibles: es fundamental que en nuestro país se logre desarrollar una política industrial dirigida a aprovechar el potencial y campos de conveniencia que ofrece la diversificación de nuestro comercio, dirigida a impulsar la economía regional basada en nuestras oportunidades de exportación.” (Carrillo, 2000: 30). Se debe así mismo recurrir al refuerzo de las reglas en ciertos casos donde se encuentren soluciones adecuadas para alcanzar el acceso preferencial al mercado mexicano por parte de la población; es decir, al mismo tiempo que se abre el mercado, éste se debe proteger.

### **2.2.1 - Regulaciones nacionales a la inversión Eextranjera**

La Secretaría de Economía ha creado regulaciones para la inversión extranjera para proteger tanto las garantías de las empresas mexicanas y sus trabajadores, como para proteger al inversor. De acuerdo con la Secretaría de Economía, La Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) tiene el siguiente objetivo: “La DGIE tiene como política de calidad brindar un servicio oportuno, confiable y de manera cordial que satisfaga las necesidades y expectativas de los clientes, cumpliendo con los requisitos de su Sistema de Gestión de la Calidad y con el compromiso de mejorar de manera continua la eficacia de dicho sistema” ([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)).

La Ley de Inversión Extranjera es la principal regulación a la entrada del capital extranjero. “Primero con la reglamentación de la norma vigente desde 1973 donde se aplicaba la *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, y luego con la adopción, el 28 de diciembre de 1993 de la Ley de Inversión Extranjera, se facilitaron notablemente las actividades de inversores extranjeros en la economía mexicana. Entre los principales cambios destacaron: la simplificación de los procesos administrativos, la apertura a la inversión en el mercado accionario a través de fondos especiales y la participación mayoritaria para extranjeros en sectores que representan más del 70% del PIB mexicano, incluyendo sectores antes prohibidos a la presencia extranjera como la petroquímica secundaria, los ferrocarriles, así como el sistema financiero y bursátil” (Chacón, 1997: 156).

La modificación más reciente de la Ley de Inversión Extranjera fue el 4 de junio del 2001. Esta ley define a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) como “un órgano de carácter intersecretarial integrado por diez secretarios de Estado: de Gobernación, de Relaciones Exteriores, de Hacienda, de Desarrollo Social, de Medio

Ambiente y Recursos Naturales, de Energía, de Economía, de Comunicaciones y Transportes, de Trabajo y de Turismo” ([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)).

De acuerdo con la Secretaría de Economía las atribuciones de la CNIE son las siguientes:

- Dictar los lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México
- Resolver, a través de la Secretaría de economía, sobre la procedencia, y en su caso, sobre los términos y condiciones de participación de la Inversión Extranjera en las actividades y adquisiciones que establece la Ley de Inversiones Extranjeras en sus artículos 8º y 9º.
- Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal.
- Establecer criterios para la aplicación de disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales (*ibidem*).

Dicha Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras “atiende a los siguientes criterios para evaluar las solicitudes sometidas a su evaluación: El impacto sobre el empleo y capacitación de los trabajadores, la contribución tecnológica, el cumplimiento de las normas en materia de ecología y la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.” (*ibidem*). Se puede deducir que el buen funcionamiento de la comisión traería a México multinacionales exentas de desventaja alguna, sin embargo, como se sabe, la contaminación y empleos de mala calidad y que no aportan buenas condiciones de trabajo siguen entrando.

Para poder afirmar que la inversión extranjera en México da empleos de calidad a los mexicanos, se debe confirmar que las compañías internacionales conduzcan sus actividades con los mismos estándares de calidad para su ciudadanía como lo harían en su lugar matriz sin que hayan condiciones que amenacen la salud o seguridad del trabajador o que contaminen el territorio. Se debe cuidar el no caer en las malas

condiciones de algunas maquiladoras del norte del país como se describió en el capítulo pasado. La inversión extranjera, controlada y reglamentada debidamente, puede contribuir a acelerar el desarrollo económico nacional.

### 2.2.2- El ingreso de México al GATT

México ingresó al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en 1986. Este acuerdo supone como consecuencia a los países miembros una mayor apertura al comercio eliminando barreras arancelarias.

El ingreso de México al GATT implicó la necesidad de transformar la política económica para apoyar la búsqueda de mayores niveles de competitividad internacional para la producción nacional. El GATT es hoy la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Fue notorio que la apertura de México al comercio y al TLCAN, favoreció la IED: “En 1994, primer año de vigencia del TLCAN, México logró su máximo nivel histórico de captación de IED, lo que representó el 4.9% del flujo mundial” (Mendoza, 2004. [www.economtiem.html](http://www.economtiem.html)).

En buena medida, como consecuencia del acceso de México al GATT, además de la aceleración de la eliminación de permisos previos a la importación, “los aranceles mexicanos caen sostenidamente con posterioridad del acceso de México al GATT, y de forma más acelerada en algunos años, por ejemplo entre 1982 y 1985 el arancel promedio ponderado cae de 16.4% a 13% y tan solo en dos años más, 1987, se ubica en 5.6%. Esta estructura arancelaria se mantuvo estable hasta que en 1994 se ve alterada por la entrada en vigor del NAFTA.” (Ramírez, 2002, [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)). Investigaciones parecen sugerir que el TLCAN no ha sido quizás el principal

determinante de la creciente tendencia de los flujos estadounidenses de IED hacia México, sino que fue más bien consecuencia de las reformas económicas y comerciales efectuadas durante la década de los 80 que ya se han mencionado. Sin embargo, “para la inversión en México por parte de otros países, no sólo Estados Unidos, sino que podemos decir que el TLCAN ha tenido cierto efecto positivo para incrementar los flujos de IED hacia México” (*ibidem*).

Así pues, es posible concluir que ante un escenario de crecimiento económico, los inversionistas externos son más propensos a localizarse en un país determinado. Ante inestabilidades económicas pareciera ser que las inversiones externas directas también dejan de fluir. Así mismo, “Las políticas liberalizadoras, no sólo las específicas sobre inversiones externas, son un fuerte estímulo para este tipo de inversión, mientras que medidas proteccionistas parecen, cuando menos, no incentivar grandes flujos de IED”. (*ibidem*). La actitud liberal en el comercio mexicano tuvo sus consecuencias: “La apertura de nuestra economía, el ingreso de México al GATT en 1986 y en particular la firma del TLCAN crearon un interés amplio y profundo en Europa por generar y construir una relación especial con México dada nuestra posición comercial y geográfica privilegiada” (Carrillo, 2000: 29).

En el plano internacional, los factores que más propiciaron la decisión de la UE y México de fortalecer la cooperación fueron los procesos paralelos de globalización y liberalización económica. “El éxito de las negociaciones multilaterales mantenidas dentro del GATT abrió el camino a una liberalización recíproca y menos costosa, erosionó las tradicionales *pirámides* de preferencias comerciales, y forzó a los países y regiones a definir sus posiciones en una economía mundial global y competitiva.” (Lecomte, 1997: 1).

Así, el modelo de desarrollo de apertura y liberalización que ha implementado el país, el esfuerzo de diversificación y el esfuerzo de no únicamente fomentar el intercambio con Estados Unidos , privilegiarán el establecimiento de una nueva relación estratégica entre México y la Unión Europea.

### **2.3- ¿Por qué se propone Europa y no Estados Unidos como la inversión extranjera (IE) más favorecedora para la creación de empleos?**

Los tratados de libre comercio que ha abierto México al comercio, le han permitido colocarse hoy como decimotercera nación comercial en el mundo. “Los tratados de libre comercio han fomentado un crecimiento importante del comercio exterior del país que, para 1999 era de 279 mil millones de dólares, provocando una diversificación en la base exportadora así como un aumento de los flujos de inversión extranjera al país. Sin embargo, este modelo refleja también una clara dependencia frente al mercado estadounidense, que se ha incrementado a partir de la entrada del TLCAN. Según datos del INEGI para 1999, el comercio entre México y Estados Unidos representó un 82% del comercio mexicano” (Carrillo, 2000: 28). Como se verá más adelante, a pesar de ser Estados Unidos una potencia con ubicación geográfica y condiciones favorecedoras para que siga siendo el principal socio comercial y principal importador, no se propone éste exclusivamente debido a la fuerte dependencia que ya hay hacia el vecino del norte. México necesita de Europa para diversificar sus relaciones con el exterior y reducir su excesiva dependencia del mercado norteamericano.

En este apartado, se pretende explicar por qué se propone el incremento de relaciones comerciales entre la Unión Europea y México, situación que algunos analistas ya han analizado y propuesto: “En México, el inicio del decenio de los

noventa se acompañó de un renovado esfuerzo por diversificar los lazos externos, a medida que la progresiva integración con las economías de América del Norte ponía de manifiesto el valor de la Unión Europea y sus Estados miembros como contrapeso a la gran influencia de Estados Unidos en la vida política y económica del país” (Grabendorff, 1997: *Prefacio viii*).

Estados Unidos es el país con el mayor volumen de IED en el mundo: “Además de ser un proveedor neto de capitales al mundo, Estados Unidos se convirtió en el más importante receptor de éstos a partir de 1985.” (Opalín, 1991: 140). Esto indica prominente papel estadounidense en el comercio mundial, hablese de importaciones, exportaciones o inversiones de capital en el extranjero.

Hasta los últimos semestres, Estados Unidos siempre había sido el mayor inversor de México. Para 1991, la inversión extranjera se encontraba de la siguiente manera con respecto a su país de origen: “Nuestro país vecino encabezó el grupo de los principales inversionistas en México con 20,195.9 millones de dólares, cifra que representó 62.9% del total; seguido de Alemania con 1,990.2 millones (6.2%); Japón 1,495.0 millones (4.7%); Suiza 1,370.6 millones (4.3%) y Francia con 1,394.4 millones (4.3%)” (Amigo, 1991: 50). Estas cifras nos hablan de la fuerte inversión que hasta la década pasada representaba Estados Unidos para México.

Ana María Carrillo, asesora de la Comisión de Relaciones Exteriores Europa-Asia del Senado de la República, propone una *estrategia de diversificación*, comercialmente hablando, pues ella argumenta que “México depende claramente de la estabilidad económica y financiera de los Estados Unidos por lo que la estrategia de diversificación es clave para el desarrollo económico del país” (Carrillo, 2000: 28). Esta diversificación ya había sido mencionada en los informes de gobierno de los

presidentes Miguel de la Madrid, Carlos Salinas y Ernesto Zedillo como una medida necesaria.

Hoy en día, Estados Unidos es el más importante socio comercial de México (en cuanto a transacciones comerciales de exportación) (Ver Anexos: Tabla 3 y 4)<sup>1</sup> y aunque no siempre figura en primer lugar, siempre se encuentra entre los mayores inversores en México. Además de que EU es un inversionista muy importante a nivel mundial, la vecindad entre ambos países ayuda a explicar también la gran participación de la IED estadounidense en México (Ver Anexos : Tabla 2). Como se puede ver en esta tabla, hasta 1999, Estados Unidos era por mucho, el principal inversor, situación que aunque hoy en día varíe, no implica que la dependencia con este país vaya en detrimento: se ha llegado a tener una dependencia económica notoria con Estados Unidos. “La dependencia es una situación en que un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo expansionista de otra economía... Generalmente, la situación básica de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes” (Jaguaribe, 1971: 180). Actualmente se puede afirmar que se vive una situación de dependencia económica con Estados Unidos. Como se aprecia en las Tabla 3 y 4, “el peso de nuestras exportaciones hacia América del Norte representan alrededor del 90%, de las cuales es sabido que la dependencia más importante se experimenta con respecto de Estados Unidos, quien en el total de ésta región significa aproximadamente un 98.5%.”(www.revistaespacios.com). Cualquier golpe económico que Estados Unidos sufra, repercutirá en la economía mexicana. Los fenómenos migratorios en la frontera norte están vinculados a los movimientos de capital y a los procesos recientes de internacionalización de la economía. “Nuestro país y Estados Unidos comparten un

---

<sup>1</sup> Juntando los datos de éstas dos tablas podemos observar que desde 1980 hasta marzo del 2004 más de un 80% de nuestras exportaciones son hacia Estados Unidos.

mismo sistema de producción, cuyo centro de decisiones no nos pertenece. La interdependencia –inequitativa, es cierto- entre ambas naciones se ve reforzada por la vecindad geográfica” (Morales, 1989: 308).

Por su parte, la Unión Europea es el segundo socio comercial. “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) cumplió 4 años en julio del 2004, y a partir de entonces ha resultado en un 27% de crecimiento en el comercio bilateral. Si bien los beneficios a largo plazo aún no pueden ser medidos fácilmente, ha habido un aumento del 19% de exportaciones mexicanas a Europa y un aumento de 30% de exportaciones europeas a México.” (Lora, 2004. [www.iadb.org](http://www.iadb.org)). Aun con este notorio crecimiento a partir del Tratado de Libre comercio entre México y la Unión Europea, el gobierno Mexicano debe fomentar más el comercio con este bloque, y no centrarse tanto en la entrada de capital estadounidense.

México debe aprovechar el tener un Tratado de Libre Comercio con un bloque tan importante como la Unión Europea, pues la UE es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo. “La Unión Europea es un conglomerado de 450 millones de personas aproximadamente, con un Producto Interno Bruto (PIB) superior a los 8.4 billones de dólares y un PIB per cápita de 22 mil dólares. Además es la mayor potencia comercial del mundo al contribuir con aproximadamente un 41 por ciento del comercio mundial.”(Carrillo, 2000: 29). Además, hay que recordar que en mayo de 2004 se integraron 10 nuevos miembros a la Unión Europea que, por tanto, son nuevos socios comerciales de nuestro país. La llegada en bloque de estos 10 nuevos estados constituye la ampliación más importante desde el inicio de la construcción europea en 1957. “Para ocho países procedentes del comunismo, esta entrada en la UE entierra definitivamente la Guerra Fría en Europa después de un proceso largo que nació tras la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989. Casi 15 años después , no quedan

resquicios de este *telón de acero* que separó Europa durante décadas.” (www.elmundo.es). Esto indica que la Unión Europea está más unida que nunca, lo que la hace un bloque con el cual es conveniente tener comercio.

Jacques Lecomte, jefe de la Delegación de la Comisión Europea en México en 1997, afirmó que “aunque Estados Unidos sigue teniendo una posición prioritaria en la política exterior de México, el fortalecimiento de las relaciones con Europa se perfila como un complemento e incluso como un contrapeso frente a la posición dominante de EU. El deseo de diversificación se ha complementado con la constatación de la necesidad de impedir una desviación de la atención hacia América Latina y evitar un retroceso de la posición comercial de México dada la actual concentración de Europa en la creación de un mercado y moneda únicos y su futura ampliación hacia el Este” (Lecomte, 1997: 2).

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, que entró en vigor en el año 2000 (del que se profundizará en el capítulo siguiente), en tema de inversión “confirma los compromisos internacionales de las partes en la materia y prevé que las partes procedan a una revisión del marco jurídico de las inversiones con el objetivo de evaluar la posibilidad de una ulterior liberalización. Por otro lado, la liberalización de los pagos relacionados con las inversiones se produce a partir de la entrada en vigor del acuerdo” ([www.delmex.cec.eu.int](http://www.delmex.cec.eu.int)).

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Económica, junto con el Acuerdo de Libre comercio entre la Unión Europea y México, acarrea muchas esperanzas: “El acuerdo con la UE representa para las autoridades mexicanas la posibilidad de asegurar la continuidad del interés europeo en el país; y para muchos observadores, una última oportunidad de reducir la hegemonía de Estados Unidos en la vida política y económica de México” (Sberro, 1997: 73).

Se propone que en México entre mayor inversión Europea por la ya gran dependencia que se tiene con Estados Unidos, país del cual México sido su “canasta de pan” y que da por sentado que México constituye su productor de materia prima exclusivo. Se deben aprovechar los acuerdos que México tiene no sólo con la Unión Europea, sino también con otros países para adquirir aprendizaje de las empresas que llegan. Se propone a la Unión Europea porque, como se observará en el capítulo siguiente, juega más limpio, más justamente que Estados Unidos, y generalmente, no impone condiciones malas al país que le es anfitrión de una transnacional (llámese contaminación o condiciones laborales). Es decir, se ha visto que la Unión Europea es más respetuosa de las leyes de Inversión Extranjera del país receptor, además de que para todas las naciones que requieran ser parte de la Unión Europea un requisito primordial fue respetar los valores compartidos tales como la democracia y la defensa de los derechos humanos. “En estas épocas de turbulencia mundial, la comunicación intercultural cobra un valor especial. En este sentido, intensificar la interacción entre dos fuentes culturales tan dinámicas como México y la Unión Europea ha de producir el equilibrio que requieren nuestras respuestas a los nuevos desafíos de la globalización” (Gurría, 1997: *Prólogo iv*).

Como se puede ver, los temas de capital, movimiento de capital, movimientos migratorios, empleo e inversión extranjera llegan a un punto en que se inmiscuyen unos con otros. Hablando de la dependencia con Estados Unidos se vuelve a caer en el problema de la migración por falta de mano de obra en México y por exceso de oportunidades y exceso de capital acumulado en el vecino del norte. Este segundo capítulo pretendió introducir la posible solución de la Inversión Extranjera para acabar con este problema. Como se explicará en el capítulo más adelante, nos centramos en la Inversión Europea como posible solución al desempleo pues, como ya analizamos, una

propuesta de mayor inversión norteamericana sólo traería más dependencia hacia ese país.