
Crisis capitalista e inversiones extranjeras directas* (Las norteamericanas en México)

**Paulino E. Arellanes
Jiménez**

* Tesis de doctorado en Relaciones Internacionales.

La teoría de la crisis estructural en forma sintetizada expresa: "A estas horas parece claro que la crisis por la que atravesamos no es un desajuste circunstancial o de coyuntura. Es una crisis de supraproducción, o sea, la fase en que concluye y a la vez empieza a gestarse un nuevo ciclo sin duda de mayor profundidad que los que le precedieron en los tres decenios de posguerra. Es una crisis que se produce después de un periodo de expansión que, pese a haber sido interrumpido por los recesos de varias ocasiones, constituye en realidad una onda larga de prosperidad sin precedentes en los años de la Primera Guerra Mundial: según Marx por crisis se entiende "...precisamente el momento en el que el proceso de reproducción se altera y se interrumpe... son siempre soluciones violentas que restablecen en el momento, el equilibrio perturbado";¹ así con esta concepción y con toda la variedad de elementos que contiene, nos preguntamos cuál podría ser no tanto la definición teórica que una la crisis estadounidense con la crisis mexicana, sino de todos los conceptos existentes. Cuál es el que

¹ Alonso Aguilar, *La crisis del capitalismo*, México, Nuestro Tiempo, 1981, pp. 46 y 34.

como factor determinante nos ligue con la realidad, esto es, la crisis general, y más particularmente con cierto nivel de crisis que sufren tanto el centro hegemónico como los países de su área y en particular México como país capitalista dependiente, tal parece que es el concepto de crisis estructural y general.

Al respecto, queda claro que la crisis actual por la que atraviesa hoy el mundo es de ciclo largo, no sólo por la nueva revolución de las fuerzas productivas, sino por la búsqueda de nuevas ganancias y la demanda raquílica de la producción y que quedan mayormente explicitadas en el capitalismo; las clases y características de la crisis son general, cíclica y estructural, de duración prolongada; con presencia de problemas monetarios internacionales generalizados, agravación considerable de las contradicciones entre los países capitalistas desarrollados y sus monopolios transnacionales, de un lado, y las naciones subdesarrolladas, por otro. Penuria internacional, deterioro ecológico y depresión económica,² cuya causa principal radica en las contradicciones de la acumulación de capital y la inestabilidad del sistema y que hacen que las crisis sean recurrentes.

Conciliando una serie de enfoques acerca de la crisis, comparando las dos más grandes crisis de este siglo (1929 y 1970 en adelante) es posible detectar más diferencias que semejanzas, como el mismo momento histórico de cada una lo determina.

La crisis actual, referida a la capitalista, repercute en las relaciones internacionales globales, ya que en este contexto tanto las causas como las consecuencias, tanto las características como las manifestaciones, tocan en un grado mayor o menor, en una dimensión u otra, a la crisis que en su momento también tocó al mundo socialista, como así ha ocurrido, transformándose en crisis mundial, puesto que es una crisis que se manifiesta en crisis del comercio internacional, crisis financiera y crisis política.

En la relación de interdependencia, la crisis capitalista del centro se vuelca sobre la periferia, revalorando el ciclo capitalista, porque es en época de crisis cuando el dominio del centro sobre la periferia se intensifica, por constituir ésta gran parte de sus mercados; es en este contexto en el que Estados Unidos, ante su propia crisis, y en

² Cfr. Francisco Mierés, *Crisis capitalista y crisis energética*, México, Nuestro Tiempo, pp. 131-141.

la competencia que le presentan los otros nuevos polos de poder capitalista internacional, se manifiesta en otras políticas exteriores. “La profundización de la crisis general del capitalismo se extiende a su autonomía política. Encuentra su manifestación en la crisis de la economía capitalista mundial y en la política exterior de los Estados imperialistas”.³

La transnacionalización del capital es uno de los principales determinantes de las características actuales de las relaciones internacionales y no sólo en las relaciones de los países capitalistas. La transnacionalización del capital es importante porque coadyuva a crear asimetrías que implican un subsidio a los países industrializados —por la masiva exportación de capitales a los mismos—, lo que es insostenible dadas la vulnerabilidad y la falta de capacidad productiva de los países que poseen todavía una alta deuda externa.

Estados Unidos, como centro del capitalismo mundial, ha tenido que ver bastante en la crisis, ya que allí se genera y sus gobiernos, al apoyar la exportación y la transnacionalización de su capital en forma monopólica, ha incidido en la crisis de los países de economías dependientes. Estados Unidos, con su enorme gasto militar y la crisis de pagos de su sector externo, repercutió en la crisis de los países latinoamericanos, particularmente en lo que se refiere al endeudamiento. De aquí que una solución se encuentre en la eliminación del déficit fiscal y de la balanza de pagos norteamericanos a través de restar poder hegemónico al dólar y crear un nuevo equilibrio internacional; datos ejemplares de la crisis económica norteamericana son los siguientes al menos hasta 1987: “El déficit comercial se debió al notable incremento de las importaciones, que ascendieron a 1 600 millones de dólares, de un total de 39 700 ya existentes; las exportaciones llegaron a 27 200 millones de dólares”.⁴

Estados Unidos, en tanto, busca recobrar su liderazgo y parece que los acontecimientos actuales lo favorecen; arremete económica y políticamente en la succión de ganancias y utilidades de los países menos desarrollados, por esto es justificable el observar dos fenómenos de esta realidad: uno, el que se refiere al virtual cerco hacia América Latina y México, y dos, su incidencia en la crisis interna-

³ A. Gromyko, *La exportación del capital*, México, Nuestro Tiempo, p. 231.

⁴ *Economic Report of the President 1984*, Washington, USGPO, 1984.

cional y en las nacionales. En esto último las grandes inversiones directas de EE.UU. hacia los países en vías de desarrollo son un brazo importante del dominio de Estados Unidos durante su actual crisis. Por esto los gobiernos de esa nación apoyan y derivan refuerzos en beneficio de la expansión de los capitales, de las empresas transnacionales en los países periféricos, ya que estos apoyos son parte de la defensa de los intereses de los países del centro, en este caso de EE.UU. dentro de las relaciones internacionales.

La crisis mexicana es también, definitivamente, estructural por las características de sus propias particularidades que tuvo, como excesivo gasto público, poca inversión privada, particularmente en la década de los años setenta: "La inversión pública empieza a acelerarse cambiando los términos, llegando en 1989-91 a 56.4 por ciento con respecto al 43.6 por ciento de la privada".⁵ Todos los demás indicadores económicos así lo demuestran, como inflación, devaluación del peso, desempleo, deuda interna, etcétera, y al afectar la base económica repercute en las relaciones político-sociales. De ahí que la crisis tienda a prolongarse y ser recurrente, polarice las fuerzas políticas en la sociedad y afecte el sistema político hacia un posible bipartidismo por la alianza establecida entre el partido político en el poder (PRI) y el Partido Acción Nacional por la coincidencia en el proyecto económico (nacional) impuesto por el bloque o sector de clase dominante del momento. Por otro lado, se ha debilitado de tal manera la economía que hoy existen más desempleados, la brecha social está más abierta, la distribución de la riqueza es más inequitativa y el costo de la vida se ha elevado.

También podemos afirmar que la crisis mexicana de la década de los años setenta tuvo múltiples causas interna y externas.

Éstas bien pueden resumirse en cinco puntos:

1. Adopción del modelo de sustitución de importaciones, sectorial y regionalmente desequilibrado y sin un adecuado apoyo científico-tecnológico;
2. Excesiva dependencia en la inversión extranjera directa para la industrialización, especialmente en sectores clave;
3. Dependencia en el turismo y endeudamiento externo, prin-

⁵ José Valenzuela Feijó, *El capitalismo mexicano de los 80*, México, Era, 1986, pp. 23-24.

- cialmente privado, como fuentes de formación de capital;
4. Optimismo sin fundamentos sólidos en el comercio exterior como fuente de excedentes;
 5. Privilegiadamente útil en ingresos y beneficios para el desarrollo de ciertos grupos sociales. De ahí que la crisis empieza a manifestarse en su total magnitud y naturaleza en el sector más descapitalizado de la economía.⁶

No se puede afirmar que las causas de la crisis sean solamente atribuibles a la política económica equivocada del Estado, sino que más bien son resultado de la lucha de clases interna y las contradicciones de la internacionalización del capital. La correlación de fuerzas internas y externas cambia en grado y dirección en diversos periodos, lo que fuerza al Estado a que cambie su política económica, buscando siempre asegurar la acumulación del capital, como es la actual política económica hacia afuera, privilegiando el sector externo y en éste a la inversión extranjera. En dicho contexto, el Estado tiende a promover el capital extranjero, tanto en las inversiones directas como en las indirectas. Por ello en el desarrollo económico de México es posible identificar la presencia y la participación de las inversiones extranjeras directas, que en forma aumentativa han ido insertándose en la economía nacional e incidiendo en su desenvolvimiento.

Finalmente, se ha comprobado que la crisis mexicana es de naturaleza estructural por cuanto no es pasajera ni transitoria, sino aguda y de fondo, pues afecta toda la economía del país, así como también lo político, la inversión nacional, el producto interno bruto, la capacidad de respuesta económica. Asimismo, México no puede permanecer ajeno a la crisis internacional y en particular a la norteamericana, debido a su relación de dependencia con dicho país. Y es ahí donde se localiza actualmente la inserción de la economía y el capitalismo mexicano al internacional a través de la apertura comercial y financiera, aceptación de mayor número y modalidades de inversión extranjera como los *swaps* —intercambio de deuda

⁶ Edgar Ortiz, "México's Financial Crisis: Origins and Perspectives", en William E. Cole, *Mexico's Economic Policy: Past, Present and Future*, University of Tennessee, Ed. Knoxville, Center for Business and Economic Research, 1987.

externa por inversión extranjera directa (a su vez con otras varias submodalidades)—; la amplia inversión extranjera directa en la Bolsa Mexicana de Valores.

Respecto a las relaciones internacionales, como hemos venido afirmando, en el sur—en donde se encuentran las naciones menos desarrolladas y más endeudadas— existe una constante: su vulnerabilidad económica y política; ejemplo concreto de esto lo es México, que para poder solucionar su crisis no le queda más alternativa que abrirse, que ajustarse estructuralmente y privilegiar su economía hacia afuera para poder crecer; esto se observa de una manera bastante nítida en la relación con Estados Unidos, relación que económica, comercial y financieramente no es precisamente de “socios”. Hay dependencia y subordinación, vía maquila; intercambio desigual; deuda externa; fenómenos migratorios distorsionantes; inversiones extranjeras y transnacionales desventajosas. Con esta situación de crisis, México se expone a una mayor intervención norteamericana.

Las empresas transnacionales, como sinónimo de inversiones extranjeras directas (IED), han ido cambiando en cuanto a su monto, su distribución y localización en el mundo, sobre todo en la década de los años ochenta; durante la crisis y la transnacionalización del capital las empresas transnacionales llevarán sus capitales a países de menor desarrollo, para aprovechar mayor producción en procesos que requieren mucha mano de obra y poco capital. No es casual por esto que en toda la década de los años setenta y ochenta se hayan intensificado la presencia de empresas transnacionales con una localización muy específica en Corea del Sur, México, Singapur, etcétera.⁷ Hoy se comprueba aún más en el caso de México, al hacerse atractivo a la empresa transnacional y a la inversión extranjera. En cuanto a lo que se refiere a la definición de las empresas transnacionales nos hemos dado cuenta que hoy se caracterizan por su forma de fragmentar tanto su producción como sus operaciones; por el control de los mecanismos de comercio exterior; por la forma de tomar sus decisiones, punto en el cual no necesariamente es centralista sino que ya se vuelca hacia la descentralización: tal es el

⁷ Paul Streeten, “Las políticas para las empresas multinacionales”, *Política económica en centro y periferia*, México, FCE, Lecturas núm. 16, p. 390.

caso de la relación filial-filial; sin embargo, aún conservan las formas tradicionales de operar en lo que se refiere al control de la tecnología y las nuevas culturas que crean en razón directa de la interdependencia existente en la actualidad, lo cual, sea dicho de paso, no se impugna demasiado porque es propio del dinamismo que se da entre la inversión extranjera y la receptoría de la misma, sino lo que se impugna es la preponderancia que tienen sobre los países de menor desarrollo, restándoles autonomía.

Como se puede comprobar a través de estadísticas, la IED norteamericana es la principal a nivel mundial, siguiéndole la europea y la japonesa, tanto durante la precrisis como durante la crisis.⁸ A pesar de la crisis, la región del mundo que todavía se considera atractiva para esas inversiones es América Latina, no con la cantidad existente en términos relativos antes de la crisis, pero sí con crecimiento constante. Sin embargo, en la medida que las posturas anticrisis se han desarrollado, se puede observar con seguridad cómo las inversiones extranjeras directas se han incrementado de nueva cuenta y en mayor proporción, pues los incentivos de ciertos países influirán para que algunas empresas las seleccionen como centros de sus filiales.

Por otra parte, no podemos soslayar que en la distribución sectorial de esa inversión, su enfoque es hacia aquellos sectores que les proporcionen más ganancias;⁹ además y para esto dinamizan a su favor los mercados y privilegian ciertos mecanismos de la subfacturación.

Está visto que las empresas transnacionales contribuyen poco al desarrollo propio interno de las economías nacionales donde llegan, por esto en este sentido su participación es sobrevaluada.

Cuando observamos a nuestro alrededor, en particular en los países en desarrollo, en donde las empresas transnacionales cubren casi todo como la industria, el comercio, los servicios, el campo, etcétera, no puede uno menos que reconocer el poder económico y político que poseen.

⁸ Ver *Transnational Corporation in World Development: a Re-examination*, New York, 1978.

⁹ En cuanto a los sectores, para 1976 sobresalen las de Estados Unidos cuyos mayores montos se dan en la industria, siguiéndole minas y agricultura y después servicios. "El Reino Unido: Industria, Servicios, Minas y Agricultura...", *ONU, Transnational Corporations in World Development Reexamination*, New York, 1978. A su vez, cuadros núm. 5 y 6 en las pp. 163-164 de la tesis doctoral en Relaciones Internacionales de Paulino Ernesto Arellanes J., Unidad de Posgrado de la FCPYS-UNAM, febrero de 1992.

Por esto tampoco podemos soslayar los impactos en las economías subdesarrolladas que provocan las empresas transnacionales, sobre todo en época de crisis, a través de la salida de capitales vía utilidades; además de los pagos de regalías, puesto que gran parte de las empresas nacionales no poseen alta tecnología propia. Ahora, en época de ajustes también las empresas transnacionales tienen efectos negativos por los intereses creados en el aparato productivo, en las redes de comercialización y en los precios al consumidor.

En época de crisis las empresas transnacionales requieren mayor inversión; así, al transformar aún más la estructura, infieren en el *modus vivendi* de las comunidades urbanas a donde llegan por la fragmentación que llevan a cabo de la producción, y que como consecuencia de la nueva división internacional del trabajo transforman hábitos, costumbres y elevan el costo de la vida de la población no correspondiendo a la elevación del nivel de vida.¹⁰

¿Qué sucede con la tradicional pugna entre las empresas transnacionales y la soberanía nacional de los Estados?, tal parece que es un tema que soslayan, particularmente los gobiernos nacionales, con la finalidad de no inhibir las inversiones de las transnacionales; también se debe al impacto de la transnacionalización y de la interdependencia creada por los negocios internacionales, cuyas consecuencias se derivan de sus formas de operar y sus mecanismos. A pesar del buen clima que podría imperar en las economías en vías de desarrollo para la atracción de capitales foráneos, nadie puede dudar de los efectos que las empresas transnacionales producen en los modelos de consumo y en los valores ideológicos y educativos. Pero nadie puede cerrar los ojos a la interdependencia existente entre las naciones, en las relaciones internacionales, de manera que el atribuirles a las empresas transnacionales virtudes maquiavélicas en aras de guardar incólume la soberanía nacional, sería cerrar las fronteras nacionales a cualquier contagio de los centros económicos y de los efectos negativos de las empresas transnacionales.

¹⁰ Paulino Ernesto Arellanes, J., *Crisis capitalista e inversiones extranjeras directas. (Las norteamericanas en México)*, México, UNAM, Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, febrero de 1992.

Esta afirmación trata de aclarar que en la relación de las empresas transnacionales con los países en vías de desarrollo se buscan mecanismos bilaterales y multilaterales por ambas partes, para evitar o mermar los efectos e impactos negativos a los que están sujetos esos países

De esta manera podemos explicarnos que las empresas transnacionales son el vehículo de transnacionalización del capital, y durante la presente crisis la penetración de dichas empresas en las economías en vías de desarrollo ha constituido un elemento importante de intervención económica y política del centro.

Las inversiones extranjeras norteamericanas son las más sobresalientes, sobre todo para el caso mexicano, en donde se analiza cómo aquéllas son apoyadas por el Estado y el gobierno norteamericanos, por lo cual forman parte de las políticas globalizadoras del mismo.

Estados Unidos carece de lo que podía denominarse una política económica específica para América Latina; más bien sus políticas económicas globales buscan tomar debidamente en cuenta las necesidades e inquietudes de la región y discutir las con sus gobiernos.¹¹

Estas políticas exteriores de EE.UU. se manifiestan desde 1960 —Kennedy, Johnson, Nixon, Ford, Carter y Reagan, hasta la Iniciativa de las Américas de Bush— que se van adecuando a los momentos históricos por los que atraviesan las relaciones internacionales y especialmente en las que nos encontramos en esta última década del milenio; en las cuales nos hemos dado cuenta que se han renovado las estrategias en las políticas de los gobiernos y en los mecanismos de las empresas transnacionales norteamericanas para ganar mercados y seguir manteniendo su ritmo de ganancias; esto les ha conducido a renovar sus formas de operar a través de nuevos elementos y nuevos mecanismos de dirección, de distribución y de producción, impactando con ello las economías en vías de desarrollo, que es el punto principal de relación de las empresas transnacionales particularmente con América Latina; ejemplo de esto último lo

¹¹ *Cfr.* Fred Bergstein, "US Relation with Latin America. Hearings Before the Subcommittee on Western Hemisphere Affairs", Senado de EEUU, 17 de febrero de 1973.

podemos apreciar en la transferencia de precios de las transnacionales a nivel internacional en el comercio entre firmas, y que al ser desconocidos por los gobiernos, se crea una manipulación considerable, cuyos motivos se pueden resumir así:

- a) Diferencias en las tasas de tarifas entre países;
- b) Diferencias en los niveles de tarifas entre países;
- c) Riesgos en el intercambio;
- d) Presiones políticas y sociales;
- e) Amenazas directas para obtención de ganancias.¹²

Todos los datos, cifras y estadísticas acerca de la distribución de las IED de EE.UU. nos confirman que aún guardan una posición privilegiada tanto en el total mundial como en el total regional; muestra de esto es su monto y su presencia en dos principales regiones: Europa y América Latina. Los sectores en los que predominan las inversiones directas de EE.UU. son las de punta, las manufacturas y servicios, como se confirma con los cuadros estadísticos (ver cuadro 1).

Cuadro 1
Inversiones extranjeras directas de EE.UU.: Evolución del volumen total en 1982-1984

	1982	1983	1984	1983	1984	1983	1984
<i>inversiones extranjeras directas</i> <i>(millones de dls.)</i>						<i>Variación</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Países en des.</i>	52619	51429	53931	-1190	2502	-2.3	4.9
Petróleo	16040	16903	18417	863	1514	5.4	9.0
Manufacturas	19210	18400	20146	-810	1746	4.2	9.5
Otros sect.	17369	16126	15368	-1243	758	-7.2	-4.7
A. Latina	32654	29673	28094	-2981	-1579	-9.1	-5.3
Petróleo	6677	6944	5940	267	-1004	4.0	-14.5
Manufacturas	15640	14766	15665	-874	899	-5.6	6.1
Otros sect.	10337	7963	6489	-2374	-1474	-23.0	-18.5

Fuente: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, vol. 65, número 10, octubre de 1986, p. 858.

¹² Cfr. Nigel Grimwade, *International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment*, London and New York, Routledge, 1989, pp. 201-205.

Finalmente se puede comprobar que al unísono de políticas globalizadoras y de políticas económicas exteriores se da un marco legal, por parte del gobierno norteamericano a los inversionistas e inversiones de su país en el extranjero para proteger, asegurar y defender los intereses específicos de las empresas transnacionales en su relación con países de menor desarrollo, sobre todo ante los riesgos financieros, políticos y de desestabilización. Entre lo más importante de esto podemos mencionar:

La creación de la Multilateral Investment Guaranty Agency (MIGA) cuya finalidad es garantizar a la inversión sus seguros, los cuales podrían abarcar préstamos, contratos, utilidades, derechos de propiedad intelectual, reinversión de utilidades, etcétera.¹³

Entre otras acciones legales que apoyan las inversiones de Estados Unidos se pueden contar: el Centro Internacional para la Solución de Controversias sobre Inversiones;¹⁴ la Ley de Comercio de 1984, particularmente en su sección 305, y la Corporación de Inversión Extranjera Directa, cuya finalidad es asegurar la inversión estadounidense en países en desarrollo en contra de riesgos políticos.¹⁵

Lo anterior es tan importante que, definitivamente, Estados Unidos, hoy más que nunca, no podría echar marcha atrás en su posición y en sus políticas; al hacer la lectura de los acontecimientos en Europa del Este y los acontecimientos en América Central, así como en Sudamérica y en la Guerra del Golfo Pérsico y valorar los éxitos políticos que ello le representa, no podemos menos que aceptar que en lo económico y lo comercial habrá escalada de capitales norteamericanos, lo que hará a los países receptores en vías de desarrollo más vulnerables.

Es indudable que esos países, dependiendo de su situación y la promoción que hagan a las inversiones extranjeras, recibirán más o

¹³ SELA, *América Latina/Estados Unidos, Evolución de las relaciones económicas (1984-1985)*, México, Siglo XXI, 1986.

¹⁴ *Idem*, pp. 190-191.

¹⁵ "Política estadounidense ante la inversión extranjera en América Latina", *Comercio Exterior*, volumen 36, no. 10, México, 10 de octubre de 1986, p. 916; Sergio Bitar y Carlos J. Moneta, "Política económica de Estados Unidos en América Latina", *Documentos de la Administración Reagan. Grupo Editor Latinoamericano*, Buenos Aires, Argentina, pp. 916 y 270-271; también "La política económica de Estados Unidos y su impacto en América Latina", SELA, México, Siglo XXI, 1983, p. 66.

menos inversiones de este tipo de Estados Unidos. En eso también entrará en juego la aceptación de los ajustes que hagan a sus economías dentro del marco neoliberal y los condicionamientos legales y políticos que busquen las empresas transnacionales norteamericanas.

La interrelación de lo económico con lo político, y de los negocios y los intereses determina las alternativas demócratas y republicanas que los gobiernos de EEUU han aplicado hacia América Latina. La Doctrina Reagan es muestra del endurecimiento para convertirse en una intervención directa a través de negocios y presiones políticas. Estas políticas son parte de la defensa de los intereses de Estados Unidos y asegura su dominio en sus áreas de influencia.

En cuanto a las inversiones extranjeras, particularmente las directas de Estados Unidos en México, se puede comprobar que han tenido un papel destacado en el desarrollo de la economía mexicana, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial; esto se ve con más claridad durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones y desarrollo estabilizador; en esta etapa el monto de la IED aumenta paulatinamente y el sector de mayor inversión es precisamente el industrial-manufacturero y luego el comercial.

La posición del gobierno mexicano, que era la de proteger al inversionista nacional, crea con base en la Constitución en su artículo 27, la norma general del 51 por ciento y 49 por ciento; esto es, lo primero para la inversión nacional y lo segundo para la inversión del extranjero hasta culminar con la ley sobre la inversión extranjera en 1973; sin embargo, y sin llegar a ser sustantiva, esa inversión logró ser impactante poco a poco sobre todo en ciertos sectores.

Pero cuando llegamos y entramos en la crisis, cuando el modelo de desarrollo mexicano se ve obligado a pasar de una economía hacia adentro hacia una economía hacia afuera, y puesto que la inversión extranjera financiera causó tanta descapitalización de la economía mexicana, entonces la IED tiende a crecer y el gobierno mexicano inclusive empieza a privilegiarla como parte del crecimiento económico, para lo cual no sólo modifica la Ley, creando un reglamento en 1989¹⁶ que rebasa con mucho la Ley y hasta resulta una modificación anticonstitucional, sino también crea incentivos,

¹⁶ Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión

apoyos, programas y mecanismos que la atraigan y la protejan, como es el innovador mecanismo de intercambio de deuda externa por IED, en particular de las empresas privadas que poseen deuda externa y el aumentativo ingreso de inversiones extranjeras directas en la Bolsa Mexicana de Valores, como ya se mencionó.

Por esto desde la crisis esa inversión ha cambiando su monto y su distribución sectorial; otros países se hacen presentes con sus inversiones en México como Alemania, Francia, España, etcétera, resaltando ahora esos capitales en la industria y los servicios; esto último es manifestación de la tendencia internacional (ver cuadro 2).

Cuadro 2
Inversión extranjera directa acumulada por país de origen
(en porcentajes)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EE.UU.	68.0	66.0	66.0	67.3	64.8	65.5	62.1	63.0
Gran Bretaña	2.8	3.1	3.1	3.1	3.3	4.7	7.3	6.7
Rep. Fed. Alem.	8.0	8.5	8.7	8.1	8.2	6.9	6.6	6.3
Japón	7.2	6.8	6.3	6.1	6.1	5.6	5.5	5.0
Suiza	5.3	5.0	5.0	5.4	4.8	4.4	4.2	4.5
Francia	1.1	2.0	1.8	1.7	3.3	2.8	3.1	2.9
España	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9	2.6	3.6
Suecia	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4	1.4	1.3
Canadá	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4	1.3	1.4
Países Bajos*	1.0	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.1	—
Italia	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	—
Otros**	0.5	0.9	1.5	1.2	2.4	3.2	4.2	5.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Incluye Holanda y Checoslovaquia.

** Incluye Argentina, Australia, Austria, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Honduras, Italia, Israel, Liberia y Libia.

Fuente: CNIE, *Informe Estadístico de 1989*, "La inversión extranjera en México", sin datos. Industria Concamin. Cuadro 16; septiembre de 1989, vol. 2, no. 4 y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1989.

Extranjera, *Diario Oficial* 16 de mayo de 1989; a su vez, en la revista de *Relaciones Internacionales*, núm. 46, México, UNAM, Centro de Relaciones Internacionales (CRI). FCPyS, septiembre-diciembre, 1989, p. 96.

Por otra parte, se puede ver que también las inversiones extranjeras directas aumentan la descapitalización de la economía mexicana a través de la succión de capitales que las empresas transnacionales llevan a cabo mediante el pago de utilidades, de regalías, etcétera, además de otros mecanismo de subterfugios comerciales; particularmente esto se observa en la balanza comercial donde el sector exportador transnacional refleja que, al menos hasta 1987, 77 empresas con 16 actividades económicas generaron 1957.2 millones de dólares; este grupo de empresas representó el 20 por ciento de las exportaciones privadas nacionales de 1987 y aportó el 12.9 por ciento de las exportaciones generadas por las empresas en general.¹⁷ En lo que se refiere a las importaciones podemos ver que por esas fechas el sector importador multinacional, que estaba representado principalmente por 76 empresas de 15 giros diferentes, originó 2 860.3 millones de dólares en importaciones. La importancia de este sector en las importaciones del sector privado representó el 70.6 por ciento en 1987, ya que 24 de las 50 firmas con mayor crecimiento absoluto en las importaciones son de capital extranjero. El sector importador que destaca es el automotriz con 1 983.2 millones de dólares en 1987.¹⁸

Se acepta que la ganancia es el principal motor de las empresas transnacionales; en el caso mexicano se abunda en este punto, por cuanto que en la crisis se encuentra un elemento favorable, aparte de otros, que disminuye los costos de producción y eleva la ganancia; nos referimos a la muy barata mano de obra, más barata que en otras partes del mundo, factor de máxima atracción de inversión extranjera norteamericana.

En todo el cuadro de la relación entre la inversión extranjera directa y los capitales privados, resalta el papel preponderante que el mismo gobierno asigna al *capital* tanto nacional como extranjero, dejando de lado el *trabajo* y todo lo que incluye este factor dentro del desarrollo nacional; entre líneas, y de este análisis, se nota la correlación de los capitales nacional y extranjero y la propensión del primero para vincularse al segundo, para revaluarse a nivel internacional.

Todo lo anterior es válido para el caso de la inversión directa

¹⁷ Jorge Castañares, "La inversión extranjera y su efecto en el comercio exterior", *Investigación Económica*, núm. 176, México, UNAM, Facultad de Economía, 1986.

¹⁸ "Los exportadores e Importadores más importantes de México", *Expansión*, México, octubre 12, 1988, p. 77.

norteamericana, haciendo hincapié en el punto central de que es la principal inversión del listado de empresas transnacionales de ese país que operan en México el solo hecho de resaltar entre las principales, ya por su rango, ya por el sector donde invierten y por su nivel de exportación y ventas, significa que en el universo de las empresas transnacionales norteamericanas, las que invierten en México son las más notables y grandes que invierten en el mundo. De sólo pensar en su poder económico con respecto al poder económico del país, caemos en la cuenta de la fuerza monopólica que en las relaciones financieras y comerciales poseen tanto en lo interior como en las relaciones internacionales de México (ver cuadro 3).

Cuadro 3
Inversiones extranjeras directas en México
Valor de la inversión por actividades según país
de residencia del inversionista
(miles de dólares)

<i>Actividad-año</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>
TOTAL		
1976	3 284 408	2 335 925
1977	3 707 288	2 554 380
1978	4 739 285	3 276 740
1979	6 644 873	4 519 960
1980	9 954 757	6 591 188
1981	13 543 067	884 519
AGRICULTURA		
1976	9 981	277
1977	7 149	238
1978	9 969	528
1979	9 239	—
1980	19 292	—
1981	13 321	—
MINERÍA		
1976	123 206	11 340
1977	140 867	126 369

Cuadro 3
Continuación

<i>Actividad-año</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>
1978	163 516	143 422
1979	195 331	169 880
1980	151 322	202 461
1981	371 010	316 685
INDUSTRIA		
1976	2 564 874	1 786 525
1977	2 945 444	1 962 035
1978	3 706 660	2 467 411
1979	5 020 308	3 260 102
1980	7 329 943	4 692 043
1981	9 971 383	6 410 940
CONSTRUCCIÓN		
1976	15 103	7 873
1977	24 117	15 118
1978	45 590	28 351
1979	79 678	63 902
1980	126 145	116 161
1981	192 780	164 458
COMERCIO		
1976	228 498	179 751
1977	227 461	178 804
1978	350 546	286 164
1979	546 766	466 628
1980	846 705	652 495
1981	1 053 353	790 545
TRANSPORTES		
1976	14 928	16 318
1977	10943	11816
1978	5 491	6 781
1979	7 527	7 753
1980	35 505	33 618
1981	53 513	55 953

Cuadro 3
Continuación

<i>Actividad-año</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS		
1976	324 044	221 980
1977	345 050	248 422
1978	450 910	329 903
1979	759 169	536 589
1980	1 332 694	872 068
1981	1 847 704	1 111 258
OTROS SERVICIOS		
1976	3 600	3 599
1977	4 451	4 416
1978	4 780	4 735
1979	5 675	5 675
1980	7 668	3 050
1981	19 049	13 358
ACTIVIDADES NO ESPECIFICADAS		
1976	261	261
1977	251	251
1978	277	
1979	393	277
1980	—	398
1981	—	—

Fuente: Banco de México, agosto de 1987, "Información Estadística".

Hemos podido observar que de las inversiones extranjeras directas que existen en México sobre todo durante la época de crisis, las norteamericanas siguen teniendo una posición central, y además, es relevante su presencia en sectores no tradicionales, sobre todo en aquéllos que han impactado al país durante un buen tiempo, como son el sector manufacturero y ahora el de servicios.

Analizando esa inversión en nuestro país, nos damos cuenta que tanto su monto, su distribución sectorial, así como su calidad son preponderantes; esto nos lleva a considerar que el impacto en la crisis que tiene en México es sumamente importante por papel que juega en la economía nacional; con base en la información obtenida,

podemos afirmar "que porcentualmente en la IED de Estados Unidos, de 1982 a 1987 sobresalen las manufacturas con un 75 por ciento y un 79.2 por ciento respectivamente, conservando, de una fecha a otra, un ritmo aumentativo. Le sigue en importancia el comercio al mayoreo con 6.8 por ciento en 1982 y 5.5 por ciento en 1987, teniendo, en todo el periodo, altibajos; la de las finanzas y los seguros (excluyendo los Bancos) en 1982 fue de 3.4 por ciento y en 1987 de 3.9 por ciento. La inversión directa en otros sectores fue en 1982 de 11.5 por ciento y en 1987 de 11.4 por ciento, también con altibajos".¹⁹ Hoy más que nunca, los capitales de Estados Unidos presentan una participación ascendente en los diversos sectores productivos de México, en particular en aquellos que le presentan más ganancias, menos riesgo y mayores ventajas comparativas. "Es importante resaltar la creciente relevancia del sector servicios, pues mientras en 1980 su participación alcanzaba el 8.7 por ciento del total, en 1987 ascendió al 17.2 por ciento y en 1988 a 22.8 por ciento del total".²⁰ Estas inversiones, además de requerir incentivos, han creado nuevos tipos de seguros, como se vio líneas arriba. Estos hechos demuestran la tendencia de integración e inserción de México en lo internacional, sobre todo en el comercio exterior.

Finalmente, la relación bilateral México-Estados Unidos con los sucesos internacionales tiende a bilateralizarse aún más, con las ventajas que le son propias a EE.UU. en el terreno de las inversiones extranjeras directas y en un mercado común *de facto*; porque *de jure*, con el Tratado de Libre Comercio, ya se va a dar el libre tránsito de las utilidades de las inversiones extranjeras.

Esas inversiones norteamericanas influyen en las relaciones internacionales de México, representadas en las empresas transnacionales; actores importantes de las relaciones internacionales, dan orientación e internacionalizan la economía del país. En esta relación concreta la intensificación de las políticas exteriores de dominio por parte del centro, y la defensa de sus intereses "vitales", y esto es de tal peso en la crisis que afecta la estructura económica

¹⁹ Sidney Weintraub, "A Marriage of Convenience", *Relations Between Mexico and The United States*, New York, Oxford, Oxford University Press, 1990, p. 103.

²⁰ "Palabras del Lic. Manuel Armendariz Echegaray en la Comida Anual de la Cámara de Comercio México-Estados Unidos (11-2-88)", *Foreign Investment Climate Report American Embassy*, México, marzo, 1988, p. 2.

y política de los países en desarrollo como México. En las relaciones internacionales México se ve mermado en su independencia, por la mayor dependencia de Estados Unidos y por la fuerza con que se imponen las inversiones directas de éste en la vida nacional, sobre todo ahora, en época de crisis, en que interdependencia y globalización se imponen como concepto y realidad en las relaciones internacionales.

Por todo lo anterior, como afirmación general resalta la que expresa que dada la crisis capitalista internacional, la transnacionalización del capital vía empresas transnacionales, añadida a la tan aguda crisis mexicana, contagio también de la crisis del centro hegemónico, esto es, Estados Unidos se privilegia el papel de las inversiones extranjeras, como lo demuestran los datos y hechos de la mismas en la política económica de apertura del gobierno de México.

Conclusiones

Cuando las crisis capitalistas estructurales se ahondan, cualquier medida o política de solución se convierte en una medicina con frecuencia contraproducente, porque afecta el todo y las partes de su sistema. La desigualdad en las relaciones internacionales se ve reflejada en las crisis nacionales; aunque tienen sus propias características, el flujo de influencias existente agrava aún más la situación crítica de los países dependientes.

Una conclusión rotunda es que en esta interdependencia desigual durante la crisis, lo que para los países altamente industrializados es un medio para afirmar su hegemonía, en los países en vías de desarrollo (México) es una alternativa para "superar" la . De esta manera las economías dependientes se "disciplinan" y modelan su desarrollo bajo los patrones impuestos por el centro, actualmente el neo-liberalismo económico. Así, por ejemplo, la exportación de capitales por las transnacionales norteamericanas puede coadyuvar a superar su crisis de hegemonía pero no la crisis internacional capitalista; para los países como México es una alternativa parcial para solucionar la crisis; de esta manera la inversión directa servirá para equilibrar no sólo el sector externo, sino también impulsar el desarrollo económico y superar la crisis social y política bajo patrones

impuestos por el cetro, que merman la soberanía nacional —la autodeterminación económica y política— y dan otra dimensión a las relaciones internacionales de los países en desarrollo en favor de las políticas del centro, debilitándose las posiciones autónomas y nacionalistas de la periferia. Así, para los países centrales la entrada de capitales en forma directa afirma su hegemonía, y a menudo solventa sus crisis, por la garantía de altas ganancias y mayor competitividad en los mercados mundiales que da a esos capitales; por las ventajas que consiguen las empresas transnacionales al insertarse en las economías periféricas; y porque con el tiempo se logra residencia con secuelas de dominio. De esta manera es como Estados Unidos mantiene su liderazgo regional y mundial y su dominio sobre México.

Para los países en vías de desarrollo, en este caso México, la inversión extranjera directa es salida a la crisis, pero como alternativa parcial y deformante, puesto que en mayor o en menor medida son dependientes estructuralmente, por lo cual requieren de capitales foráneos para su crecimiento económico, y para promover mayores niveles de producción y cierto crecimiento en el empleo. Esto evita mayores desequilibrios y los países dependientes pueden seguir inscritos dentro del desarrollo capitalista mundial con mayor desahogo; aunque con la secuela de que al admitir mayores cantidades de inversión extranjera norteamericana se tiende a admitir la inserción y la integración en la economía transnacional, y en particular a la geopolítica de EE.UU.

Las condicionantes que el FMI impone a las economías nacionales menos desarrolladas y las medidas que así toman los gobiernos nacionales, en este caso por ejemplo el mexicano, favorecen a las transnacionales, porque dentro de las ventajas comparativas de éstas están las de contar con más capital, usar tecnologías avanzadas y ser en general monopólicas, todo lo cual les permite aprovechar las políticas de liberalización y eliminar a sus competidores nacionales, por lo que la industria nacional disminuye en importancia.

Está visto que al transnacionalizarse el capital incide cada vez con más fuerza sobre las economías nacionales, imponiendo sus formas de ser y de operar, e incluso afectando su soberanía a través de nuevas formas de asociación del capital.

Las empresas transnacionales pueden tener impacto positivo sobre

el país receptor, sobre todo en situaciones de crisis, tales como contribuir al crecimiento económico, crear empleos, invertir en sectores económicos en los que los inversionistas nacionales no lo hacen o no pueden, crear nuevas infraestructuras, etcétera.

Sin embargo, se puede afirmar que en este desarrollo, además de ser deforme, el mayor beneficio de la transacción lo obtienen las empresas transnacionales porque se benefician de bajos salarios, altas utilidades y excesivos privilegios fiscales. Todo esto además beneficia al país inversionista, *i.e.*, Estados Unidos.

Las empresas norteamericanas, como quedó asentado, se inscriben en todo lo afirmado anteriormente. Bien sabemos que a los inversionistas extranjeros les interesan las industrias de punta por las condiciones que al mercado internacional presenta; en este sentido, las empresas transnacionales norteamericanas operan principalmente en México en los sectores de punta de las manufacturas y servicios.

Durante la presente crisis, las inversiones extranjeras directas constituyen una alternativa de "solución" a la economía nacional; su capitalización impulsa la producción que ha tendido a estancarse. Por ello, los gobiernos de los países en vías de desarrollo y el mexicano en particular desean atraer ese tipo de inversión. Sin embargo, reforman leyes y códigos privilegiando exageradamente a las empresas transnacionales, en merma del capital nacional y de los trabajadores del país; se distorsiona también el desarrollo, pues se desnacionaliza la planta productiva nacional y se da al país un papel subordinado en la división internacional del trabajo.

Las tendencias actuales en los países en vías de desarrollo confirman lo arriba señalado. Durante las crisis, las empresas transnacionales se han consolidado más y han obtenido la carta de "nacionalización" en los países huéspedes, porque cada día abarcan campos de inversión y producción que tradicionalmente eran propios de los nacionales, incluyendo los llamados sectores estratégicos, generalmente controlados por el Estado. Esto queda igualmente manifiesto en el nuevo Reglamento sobre Inversiones Extranjeras que expidió el gobierno mexicano y el interés en invertir que inmediatamente despertó en el inversionista extranjero y particularmente norteamericano hacia ciertos sectores productivos de México.

Estas nuevas reglas del juego encontraron eco positivo en muchos

empresarios nacionales, pues según ellos la inversión extranjera directa ayudará al crecimiento económico, servirá de complementación, y será bienvenida cuando traiga tecnología nueva y además reinviertan sus utilidades. Pero esta opinión se basa en propios intereses. Frente a la liberalización económica, su mejor carta es aliarse con el capital extranjero para mantener sus privilegios de clase.

Por lo anotado anteriormente se puede concluir que, dada la crisis económica tan grave por la que ha atravesado México en dos diferentes momentos, 1973-77 y 1982 al presente, al gobierno no le ha quedado más que abrir las puertas al capital extranjero por varias razones: *una*, por necesidad de capitales productivos; *dos*, para crear un clima de confianza y certidumbre al inversionista, y *tres*, para mantener o lograr un crecimiento económico (que será indudablemente inequitativo) que le permita legitimarse y garantice un *minimum* de bienestar social.

Existen en los sectores gubernamentales, empresarial y académico posiciones encontradas al respecto; unos apoyan una apertura total librándose del peso que la soberanía nacional impone; otros apoyan la defensa de la soberanía nacional, concedores de la raíz, el origen y las consecuencias de la admisión de las empresas transnacionales en México. Al respecto, el nuevo Reglamento citado tiende al liberalismo, enfatizando el crecimiento económico, mas ignorando la soberanía económica, la autodeterminación de políticas y relaciones internacionales y la equidad social, en aras de la modernización, la integración y la inserción en la economía mundial.

Por otra parte, Estados Unidos, en crisis también, busca aumentar sus inversiones en el extranjero como forma de solución a su crisis estructural. Le interesa aumentar las inversiones directas, porque éstas van dirigidas a la estructura material y productiva de los países huéspedes, lo que aprovecha en función de sus intereses y en detrimento de los países huéspedes.

Las empresas transnacionales poseen mecanismos por los cuales pueden detener o alterar el funcionamiento de las economías nacionales; así, por ejemplo, pueden dejar de producir cuando por efecto de la crisis los gobiernos nacionales tratan de regular sus precios; cuando así sucede desabastan el mercado nacional, provocando la importación de bienes de sus matrices y vendiendo a precios muchos más altos que los nacionales; tal ha sido el caso de

México respecto a ciertos bienes como medicinas y productos químicos-farmacéuticos en general.

El neoliberalismo económico capitalista encuentra su mejor expresión tanto en las políticas económicas del gobierno norteamericano, como principal y directo sustentador de las empresas transnacionales, como también en las políticas económicas del gobierno mexicano como buscador ávido de capitales extranjeros. En un caso es expresión de la dominación y en otro responde a la inserción de la economía nacional en los mercados norteamericano e internacional; en un caso es solución a la crisis capitalista internacional de liderazgo por la lucha de los mercados, en otro es la integración a espacios capitalistas desarrollados. Por esto, en un caso es la extensión y el dominio del capitalismo internacional, y en otro es la inserción y la dependencia estructural en el modelo capitalista que impone la crisis. Es por ello que las políticas económicas son convergentes, con diferentes formas y a diferente nivel, pero con la misma esencia que es la crisis capitalista. Hablar en México de rectoría económica del Estado cuando el poder de las inversiones extranjeras directas y, en particular, de las norteamericanas es tan imponente, es hablar del Estado como guía, conductor y coordinador de enlace, asociación y alianza de los capitalistas nacionales y extranjeros, de la producción y la venta de los productos de las empresas transnacionales tanto en el mercado nacional como internacional. Pero ya no es hablar del Estado fuerte “nacionalista” y “revolucionario” que dominaba la economía nacional, que intervenía compitiendo con la inversión nacional, y que regulaba la intervención de las empresas transnacionales; en cambio hoy encontramos un Estado que apoya el capital sin fronteras dentro de un proyecto nacional e internacional.

La crisis ha convertido las formas de establecer las relaciones económicas, financieras y comerciales en las relaciones internacionales y, por ende, en las relaciones políticas, fundamentalmente entre los que siguen siendo los principales actores de esas relaciones, los Estados. Aunque a decir verdad, las empresas transnacionales están alcanzando dentro de esta reconversión un nuevo *status* internacional, razón de más para comprender las inferencias que sobre los Estados nacionales van teniendo para inclinar los espacios económicos y políticos a su favor. Esto queda claramente manifiesto

en los montos de las empresas transnacionales norteamericanas, sus nuevas formas de operar, particularmente las maquiladoras, las nuevas legislaciones de los gobiernos nacionales y las más abundantes presiones económicas y políticas que las empresas transnacionales van ampliando.

La pregunta que queda después de este trabajo es: en tanto las empresas transnacionales y sus inversiones son salidas de solución para la crisis que vive México, ¿cuáles son sus impactos en las relaciones internacionales del país?

En lo que respecta a la relación bilateral México-Estados Unidos, está visto que la crisis nos vino a colocar en una situación de mayor dependencia y vulnerabilidad producidas por fuga de capitales, pago de intereses de la deuda y, lo que es propio de este estudio, remisión de utilidades y pago de regalías de las empresas transnacionales, por lo cual Estados Unidos crea un mayor cerco en torno a México e impone condiciones para que acepte inversiones directas y se alinee con su política internacional. Los últimos acontecimientos políticos, en los que EE.UU. es un protagonista de las relaciones internacionales, como son la invasión a Panamá, el apoyo económico a la Unión Opositora triunfante en las elecciones en Nicaragua, el desmantelamiento de los proyectos socialistas europeos, guerra del Golfo Pérsico, etcétera, han otorgado a Estados Unidos tal fuerza que por esta razón obliga a México a subordinar su posición; por esta razón se ve México obligado a tratar con Estados Unidos en forma bilateral; no quedándole más espacio que aceptar lo asimétrico de la relación. Una muestra de ello es la negociación del Tratado de Libre Comercio, inicialmente con EE.UU. y después incluyendo a Canadá. Actualmente las posibles opciones para que México se capitalice son: mayor admisión de deuda externa, inversión extranjera directa, y excedentes del comercio exterior. Se privilegia a la segunda, ya que la primera llegó a su límite y lo último representa una actividad un tanto restringida, que todavía no alcanza el ingreso de divisas suficientes para el crecimiento interno.

Por lo anterior, México utiliza sus relaciones internacionales para buscar inversión extranjera directa en Europa Comunitaria, en Canadá y, naturalmente, en EE.UU. Seguramente la encontrará, pero aun así la preponderancia norteamericana en ella seguirá vigente en México por largo tiempo; aunque para un país como el nuestro esa

inversión en el largo plazo será aún más perjudicial por la descapitalización, la desintegración y la fragmentación que genera en la economía nacional; por sus impactos antidemocráticos en el sistema político mexicano, y por los desajustes sociales concurrentes derivados de los hechos y desequilibrios indicados.

En este respecto, el problema de la inversión extranjera no es el monto, o las modalidades, sino su convergencia *con las necesidades del país, y esto es lo que debe marcar el concepto de soberanía*. Las necesidades de las empresas transnacionales no son las mismas que las del país receptor. Por ejemplo, el inversionista extranjero busca los sectores que brinden además de ganancias, mayor competitividad internacional; y con frecuencia estos sectores todavía no son necesariamente prioritarios para el desarrollo del país. En el caso mexicano, en tanto se busca la modernización a través de la inserción en el mundo desarrollado, el abrirse a la inversión extranjera directa en los sectores que a ésta beneficia sólo puede distorsionar su desarrollo, que además de estar desfasado está muy rezagado en los niveles de desarrollo interno nacional y con dificultades para hacer posible la homogeneidad requerida.

Por otra parte, las empresas transnacionales se localizan, por lo general, en los centros urbanos, transformando con ello, dadas las influencias, el modo de vivir y de organizar las administraciones locales. Por su condición dominante inclinan las decisiones gubernamentales en forma más acuciante hacia sus intereses que hacia los intereses nacionales y, en este sentido, el Estado mismo se confirma como guardián de intereses ajenos, por lo prioritario que pasan a ser las inversiones de referencia. El hecho de que el Estado posea o administre ciertas empresas prioritarias, llamadas estatales, no significa que la economía mixta siga vigente. Hoy nos damos cuenta de que el Estado mexicano, al abrir las puertas al capital extranjero en sectores prioritarios, está dando paso al capitalismo de libre empresa y creando las condiciones para que predomine el capital transnacional.

Hablar de nacionalismo en general y comparar el nacionalismos del centro, en este caso de EE.UU. y los nacionalismo periféricos, es aclarar y discriminar los componentes de uno y de otros con respecto a las inversiones extranjeras directas. Porque a decir verdad, los países en vías de desarrollo siempre se han defendido en un más o

en un menos de la fuerza económica y política de la inversión directa foránea, cuando ésta pone en peligro la soberanía nacional. Han creado regulaciones limitando montos y sectores de inversión; han protegido al inversionista local; pero al mismo tiempo al inversionista extranjero y la inversión norteamericana han estado sujetos a estímulos y protecciones de sus propios gobiernos. Aún más, Estados Unidos no sólo ha favorecido a sus empresas transnacionales con políticas fiscales, monetarias y de comercio e inversión y de seguros, sino que además abiertamente las protege política y militarmente ante los “peligros” de los nacionalismo de los países receptores. Sin embargo, cabe señalar que hoy “paradójicamente” Estados Unidos, en vista de las inversiones extranjeras que llegan a su propio territorio, como las japonesas o europeas, y ante la competencia internacional que le presentan sus contendientes en el comercio internacional en sectores donde ya ha dejado de ser líder mundial, ha vuelto sobre su nacionalismo protector para sus inversionistas locales, lo cual nos demuestra que no hay mucha diferencia entre el nacionalismo del centro y el de la periferia y, si acaso la hay, sólo es de grado y modalidad.

La época de consolidación de los nacionalismos de la década de los treinta y cuarenta en América Latina y en el caso mexicano, ha pasado del todo a la historia. Aunque dicho nacionalismo quedó plasmado en doctrinas y leyes, tales como la doctrina Cárdenas de la “Extraterritorialidad” o la Ley de Inversiones Extranjeras y su Nuevo Reglamento, éstos ya no constituyen un impedimento, amén de que se están transformando (o se les viola cotidianamente); el obstáculo para la recepción de las inversiones extranjeras, los gobernantes de México y también las empresas transnacionales lo saben, ya no son sus arranques nacionalistas, sino los elementos “operativos” a las ganancias que puedan dejar de obtener. El obstáculo que los países exportadores de capital, en este caso EEUU, ven en los países receptores de inversiones directas, son el burocratismo, el incumplimiento, el mercado local heterogéneo, etcétera. Pero también, los obstáculos que los países receptores ven por parte de las empresas transnacionales son: no querer reinvertir sus utilidades, no querer dejar tecnología nueva y cohabitar en la administración y la decisión con los inversionistas locales.

Hoy, en la crisis, disminuyen esos obstáculos, y los temores

políticos, tanto de las empresas transnacionales como de los países huéspedes, se han convertido en temores de producción, de productividad, de eficiencia y voluntad de querer compartir riesgos y utilidades.

La asimetría, como ley del intercambio desigual internacional entre países de mayor desarrollo con los de menor desarrollo, pero también entre países de similar desarrollo, al menos en ciertos sectores productivos y comerciales, seguirá vigente porque forma parte de la acumulación del capital internacional; de manera que es a los países en vías de desarrollo los que corresponde asumir papeles más agresivos tratando de entrar en las nuevas reglas del juego internacional, de bloques de regiones integradas. La historia de las inversiones extranjeras en distintos momentos, desde el punto de vista político, ha indicado un ciclo de inversiones de intereses extranjeros en nuestro país, y cuando se han incrementado éstos hasta el grado de incidir en los asuntos internos, entonces se presenta la conciencia soberana a través de expropiaciones, nacionalizaciones y regulaciones por parte del gobierno mexicano; ejemplo de ello los tenemos en los periodos porfirista, carrancista, obregonista, cardenista, etcétera. Hoy existe la posibilidad de que el ciclo se vuelva a repetir, ya que el desarrollo nacional depende aún más del sector externo. La preocupación del gobierno mexicano radica en crear un ambiente de confianza y certidumbre al inversionista extranjero a través de abrirle el mercado interno, ofrecerle facilidades para la exportación; ofrecerle nuevos sectores de producción que tradicionalmente eran de soberanía absoluta, etcétera. Esto crea la posibilidad de que con el paso del tiempo, también haya necesidad de reconsiderar de nueva cuenta la soberanía nacional sobre estas inversiones, cuando se presente una fuerza política representativa que defienda los intereses nacionales.

Sin embargo, no se puede satanizar de una manera absoluta esas inversiones. En el interior de nuestros países también se encuentra la culpa. El inversionista nacional, huyendo de los escenarios de crisis y de oposición al gobierno mexicano, saca sus capitales hacia el extranjero. Por su parte, el gobierno mismo intervenía excesivamente en la economía nacional y desarticulaba la economía con excesivos endeudamientos externos. De ahí que los capitales foráneos aprovecharon los espacios así creados, en particular la

materia prima abundante, mano de obra barata y capacidad de infraestructura ociosa. Y es aquí donde se yerguen a nivel interno las posturas contrarias: las que opinan y están en favor de que lleguen todo tipo de inversiones del exterior; aquellos que están en favor de que solamente llegue las que favorezcan el desarrollo nacional, esto es, en forma discriminada, y en fin, aquellas que se oponen a toda injerencia externa por el supuesto perjuicio que de todo tipo traen, por ejemplo el desmantelamiento de la planta productiva, la descapitalización al sacar capitales a través de regalías y utilidades; al trastocar las formas culturales a través de imposición de otros modelos.

En dicho contexto, México, las empresas transnacionales y las relaciones internacionales se entrecruzan; México y las empresas transnacionales son dos actores o sujetos centrales en las relaciones internacionales, que con frecuencia están en disputa política y económica por los intereses encontrados, por las necesidades distintas y por las finalidades diferentes, aun con la formación de bloques internacionales. Las inversiones extranjeras directas seguirán aprovechando los espacios que los gobiernos dejan abiertos para tener injerencia en las políticas económicas, y en la medida en que los Estados crezcan o se debiliten políticamente, esas inversiones estarán presentes adecuándose a los tiempos y circunstancias, pero siempre en circunstancias favorables a ellas.

De aquí en adelante, y particularmente en los años noventa, México definitivamente cambia y va a cambiar sus posiciones con respecto a las multicitadas inversiones; de tal manera que podemos observar entre las posiciones actuales y los posibles futuros cambios: un apoyo mayor a los capitales nacionales, mismos que establecerán fuertes alianzas con el capital transnacional; un abandono cada vez mayor del control sobre las acciones y los porcentajes de participación del inversionista extranjero; abandono casi total de los sectores prioritarios reservados al Estado o al inversionista nacional, como por ejemplo el sector energético y las comunicaciones, y apoyos y fomentos al capital extranjero para atraerlo; aceptación porcentual mayoritario y a veces total del capital extranjero, etcétera. Ante esto, se puede vislumbrar que al capitalista nacional le resulta cómodo asociarse al capital extranjero por cuanto así mantiene y conserva sus capitales y puede competir internacionalmente.

En los foros internacionales como la ONU, el GATT o el Grupo de

Río, la posición de México ha sido de invitación y de declaración hacia la apertura total y la necesidad de que “se fijen en lo que representa el país” para el inversionista extranjero.

Esta posición encuentra gratuita recompensa y respuesta en la opinión pública internacional, que finalmente no es más que la opinión de los intereses del negocio internacional. Existe una convergencia y un paralelismo entre lo expectado por México y lo buscado por la gran empresa transnacional.

Ante los conflictos internacionales que se han suscitado, tanto bélicos como comerciales y financieros, y más en aquellos donde Estados Unidos esté involucrado, la posición de México es y será no de desdibujar su actual *status* de relación con el vecino del norte. En otras palabras: no declarar ni hacer nada que pueda perjudicar sus relaciones bilaterales; así sucedió, por ejemplo, en el caso del conflicto del Golfo Pérsico, donde México tuvo la posición de aliado sumiso, y no violentar las posibles participaciones de Estados Unidos como inversionistas, que más bien pudieran aumentar, como de hecho sucedió. Finalmente, otro momento lo encontramos cuando el jefe de Estado mexicano se convierte en portavoz de la iniciativa Bush para América Latina, ya que al visitar ciertos países latinoamericanos presenta el discurso norteamericano como propio y trata de convencer para firmar Tratados de Libre Comercio a imagen y semejanza de los bloques o del bloque al que México deseaba pertenecer; de esta manera, indirectamente México se convierte en la voz de la nueva realidad de seguridad nacional norteamericana, dentro de un área nueva, como es la económica, los mercados internacionales, la competencia internacional, que son el nuevo interés de Estados Unidos.

El gobierno mexicano está a punto de firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá que, como mecanismo o estrategia de la política comercial de México dentro de su política internacional y su política económica, resaltan los estímulos a la inversión extranjera directa.

A lo anterior han respondido las diferentes tácticas utilizadas: visitas de Estado a Canadá y Estados Unidos, la retórica y la publicidad empleadas, la promoción y la mercadotecnia pagadas, el cabildeo en los diversos sectores productivos de esos dos países más que en los sectores internos mexicanos.

Es indudable que a los grandes consorcios canadienses, y sobre todo los estadounidenses, les interesa firmar el Tratado de Libre Comercio con México, por cuanto ello significa aumento de ganancias al invertir en México por las ventajas comparativas favorables a ellos, como una extensa y abundante mano de obra barata, bajos salarios, flexibilidades legales y facilidades para que fragmenten su producción (creen maquiladoras en México) y después el producto pueda exportarse a sus mercados nacionales y a sus centrales o matrices. En este sentido, las inversiones extranjeras directas constituyen el renglón prioritario para entrar a México. Con el Tratado de Libre Comercio, México entrará a formar parte del bloque norteamericano, para lo cual tendrá que delegar parte de su soberanía, y el marco jurídico y político en el que tendrá que actuar será el que le indique no necesariamente un organismo supranacional de los tres países, sino el que terminen por imponer y dominar los intereses del más fuerte.

Estados Unidos, al salir triunfante y como potencia militar número uno, pone sobre aviso a países y regiones débiles o de menor desarrollo acerca de la amenaza de imponerles la ley o la violencia legalizada, en caso de no atender o lesionar los intereses norteamericanos; en este sentido, México se ve presionado para no continuar con una política internacional independiente, más ahora que se inserta en la política norteamericana, como ariete para América Latina, para que ésta realice la apertura total en lo comercial y lo económico en favor de Estados Unidos; se institucionaliza la vida nacional vía Estados Unidos o, en otras palabras, se norteamericaniza la política exterior e internacional de México.