

Resultado de una encuesta sobre

INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

CARLOS QUINTANA

INTRODUCCION

El material que se encuentra a continuación es producto de entrevistas formales y conversaciones informales, individuales y en grupo, que el autor ha tenido principalmente con empresarios mexicanos y personal del Gobierno y de instituciones paraestatales y, secundariamente, con empresarios extranjeros que tienen negocios en México. Si se exceptúan unas pocas opiniones muy radicales en un sentido o en otro, puede decirse que en México hay un consenso de opinión bastante firme y generalizado, que es el que se trata de expresar en este informe. Es posible que la opinión en México sea totalmente diferente a la de otros países latinoamericanos, debido a que un ambiente de estabilidad política, de progreso económico y de confianza en el Gobierno y en las instituciones, ha modificado en los últimos años la imagen de México ante los ojos del inversionista extranjero, lo que a su vez ha provocado un cambio en sus actitudes, sus pretensiones, sus relaciones con el Gobierno y la idea del papel que tiene que jugar dentro del desarrollo económico de la nación.

El texto que sigue está ordenado numeralmente de acuerdo con las preguntas que aparecen en las páginas 4, 5 y 6 del documento denominado "Agenda for the Meeting on Enquiry into Problems of International Investment" aunque, como se verá, por un lado no ha sido posible contestar plenamente ciertas preguntas y, por otro, se ha podido añadir material relevante aunque no directamente conectado con las preguntas.

Nota: Este trabajo, del actual Secretario Ejecutivo de la CEPAL, forma parte de un amplio conjunto de ensayos agrupados bajo el título *La inversión privada extranjera en el desarrollo latinoamericano*, distribuidos como documento informativo en las Sextas Reuniones Anuales del Consejo Interamericano Económico y Social, al nivel de expertos y al nivel ministerial, Puerto España, Trinidad y Tobago, 14-23 de junio de 1969. El documento fue distribuido bajo la clasificación OEA/Ser. H/X.14 CIES/1371 (español) Add. 20 de mayo de 1969.

1. *Reacción general respecto de la investigación del CIAP en materia de inversión extranjera*

En todos los círculos se pensó que la inversión extranjera debe discutirse con objeto de crear una nueva filosofía en las relaciones financieras y técnicas entre el capital extranjero y México, y provocar un ambiente de mayor confianza mutua entre los elementos foráneos e internos que intervienen en los procesos económicos. Algunas personas, sobre todo del Gobierno y de las instituciones paraestatales, pensaron, sin embargo, que el tema era delicado; que quizá en México pudiera tratarse con facilidad, puesto que el Gobierno ya se ha pronunciado al respecto, en numerosas intervenciones de sus funcionarios y como reflejo del espíritu que contienen ciertas leyes; pero que en otros países de América Latina la discusión podría llevar a un conflicto entre el interés a corto plazo de atraer inversiones extranjeras —sin reparar en el costo a la nación— y el interés a largo plazo de evitar una extrema dependencia con respecto al extranjero. Se coincide en la opinión de que pudiera ser preferible que la pretendida reunión para tratar inversiones internacionales no se singularizara a ese objeto sino que más bien formara parte de otra reunión más amplia que tratara, por ejemplo, los problemas de la promoción empresarial al nivel de las instituciones de fomento.

2. *Acuerdos de caballero y codificaciones del comportamiento versus aseguramiento de la inversión privada*

Debe advertirse, en primer lugar, que no se cree que pueda llegarse a una codificación completa que rija el comportamiento de la inversión internacional. Se tiene más fe en reglas de juego no explícitas, o acuerdos de caballeros sobreentendidos, como

los que en efecto ya flotan en el ambiente de las relaciones empresariales y de gobiernos a empresas, en el caso de inversiones extranjeras en México. Ante esta opinión, que es la generalizada, se antepone el hecho de que México haya codificado en cierto grado a este respecto sobre todo en lo que se refiere a empresas que se acogen a la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, y a la veda para que el capital extranjero participe en ciertos campos de la actividad económica (véase el anexo). Las leyes y disposiciones que restringen la actividad extranjera en el campo de la minería, por ejemplo, han sido recibidas de buen grado por los inversionistas extranjeros, e incluso han estimulado la actividad minera haciendo que la inversión foránea aumente en extensión, cubriendo más empresas, y disminuya en intensidad, reduciendo su participación en ella. Por otro lado, las mismas personas mexicanas que opinan a favor de leyes no escritas sino sobreentendidas se declaran partidarias de restricciones que impidan que el capital extranjero compre empresas mexicanas que ya están funcionando con éxito, fenómeno que se observa actualmente y que despierta animosidad por parte de los empresarios mexicanos y las autoridades mismas.

En resumen, parece como si el resultado de la encuesta en este punto específico fuera impreciso, y estuviera afectado por lo que efectivamente sucede en México, en vez de ser producto de una madura reflexión en relación al futuro. El autor se atreve a aventurar una opinión en el sentido de que si se pusiera un grupo de personas mexicanas y empresarios extranjeros residentes en México a discutir este asunto y verlo desde todos los ángulos —como podría hacerse en una reunión de expertos— el resultado se inclinaría hacia una codificación que incluyera: *i)* limitaciones en los campos de inversión; *ii)* estipulaciones de participación de capital extranjero, variables de acuerdo con la importancia de la transferencia de la técnica y del acceso a mercados extranjeros que aportarían los socios foráneos, y *iii)* restricciones en el costo de la técnica, intereses sobre inversiones a renta fija, costo de la administración y precios pagados por la compra de materias primas, piezas o componentes que las empresas con control extranjero hacen a sus propias casas matrices. En otras palabras, es posible que la expresión clara y por escrito de las reglas del juego se traduzca en una mayor confianza tanto por parte de los inversionistas extranjeros como por la de los empresarios y el Gobierno mexicanos.

Prácticamente nadie concibe en México que pueda pensarse en mecanismos internacionales que aseguren al capital extranjero en contra de los riesgos inherentes a la empresa libre. Se estipulan iguales derechos y obligaciones para los inversionistas extranjeros y para los mexicanos; y el extranjero, al invertir, contribuye a la formación de una empresa mexicana para todos los efectos legales, y no puede invocar ni la protección de su Gobierno ni protección mexicana que no se les dé a los accionistas nacionales. En suma, se considera que el riesgo que corre la inversión extranjera directa lo pagan en forma correlativa las utilidades que se perciban y, por definición, es inasegurable. Lo único que se asegura con avales de las instituciones de fomento, como la Nacional Financiera, S. A., son las inversiones de renta fija.

Con referencia a la opinión de los inversionistas británicos que menciona I.M.D. Little, en su informe, el comentario es que, efectivamente, cuando el clima para la inversión mejora, la mayoría de las firmas reinvierten en América Latina, pero esto es durante un período relativamente corto, puesto que a final de cuentas deben producir dividendos. El hecho de que el reinvertir aumente la competencia y por consiguiente reduzca las utilidades a términos moderados, lo consideran los inversionistas mexicanos como completamente teórico y no adaptado a la

realidad. La competencia no es lo suficientemente perfecta para que así suceda.

3. a. Mexicanización de las empresas

Es muy difícil obtener opiniones respecto de qué proporción de inversión directa extranjera, con respecto a la inversión directa total, es saludable. En los últimos años, la inversión extranjera directa anual en México ha representado alrededor de un 6% de la inversión fija bruta y 0.85% del producto nacional bruto.

En lo que se refiere al ámbito microeconómico, se tiene la noción, o el deseo, de que la inversión directa extranjera sea de alrededor del 40% con respecto a la inversión directa total aunque, como se dijo anteriormente, se reconoce que habrá casos en que se justifique una mayoría, o aún 100%, de capital extranjero, si se trata de empresas que traen una técnica que de otra manera sería inaccesible para el país, u ofrecen el empleo de canales de distribución ya establecidos, para la exportación de mercancías fabricadas en México. Excepto para este último caso, hay resistencia definitiva al capital extranjero en operaciones puramente comerciales.

Tal como lo declaran los personeros del Gobierno, el capital extranjero debe estimular la inversión de ahorros mexicanos, y ha de ser complementario del capital nacional. Es interesante al respecto hacer notar que aunque hace apenas unos cinco años el inversionista extranjero exigía casi siempre ser propietario de la inversión directa total, esta idea ha cambiado y ahora se conforma con 30 a 49 por ciento, aunque exige que se deje en sus manos la administración técnica de la empresa. Esta situación se debe a varios factores entre los que cuentan en forma principal la labor de persuasión del Gobierno, la confianza que ya existe en el medio mexicano, y el descubrimiento por parte del capital extranjero que los socios mexicanos juegan un importantísimo papel —irreemplazable por los extranjeros— en materia de relaciones comerciales bancarias, obreras y gubernamentales. Debe advertirse, sin embargo, que las llamadas corporaciones internacionales —que no son internacionales porque su capital venga de varias naciones, sino que proviniendo de un solo país tienen inversiones en muchos lugares del mundo— en su mayor parte están en contra de las empresas de capital mixto extranjero y nacional (*joint ventures*), y creen ciegamente que en cualquier caso, hasta en el de México, la inversión debe ser completamente suya.

A riesgo de insistir demasiado en este tema, hay que advertir que México es un caso especial en el que hay una evolución en el medio ambiente hacia una mayor confianza al Gobierno y a los empresarios nacionales, y en el que el inversionista extranjero descubre muchas ventajas, como la proximidad a Estados Unidos, la estabilidad política, la estabilidad monetaria, economías externas bien establecidas, excelente infraestructura y la probabilidad de contar con numerosas ventajas comparativas dentro de un futuro mercado común latinoamericano.

Con referencia a los medios con que puede contarse para *mexicanizar* empresas ya establecidas o por establecerse, es interesante mencionar el caso de la minería en el que por medio de leyes que fijan el porcentaje de acciones nominales que deben pertenecer a mexicanos (véase anexo), y ofreciendo incentivos fiscales a las empresas con capital mayoritario extranjero, para que vendieran acciones a nacionales, pudo *mexicanizarse* esta actividad económica, expandirla hacia minas que habían dejado de operar y aun hacer que los accionistas extranjeros tuvieran mayores utilidades por unidad de inversión. De manera que la acción combinada de leyes restrictivas y estímulos fiscales puede ser uno de los medios efectivos para variar sustancial-

mente la estructura de las inversiones directas. Otra forma que se cree puede tener éxito es la intervención de las instituciones de fomento, las que al crearse una empresa absorberían parte de las acciones que después lanzarían al mercado. Una tercera manera sería la obligación contractual de empresas que se forman actualmente con mayoría extranjera, de vender acciones ya sea a una institución nacional de fomento, o al mercado libre. En estos dos últimos casos, el poner las acciones en el mercado no significa forzosamente que irán a parar en manos mexicanas, a menos que se les dé el carácter de nominales.

Independientemente de todas estas fórmulas, se cree que el instrumento más importante para *mexicanizar*, sobre todo las empresas en formación, es la persuasión por parte del Gobierno, de la conveniencia para el país y para la empresa misma, de ser mexicana no sólo según las leyes del país sino en sus políticas y en la forma en que se hacen sus decisiones. Y cuando se habla de persuasión, efectivamente se hace referencia al poder que para ello tienen el Presidente de la República, los secretarios y los subsecretarios de Estado, y no se quiere ligar esto con el hecho de que el Gobierno tenga instrumentos, como la licencia de importación para materias primas y maquinarias, con lo que tácitamente podría "amenazar" al inversionista extranjero.

3. b. *Problemas administrativos para el grupo minoritario de accionistas*

La esencia del problema está en que, desde el punto de vista de México, el capital extranjero viene principalmente por su aportación técnica y secundariamente por su aportación financiera; y si la inversión directa foránea es demasiado baja, por ejemplo, inferior a 30 ó 35 por ciento, la empresa matriz extranjera no tendrá mucho interés en dedicar parte de sus buenos técnicos y administradores, al manejo de la firma mexicana. Por otro lado, el esfuerzo que debe hacer la matriz extranjera para suministrar la técnica y la administración (*management*) y para supervisar el curso del negocio y rendir cuentas a los accionistas, le resulta más oneroso, en términos relativos, cuando se trata de una inversión pequeña. La solución en estos casos puede ser un contrato de administración (*management contract*) bien diseñado que, sin ser oneroso para la empresa, resulte satisfactorio para los inversionistas extranjeros, tanto en términos de pago justo por los servicios prestados, como en lo que esto significa como garantía de que la empresa va a manejarse en la mejor forma posible.

3. c. *Experiencia respecto de dividendos bajos y reinversión de utilidades*

No fue posible obtener mucha información de la encuesta, pero quizá pueda uno aventurarse a decir que en la mayoría de los casos tanto las grandes empresas extranjeras como las pequeñas prefieren la reinversión de utilidades durante un período largo, como base para expandir su capitalización y hacer que la empresa domine mejor el mercado. Los estímulos fiscales a la reinversión de utilidades coadyuvan a seguir esta política. Generalmente, sólo las personas que actúan como inversionistas aislados —no empresas— ofrecen resistencia a la política de bajos dividendos y altas reinversiones.

3. d. *Grupos de problemas en una situación minoritaria de capital extranjero*

El problema general para México es que ciertas compañías extranjeras se resisten a formar parte de una empresa mexicana, en calidad de socio minoritario, debido a algunos problemas que

esto les acarrea. En casos así, México corre el riesgo de que las compañías prefieran otros países latinoamericanos que tienen una política más liberal, explícita o implícita.

Los problemas que la compañía extranjera ve en su asociación minoritaria son los de:

1) Falta de control de la empresa. Como se dijo anteriormente, hay la tendencia en México a que este problema tenga menos importancia, debido a la confianza creciente en la capacidad de decisión de los consejos de administración; sin embargo, las grandes corporaciones internacionales no aceptan la pérdida del control, porque están organizadas para que éste se centralice en las matrices.

2) Aunque siempre se acepta que el manejo administrativo y técnico esté en manos del extranjero que trae la técnica, el problema, sobre todo si se trata de compañías relativamente pequeñas, reside en el hecho —ya apuntado anteriormente— de que la casa matriz no quiere destinar sus mejores técnicos y administradores a una operación de relativa poca importancia.

3) Frecuentemente, se requiere investigación para adaptar los productos o las materias primas a la situación local, o para crear nuevos productos que no son los que normalmente se emplearían en las áreas más desarrolladas. Las grandes compañías se resisten a hacer investigación especializada cuando está en minoría su capital directamente invertido.

4) Relacionadas con las limitaciones del control de la empresa, pero dignas de singularizarse por su importancia, están las limitaciones que la participación minoritaria extranjera tiene para hacer la distribución de mercados de exportación en la forma en que más le conviene. Frecuentemente se presenta el conflicto entre el interés de que exporte directamente la matriz desde el país desarrollado, en vez de que lo haga la empresa mixta latinoamericana.

5) Cuando se trata de operaciones relativamente pequeñas y minoría de capital extranjero, éste encuentra oneroso el costo de la supervisión por unidad de inversión.

6) Las compañías extranjeras que quieren utilizar sus patentes con el máximo de aprovechamiento, se ven frecuentemente restringidas a confinarlas a una sola empresa en un solo país, e incluso en la región, lo que resulta más en contra de sus intereses si su participación en el capital es sólo minoritario.

3. e. *Cómo aumentar la participación nacional en empresas existentes y crecientes, sin que se aumenten las remisiones fuera del país*

En México existe un caso reciente, que no es común, ni estaba contemplado en las leyes, en el cual el Gobierno compró los intereses extranjeros de la compañía productora de energía eléctrica más importante, pero se acordó que el ingreso por concepto de la venta se reinvertiría en México mismo, principalmente en empresas de interés nacional. Esto puede hacerse en ciertos casos sobre todo relacionados con servicios o industrias básicas, pero no es una forma general que pueda aplicarse a toda clase de empresas.

Se cree que la mejor solución a este problema está en manos de las instituciones de desarrollo, como la Nacional Financiera, S. A., las que pueden ofrecer a ciertas empresas fuertemente capitalizadas por el extranjero, que participen en nuevos desarrollos industriales a cambio de parte de las acciones

de la empresa existente. Es un cambio de acciones que disminuye la preponderancia extranjera en una determinada empresa, y que ayuda a movilizar capital nacional para la creación de nuevas actividades.

En algunos casos, será posible llegar a acuerdos por medio de los cuales las expansiones de una empresa, o parte importante de ellas, sean privilegio exclusivo del capital nacional, con lo cual aumentará la proporción de este último en el total sin que aumenten las remisiones de fondos al extranjero. Esto parece demasiado teórico, y no podría arreglarse sin la intervención de una fuerte influencia gubernamental, o de las instituciones de fomento estatales o paraestatales.

Una última forma para lograr el objetivo propuesto sería acordar desde la constitución de la empresa que gradualmente, o pasado un determinado número de años, se cambiaría la estructura del financiamiento, de manera que cierta cantidad de bonos pasaran a manos de los accionistas extranjeros, y cierta cantidad de acciones en poder de estos últimos pasaran a manos de los accionistas nacionales. También para esto se requeriría fuerte influencia gubernamental o de las instituciones de desarrollo.

4. Posibilidad y pertinencia de contribuciones extranjeras de tipo administrativo, no ligadas completamente a la tenencia del capital

En el punto 3. b. ya aparece una referencia a este tema. La visita a varias fábricas nuevas, que emplean técnicas antes desconocidas en México, revela que los empresarios mexicanos asociados con una minoría de capital extranjero están sumamente satisfechos de los arreglos que han hecho a través de contratos de diferentes especies para obtener la técnica extranjera, la implantación de la misma y el adiestramiento del personal mexicano en la administración de la fábrica en general. No existe todavía abundante experiencia, pero a quienes se consultó estuvieron de acuerdo en que los contratos de administración (*management contracts*) eran deseables por todo concepto, y aun cuando aparentemente resultarían onerosos, no ligaban a la compañía estructuralmente para toda la vida, y a la larga representaban un ahorro, sobre todo porque al final de un número de años coincidía la desaparición de este tipo de contratos con el período de mayor rendimiento del capital, que, por la estructura escogida, se destinaría principalmente a los accionistas mexicanos. Los casos conocidos se refieren a administración y técnica suministrada por las casas matrices de los accionistas extranjeros, pero se piensa que los contratos de administración pudieran ser incluso independientes de las mismas; se cree que en México hay cabida para empresas independientes dedicadas exclusivamente a ciertos aspectos administrativos, que pudieran tomar bajo su propia responsabilidad un contrato de esta naturaleza durante los primeros años de funcionamiento de la empresa y, por supuesto, con la mira principal de adiestrar personal mexicano.

5. a. Diferenciación entre remisiones de utilidades correspondientes al capital extranjero, en parangón con aquellas procedentes de préstamos locales

En México es frecuente oír la queja de que compañías extranjeras que hacen una inversión directa relativamente pequeña, obtienen el resto del financiamiento por medio de préstamos locales, y producen grandes utilidades de las cuales una mínima

parte se queda en el país, o bien reinvierten constantemente con lo que hacen crecer su inversión en forma extraordinaria, a base de una inversión inicial directa poco importante. Sin embargo, de la conversación con empresarios y personal de Gobierno se desprende que no se ha pensado en alguna forma de diferenciar las utilidades que provienen del capital extranjero y las que salen del préstamo, por encima de las tasas de interés que se pagan por él. Esto requeriría de algún mecanismo para gravar utilidades extraordinarias, que no existe en México, salvo el sistema progresivo que se emplea en el impuesto sobre la renta. Además de que se considera difícil diseñar un mecanismo para hacer tal diferenciación, se cree que iría en contra de la libertad que se ha querido dar a la iniciativa privada para hacer utilidades en la medida en que se lo permita un mercado de competencia (excepto en determinados casos de productos básicos o de interés popular, en los que se fijan precios), y sería también una discriminación contra el capital extranjero, que la ley evita, ya que en cualquier forma en que esté constituida una compañía, una vez formada se la considera como mexicana.

5. b. y c. Otras formas de acuerdos sobre políticas de repatriación de utilidades y ganancias de capital

Como en México hay absoluta libertad para repatriar utilidades o cualquier otro tipo de ganancias, estos casos no se les ha considerado nunca. Por el contrario, el Gobierno se cuida de hacer saber que existe esta libertad, y la considera como uno de los incentivos importantes para atraer la inversión extranjera. Una excepción, debida a un arreglo muy especial, fue el de las ganancias de capital obtenidas por la venta de los activos de una compañía productora de energía eléctrica, que se mencionó en el punto 3. c.

6. Influencia del tratamiento fiscal; el papel de las garantías a la inversión

Como se ha dicho anteriormente, una vez formada una compañía, con o sin restricciones respecto a la participación del capital extranjero, se la considera como mexicana, e incluso su escritura involucra la inhabilidad por parte de los accionistas extranjeros de invocar a su Gobierno para protección o algún otro tipo de discriminación (véase el anexo). Por otro lado, existe completa libertad de cambios, por lo que no es posible dar un tratamiento fiscal diferente a las utilidades que vayan a remitirse al extranjero, con respecto a las que se quedan en el país. Por estas razones, este punto del cuestionario no es aplicable a México. No se cree que cambie en el futuro la política a este respecto. Por lo que se refiere a posibles garantías al capital extranjero, en México se las considera contrarias al principio mismo en que se basa la inversión directa, y que es el de correr toda clase de riesgos y cuando se tiene éxito, obtener ganancias que son correlativas a dichos riesgos (*risk capital*). México se opone a cualquier clase de garantías que en el futuro puedan darse a la inversión directa extranjera, no sólo a través de instituciones internas sino por medio de instituciones internacionales que se han propuesto para el efecto. Se entiende que los demás países latinoamericanos tienden a actuar en la misma forma. En lo que toca a financiamiento por medio de bonos vendidos al extranjero las instituciones de desarrollo, como la Nacional Financiera, dan plena garantía a través de avales, lo que no sólo inspira confianza al capital foráneo —y aun al que invierte en acciones— sino que hace posible el llevar a cabo operaciones que en otra forma hubieran sido difíciles, y contribuye a lograr una mejor estructura del financiamiento, desde el punto de vista del interés nacional.

7. *Problemas que se presentan en la contribución a la inversión internacional en la forma de derechos de patente, licencias y marcas*

Aunque la mayoría de los empresarios mexicanos está satisfecha con los arreglos que ha hecho para obtener la técnica extranjera, se tiene la impresión de que es onerosa al país, lo que está contribuyendo a detener el proceso de industrialización. Se estima que si la técnica costara una décima parte, se abriría un campo más amplio a muchas industrias, sobre todo medianas y pequeñas. Para estas últimas, la técnica es indebidamente cara con respecto a lo que el extranjero ofrece, sobre todo cuando se trata de procedimientos de uso universal, o poco diferenciados con respecto a los de uso universal.

Aunque en general no hay limitaciones al precio de la técnica, el espíritu de lo que piensa el Gobierno a este respecto está en el hecho de que la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias ha fijado un límite de 3% sobre las ventas, a las regalías por concepto del uso de patentes, marcas y *know how* extranjeros (véase el anexo). Hablando con personas que piensan en un sentido más amplio, y abarcan con su pensamiento el futuro de América Latina, se llega al consenso de que en los tratamientos preferenciales no recíprocos que debieran existir entre la región y los países industrializados, podría instituirse la trasmisión de la técnica sin costo alguno, o bien la socialización de la técnica a través de instituciones internacionales.

Se cree que los países más industrializados abusan del casi monopolio que tienen con respecto a la investigación tecnológica, y que en una etapa de mejor comprensión y mejores relaciones entre el capital extranjero y los países subdesarrollados, debiera hacerse partícipe a estos últimos de ciertos aspectos de la investigación, para los que incluso puede haber ventajas comparativas regionales.

Si se ve dentro de este marco a la contribución que el capital extranjero puede hacer a la inversión, en forma de derechos de patente, licencias y marcas, es dable decir que es preferible, en la mayoría de los casos, considerar el pago por la técnica independientemente de la inversión, para que se vea claramente su costo, pueda limitarse a un período relativamente corto de años, y pese en general sobre el poder competitivo de la industria en vez de pesar principalmente sobre las utilidades del accionista nacional.

8. *Reacciones respecto a la relación macroeconómica bonos-inversión directa*

En el establecimiento de una relación adecuada entre deuda e inversión directa, con respecto al capital extranjero, juegan: *i)* el interés de México de atraer a la inversión extranjera (y a su técnica), que se inclina principalmente por la inversión directa, y *ii)* la política nacional de establecer una estructura del financiamiento que no permita una salida desmedida de divisas por concepto de utilidades, o bien un dominio demasiado preponderante del control extranjero. Desde el punto de vista macroeconómico, México se empeña en conservar una relación relativamente baja de inversión directa con respecto a préstamos extranjeros, que si se la desea expresar en cifras quizá sea del orden de 1:4. Por otro lado, se sabe que México tiene un fuerte endeudamiento, sobre todo a partir de 1964, y esto probablemente constituye un freno a su política de disminuir la relación citada hasta donde sea posible sin menguar el estímulo que constantemente debe ofrecerse a la inversión extranjera. Como la Nacional Financiera, S.A., es la única institución autori-

zada para tramitar transacciones importantes de endeudamiento, y además está directa o indirectamente relacionada con otras clases de inversiones extranjeras, le es posible mantener un control de la citada relación macroeconómica. Vuelve a repetirse aquí el caso de que una institución de fomento, estatal o paraestatal, pero poderosa, puede manejar el endeudamiento extranjero desde el punto de vista macroeconómico, y por consiguiente influir en el mantenimiento de una buena relación de éste con respecto a la inversión extranjera directa.

En lo que se refiere a la posibilidad de conciliar lo macroeconómico y lo microeconómico, quizá resulten demasiado simplistas las siguientes expresiones del consenso de opinión: en el supuesto de que no haya códigos escritos, pero sí presiones por parte del Gobierno y de las instituciones de fomento (incluyendo las financieras privadas), se cree que será posible permitir una mayor o menor participación extranjera en el capital, dependiendo de su importancia como contribución a la técnica o al acceso de mercados mundiales. Si no hubiera financiamiento extranjero por endeudamiento, o si la proporción de éste con respecto al resto del financiamiento fuera defectuoso, es aún posible acudir a una institución estatal o paraestatal (como la Nacional Financiera, S.A.) para canalizar indirectamente inversión extranjera que la institución ha obtenido por medio de su venta de bonos, o bien crédito nacional, o bien participación de la institución en la inversión directa, que después puede hacerse pasar a manos de los empresarios mexicanos.

9. *Principales motivos que inducen a la inversión privada extranjera a establecerse en México*

En otros puntos de este informe se ha dado contestación a esta pregunta casi por completo, pero no sale sobrando resumir aquí la opinión y agregar algunas otras observaciones: ante la presión por expandir sus mercados y por aumentar sus ganancias por unidad de capital, que es el principal motivo de emigración del capital extranjero, se ha seleccionado a México en el pasado principalmente para preservar los mercados amenazados por la sustitución de importaciones, estimulada esta última por leyes de estímulo, como la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, y por tarifas arancelarias y prohibición de importaciones como protección a la industria en desarrollo. A esto se ha aunado el hecho de que en México haya estabilidad política, económica y monetaria y no existan restricciones al cambio o a la repatriación de utilidades y de capitales. Ultimamente, la situación empieza a ser diferente. El Gobierno ha cambiado un poco su política y ahora prefiere proteger menos pero insistir en que haya industrias eficientes, que estén capacitadas para exportar al resto de América Latina, e incluso a Estados Unidos y Europa. El capital extranjero —que es perfectamente capaz de constituir una industria eficiente— ve ahora en México ciertas ventajas adicionales, y como el poder establecerse para competir con industrias existentes y aprovechar el mercado mexicano que es de mucha importancia; pero más que nada para situarse dentro del área latinoamericana, que eventualmente tendrá un arancel común con respecto al resto del mundo y ninguno entre unos países y otros. A esto hay que añadir el hecho de que ciertas industrias en cuyo proceso de fabricación entra un fuerte contenido de mano de obra, están prefiriendo emigrar a México en donde encuentren condiciones más favorables a este respecto. Esto sucede principalmente con industrias de Estados Unidos que por esta razón (y también por razones de disponibilidad de productos agrícolas que ya no es posible producir económicamente en aquel país) ha establecido fábricas en México, sobre todo cerca de la frontera, y además de distribuir en el mercado nacional, exportan hacia Estados Unidos. En iguales

circunstancias están ciertos proyectos de inversiones japonesas en industrias que principalmente exportarán a Estados Unidos.

10. a. *Compañías internacionales que entran en operaciones internacionales para usufructuar su posición monopolista u oligopolística debido a que poseen conocimientos o derechos de patente, únicos*

Este caso, que se presentaba frecuentemente antes, tiende a desaparecer debido a que actualmente los países subdesarrollados pueden escoger entre procedimientos de fabricación y patentes equivalentes, de diversos orígenes. Es más, casi todos los ofrecidos por los países llamados occidentales tienen su contraparte en los países socialistas. Lo que pasa en México es que por el sistema proteccionista que hasta hoy se ha empleado para sustituir importaciones se crean verdaderos monopolios, por lo menos durante un período (máquinas de escribir, algunos productos químicos, algunos componentes de la industria automovilística, etc.). En la encuesta no se apreció diferencia entre este caso y los otros, en lo que se refiere al tratamiento del capital extranjero y a las relaciones que México prefiere.

10. b. y c. *Problemas que se presentan por la divergencia de intereses de accionistas en compañías internacionales que tienen subsidiarias (o han invertido capitales) en varios países latinoamericanos*

El argumento más importante que tiene un país como México para desear que el capital extranjero esté en minoría es que las decisiones de política se hagan de acuerdo con el interés nacional y no con el interés de la casa matriz foránea. Este problema se complica más cuando se trata de compañías extranjeras que tienen subsidiarias (o tienen capitales invertidos) en varios países de América Latina. Las principales fuentes de fricción son las decisiones respecto a aumentos de capacidad, a ubicación de nuevas instalaciones, y muy principalmente— a quién debe hacer las exportaciones hacia otras áreas. En estos aspectos, generalmente coinciden los intereses macro y microeconómicos. Se reconoce que el problema es difícil de resolver, pero ha habido las siguientes sugerencias:

1) Después de que el consejo de administración de una compañía (o una subsidiaria) en un país latinoamericano haya hecho una decisión que compromete o afecta las compañías de otros países (incluyendo la matriz, en caso de subsidiarias), debería someterse esta decisión a un consejo de administración internacional (que no es el consejo de la casa matriz) el que decidiría dando igual peso a cada una de las compañías que están ligadas por capitales extranjeros comunes. Esto no podría hacerse, por supuesto, si hubiera gran disparidad en la importancia entre unas empresas y otras.

2) Si en todas las empresas existe mayoría de capital de un solo país (o se trata de verdaderas subsidiarias de una sola empresa), el consejo de administración de la empresa mayoritaria debería estar constituido en forma tal que de todas maneras pudieran oírse y tenerse en cuenta los intereses minoritarios de las empresas de los otros países. Mientras no se adopte una fórmula como éstas, siempre se correrá el riesgo de que unas empresas se desarrollen a expensas de las otras y no se vaya turnando la oportunidad, como es de justicia. Para cualquiera de estas soluciones, u otras que puedan pensarse más adelante, conviene tener en cuenta que la introducción de capitales multinacionales, como el de la ADELA —que por su constitución carece de intereses nacionales específicos— podría ser un ingre-

diente interesante para diluir el poder de voto que estuviera en exceso en algunos de los países.

11. *Casos en que la empresa mixta puede ser un estímulo creador de talento empresarial y administrativo local*

En las empresas mixtas, el capital extranjero tiene generalmente cierta resistencia a que dentro del personal nacional del país subdesarrollado se genere talento empresarial y administrativo. Sin embargo, en México se reconocen por lo menos cuatro casos en que esto no sucede, sino por el contrario las empresas dueñas del capital extranjero alientan la formación de empresarios, técnicos y administradores. Son los siguientes:

1) Cuando el principal interés de la empresa que posee el capital extranjero está en la distribución de la mercancía, es posible que evite los problemas que involucra la fabricación de componentes y concentre su atención en el armado, la venta en el mercado nacional, y aun la exportación. En este caso, se asocia —generalmente como capitalista minoritario— con empresarios nacionales a quienes trasmite la técnica, estimula y adiestra para que produzcan las partes o componentes que necesita. Esta es la forma de operar de varias compañías, las que evitan de esta manera crear la imagen de un dominio semimonopolístico de cualquier industria, y producen una buena impresión ante el gobierno y el público. Así tienen también la ventaja de que pueden escoger en el mercado si es que otros fabricantes les ofrecen mejores condiciones o calidades. El extremo de la balanza está en empresas que están interesadas sólo en la distribución y que dan asistencia técnica e incluso financiera a productores nacionales para que se conviertan en abastecedores de ciertas mercancías que la empresa compra generalmente en forma exclusiva. Estos casos, que mucha gente ve en México favorablemente, están de todas maneras en contra del sentimiento general de no dejar que la empresa extranjera se apodere del comercio (véase, *supra*, 3. a.).

2) La experiencia mexicana parece indicar que cuando el capital extranjero está en minoría le interesa que se desarrolle dentro de la firma el talento empresarial y técnico, para que el negocio se amplíe, se diversifique y progrese. Esto sucede principalmente cuando se reconoce que los administradores nacionales son muy capaces por su conocimiento del mercado local y por sus relaciones públicas y gubernamentales.

3) Se da el caso frecuente de que la empresa extranjera es principalmente vendedora de técnicas, y secundariamente usuaria de las mismas, por lo que su interés está en el proceso técnico de la empresa como un todo, lo que en parte es función del desarrollo del talento empresarial y técnico de los nacionales de la misma. Está dispuesta a inducirlos a aumentar la capacidad, y en ocasiones a formar nuevas compañías para explotar técnicas subsidiarias.

4) En la frontera de México se están dando casos de establecimiento de compañías mixtas, como mayoría o minoría extranjera, cuyo proceso de fabricación involucra un fuerte insumo de mano de obra que ya no puede conseguirse económicamente en Estados Unidos (reconstitución de motores de automóviles, fabricación de zapatos, muebles, mocasines, ropa corriente). Este caso es similar al primero, en el sentido de que hay interés por el desarrollo de capacidad empresarial local, excepto que se trata de empresas extranjeras que producen en México con materias primas extranjeras, y cuyo producto se exporta al país de origen del capital foráneo.

No se cree que estas explicaciones contribuyan mucho a

contestar satisfactoriamente los profundos interrogantes involucrados en este tema, pero es posible que un grupo de personas como el que se pretende reunir en el futuro para discutir la inversión privada llegue a ciertas conclusiones, si se plantean primero las características que debe tener una nueva filosofía de las relaciones entre el capital extranjero y los países subdesarrollados, sobre todo en el capítulo referente a la transferencia de la técnica.

ANEXO

*Informaciones que usualmente se dan al extranjero para normar su criterio respecto de inversiones en México*¹

I. *Consideraciones generales*

a) México, como país que forma parte de las naciones subdesarrolladas, ha manifestado por conducto de sus sectores público y privado, la necesidad en que se encuentra de recibir capitales procedentes del extranjero, que, colaborando con los capitales locales, permitan un desarrollo económico más acelerado.

b) El resultado de más de una década de experiencias provechosas confirman que la fórmula conocida como *joint venture* responde y proporciona a las dos partes, mexicana y extranjera, beneficios indudables de entendimientos mutuos.

c) México es un país que nunca ha tenido restricciones de cambios. Por lo tanto, las inversiones pueden realizarse en cualquier momento y los retiros, por cualquier concepto y cantidad, pueden efectuarse sin limitación de ninguna naturaleza y en cualquier moneda extranjera.

Por más de 30 años México ha gozado de estabilidad política, signo evidente de una madurez que ha permitido el sostenimiento de la estabilidad económica.

El promedio de incremento del producto nacional bruto, en los últimos 10 años, de un 6% anual, es indicio de una tendencia clara de crecimiento ininterrumpido, no sólo por la presencia de un más importante mercado interno, sino por la participación más voluminosa en comercio internacional.

II. *Campos de inversión*

A. *Reservado al Estado*

El Estado se reserva la inversión en los renglones de ferrocarriles, petróleo, petroquímica básica, industria eléctrica, sistemas telegráficos y radiotelegráficos, así como de correos.

B. *Del sector privado*

Todos los demás campos de inversión corresponden al sector privado, pero en ciertos casos existen otras disposiciones que contienen un régimen de limitación en cuanto a que se exige una mayoría de capital nacional. *Como enunciación de casos en que se limita la participación extranjera a una minoría se consigna la siguiente:*

1) "Empresas de producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas; de transportes marítimos, aéreos, terrestres, urbanos e interurbanos; de piscicultura y pesca, incluyendo las plantas empacadoras de productos marinos; de conservación y empaque de productos alimenticios; de editoriales y publicidad; de producción, distribución y compraventa de aguas gaseosas o sin gas, incluyendo las esencias, concentrados y jarabes que sirvan para la elaboración de las mismas y el embotellamiento de jugos de frutas de elaboración; y distribución de productos de hule, fertilizantes, insecticidas, productos químicos básicos, agricultura, minería y ganadería; instituciones de crédito, seguros y fianzas." Esta enumeración puede ser aumentada o modificada, según criterio de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

2) Transportes terrestres en rutas federales: en este renglón se exige que la inversión provenga de mexicanos por nacimiento.

3) Piscicultura y pesca: para otorgar el permiso a una sociedad que desee dedicarse al objeto enunciado debe incluirse en su escritura constitutiva la cláusula de "exclusión de extranjeros".

4) Gas natural: en los mismos términos que la fracción anterior.

5) Radio y televisión: en los mismos términos que la fracción anterior.

Debe señalarse que independientemente de lo antes expuesto, en los transportes terrestres en rutas federales se exige que las acciones sean expedidas en forma totalmente nominativa, en cambio en las fracciones 4) y 5), las acciones pueden emitirse al portador.

6) Minería: se exige un 51% de acciones nominativas, en manos de inversionistas mexicanos, excepto cuando se trate de la explotación de reservas nacionales, caso en el que se exige un 66% de acciones nominativas suscritas por capital nacional.

7) Petroquímica no básica: se exige un 60% de acciones nominativas, suscritas por capital nacional.

8) El Gobierno a través de las secretarías de Hacienda, e Industria y Comercio y del Banco de México, exige que el 51% del capital sea de procedencia mexicana, cuando:

a) Las empresas buscan los beneficios adicionales de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

b) Una empresa extranjera desea compartir un campo en el que ya existan empresas nacionales o mixtas, que producen el mismo artículo en condiciones razonables de calidad y precio.

c) Hay grupos nacionales o mixtos, con suficientes recursos y conocimientos técnicos, que están solicitando producir el artículo en cuestión.

Cláusula de exclusión de extranjeros y Cláusula Calvo

El Reglamento de la Ley Orgánica en la Fracción I del artículo 27 constitucional establece dos casos:

1) La cláusula de exclusión de extranjeros, contenida en su artículo 8, para las empresas en las que se mencionó que no deben intervenir extranjeros, y

¹ Este es el tipo de información que se emplea principalmente en las reuniones de comités de hombres de negocios mexicanos y extranjeros.

2) La cláusula de extranjería, llamada Cláusula Calvo, en la que se les exige a los extranjeros una renuncia a la protección de su gobierno, para los casos de conflicto, por lo que se refiere a sus inversiones en México.

La redacción que habitualmente se inserta en las escrituras notariales dice

Todo extranjero que en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiera un interés o participación social en la Sociedad, se considerará por ese simple hecho como mexicano respecto de uno y otro, y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su Gobierno, bajo la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación Mexicana.

Orientación de los campos de inversión

Como política sana de desarrollo económico debe buscarse una inversión socialmente útil, nacionalmente conveniente, evitando el desperdicio del capital en intentos competitivos estériles de campos de actividad saturados, así como en empresas que modifiquen los cambios estructurales del ahorro en un país que intenta superarse.

Esto implicaría una planificación y la planificación en su caso debería expresar las posibilidades, las limitaciones, las preferencias y los beneficios que se otorgarían a las empresas en las políticas fiscales especialmente. Se han hecho algunos intentos para unificar la política de inversión, tanto estatal como privada, pero puede afirmarse hasta el momento que no existe en definitiva un organismo lo suficientemente estructurado como para poder referirse a él en esta materia, como se haría en cambio con otros organismos mixtos de planificación de algunos estados europeos principalmente.

III. Incentivos para la inversión privada

Dos son los aspectos más importantes de aliento o estímulo de la inversión en ciertos renglones.

1) Los de orden fiscal contenidos principalmente en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, las disposiciones relativas al fomento a la exportación y las estatales relativas a sus propios impuestos.

2) Los estímulos que podrían considerarse de orden financiero, o sea las disposiciones que prevén la posibilidad de utilizar recursos de capital o de pasivo de instituciones de crédito, inversiones en general de instituciones, así como el aprovechamiento de créditos de habilitación, refaccionarios o fondos de financiamiento constituidos en fideicomiso en el Banco de México.

Consideraciones respecto a las industrias básicas

No existe una disposición que regule con precisión cuáles son las industrias esenciales, aun cuando sí se define en términos generales en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias las tres categorías de industrias básicas, semibásicas y secundarias, a las que se les da un tratamiento de privilegios tanto en lo que respecta al tiempo como en lo que hace a las exenciones de impuestos; en lo que hace al monto de la exención se

gradúa generalmente de acuerdo con el criterio de la economía nacional que el renglón de la industria signifique.

Se define como *industria básica* aquella "que produzca materias primas, maquinaria, equipo y vehículos que sean primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo del país".

Se considera *industria semibásica* la que produzca mercancías destinadas a satisfacer directamente necesidades vitales de la población, o que produzcan herramientas, aparatos científicos o artículos que puedan ser utilizados en procesos posteriores de otras actividades industriales importantes.

Se considera *industria secundaria* la que produzca mercancías no contenidas en los dos párrafos anteriores.

Además, se establece una distinción de las industrias en nuevas y necesarias.

Se consideran *industrias nuevas* a "las que se dediquen a la manufactura o fabricación de mercancías que no se produzcan en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otras que ya se produzcan en éste y que contribuyan en forma importante a su desarrollo económico".

Como *necesarias* se conceptúan "las que tengan por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se produzcan en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre que el déficit sea considerable y no provenga de causas transitorias". Tal situación se presenta "cuando a la producción nacional falte un mínimo de 20% para satisfacer las necesidades del consumo aparente del país y la capacidad instalada sea insuficiente para satisfacer la demanda".

Se incluyen en las industrias necesarias a las de exportación que les sea indispensable obtener las franquicias que estipula la ley y también se otorgan beneficios a las industrias extractivas de minerales no metálicos.

Franquicias concedidas a las industrias básicas

Los impuestos cuyas exenciones pueden obtenerse hasta en un 100% son los siguientes: Impuesto General de Importación y adicionales, Impuesto General de Exportación y adicionales, Impuesto de Timbre, Impuesto sobre Ingresos Mercantiles en la parte correspondiente a la Federación. También puede obtenerse hasta un 40% del Impuesto sobre la Renta.

Las industrias básicas pueden obtener las exenciones o reducciones hasta por 10 años e incluso una prórroga adicional que puede ser hasta de cinco años en exceso; las semibásicas por un plazo de siete años y las secundarias podrían beneficiarse por el término de cinco años del tratamiento fiscal favorable.

Requisitos que fija el Gobierno para considerar un proyecto como "básico"

1) Agregar a las mercancías que produzcan un valor económico importante. Este consiste en tener como mínimo un 10% de "grado de elaboración respecto al costo directo" (el costo directo incluye los costos de materias primas, materiales semielaborados y partes incorporadas al producto; energía eléctrica; combustibles; mano de obra directa y depreciación de maquinaria, equipo y herramientas). El 10% mínimo incluye única-

mente el valor de combustibles, energía eléctrica y costo de la mano de obra.

2) Que los materiales importados no representen más del 40% del costo directo. Cuando las empresas que pretendan acogerse a los beneficios de la ley sean ensambladoras, se les fijan como requisitos, además de los generales establecidos, los siguientes: a) que armen sus productos con partes fabricadas, en su totalidad, en México; b) que con sus propios equipos produzcan cuando menos el 35% del costo directo de las partes para ensamblar, y c) en caso de consumir partes de importación no rebasar el 40% estipulado.

3) Viabilidad económica. Se establece la necesidad de demostrar la viabilidad económica por medio de un estudio económico detallado que abarque los aspectos de mercado, costos y otros elementos relacionados con la producción y aspectos financieros relativos a monto de inversiones, calendario de las mismas y puntos complementarios.

4) Control de calidad. Se obliga a las empresas a ajustar su producción a las normas de calidad vigentes en el país, o a las que se impongan, que son fijadas por la Secretaría de Industria y Comercio.

5) Adiestramiento de técnicos nacionales. Durante el plazo de vigencia de las franquicias se obliga a las empresas beneficiadas a adiestrar a los técnicos nacionales en un número suficiente para llevar a cabo la producción; además, se limita el número de técnicos extranjeros que trabajen en la planta de que se trate.

6) Abastecimiento a otras empresas. En ocasiones se pide a algunas empresas proveer con bienes de su producción exenta a otras fábricas, con el fin de que tengan abastecimiento seguro de materias primas.

7) Control de precios. En el reglamento respectivo de la ley se establece la obligación a las empresas beneficiadas de no vender lo producido a precios superiores a los prevalecientes en el mercado nacional, para artículos similares, ni elevarlos, cuando existan aranceles proteccionistas o controles a la importación de los mismos.

8) Satisfacción mínima de la demanda. Se fijan requisitos mínimos para que las empresas puedan gozar de exenciones de acuerdo con la clasificación ya señalada. Las industrias consideradas como básicas, ya sean nuevas o necesarias, están obligadas a cubrir un 20% de la demanda.

9) Disposiciones administrativas. Entre otros aspectos, la ley establece la prevención de fraudes al amparo de exenciones y conflictos de orden legal con particulares, el esclarecimiento de dudas y la sanción por faltas específicas. Entre otros casos pueden señalarse, a título de ejemplo: la obligación de usar la maquinaria y equipo únicamente en la fabricación de los artículos exentos, y la de que durante el plan de vigencia de las franquicias y dos años después los materiales importados libres de impuestos no podrán destinarse a otros usos diferentes que el de la producción de los bienes beneficiados. Las faltas cometidas se castigan con multas, suspensión temporal de los beneficios de la Ley e incluso cancelación definitiva de los mismos.

Otros estímulos de orden fiscal

Por otra parte, por acuerdo presidencial de fecha 13 de septiembre de 1961, publicado el día 27 del propio mes y año, se esta-

blecieron diversos subsidios, equivalentes a porcentajes determinados de los impuestos de Importación, de Ingresos Mercantiles y sobre la Renta, como estímulo a los exportadores de artículos manufacturados.

Posteriormente, mediante circular 309-1-22, de fecha 9 de junio de 1962, publicada el día 20 del mismo mes y año, se reglamentó la forma de solicitar y aplicar los referidos subsidios.

En términos generales, el subsidio sobre el Impuesto de Importación se otorga respecto a las materias primas, materiales auxiliares o productos básicos que no se fabriquen en el país, cuando sean necesarias para integrar los productos de exportación, siempre que dichos artículos no representen más del 20% del costo directo de los productos que se habrán de exportar.

El subsidio sobre Ingresos Mercantiles se aplica sobre la cuota federal de 18 al millar, cuando se trate de exportaciones consumadas, a condición de que el impuesto no se haya repercutido y que los productos se encuentren exentos del impuesto de exportación.

El subsidio relativo al Impuesto sobre la Renta actuará mediante un sistema que consiste en deducir de los ingresos gravables obtenidos el incremento de utilidades que en los respectivos ejercicios se registre por las exportaciones de productos elaborados.

Los subsidios sólo podrán ser otorgados a industriales establecidos en el país, que vendan directamente sus productos en el extranjero, por lo que los intermediarios, agentes representantes, etc., no tendrán derecho a tales subsidios.

Las fracciones previstas por el acuerdo y la circular de que se trata se diferencian de las previstas por la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias únicamente en cuanto a que este organismo legal exige en todo caso que el solicitante establezca una industria nueva o necesaria básica, semibásica o secundaria, en tanto que en el acuerdo no exige dicho requisito.

Por lo que respecta a impuestos estatales, a los industriales de los estados generalmente se les conceden exenciones que van hasta los 10 años en impuestos a la industria y el comercio.

Además de los beneficios ya enunciados y de la reducción hasta de un 40% de Impuesto sobre la Renta, en Industrias Nuevas y Necesarias, el Impuesto sobre la Renta establece un sistema de depreciación acelerada sobre los activos fijos mediante autorizaciones expresas de la Secretaría de Hacienda.

Por último, la Tarifa del Impuesto General de Importación establece en su regla 14 un procedimiento especial para llevar a cabo la importación de conjuntos de maquinaria mediante el pago de impuestos frecuentemente más reducidos que los que tendrían que pagar si se importara aisladamente cada una de las máquinas e instrumentos.

Existe además un subsidio para estimular las ventas de manufacturas nacionales a zonas fronterizas, establecido con el fin de fomentar la concurrencia de productos nacionales a las zonas fronterizas, para colocarlos en situación de competencia con los productos importados. Consiste en subsidiar el 100% del importe correspondiente al impuesto sobre ingresos mercantiles, así como una parte de las tarifas de transporte ferroviario.

Se reglamentan también las medidas para el fomento de industrias específicas, tales como la automovilística y la petroquímica. A la primera se trata de integrarla a través de disposi-

ciones que obligan a las plantas ensambladoras a utilizar mayor cantidad de productos nacionales para lo cual solamente se les dan permisos de importación de partes a los que han llegado a un 60% de contenido nacional en el costo directo de fabricación. Además, las que lleguen al 70% de integración nacional de costo se les permitirá importar libremente el resto.

En cuanto a la petroquímica, no sólo se tiene un amplio programa de inversiones estatales efectuado por Petróleos Mexicanos sino que todos aquellos productos petroquímicos que no sean el resultado de la primera transformación de los derivados del petróleo y que no haya reservado el Estado, pueden ser producidos por la iniciativa privada, utilizando materias primas petroquímicas suministradas por Petróleos Mexicanos.

Asistencia técnica

Los pagos por asistencia, técnica se regulan mediante contratos privados que se redactan entre las empresas interesadas, por medio de las cuales se pactan las condiciones mutuas. La remuneración por la ayuda técnica puede ser fijada por las partes a voluntad, sin que exista ninguna disposición oficial al respecto.

Sin embargo, si una compañía de capital mixto pretendiera la exención de impuestos acogiéndose a la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, es conveniente recordar que a últimas fechas los acuerdos mediante los cuales se ha otorgado este beneficio, estipulan que los pagos por concepto de regalías y el uso de patentes y marcas comerciales no será superior al 3% sobre ventas; así como que la retribución total al personal de origen extranjero incluyendo sueldos, salarios, gratificaciones y beneficios marginales no excederá de una cantidad equivalente al 20% de la nómina total de la empresa.

Estímulos de orden financiero

Las industrias señaladas por la Secretaría de Hacienda para el efecto de otorgamiento de créditos refaccionarios, componen 54 renglones diversos.

Estos abarcan desde la agricultura y ganadería, plantas beneficiadoras (minerales no metálicos), industrias como la pesquera,

cervecera, electrónica, del vidrio y litográfica, hasta la fabricación de hielo, cemento, conservas alimenticias, o transportes marítimos, fabricación de ropa, etcétera.

Algunos de los valores, de tipo industrial, aprobados por la Comisión Nacional de Valores para inversiones de capital, reservas estatutarias y técnicas de instituciones de seguros y de fianzas y para inversión de instituciones de crédito, son las que aparecen en el cuadro 1.

Estas disposiciones de tipo institucional se dictan después de un examen y valoración de dos aspectos:

El de buscar una mayor aportación de recursos a los renglones aprobados, y el criterio de seguridad para que las instituciones de crédito no inviertan, cuando se considere que no son valores de absoluta liquidez o de absoluta seguridad, más que una parte de sus recursos propios.

En un país como México, en donde el mercado de valores es muy raquítico, puede considerarse como un gran aliciente la posibilidad de aprovechar los recursos captados por las instituciones de crédito de seguros, fianzas y por los capitales de las mismas.

Es frecuente que por parte de los países exportadores de capital exista la sensación de que el sentimiento nacionalista del pueblo y la política absolutamente estatal en los países en proceso de desarrollo, constituyen un obstáculo para las inversiones que se pretenden hacer con capital extranjero. Es asimismo frecuente encontrar en estos países tres etapas en sus actitudes frente al capital extranjero: irrestricta, durante la etapa de subdesarrollo, en la que el capital extranjero se ocupa primordialmente de los renglones de extracción y de algunos servicios como transporte ferroviario; de ciertas limitaciones, en la etapa de desarrollo, y de una muy amplia libertad, cuando se ha logrado un grado de madurez y de estabilidad en el desarrollo. México en su política actual, más bien ha demostrado una tendencia amplia para la aceptación del capital extranjero tan necesario o, más bien dicho, tan esencial para su desarrollo económico, principalmente en forma de inversión mixta con capitales locales, en cuyo caso, dentro de los marcos señalados, también se les conceden los alicientes financieros y fiscales que se han enumerado.

CUADRO 1

	<i>Acciones</i>	<i>Títulos hipotecarios</i>
<i>Industriales</i>	Aceites comestibles	Textiles
	Textiles	Cerveceras
	Cementos	Cementos
	Cerveceras	Vitivinícolas.
	Vidrieras	Tubos de acero
	Fábricas de papel	Laboratorios medicinales
	Tubos de acero	Vidrierías
	Ladrilleras	Ladrilleras
	Celulosas y derivados	Aceros
	Hojalata y láminas	Productos alimenticios
	Salinas	Servicios hoteleros
	Producción de cobre	Arcillas
	Transportes aéreos	Hojalatas y láminas
	Hierro y acero	Productos de coque
	Servicios hoteleros	Productos de cobre
Cigarreras	Troquelados y carrocerías	
		Productos de loza
		<i>Obligaciones industriales</i>