



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS POLÍTICAS Y HUMANIDADES

La expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica,
1983-2000.

TESIS

Para obtener el grado de

Maestra en Ciencias Sociales Aplicadas a
los Estudios Regionales

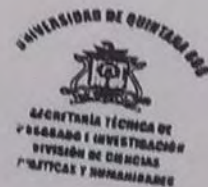
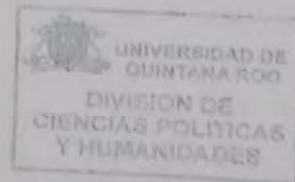
PRESENTA

Julia Yareni Cahuich Poot

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Manuel Buenrostro Alba

Chetumal, Quintana Roo, México, junio de 2020





UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO
División de Ciencias Políticas y Humanidades

La expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica,
1983-2000.

Presenta:
Julia Yareni Cahuich Poot

Trabajo de tesis elaborado para obtener el grado de
Maestra en Ciencias Sociales Aplicadas a los Estudios Regionales

Aprobado por
COMITÉ ASESOR DE TESIS:

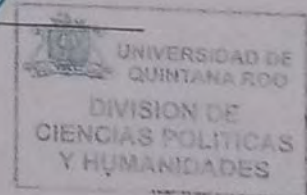
DIRECTOR: BAM
Dr. Manuel Buenrostro Alba

ASESOR 1: [Signature]
Dr. Antonio Higuera Bonfil

ASESOR 2: [Signature]
Dr. Miguel Angel Barrera Rojas

ASESOR SUPLENTE [Signature]
Dr. Luis Fernando Cabrera Castellanos

ASESOR SUPLENTE [Signature]
Dr. Eustacio Díaz Rodríguez



Chetumal, Quintana Roo, junio de 2020

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por todos sus conocimientos de vida, que influyeron en mi formación.

A todas aquellas personas que confiaron en que era posible. Sólo había que esforzarse más. Entre esas personas se encuentra el Dr. Manuel Buenrostro, Director de Tesis, quien dedico su tiempo y conocimientos para que este proyecto concluyera; a mis asesores de tesis, quienes, de igual manera, me brindaron el apoyo necesario, en todo momento.

A mis amigos, por compartir ideas y experiencias profesionales, lo que contribuyó a enriquecer la experiencia de investigación.

Finalmente, reconocer el apoyo brindado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, ya que esta investigación fue financiada con recursos de dicha institución.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I. UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL	20
1.1 Teoría de la interdependencia	20
1.2 Globalización.....	24
1.3 La empresa transnacional en la era global.	28
1.4 Principales empresas trasnacionales mexicanas	42
CAPÍTULO II. CENTROAMÉRICA	48
2.1 La región centroamericana.....	48
2.2 La crisis económica en Centroamérica.....	52
2.3 Consecuencias económicas de la crisis generalizada	55
2.4 Recuperación económica	58
2.5. Deuda externa.....	63
2.6 Inversión extranjera.....	66
2.7 Relaciones comerciales de Centroamérica.....	69
2.8 Relaciones de México con Centroamérica.....	73
CAPITULO III. LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES MEXICANAS HACIA CENTROAMÉRICA	79
3.1 Contexto económico de México, 1983-2000.....	80
3.2 Los tratados de libre comercio con Centroamérica	87
3.3 El Mecanismo de Diálogo y Concertación.....	89
3.4 La expansión de las empresas trasnacionales mexicanas.....	97
CONCLUSIONES	109
REFERENCIAS CONSULTADAS	113

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Principales empresas transnacionales de mercados emergentes, 2007.....	37
TABLA 2. Las veinte mayores empresas latinas según el monto de sus ventas en 1999.....	40
TABLA 3. Principales empresas mexicanas	45
TABLA 4. Evolución del PIB centroamericano: una visión comparativa, 1981-1990	56
TABLA 5. Centroamérica, evolución del PIB total, 1981-1990.....	57
TABLA 6. Centroamérica: exportaciones intra Mercado Común Centroamericano.....	60
TABLA 7. IED en Centroamérica, 1990-2000.....	61
TABLA 8. Participación de las exportaciones de banano en las exportaciones	69
TABLA 9. Intercambio comercial de Centroamérica con México	98
TABLA 10. Estimaciones del flujo de inversión mexicana directa.....	100
TABLA 11. Balanza comercial de Centroamérica con México.....	101
TABLA 12. Exportaciones centroamericanas a México 1994-1996.....	102
TABLA 13. Importación de los países centroamericanos a México 1994-1996	102
TABLA 14. IED de México hacia Centroamérica según sector de destino	103
TABLA 15. Empresas trasnacionales mexicanas que operan en Centroamérica.	105

RESUMEN

La investigación sobre El proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica, 1983-2000, es un tema que está dentro de la Maestría en Ciencias Sociales Aplicadas a los Estudios Regionales, se relaciona con la línea de investigación que hace referencia a Cooperación e Integración Regional y Desarrollo Regional, Turismo y Medio Ambiente.

El trabajo de investigación analiza cómo se va transformando la realidad de un país y de una región, y cuáles son los elementos que intervienen en ese contexto. El proceso económico y el político están fuertemente vinculados, y tienen un impacto social. A través de la investigación se logra comprender como dichos procesos impactan la realidad que se tiene.

Las relaciones entre México y Centroamérica cambiaron, y una nueva teoría se utilizó para hacer referencia a ellas, la interdependencia. Dicha teoría hace referencia en las relaciones de mutua necesidad que existe entre diferentes actores, la cual puede ser interdependencia simple o compleja. Analizar cómo se va dando esta nueva interacción entre actores que, anteriormente, no se consideraban de interés, permite desarrollar una visión más completa.

Palabras claves: México, Centroamérica, empresas mexicanas, inversión extranjera, tratados de libre comercio.

INTRODUCCIÓN

La investigación sobre El proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica, 1983-2000, es un tema que está dentro de la Maestría en Ciencias Sociales Aplicadas a los Estudios Regionales, se relaciona con la línea de investigación que hace referencia a Cooperación e Integración Regional y Desarrollo Regional, Turismo y Medio Ambiente. El trabajo de investigación analiza cómo se va transformando la realidad de un país y de una región, y cuáles son los elementos que intervienen en ese contexto.

El proceso económico y el político están fuertemente vinculados, y tienen un impacto social. A través de la investigación se logra comprender como dichos procesos impactan la realidad que se tiene.

Existen importantes contribuciones al tema referido, no obstante, aún hace falta investigación.

Lo anterior motiva el interés sobre el tema mencionado y la importancia de comprender como ha impactado a México y a los países centroamericanos.

Con los cambios estructurales que se dan en México durante el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari, se vive una transformación en todos los sentidos, y los países centroamericanos también tuvieron sus propias transformaciones.

Las relaciones entre México y Centroamérica cambiaron, y una nueva teoría se utilizó para hacer referencia a ellas, la interdependencia. Dicha teoría hace referencia en las relaciones de mutua necesidad que existe entre diferentes actores, la cual puede ser interdependencia simple o compleja.

Analizar cómo se va dando esta nueva interacción entre actores que, anteriormente, no se consideraban de interés, permite desarrollar una visión más completa de lo que implica vivir en la era de la globalización.

Las transformaciones políticas, sociales y económicas que se desarrollaron después de la Segunda Guerra Mundial, dieron como resultado importantes

cambios en el contexto internacional; y las que posteriormente se presentaron, no sólo fueron consideradas más significativas, sino que originarían la afirmación de que la historia había llegado a su fin.¹

En las siguientes décadas se ha venido hablando de las nuevas y profundas transformaciones económicas que a nivel internacional se están dando. A este respecto Ianni nos dice que:

Se verificó una metamorfosis cualitativa y no sólo cuantitativa, de tal manera que el capital adquiriría nuevas condiciones y posibilidades de reproducción. Su espacio se ampliaba más allá de las fronteras nacionales, tanto de las economías dominantes como de las subordinadas, confiriéndole connotación internacional o propiamente mundial. Esa internacionalización se tornó más intensa y generalizada con el fin de la guerra fría, la desagregación del bloque soviético y los cambios de políticas económicas en las naciones de regímenes socialistas (Ianni, 2004, p. 31).

Uno de los cambios más importante que se registra es la llamada globalización, dentro de esta perspectiva se dice que el mundo ya no es un conjunto de países aislados viviendo, fundamentalmente, dentro de sus propias fronteras, sino la suma de múltiples procesos interconectados que se articulan e integran de nuevas maneras. Además, la revolución en las comunicaciones se considera una de sus características más significativas, ya que contribuye a que las condiciones de trabajo, y aun las formas de vida tradicionales, cambien con rapidez.

La globalización, para otros, es la última fase en la larga historia de cambiantes relaciones entre las dimensiones políticas y económicas de la vida.

¹ La afirmación de que la historia había llegado a su fin fue hecha por Fukuyama (1992) en el sentido de que, con el colapso del socialismo, el capitalismo y la democracia triunfaban, y con ello se ponía fin, no sólo al conflicto entre los dos sistemas, sino que, dentro de la lógica planteada por este autor, también a la historia. El ensayo constituye un intento de explicación del acontecer de los últimos tiempos. Parte de un análisis de las tendencias en la esfera de las ideas; el liberalismo económico y político, la "idea" de Occidente, sostiene, finalmente se ha impuesto en el mundo. Esto se evidencia en el colapso y agotamiento de ideologías alternativas. Así, lo que hoy estaríamos presenciando es el término de la evolución ideológica en sí, y, por tanto, el fin de la historia en términos hegelianos. Si bien la victoria del liberalismo por ahora sólo se ha alcanzado en el ámbito de la conciencia, su futura concreción en el mundo material, afirma Fukuyama, será ciertamente inevitable.

En términos generales, los rasgos más característicos de la globalización económica son los que destaca Chesnay:

- El crecimiento de la inversión extranjera directa, muy por encima del comercio internacional,
- Predomina el comercio intrafirma e intrasectorial,
- Las empresas transnacionales adquieren predominio, las cuales se benefician de la liberalización del intercambio, las nuevas tecnologías y las nuevas formas de organización de la producción,
- El comercio se regionaliza,
- Los grandes grupos tienden a convertirse en redes de firmas, como formas de organización y de control,
- La penetración de capitales de diferentes nacionalidades se intensifica; y la inversión cruzada y las adquisiciones-fusiones en el extranjero crean estructuras de oferta muy concentradas, y
- La mayor fuerza de un capital altamente concentrado, favorece la globalización financiera y acentúa los rasgos financieros de los grupos industriales (Chesnay, 1994, pp. 14-36).

Es innegable que la globalización ha creado, y sigue creando, debates y controversias entre los diferentes especialistas, pero existen cuestiones como las arriba mencionadas, en las que convergen los expertos.

Dentro de los cambios que van marcando el contexto internacional y que se incluyen dentro de la globalización, se encuentran la liberalización de los mercados, las privatizaciones de empresas públicas y la aplicación de programas que garantizan la macroestabilidad (Stiglitz, 2002, p. 96).

A partir de la década de los ochenta, los principales países industrializados y algunos organismos financieros internacionales empiezan a exigir, principalmente a los países subdesarrollados que solicitaban préstamos, la puesta en práctica de rígidos programas de ajuste, los cuales coincidían con la nueva estrategia de la empresa transnacional (ET) y el propósito de reducir costos. Entre las poderosas organizaciones internacionales que apoyaron esta nueva tendencia se encontraba el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización

Mundial del Comercio (OMC), antes Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

En muchos países con los programas de austeridad recomendados por el FMI, los resultados no fueron los esperados, ya que los intereses generados por la deuda externa, eran generalmente altos, tanto que la creación de nuevas empresas y empleos era imposible.

Dentro de las condiciones que imponía el FMI a los países que solicitaban préstamos, estaba la liberalización de los mercados, debido a que elevaba el comercio intrafirma de los grupos empresariales más poderosos, pero, sobre todo, aumentaba la inversión, tanto directa como de cartera, que se apoyaba y crecía bajo el impulso de la internacionalización de la banca y los mercados financieros.

La liberalización consistía, básicamente, en la supresión de interferencias públicas en los mercados financieros y de capitales, así como de las barreras al comercio; y al aplicarlas se buscaba aumentar la renta del país, ya que se creía que desplazaría los recursos de empleos menos productivos a los más productivos.

En la actualidad, la liberalización de los mercados sigue creando condiciones favorables a la inversión extranjera.

Es interesante ver que, de 1992 a 2006, se habían producido un total de 2451 cambios legislativos en torno a las inversiones, de los cuales 2225 constituyen verdaderos esfuerzos favorables a ellas; sólo 226 de estos cambios se orientaban en sentido contrario. Más del 90% de estos cambios reflejaban la tendencia mundial a favor de la IED. Sin embargo, el impacto que ésta tiene en los países no siempre es positivo, el descenso de los flujos de inversión afecta, principalmente, a los países en desarrollo, tal como lo señalan los diferentes informes de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)².

La internacionalización del capital que las ETs promovieron se dio a través de la inversión; la inversión extranjera, particularmente la directa, tiene un impacto a nivel de empresa y de organización industrial tanto local, como nacional. Ésta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas

²A diferencia de otros años, en los que la inversión creció, en 2017 tuvo un descenso del 23%. Datos tomados de los Informes de la UNCTAD, en línea.

empresas; así como en el entorno socioeconómico local, regional y nacional, aunque esto no es una constante, en muchos casos no se logran beneficios reales en ninguno de esos niveles³.

Para efectos estadísticos y distinguirla de la inversión de cartera, el FMI considera que hay bases para establecer una presunción de que la inversión es de naturaleza directa cuando el inversionista posee al menos el 10% del capital social de la empresa. En los últimos años, la mayor parte de los flujos de IED se han dado a raíz de fusiones, adquisiciones y menos de proyectos nuevos; esto significa que, en gran medida, el inversionista extranjero prefiere estos mecanismos de concentración con empresas ya establecidas en el mercado y con parámetros de funcionamiento relativamente definidos.

Es relevante señalar que la inversión extranjera no puede sólo considerarse desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de las ETs y de otras empresas en busca de acceso a mercados de mayor competitividad, de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones.

De igual forma, es importante destacar que la inversión extranjera, en sus diferentes modalidades, depende crucialmente de aspectos históricos y temporales. Así, la funcionalidad de la misma puede variar significativamente según las características específicas, tanto de las unidades receptoras como de las fuentes de la inversión, incluyendo aspectos macroeconómicos, institucionales, de organización industrial y social, entre otros.

Los argumentos anteriores llevan a que, en general, la IED debido a su mayor permanencia en las economías receptoras y su impacto directo en el sector productivo, sea de mayor interés para los países en vías de desarrollo y permitan, concretamente en el caso de América Latina, destacar flujos de IED según las principales estrategias empresariales corporativas.

Con la liberalización económica, la inversión obtuvo un papel predominante en las economías subdesarrolladas, por ejemplo, en América Latina y el Caribe

³ Para un análisis interesante del efecto de la IED sobre el crecimiento económico en el caso de México, véase Lozano y Cabrera (2008).

debido a los programas de ajuste, se le concedió un papel central a la IED, por lo cual muchos países modificaron sus leyes a fin de atraer el mayor número de inversionistas.

En la actualidad, la IED sigue siendo uno de los pilares de la economía mundial y regional, en su reporte anual sobre inversión, la UNTAD, en su informe de 2017, señala la importancia de contar con un entorno mundial propicio para las inversiones, caracterizado por políticas de inversión abiertas, transparentes y no discriminatorias.

La liberalización del comercio y las finanzas han sido, también, consecuencias de la reducción de los aranceles y las barreras no arancelarias, Klein y Tokman (2000, p. 72), nos dicen que entre estos mecanismos se encuentran los acuerdos multilaterales en el marco del GATT, y la creación de su sucesora, la OMC; así como de sistemas de integración, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la fracasada Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Teniendo como referencia estas transformaciones económicas, México inicia en 1983 una serie de reformas que se encaminarían a seguir la tendencia económica avalada por el FMI, las tres principales reformas fueron: la liberalización económica, la reducción de empresas paraestatales y la reducción del gasto público.

Este proceso continuo durante el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari, quien se constituiría como personaje indiscutible del denominado neoliberalismo económico, y quien lograría llevar a su máximo nivel dichas reformas económicas, obligando con el TLCAN a que la internacionalización de las empresas fuera un proceso más dinámico.

Las tres reformas arriba mencionadas tuvieron repercusiones fundamentales en las empresas nacionales; por un lado, el número de empresas públicas se redujo como consecuencia de la desincorporación. Pero, además, las empresas privadas cuya capacidad de competencia estaba por debajo de las exigencias que implicaba la apertura comercial de México, también se vieron afectadas, ya que para muchas de ellas eso significó su desaparición.

Las empresas privadas de mayor capacidad se vieron en la necesidad de realizar un proceso de modernización industrial para poder competir con las empresas transnacionales que decidieran invertir en el país.

En este contexto de modernización económica, las empresas nacionales, algunas surgidas en esos años y otras más antiguas, se fueron desarrollando, hasta posicionarse como líderes en su ramo; logrando posteriormente, exportar a Estados Unidos y algunos países de América Latina⁴, hasta convertirse en empresas con capacidad de invertir en otros países, con lo cual se constituyen en ETs.

Esta modernización fue impulsada desde el gobierno, ya que se promovieron una serie de medidas que favorecieron y fortalecieron a dichas empresas, capacitándolas para competir interna y externamente; con lo que la internacionalización de las empresas más importantes del país ya no fue asunto, únicamente, de las mismas.

En estas nuevas condiciones, las empresas mexicanas desarrollaron estrategias de inversión y competencia. Anteriormente, las que se internacionalizaban pocas veces invertían en países centroamericanos, no obstante, la cercanía geográfica y de compartir nexos culturales; a finales de la década de 1980, y de manera más evidente, en la década de 1990, se observa un cambio significativo. Un número cada vez mayor de empresas mexicanas empiezan a invertir en diferentes países de Centroamérica.

En la actualidad, no sólo las grandes transnacionales mexicanas invierten en esta región, son cada vez más las medianas y pequeñas empresas que se embarcan en ese proyecto.⁵ En estas nuevas condiciones, las empresas mexicanas desarrollaron estrategias de inversión y competencia.

⁴ Garrido (1999), señala que muchas empresas que se internacionalizan vía IED, muchas veces iniciaron su penetración a dicho mercado a través de las exportaciones. Hasta antes de la década de 1980, México consideraba más conveniente exportar y, en algunos casos, invertir en países de América del Sur, por considerarlos mercados con mayores beneficios que el integrado por los países centroamericanos. Debido a ello, las primeras actividades de inversión directa de México se dieron hacia países como Argentina o Chile, tal como lo señala Garrido.

⁵Según datos de Bancomext (2006), un número considerable de medianas y pequeñas empresas están aprovechando las oportunidades de invertir en los países centroamericanos, dado el creciente incentivo fiscal que tienen los países de la región y el mercado potencial que representan.

Tomando en consideración lo expuesto anteriormente, la pregunta central del trabajo de investigación será:

¿Cuáles son los factores que hicieron posible el proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica (1983-2000)?

La investigación se centra en analizar cómo las acciones políticas y económicas que se pusieron en marcha, de manera interna y externa, a partir de 1983, transformaron las relaciones entre México y Centroamérica, con nuevos actores y nuevos elementos. Los desafíos internacionales que imponía la globalización, hicieron que los países desarrollaran estrategias para aprovechar las oportunidades que se les presentará, es así como México vio a Centroamérica, y viceversa. En este nuevo escenario, las relaciones son de interdependencia asimétrica.

El objetivo central de este trabajo es analizar el proceso a través del cual las empresas mexicanas se expandieron hacia Centroamérica, e identificar los factores centrales que impulsaron dicho proceso, pero es indispensable establecer que no se trata de un análisis macroeconómico respecto a las decisiones de inversión de las empresas⁶, sino de un enfoque en el que se destaca el papel del Estado y gobierno, y las acciones que realizó para lograr que el país tuviera un papel competitivo ante los retos de la denominada economía globalizada. Y el articulador más importante para dicho fin fueron las grandes empresas mexicanas.

Para lograr el objetivo señalado, es necesario responder a preguntas como:

- ¿Qué cambios se dieron para que Centroamérica fuera considerada un mercado potencial, cuando por años no lo fue?
- ¿Cuáles fueron los elementos internos que hicieron posible la expansión de las empresas mexicanas al mercado centroamericano?

⁶ Resulta indispensable señalar que la mayoría de los trabajos que se han desarrollado entorno a la ET son analizados desde la perspectiva directa de las motivaciones que una empresa tiene para internacionalizarse, es decir, la visión macroeconómica de la internacionalización responde al por qué una empresa decide invertir en otro país, sin tomar en cuenta las variables externas que pueden contribuir a ello. Para un análisis macroeconómico que analiza la motivación de la empresa para internacionalizarse, véase Dunning (2001) y Garrido (1999).

- ¿Qué papel jugó el gobierno neoliberal y la política exterior mexicana en el desarrollo de dicho proceso?

El periodo de estudio abarca de 1983-2000, ya que es durante ese lapso en que se gesta el proceso de apertura económica en el país, y con ello se establecieron las líneas gubernamentales que serán la base para la competitividad económica del país, y en el que las empresas empiezan a tener el papel protagónico.

A través de la investigación se argumenta que, el proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica fue un proceso complejo, en el que convergieron diversos elementos, predominando el componente económico y político.

Asimismo, se señala que, en dicho proceso, los cambios económicos producidos en el plano internacional, se reflejaban en las acciones desplegadas por el gobierno neoliberal, lo que llevó a profundas reformas estructurales, y finalmente, al cambio de modelo económico.

Dentro de este nuevo modelo económico, las empresas más grandes y de mayor competitividad, son pieza clave para hacer frente a la economía global, y tratar de obtener los mejores beneficios de ella. Razonamiento que el gobierno mexicano compartió, por lo que no dudó en impulsar la expansión y competitividad externa de esas empresas, siendo la región centroamericana el lugar adecuado para dar inicio a dicho proceso.

El esfuerzo realizado por el gobierno mexicano para lograr que sus empresas se posicionaran en el mercado centroamericano fue esencial para el éxito de éstas, ya que se expandieron en las mejores condiciones posibles. Hay que enfatizar que, dicho respaldo fue consecuencia directa de que el gobierno mexicano comprendió que los mejores aliados para hacer frente a la economía global y a la competitividad que implicaba eran precisamente estas grandes empresas.

Tomando como referencia lo anterior, la hipótesis del trabajo plantea que el proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia Centroamérica implicó que el gobierno mexicano desarrollara estrategias que le permitieran aprovechar el

mercado centroamericano, identificando al Mecanismo de Tuxtla y los tratados de libre comercio como las estrategias más importantes dentro del proceso.

La estrategia metodológica que se utilizará para el presente trabajo de investigación será el de triangulación (Martínez López, 2004). Esta estrategia combina el elemento cuantitativo y el cualitativo, es por ello que Martínez López nos dice que cuando se combina lo cualitativo y lo cuantitativo, potencian la mirada del investigador, ya que se complementan, proporcionando perspectivas que, de manera aislada, no se tendrían, al respecto nos dice:

Y es que en la medida en que lo real-social es complejo y diverso, está claro que sólo la mezcla de las perspectivas y datos que ofrecen conjuntamente lo cualitativo y lo cuantitativo les permiten a los investigadores acercarse a lo social de la mejor manera y modo posible: con mucha más fiabilidad. (2004, s/n)

Hay autores que nos hablan de diferentes tipos de triangulación, como la triangulación de datos, que consiste en la utilización de diversas fuentes de datos en un estudio; la triangulación de investigadores, utilizando diferentes investigadores o evaluadores; la triangulación de teorías, que utiliza múltiples perspectivas para interpretar un mismo grupo de datos; así como la triangulación metodológica; que se basa en la utilización de diferentes métodos para estudiar un mismo problema-.

Janesick (citado por Martínez López, 2004) ha agregado una quinta forma de triangulación, la llamada triangulación interdisciplinaria, que es “la participación de profesionales de diferentes disciplinas, la cual enriquece la interpretación”. (p. 38)

Para demostrar el argumento señalado, la investigación está dividida en tres capítulos.

El Capítulo I, está dedicado a analizar la evolución conceptual de la ET y presentar sus principales características, dando especial atención a los conceptos menos restrictivos de ET⁷, algunos de los cuales consideran, como transnacionales a las empresas nativas de países en desarrollo. Además, este capítulo integra los lineamientos básicos de la economía internacional en los que se respalda la ET, dando las bases necesarias para apreciar la importancia que tienen estos actores en la globalización, en la economía del país de origen y del país receptor de su inversión. En ese mismo Capítulo, se presenta un panorama general de las principales empresas latinoamericanas, haciendo especial referencia a las empresas mexicanas que se han transnacionalizado con más éxito.

Resulta pertinente mencionar que, para esta investigación, el concepto que se utilizó para definir a la ET es el elaborado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), debido a su amplitud.

El capítulo II, está dedicado al análisis de la región centroamericana durante el periodo establecido. En un primer apartado se delimita el espacio geográfico centroamericano, señalando que Centroamérica hará referencia a la región conformada por los cinco países que tradicionalmente la han formado: Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, o que conforman al Mercado Común Centroamericano (MCC). Esta restricción responde, fundamentalmente, a que son estos cinco países con los que México inicia intensas negociaciones diplomáticas dentro de las reuniones de Tuxtla, así como iniciativas comerciales, que darán como resultado, la firma de diferentes tratados con los países centroamericanos. Tanto el mecanismo Tuxtla como la firma de tratados comerciales benefició a las empresas mexicanas más grandes, algunas de las cuales iniciarían su proceso de expansión, precisamente, en esa región del continente, y posteriormente se internacionalizaría a otras partes del mundo.

⁷ No hay que olvidar que las primeras investigaciones entornan a la ET, establecían conceptos muy restringidos sobre lo que podía considerarse como tal, por lo que predominaban como características básicas, no sólo el tamaño, sino el monto de la inversión que realizaban, así como el número de países hacia los que invertían, estableciendo algunos especialistas hasta más de cinco países.

El objetivo del capítulo consiste en comprender la situación económica y política en que se encontraban los países centroamericanos. Durante varios años, la región estuvo sumida en la inestabilidad constante, debido a los conflictos armados, sin embargo, las cosas fueron cambiando en la década de 1990, lo que hizo posible que su economía se reactivara y desarrollaran diversos esfuerzos para insertarse en la economía global.

Por último, el capítulo III, está centrado en explicar cómo se desarrolló el proceso de expansión de las empresas mexicanas hacia los países de la región centroamericana, así como analizar el papel que desempeñó el gobierno en el proceso, y establecer los factores que lo permitieron.

CAPÍTULO I. UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1.1 Teoría de la interdependencia

Tradicionalmente, en las relaciones internacionales se utilizaba al realismo político para explicar las interacciones que existían, siendo el Estado el principal actor; sin embargo, las categorías de análisis y la realidad que surgió, hizo necesario un nuevo paradigma, la teoría de la interdependencia.

Tal como lo menciona da Silva Guevara (2019), la noción de interdependencia compleja inicia en la década de los veinte, con el académico Raymond Leslie Buell, pero fue en la obra de Nye y Keohane, publicada por primera vez en 1977, que se precisó mejor el significado de interdependencia, y su utilidad para analizar la nueva realidad internacional.

Estos autores tienen como base de su enfoque que, al decaer el uso de la fuerza militar como herramienta política, y al aumentar la interdependencia económica, la cooperación entre Estados, así como otros actores, debe aumentar la cooperación

Keohane y Nye (1988) señalan la diferencia entre dependencia y la interdependencia:

En lenguaje común, dependencia significa un estado en que se es determinado o significativamente afectado por fuerzas externas. Interdependencia, en su definición más simple, significa dependencia mutua. En política mundial, interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países. (p. 22)

Es así como establecen un enfoque que considera nuevos elementos de análisis e implica costos, ya que la interdependencia reduce la autonomía.

Asimismo, se menciona la dificultad para determinar si los beneficios de una relación serán mayores que los costos. Esto dependerá de los valores que animen a los actores como de la naturaleza de la relación. No se puede asegurar que las relaciones interdependientes se caractericen por un beneficio mutuo.

Dentro de esta teoría, el concepto de asimetría toma importancia, ya que las situaciones de dependencia mutua equilibrada no pueden ser constantes; son las asimetrías en la dependencia los factores que proporcionan influencia a los actores. Es por lo que, los actores menos dependientes se encuentran en situación de usar las relaciones interdependientes como fuente de poder y negociación. Al respecto, Keohane y Nye señalan que:

En el otro extremo de la pura simetría se encuentra la pura dependencia (a veces encubierta con la denominación de interdependencia); pero esto es también raro. Muchos casos se encuentran entre estos dos extremos. Y allí es donde reside el corazón del proceso de negociación política de la interdependencia. (1988, p. 25)

El término de interdependencia compleja está constituido en tres características principales, tal como lo mencionan los autores:

1. Canales múltiples conectan las sociedades; los mismos incluyen, tanto nexos informales entre élites gubernamentales como acuerdos formales entre agencias de servicio exterior, nexos informales entre élites no gubernamentales (cara a cara y mediante telecomunicaciones) y organizaciones transnacionales (tales como bancos o corporaciones, multinacionales). Estos canales pueden resumirse, como relaciones interestatales, transgubernamentales. Y transnacionales. Las relaciones interestatales son los canales normales supuestos por los realistas. Las relaciones transgubernamentales aparecen cuando se flexibiliza el supuesto realista de que los Estados actúan coherentemente como unidades; las relaciones transnacionales surgen cuando se flexibiliza el supuesto de que los Estados son las únicas unidades.

2. La agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples temas que no están colocados en una jerarquía clara o sólida. Esta ausencia de jerarquía en los temas significa, entre otras cosas, que la seguridad militar no domina consistentemente la agenda. Muchos temas surgen de lo que se acostumbraba a considerar como política interna, con lo que la diferenciación entre temas internos y externos se vuelve borrosa. Esos temas son considerados en distintos departamentos gubernamentales (no exactamente en Relaciones Exteriores) y en distintos niveles. Una inadecuada política de coordinación de estos temas implica costos significativos. Diferentes problemas generan diferentes coaliciones, tanto dentro como fuera, del gobierno, y suponen distintos grados de conflicto. La política no se detiene al borde del agua.

3. La fuerza militar no es empleada por los gobiernos contra otros gobiernos de la región cuando predomina la interdependencia compleja. Sin embargo, puede, ser importante en esas relaciones de los gobiernos con otros situados fuera de esa región o en otras cuestiones. La fuerza militar, por ejemplo, puede ser irrelevante para resolver desacuerdos sobre aspectos económicos entre los miembros de una alianza, pero al mismo tiempo puede ser importante para las relaciones políticas, y militares de esa alianza con un bloque rival. Para las primeras relaciones, esta condición de la interdependencia compleja debiera encontrarse; no así en el segundo caso. Implícita o explícitamente, las teorías tradicionales de la política internacional niegan exactitud a estos tres supuestos. (Keohane y Nye, 1988, p.41-42)

Lo anterior puede interpretarse de la siguiente manera, conforme se reduce la importancia y el uso de la fuerza, se permite que diversos actores puedan implementar estrategias sobre temas prioritarios, y poder negociar. Asimismo, ya que no existe una rígida jerarquía de asuntos temáticos, la programación de la

agenda de discusiones se torna más compleja y competitiva; por lo que, las negociaciones internacionales se ven influidas por intereses de los actores no estatales y el tipo e intensidad de vinculación transnacional que éstos establecen a nivel mundial.

La separación entre política exterior y política interna se vuelve compleja, ya que la división entre ellas no es fácil de determinar, debido a que se vinculan estrechamente.

Dentro de este esquema, los Estados débiles, como los países en desarrollo, pueden interactuar en forma de bloque y avanzar hacia sus objetivos prioritarios

Algunas de las críticas que se le hacen a la teoría de la interdependencia compleja se relaciona con la claridad del concepto de poder, y de la relación de poder e interdependencia, sin embargo, tal como lo señala Ortega Ruiz (2005), la visión multidimensional que plantea la teoría de la interdependencia compleja, sobre el poder, constituye un acierto.

Es así como este marco conceptual nos permite analizar las acciones que el gobierno mexicano desarrolla a partir del tiempo establecido, 1983-2000. El Estado mexicano aprovecha los recursos con los que cuenta, maximizándolos, para hacer frente a los retos que la globalización económica implicaba. Junto al Estado mexicano, está un nuevo actor, fundamental de la era global, la empresa transnacional.

Como lo han señalado los teóricos de la interdependencia compleja, antes, los temas prioritarios de la agenda internacional se relacionaban con temas militares; ahora, los desafíos se relacionan con temas económicos. México así lo percibió y uso, en sus relaciones y negociaciones, la interdependencia asimétrica.

El siguiente apartado, aborda los cambios que trajo la denominada globalización económica y los retos que planteo a los países, principalmente, en desarrollo.

1.2 Globalización.

Una de las transformaciones más significativas que se dieron durante la década de los ochenta fue el fin de la guerra fría, es decir, el fin de la confrontación entre las dos grandes potencias, Estados Unidos (EE. UU) y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviética (URSS). Este periodo histórico concluyó con el derrumbe del Muro de Berlín, en 1989, y la desintegración de la URSS, en 1991.

Dentro de esta nueva situación internacional cobra relevancia el concepto de globalización.

La globalización se caracteriza por tener diferentes dimensiones, que van desde los avances en las comunicaciones, la tecnología, la economía, las culturales y las sociales (Beck, 1998).

Una de las dimensiones fundamentales es la económica, ya que vincula varias de las dimensiones mencionadas, al respecto Serbin (1996, p. 11), señala tres procesos básicos en la globalización económica:

- a) La globalización financiera con la transnacionalización de la inversión y el flujo transnacional de capitales; b) la revolución tecnológica de la informática, que posibilita y la acompaña; y c) la reestructuración productiva en el ámbito mundial, ilustrada por la transición desde el modelo fordista/taylorista al más flexible y transnacionalmente modelo tarotista o posfordista que articulan el proceso de globalización económica con su proyección de la economía de mercado, la creciente interdependencia y la liberalización del comercio internacional.

Con la desaparición de la URSS, EE. UU se quedaría como potencia hegemónica, sin embargo, en términos económicos, se consideraba que perdía hegemonía, frente a países como Japón y Alemania. Ante estas observaciones, quedaba de manifiesto que, el nuevo orden internacional, estaba regulado por la economía.

En la era de la globalización, la economía cobra prioridad en la agenda de cualquier país, debido a las relaciones constantes que se van desarrollando entre los diferentes actores que intervienen.

El mundo globalizado se convierte en una especie de aldea en la que conviven diferentes actores (McLuhan y Powers, 1995); los Estados firman tratados para conformar mercados regionales, donde los productos circulen libremente, regulada a través de diferentes organismos financieros internacionales, como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Como resultado de la globalización económica es posible destacar, la unificación de los mercados comerciales. Con la integración económica fueron apareciendo bloques económicos regionales, primero en Europa, después en el sudeste asiático y, posteriormente, en América. Estos procesos se fundamentan en el neoliberalismo que promueve la integración de los mercados regionales, mediante el libre comercio, con poca intervención del Estado.

El libre intercambio entre países es impulsado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1995, en ella participan la mayoría de los países del mundo.

La OMC se encarga de establecer las normas relacionadas con el funcionamiento de las empresas y con la manera de invertir el capital. El intercambio comercial se hace mediante la firma de tratados económicos y la formación de áreas de libre comercio.

En América Latina, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), es la que más relevancia le ha dado a la integración económica y a la inversión directa, como medios para que los países en desarrollo logren hacer frente a los nuevos retos económicos. Según sus datos, en 1990, los países industrializados concentraban el 91% de las solicitudes mundiales de patentes; en poco más de 20 años su participación se redujo drásticamente, llegando al 55%, en 2012. Lo anterior se explica, según la CEPAL, como resultado del aumento en la participación de los países en desarrollo, principalmente, por el notable desempeño

de China, cuya participación en el total de patentes solicitadas en el mundo se multiplicó por 28 en el mismo período.

De este modo, en 2011, China desplazó a los Estados Unidos del primer lugar en dicha variable, y, en 2012, registró casi el doble de solicitudes de patentes que toda Europa (CEPAL, 2014).

Para la CEPAL, la globalización puede tener un efecto positivo en las economías en desarrollo, siempre que se utilicen las estrategias adecuadas, como en el caso de China.

Este escenario plantea nuevos retos a los países desarrollados y en desarrollo, pero los desafíos tienen diferencias significativas.

Asimismo, en la economía globalizada, los acuerdos económicos pasan a formar parte de una estrategia básica para cualquier país.

Los tratados de libre comercio son acuerdos que establecen los países con la finalidad de tener criterios comunes para el intercambio comercial y las inversiones, así como para crear empresas financieras, industriales y de servicios; estos convenios comerciales pueden ser firmados por dos o más países, que acuerdan una serie de preferencias arancelarias mutuas. Hacen referencia a la reducción de barreras no arancelarias para el comercio de bienes y servicios entre ellos; establecen reglas para invertir en otros países, ofrecer servicios financieros, respetar la propiedad intelectual, el manejo de las telecomunicaciones y, en algunos casos, aspectos laborales. Tienen un plazo indefinido, se firman sin establecer una fecha para que concluyan, con lo que se puede garantizar el libre comercio por mucho tiempo.

En lo político, estrechamente relacionado con lo económico, con la globalización se da el surgimiento de una nueva ola democrática a escala mundial, la cual se caracterizó por transiciones democráticas en diversos países, algunas veces de forma violenta y otras de manera pacífica (Huntington, 1997). No obstante, la ola democratizadora recibió fuertes críticas y se consideró como una democracia de mercado, mejor conocida como democracia neoliberal.

Esta nueva democracia se caracteriza porque no enfatiza o descarta la relación entre democracia y justicia social, así como entre democracia y soberanía, tal como lo señala Saxe-Fernández y Brugger (1999).

Por su parte, Zaki Laidi (1999, p. 69) menciona que, “la democracia de mercado es una pretensión política de Occidente (EE. UU) de tener sentido en todo el mundo”, lo importante es que la idea de democracia de mercado sea universal, para poder reafirmar su superioridad y sus intereses.

Es así como el proceso de globalización económica destaca la internacionalización del capital, y dicha internacionalización ha sido creada en gran medida por la empresa transnacional (ET).

Ianni reconoce el papel protagónico que la ET tiene en la llamada globalización:

Las transnacionales rediseñan el mapa del mundo en términos geoeconómicos y geopolíticos muchas veces muy diferentes de los que habían sido diseñados por los estados nacionales más fuertes. Lo que se venía esbozando en el pasado, con el surgimiento de monopolios, consorcios y cárteles se intensifica y generaliza con las transnacionales que pasan a predominar, desde el fin de la segunda guerra mundial (Ianni, 2004, p. 32).

La ET es considerada como el actor protagónico en la globalización, incluso llegando a ser considerada por encima del Estado-nación. Independientemente de eso, nadie puede negar la influencia que dichas empresas tienen, siendo su poder económico superior al de muchos países en vías de desarrollo.

El subtema está integrado por las definiciones más representativas que surgieron en diferentes espacios de tiempo, y que contribuyeron a profundizar el análisis sobre la ET.

Asimismo, se destaca la evolución e importancia que las transnacionales han tenido desde que su proceso de internacionalización empezó a estudiarse hasta el momento actual, en donde son ellas las protagonistas de las relaciones económicas a nivel mundial.

1.3 La empresa transnacional en la era global.

Durante mucho tiempo, el estudio de la ET tuvo como eje principal a las grandes compañías nativas de los países industrializados, pero conforme el proceso de internacionalización de la ET se desarrollaba fue integrando nuevas características y una de ellas fue el considerar como ET a empresas nativas de países en desarrollo.

La restricción del tamaño, monto del capital y número en que debía tener inversión una empresa para ser considerada como transnacional se modificó y permitió que el fenómeno de la ET se comprendiera mejor, ya que proporcionó una visión más amplia del proceso de expansión de dichas empresas.

Las transnacionales de los países desarrollados fueron las grandes precursoras del movimiento de internacionalización, en tanto que las transnacionales de los países en desarrollo empiezan a integrarse a este proceso con mayor presencia a partir de la década de 1980.

La teoría sobre las transnacionales ha avanzado mucho, aun y cuando su estudio es relativamente reciente. Los primeros trabajos que se elaboraron sobre el tema datan de mediados de la década de los sesenta y principios de los setenta. Es durante este lapso que surgen dos de los términos más utilizados para designar a la empresa de estudio, empresa multinacional y empresa transnacional, tal como lo señala Dunning⁸:

The theory of the transnational corporation (TNC) and TNC-related activity is of comparatively recent origin. Indeed, the terms “multinational enterprise” and “transnational corporation” (which are now used interchangeably with other by most writers) were only coined in the middle 1960s and early 1970s (Dunning, 1993, p. 4).

⁸ Este autor es editor de tres volúmenes que publicó la Biblioteca sobre Empresas Transnacionales de la ONU, el primer volumen está dedicado a trabajos que contribuyeron de manera importante al desarrollo de la teoría de la ET, otros aportes precursoros a la teoría de la ET son los realizados por Hymer, Vernon, entre otros.

Es importante señalar que, a pesar de que ambos términos, en la actualidad se utilizan para designar a un mismo tipo de empresa, tal como lo señala Dunning, no siempre fue así; el hecho de que ahora se empleen como sinónimo, por muchos demuestra el impacto que tienen en la economía internacional.

Es importante señalar que no son los únicos términos utilizados por los estudiosos del tema, pero si los más conocidos, y aunque son en la actualidad manejados indistintamente por algunos autores, dichos conceptos representan visiones teóricas diferentes.

Una de las primeras contribuciones importantes a la conceptualización de la ET es la que elabora Robinson, este autor maneja conceptos y términos que dieron las bases para comprender la internacionalización de las empresas. El enfoque que utiliza es economista y se centra en el aspecto administrativo, es por ello que nos habla de una empresa interna y una multinacional.

Robinson establece que una empresa interna⁹ es aquella en que las operaciones internacionales se realizan en una oficina que forma parte de la jerarquía a nivel de división y que, en materia política, está dispuesta a considerar todas las estrategias posibles para la penetración en los mercados internacionales, hasta la inversión directa.

Mientras que la empresa multinacional es aquella en que las operaciones en el extranjero están en igualdad con las operaciones nacionales, y cuya dirección está dispuesta a repartir los recursos de la sociedad, por encima de las fronteras nacionales para alcanzar los objetivos. Las decisiones permanecen sometidas a influencias nacionales, puesto que la propiedad y las direcciones centrales son uninacionales (Robinson, 1964).

⁹ Los conceptos utilizados por los diferentes teóricos han ido cambiando con el tiempo, hasta llegar a la terminología que en la actualidad conocemos, es por ello que algunos términos no nos resultan tan familiares y comprensibles, como es el caso de los utilizados por Robinson y Bye. No obstante, fueron contribuciones que lograron un avance importante en la teoría de la ET.

Asimismo, para Robinson, la empresa transnacional está formada por una sociedad multinacional dirigida y poseída por personas de orígenes nacionales diferentes, por este hecho, las decisiones escapan a la óptica nacional.

Por su parte, M. Bye basó su definición de ET en una gran unidad territorial. Para él la ET es “un conjunto organizado de medios sometidos a un centro de decisión único capaz de autonomía con respecto al mercado y cuyos establecimientos productivos están situados en varios territorios nacionales” (Bye, 1965).

Uno de los teóricos más importantes de esta etapa es Michalet, quien define a la ET como:

una empresa que efectúa bajo otra forma, en función de su especialización, inversiones directas en más de un país y que concibe sus operaciones, en el presente y en el futuro, al nivel de la gestión o al de la estrategia a largo plazo, en una perspectiva internacional (Michalet, 1970, p. 33).

Maneja también el término de empresa supranacional, y establece que esta empresa está jurídicamente desnacionalizada debido al hecho de que le es permitido inscribirse exclusivamente ante un organismo internacional creado por una convención internacional que la controla y a la que paga impuestos.

Kindelberger relaciona su concepto de ET con tres elementos, la empresa nacional, la empresa multinacional y la sociedad internacional. Señala que en una empresa nacional existe una primacía de los métodos utilizados en el país sede y de las leyes de ese país; mientras que la empresa multinacional tiene una auténtica sensibilidad a las tradiciones locales y respeto de las soberanías, así como de las políticas locales. Ambas se encuentran en una sociedad que practica operaciones tan fluidas que no están al alcance de las políticas nacionales de ningún país, lo que la deja en libertad, en cierta medida, de tomar decisiones en interés únicamente de la eficacia de la sociedad (Kindelberger, 1971).

La mayoría de los trabajos teóricos de esta etapa fueron realizados por economistas, es por ello que se concede más importancia a los aspectos

económicos, con base en ellos intentan explicar los motivos que dichas empresas tienen para internacionalizarse y las consecuencias que dicho proceso tiene en los países donde se establecen. Asimismo, aplicaron diferentes criterios para definir a la ET, como el tamaño, el monto de sus operaciones, el número de filiales que las empresas debían de tener y el número de países en que debían actuar.

Esta es la orientación que sigue Vernon, al decir:

¿Exactamente qué empresas son objeto de este gran interés? Una forma de definición consiste en utilizar la inducción y la inferencia, es decir, elaborar una lista de las empresas “multinacionales” que los gobiernos reconocen que les preocupan y preguntarnos qué tienen en común dichas empresas. Las corporaciones que integran cada grupo parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros, y parece responder a elementos de una estrategia. El tamaño es también importante: un grupo de esta clase con ventas menores de 100 millones de dólares raras veces recibe mucha atención. Además, la naturaleza de las actividades del grupo fuera de su país de origen es pertinente: no es probable que reciban mucha atención las empresas que sólo son exportadoras, aun las que tienen subsidiarias de ventas bien establecidas en el exterior; y las que sólo venden licencias tecnológicas también son mencionadas raramente. Por último, las empresas de la lista tienen generalmente una cierta difusión geográfica: una empresa matriz que sólo tiene intereses en un país o dos fuera de su sede no se encuentra a menudo en la lista (Vernon, 1973, pp. 9-10).

Como ya se mencionó, la mayoría de los primeros teóricos sobre las transnacionales, establecían características restringidas para las empresas transnacionales, como el monto de inversión y los países de inversión, tal como se aprecia en el pensamiento de Vernon.

El Centro sobre Empresas Transnacionales de Naciones Unidas mantenía esta restricción, ya que durante los setenta y los ochenta su base de datos estaba

integrada por las empresas con más de mil millones de dólares en ventas, comprendiendo únicamente cerca de 800 empresas.

Como se aprecia, las características de las empresas transnacionales se centran en el monto de inversión y en el número de países en los que invierte, la empresa transnacional era concebida como una organización de los países desarrollados, no existía evidencia de empresas transnacionales proveniente de países en desarrollo. A partir de mediados de la década de los setenta, hay cambios considerables en la teoría de la ET, los lineamientos que guiaron los estudios anteriores empiezan a ser modificados, y con ello surgen nuevas definiciones del concepto, las cuales se tornan menos restrictivas. Hay que señalar que dada la importancia que adquiere el estudio de las ET, los enfoques desde los cuales se analizan se diversifican y se agregan nuevos elementos a su teoría; el siguiente apartado desarrolla esa nueva visión.

Ya los teóricos precursores de la ET habían establecido a la inversión directa como requisito básico para una empresa transnacional, no obstante, la consideraban menos significativa en relación al tamaño y poder económico de la empresa que la realizaba.

A mediados de la década de los setenta, la denominada inversión extranjera directa (IED) va a ser el fundamento central del concepto. Los análisis se centran en estudiar el cómo, por qué, cuándo y dónde de la inversión extranjera directa. Dicha inversión se distingue de la inversión de portafolio ya que lleva consigo una serie de recursos que puede ser de tipo tecnológico, organizacional o de management, entre otros.

La definición que Dunning (1993, 1) hace de ET refleja este cambio “Transnational corporations (TNC) are enterprises which own or control valueadded activities in two or more countries. The usual mode of ownership and control is by foreign direct investment [...]”.

A finales de la década de los ochenta, los elementos que van a caracterizar a una empresa transnacional cambian; y uno de ellos es el número de países en los que invierte. No es necesario que tengan inversiones en muchos países, con dos países es suficiente.

Por su parte, Wilkins dice que:

I have no problem with a definition of the firms as a producer of goods and services, or as an allocator of resources. Likewise, the firm as a nexus of implicit or explicit contracts or contracting relationships seems legitimate. A domestic firm operates within one nation; a multinational firm extends over national borders to operate (to do more than export) under more than one national sovereign. The definitions of the firms by economists and historians are not confined to any single legal form. A firm can be a proprietorship, partnership, company, corporation, branch, enterprise, or a commonly controlled or administered, cluster of any or all of the above. My difficulties related to the boundaries of the firm. The limits of what constitutes a firm and particularly a multinational firm (Wilkins, 1993, p. 207).

Wilkins señala las nuevas preocupaciones que surgen conforme las empresas transnacionales cobran relevancia, el debate ya no está en qué empresa es transnacional o no, sino en establecer los límites que tiene. Con el modelo económico neoliberal, dichas empresas adquieren mayor importancia y beneficios, pero la regulación que tenían aún no estaba definida. Las variaciones, de un país a otro, podían ser muy diferentes.

El concepto de ET puede aplicarse, siguiendo estas pautas, no sólo a empresas de países desarrollados, sino también a empresas provenientes de países en desarrollo.

Tal como reconoce Merle al decir que:

Las firmas multinacionales no proceden únicamente de los países capitalistas. También son originarias, en parte aún muy débil pero significativa, de los países socialistas (0,3 por ciento de las inversiones en el extranjero) y de algunos países en vías de desarrollo (3 por ciento de las inversiones directas en el extranjero). Entre estos últimos, figuran los nuevos países industrializados (Hong Kong, Singapur), y también países asiáticos (India), americanos (Brasil,

Argentina, Chile) o árabes (Kuwait) que representan regímenes económicos o estadios de desarrollo muy variados (Merle, 1973, p. 437).

Vernon, después de algunos años de apoyar la visión clásica de ET, apoya esta nueva posición ya que señala:

Un número considerable de empresas multinacionales han empezado a desarrollarse a partir de bases situadas en la India, México, Brasil, Irán, Formosa, Hong Kong, y otros países que hasta ahora sólo se consideraban como receptores. Cuarenta y tres de los 572 proyectos de propiedad extranjera encontrados en una encuesta reciente de los países del Mercado Común Centroamericano se identificaron como propiedad de otro país latinoamericano (Vernon, 1980, pp. 41-42).

Desde esta óptica y orientándose principalmente a la empresa transnacional de países en desarrollo, Chudnovsky desarrolla la definición de Empresas Multinacionales de Países en Desarrollo (EMED), este autor nos dice que las EMED son “empresas de los países en desarrollo que se internacionalizan vía inversión directa” (Chudnovsky, 1999, p. 14).

El término ET responde al oficialmente aceptado por la Organización de Naciones Unidas (ONU), y es el más utilizado en América Latina, y será el que emplearemos en el presente trabajo.

Asimismo, se toma la definición que proporciona dicho organismo de ET, la cual dice que es cualquiera que fuera su país de origen y su propiedad privada, pública o mixta, que comprenden entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividad de estas entidades, operando bajo un sistema de decisión que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de decisión (ONU, 1998).

Estas entidades están ligadas por vínculos de propiedad u otros, de tal manera que una o más de ellas pueden ejercer una influencia significativa sobre las

actividades de otras, y en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras.

De esta manera, países en vías de desarrollo van a darle un impulso considerable a este tipo de empresas, el subtema siguiente proporciona un panorama de las empresas transnacionales provenientes de países en vías de desarrollo que empezaron a posicionarse en el mercado internacional.

Históricamente, el concepto de empresa transnacional se usaba exclusivamente en referencia a las grandes empresas provenientes de países desarrollados, considerando que tradicionalmente han abarcado un gran porcentaje de los flujos mundiales de IED.

Es por ello que se centró la atención en las grandes empresas que se transnacionalizaban utilizando como elemento central para definir las el tamaño (Vernon, 1973, p. 25); ya que estas grandes empresas contaban con los recursos apropiados para dicha forma de organización.

Las empresas transnacionales se han distinguido por su gran tamaño. La mayoría de las veces son los gigantes de la industria, el comercio y la banca, sin embargo, el gran vigor de las fuerzas que apoyan la tendencia hacia la internacionalización se pone en evidencia al observarse la existencia de empresas transnacionales de países en desarrollo.

Como resultado de la mayor movilidad de capital y la relativa reducción de barreras comerciales se han establecido nuevas condiciones de competencia que han implicado la ampliación de la escala operativa espacial y de venta, esto les ha permitido a las ETs líderes ventajas competitivas.¹⁰

Paralelamente, la incorporación de nuevas ETs provenientes de los países subdesarrollados a la competencia, ha implicado que la ET haya dejado de ser un fenómeno circunscrito a la llamada tríada.¹¹

¹⁰ A diferencia de las ventajas comparativas, las ventajas competitivas son aquellas que las empresas tienen que desarrollar utilizando sus recursos tecnológicos, de management u algún otro tipo, y que les permita mantener cierta ventaja frente a sus competidores.

¹¹ Durante años se consideró a las empresas transnacionales como actores originarios de países desarrollados, y típicamente asociadas con países como Estados Unidos, Japón y los ubicados en Europa Occidental, para un estudio más amplio sobre el tema véase Castaingts (2000).

Las primeras inversiones de países en desarrollo se dieron en la década de 1960, empresas de Argentina, Brasil, Hong Kong, Singapur, Malasia, India y otros países se embarcaron en diferentes clases de proyectos de inversión. El grueso de estas operaciones se localizaba en los países vecinos, principalmente producían o prestaban servicios para el mercado interno (Chudnovsky, 1999).

Algunos de los países que a fines de la década de 1970 formaban parte importante de esta primera internacionalización como Argentina, Brasil, Colombia, México, Venezuela, Filipinas o la India, no mantuvieron el mismo dinamismo en la década de 1980 y, por lo tanto, no tuvieron una participación relevante.

Es así como se ha venido estudiando el surgimiento y evolución de lo que ha dado en llamarse empresas multinacionales del Tercer Mundo (Lall, 1983), en tanto que la revista América Economía las denomina multilatinas para referirse de manera particular a las empresas transnacionales provenientes de países latinoamericanos.

En años recientes se ha registrado un significativo proceso de internacionalización productiva de las empresas de algunos países de América Latina.

En la actualidad, algunas empresas de países en desarrollo se encuentran dentro las 500 empresas más importantes de la revista Fortune. En el 2007, habían 71 empresas transnacionales en la lista, en comparación con las 28 de hace veinte años.¹²

Estas empresas combinan la astucia corporativa obtenida en mercados domésticos poco lucrativos, con técnicas de vanguardia.

Un ejemplo de ello es el que nos da Morgan Stanley, al señalar que el valor total de las acciones de los mercados emergentes en las bolsas de valores del mundo se disparó de \$80 mil millones hace un cuarto de siglo, a \$1.2 billones en 2000. Y en el 2007 alcanzó un punto máximo de \$6.4 billones según su Índice de Mercados Emergentes compuesto por 26 países (Newsweek en español, 2007).

¹² Datos tomados de la CEPAL, correspondiente al Informe de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2007, 67-68.

En la lista de empresas transnacionales de mercados emergentes que elaboró Antoine Van Agtmael¹³, en el 2007, se encontraban dos empresas mexicanas dentro de las diez primeras (ver Tabla 1).

En la lista de Van Agtmael, de las veinticinco empresas principales ninguna era de Rusia y había sólo una de Asia Sudoriental, mientras que diez se encontraban en América Latina. Para algunos, esto respondía a que América Latina ha tenido una historia bastante larga de capitalismo, mientras que las otras regiones del mundo han estado en este sistema durante sólo un par de décadas. Pero la necesidad, no la geografía constituye el verdadero tejido conectivo, la mayoría de las firmas han tenido que vencer muchas privaciones para llegar al punto donde se encuentran.

En 2006, Embrear de Brasil superó a la Bombardier de Canadá y se posicionó como líder mundial en aviones de pasajeros de tamaño mediano, en tanto que Cemex se acercó a la Holcim de Suiza y LaFarge de Francia (Newsweek, 2007).

Multinacional	País de origen
1. Samsung	Corea
2. Hyundai	Corea del Sur
3. Taiwan semiconductor	Taiwán
4. Hon hai	Taiwán
5. Lenovo	China
6. Infosys	India
7. Cemex	México
8. Curd	Brasil
9. Embraer	Brasil
10. Grupo modelo	México

Fuente: Tomado de Newsweek, (2007).

¹³ Van Agtmael (2007), realiza un interesante recuento histórico de cómo nacieron las multinacionales de los países emergentes. Durante mucho tiempo, los inversionistas de los países desarrollados no consideraban al Tercer Mundo idóneo para realizar IED, debido a ello las multinacionales que se establecían en los mercados en desarrollo importaban todo, salvo la mano de obra barata y las materias primas. Pero eso comenzó a cambiar cuando las compañías de los mercados en desarrollo empezaron a globalizarse: estas no sólo contaban con mano de obra barata y materias primas sino con la experiencia técnica propia de las multinacionales occidentales

No obstante que las ETs de países en desarrollo tienen una presencia significativa en la economía internacional, las ETs de países desarrollados siguen siendo las que dictan la pauta a seguir, esto debido a que el monto de sus activos son mucho mayores, son líderes en avances tecnológicos y en procesos de organización, lo que las ubican por delante de las otras.

Aunado a lo anterior, es evidente que las ETs del primer mundo se encuentran en diferentes sectores, en tanto que la mayoría de las ETs de los países en desarrollo se especializan en uno.

Las empresas trasnacionales de países latinoamericanos se caracterizan por estar orientadas a la producción de productos procesados a partir de recursos naturales, una gran parte de esas empresas se especializaron en este tipo de producción y desarrollaron estrategias para obtener una ventaja competitiva, lo que les sirvió para hacer frente a los desafíos que surgen durante la década de los ochenta. El subtema que se presenta a continuación aborda las condiciones económicas que se presenta en el escenario internacional, tanto para las economías nacionales, así como para las empresas trasnacionales de los países latinoamericanos.

En la década de los ochenta, las economías latinoamericanas se enfrentaron a la necesidad de realizar reformas estructurales, buscando nuevos senderos de crecimiento mediante una nueva inserción en el escenario internacional.¹⁴

Similares retos enfrentaron las empresas latinoamericanas, ante la apertura a la competencia externa, y junto a distintas estrategias para defender los segmentos de su mercado interno, incursionaron en el exterior, en sus espacios regionales históricos o los que se desarrollaron con la liberalización. Y con el tiempo, en los grandes mercados de los países industrializados.

Una cierta configuración específica de ventajas de localización e internacionalización determinan las acciones de las empresas de manera directa,

¹⁴ Para un estudio más profundo sobre las reformas estructurales en América Latina, véase Klauss (1999).

pero también la influencia de variables contextuales o estructurales condicionan dicho proceso.

Dentro de las variables contextuales se pueden mencionar las especificidades del país de origen de la IED, que se relacionan con las políticas gubernamentales hacia las empresas, la competencia internacional y las relaciones con la IED de otro país. Las estrategias internas de las empresas que se internacionalizaban hacen referencia a las especificidades de cada una de ellas, en cuanto a los rasgos de sus ventajas competitivas, que se explican por el modo en que dichas ventajas fueron generadas a lo largo de su historia evolutiva como empresas antes de internacionalizar sus inversiones.

El proceso de internacionalización es una etapa de la evolución general de la empresa, es por ello que sus tiempos, características y resultados están fuertemente anclados en la historia previa, estructuras organizativas, estrategias y competencias básicas tal como lo señala Morera Camacho (1998) y Garrido (1999). Teniendo en cuenta el enraizamiento socioinstitucional de una empresa, es previsible que se encuentren diferencias en los procesos de internacionalización seguidos por empresas de distintos países. Estas diferencias no sólo aluden a la incidencia global del proceso de desarrollo económico de cada país sobre sus empresas, que las puede estimular como limitar en el plano de la internacionalización productiva; sino también a que las estrategias y capacidades de las empresas tendrán una fuerte característica local, que definirá tanto su posibilidad de invertir en el exterior como las modalidades que eventualmente asuman dichas inversiones.

La importancia de las empresas latinoamericanas, en comparación con otras del mismo tipo que han surgido en los países en desarrollo, puede explicarse mejor con la información proveniente de la muestra realizada en 1995 para las 50 mayores empresas transnacionales originarias de países en desarrollo, entre las empresas consideradas trece eran de origen latinoamericano, ocho correspondían a sectores industriales, cuatro a petróleo y minería, y una a medios de comunicación.

Es de resaltar la especialización de las empresas latinoamericanas en áreas estrechamente vinculadas a recursos naturales procesados (ver Tabla 2), frente al

peso de los países del este de Asia en actividades como la manufactura de productos electrónicos; no obstante, en términos del Índice de Transnacionalización¹⁵, las empresas de la región latinoamericana presentaron un promedio similar (32%) al de los países asiáticos, excluida China.

Es así como se van posicionando algunas empresas latinoamericanas durante la década de los ochenta, en la siguiente década, diferentes empresas de Latinoamérica van a destacar dentro del panorama internacional, y varias empresas trasnacionales mexicanas se van a fortaleciendo, y aprovechan la oportunidad de explorar nuevos mercados. Las condiciones internas de los países originarios tienen un impacto considerable en el desarrollo y fortalecimiento de las empresas, y más cuando se habla de internacionalizarse. En el caso de las empresas mexicanas, las reformas estructurales favorecieron a las empresas más grandes, el subtema 1.5 presenta a las empresas mexicanas que aprovecharon las condiciones internas y externas para expandir sus actividades económicas.

TABLA 2. Las veinte mayores empresas latinas según el monto de sus ventas en 1999 (millones de dólares y número de empleados)					
Empresa	País	Actividad	Ventas	Empleados	Exportación
1. Carso Global Telecom (Telmex)	MEX	Telecomunicaciones	10,242	73,321	930
2. Cementos Mexicanos	MEX	Cemento	4,826	20,902	2,665
3. Grupo Carso	MEX	Diversificado (componentes electrónicos, servicios)	4,272	42,810	600
4. Grupo Alfa	MEX	Diversificado (petroquímica, acero)	4,240	35,615	957
5. Fomento Económico Mexicano (FEMSA)	MEX	Cerveza y bebidas sin alcohol	4,060	41,367	554
6. Compañía Vale do Rio Doce (CURD)	BRA	Extracción de minerales metálicos	3,901	10,740	1,542
7. Tele Norte-Leste Participacoes (TELEMAR)	BRA	Telecomunicaciones	3,478
8. Organización Techint	ARG	Siderurgia, construcción	3,407	28,461	647

¹⁵El Índice de Transnacionalización se calcula con base en el promedio de las relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, entre ventas en el extranjero y ventas totales, y entre empleo en el extranjero y empleo total.

9. Compañía de Petróleos de Chile (COPEC)	CHILE	Extracción de petróleo crudo y gas natural. Servicios conexos.	3,169	8,076	854
10. Companhia Brasileira do Petróleo	BRA	Extracción de petróleo crudo y gas natural. Servicios conexos	3,106	1,643	...
11. Grupo Industrial Bimbo	MEX	Manufactura de productos alimenticios	3,026	63,371	965
12. Contralora Comercial Mexicana	MEX	Comercio al por mayor	2,855	30,093	...
13. Grupo Votorantim	BRA	Fabricación de productos minerales no metálicos	2,815
14. Vitro	MEX	Fabricación de vidrio	2,720	32,535	749
15. Savia	MEX	Manufactura de productos alimenticios y bebidas	2,664	18,683	794
16. Viacuo Aerea Rio-Grandense (VARIG)	BRA	Transporte por vía aérea	2,486	15,600	170
17. Grupo Desc	MEX	Diversificado (petroquímica, autopartes)	2,444	20,878	993
18. Grupo Gigante	MEX	Comercio al por mayor	2,414	33,445	15
19. Organización Soriana	MEX	Comercio al por mayor	2,169	29,985	...
20. Grupo Televisa	MEX	Entretenimiento televisivo	1,889

Fuente: Tomado del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, elaborado por Mortimore y Peres (1998).

1.4 Principales empresas trasnacionales mexicanas

Las exigencias económicas que a nivel internacional van surgiendo, hacen que la estructura económica mexicana sufra cambios, es así como una nueva generación de empresas surge a raíz de las privatizaciones durante la década de 1980.¹⁶

Vidal señala que para la década de 1990, el panorama económico había cambiado considerablemente al existente apenas 20 años antes; los grupos económicos como Desc, Alfa y Visa aún no se creaban. En la banca no existían la banca múltiple y en el sistema financiero no operaban grupos financieros, ni el mercado de valores se encontraba dominado por papeles gubernamentales de largo plazo y bancos financieros (Vidal, 2000, p. 107).

Durante la década de 1970, algunas de las empresas más importantes estaban organizadas como grupos familiares, en los que el financiamiento de la inversión era endógena o a través de una institución bancaria; además había un importante grupo de subsidiarias de empresas extranjeras, que cubrían algunas ramas de la actividad económica.

Entre las empresas que podemos encontrar durante este periodo estaba Fundidora Monterrey, Hojalata y Lámina, Cervecería Cuauhtémoc, Cemento Tolteca, Tubos de Aceros de México, Industrias Peñoles, todas teniendo por propietarios a capitalistas del país y algunas con una larga historia siendo propiedad de las mismas familias.

La política económica impulsada por Miguel de la Madrid, pero sobre todo, la ejecutada por Carlos Salinas de Gortari, fomentó la creación y posterior desarrollo de grandes grupos financieros e industriales.¹⁷

¹⁶ Desde diciembre de 1982, México comenzó el abandono del modelo de industrialización de sustitución de importaciones (SI), iniciado desde 1940, y la implementación de reformas estructurales encaminadas a las nuevas exigencias económicas. El modelo económico que sustituiría al anterior, sería conocido como neoliberal, este modelo implicaría también, la progresiva apertura del mercado interno a la competencia internacional.

¹⁷ La aplicación de dicho modelo en México a partir de 1983, como en muchos otros países, es resultado directo de la crisis de la deuda externa que se había elevado, pero también responde a la presión, interna y externa, para su rápida aplicación. De esta forma se justificaba el cambio de

En la actualidad, algunas de las empresas más importantes son Bimbo (alimentos), Carso (principalmente telefonía, pero altamente diversificada), Cemex (cemento), Gruma (alimentos), Posadas (hotelería), Vitro (vidrio y envases), Imsa (acero, aluminio y autopartes).

Junto a las pocas empresas que lograron sobrevivir a las reformas económicas y a la apertura del mercado mexicano, están las nuevas empresas mexicanas que han logrado adaptarse a las nuevas reglas del juego económico, y algunas de ellas con buenos resultados, ya que no sólo idearon estrategias para defender los segmentos del mercado interno ganados, sino que lograron establecer puntos de venta en otros países.

Las inversiones mexicanas en el exterior se centraron en Estados Unidos, como resultado del TLCAN, se agrupan en minerales no metálicos (cemento y vidrio), telecomunicaciones, construcción y siderurgia, esto como respuesta a la existencia de grupos empresariales como Telmex, Cemex, o ICA (Morera Camacho, 1998, p. 326).

Desde el inicio de las reformas económicas estructurales registradas en México a mediados de los años ochenta, el conjunto de empresas mexicanas más desarrolladas inician su internacionalización a través de las exportaciones a otros países, además desde comienzos de los años noventa, diversas empresas comenzaron a concretar inversiones directas en el exterior.

Las ventajas competitivas de las empresas las pueden situar en mejores condiciones para negociar posiciones y alianzas y, desde luego, para expandirse a otros mercados, ya sea a través de exportaciones o bien de IED. Lo anterior, a su vez, repercute en la posición competitiva del país, razón por la cual los gobiernos

modelo económico de desarrollo hacia adentro y la intervención del Estado, por un modelo basado en el crecimiento del comercio exterior y las fuerzas del mercado. Entre las principales características del modelo neoliberal están la apertura comercial externa acelerada e indiscriminada, la liberalización de la cuenta de capitales, la no regulación de las tasas de interés, entre otras. Implica también una regresiva distribución del ingreso, así como de los niveles de vida y una fuerte oligopolización de la industria. Sobre el tema puede consultarse a Glede (1995); Rivera (1999); Del Val (2001); Zapata (2005), entre otros.

de distintos países empezaron a fortalecer a sus grandes empresas, y dentro de esos países se encontraba México.

Existen empresas mexicanas que concentran su actividad en expandir su mercado como Bimbo, Gruma, Synkro, Vitro, y Alfa, empresas que han logrado capacidades tecnológicas, de organización, transporte y comercialización que representan una ventaja competitiva en la región.

Así, en el 2000, Bimbo tenía plantas en cinco países centroamericanos, ocho plantas en Sudamérica, una en la República Checa y otra en China¹⁸.

El Grupo Maseca tenía un mercado diversificado, se encuentra en cinco países centroamericanos, en China, Malasia, Inglaterra, Italia, España, Holanda, Venezuela y Australia.¹⁹

Algunos grupos industriales realizan importantes inversiones para fortalecer los negocios bases del grupo y reforzar su competitividad a nivel internacional. En el sector alimentos, Minsa ha buscado reforzar aún más su posición en la molienda de maíz mediante un ambicioso programa de inversiones orientado a ampliar capacidades en nuevas plantas. Bimbo también anunció en 2000, un agresivo programa de inversiones para ampliar la capacidad y modernizar sus plantas, o ha recurrido a la diversificación del grupo en nuevos proyectos.

Es importante mencionar que las grandes empresas mexicanas han requerido de una liquidez financiera que en la mayoría de los casos se ha generado mediante el vínculo que existe con las instituciones financieras, ya que en muchas ocasiones estos forman grupos de capital financiero (Garrido, 1999).

El grupo VITRO es un conglomerado de empresas estructurado en cinco divisiones: la de construcción que produce vidrio plano y fibra de vidrio, la industrial productora de productos químicos y bienes de capital, la de hogar que fabrica electrodomésticos y artículos de vidrio, la de envases produciendo envases de vidrio, plástico y aluminio, y finalmente la automotriz produciendo ventanillas, parabrisas y laterales.

¹⁸ Información tomada de <http://www.grupobimbo.com.mx/salaprensa/uploads/swf/america.swf>

¹⁹ Información tomada de http://www.gruma.com/vEsp/NuestrasEmp/nuestras_empresas.asp

La IED de las empresas transnacionales mexicanas está, en lo general, orientada por objetivos de tipo búsqueda de mercado y sus motivaciones centrales son las de aumentar el tamaño de las empresas, buscando mejorar su competitividad internacional, así como diversificar geográficamente sus inversiones para dispersar riesgos y obtener beneficios de las economías receptoras. Con la decisión de localizar la inversión en el exterior, dichas empresas buscan la proximidad con el consumidor, mientras que las localizaciones particulares se explican por el interés de ubicar estas inversiones en ciertas comunidades culturales y, eventualmente, aprovechando las ventajas de los “mercados étnicos” (Garrido, 1999). Esto origina que una gran proporción de la IED mexicana se orientara al sur de Estados Unidos, buscando captar la proximidad con la gran comunidad mexicana y latina de esa región, para participar en la cuantiosa demanda que éstas generan. Asimismo, y motivada por factores culturales está la canalización de inversiones hacia América del Sur y Centroamérica. En tanto que son muy pocas las inversiones aplicadas en otras regiones del mundo y se refieren a tipos de productos que son insumos con alto contenido tecnológico.

Garrido (1999), realiza uno de los estudios más amplios que se encuentran sobre empresas mexicanas internacionalizadas, a las que él denomina grandes empresas mexicanas (GEM), las GEM éstas son trece y se enlistan en la Tabla 3.

TABLA 3. Principales empresas mexicanas			
EMPRESA	Motivación de la inversión	Formas de inversión	Ventajas de localización
Alfa/Alpek	Conformar una empresa de carácter regional en el espacio del TLCAN. Asumir espacio de mercado por cambios estratégicos de la empresa asociada hacia biotecnología.	Construyen una empresa integrando las plantas de fibra corta poliéster que Dupont tiene en Estados Unidos y Alfa Alpek en México.	Mercado clave en el marco regional. Costo y acceso a energía, materia prima e infraestructura de transporte.
Bimbo	Expandir la producción en mercados nacionales donde son competitivos para aumentar el tamaño de la empresa.	Diversas modalidades según las circunstancias locales. Compra de empresas ó activos, <i>join ventures, greenfield</i>	Atraso de las panificadoras locales y similitudes en la cultura de consumo.

Carso/ Carso Global	Desarrollar una empresa internacional en el área de comunicaciones, a partir de Telmex	Compras pirámides de firmas locales desde Carso Global	Proximidad con Estados Unidos, la pertenencia al TLC y el efecto de la apertura a la competencia telefónica en México.
Cemex	Constituirse en una empresa global para poder enfrentar la competencia de las grandes cementeras.	Compra de empresas locales, joint ventures.	Posicionarse en mercados estratégicos para su competencia global. Reducir el impacto del costo de transporte.
Desc Agrobios	Expandir Agrobios (División de Alimentos) hacia el mercado de mexicanos en el sur de Estados Unidos	Compra de Authentic Acquisition Co, en Estados Unidos	Presencia de la comunidad mexicana y latina en el sur de Estados Unidos.
DINA	Construir una empresa regional en América del Norte y también competir en el área del Mercosur	Compra de empresas existentes en Estados Unidos, IED en Argentina, greenfield	Acceso al mercado estadounidense y canadiense y acceso a los mercados del MERCOSUR desde Argentina. Lograr economías de escala.
Empresas La Moderna Seminis Internacional	Especializarse para llegar a ser una empresa global líder en la agrobiotecnología y la producción de semillas de hortalizas y frutas	Compra de empresas, joint Ventures	Existencia de empresas líderes en la agrobiotecnología integradas en redes de investigación universitaria y corporativa, que podían ser compradas.
Geo	Expandir la compañía en el exterior para diversificar riesgos de mercado y aprovechar oportunidades de negocio usando su tecnología	En Geosal S.A (Chile), con constructora Salfa (50%). En Geo-Beazer (EE.UU)	Acceso a mercados con fuertes sistemas de créditos hipotecarios. Adicionalmente en Estados Unidos aprovechar ventajas fiscales y favorable cultura latina en vivienda.
Gruma	Tener presencia en los países donde el consumo de productos de maíz en una base tradicional utilizando tecnología propia de industrialización.	IED	Amplios segmentos de población latina con demanda por productos de harina de maíz en el sur de Estados Unidos y Centroamérica. Actualmente comienza
Posadas	Conformarse como empresa de carácter regional, ganando escala y eficiencia mediante el uso de sus marcas hoteleras y servicios de administración de hoteles bajo su franquicia.	Compra de hoteles y operación de hoteles para terceros.	Ubicación en centros urbanos para negocios y en áreas turísticas de playa con alta demanda internacional.
Televisa	Empresa internacionalizada desde los setenta, ofreciendo servicios de comunicación en Hispanoamérica	Joint ventures y compra de empresas	Opera en el ambiente cultural latinoamericano.
Visa/FEMSA/ Cerveza Coca cola/ FEMSA	En FEMSA Cerveza se internacionaliza como parte de la estrategia para enfrentar la competencia externa en el país y de Modelo en	En cerveza alianza con Labatt para operar en el mercado de América del Norte. Compra de	En las operaciones de cerveza, la alianza estratégica con Labatt USA le brinda apoyo tecnológico y de estrategia para la comercialización en Estados Unidos. En las operaciones de refrescos, la pertenencia a la red

	Estados Unidos. En Coca Col FEMSA se internacionaliza como parte de la estrategia de Coca Cola ("ancla" en Argentina).	empresas. En refrescos compra de la Coca Cola Buenos Aires	internacional de Coca Cola como una de sus anclas la integra en la estrategia corporativa de esa empresa.
Vitro	Límites del mercado local para la expansión de la producción doméstica. Búsqueda de tamaño y prestigio internacional principalmente en las divisiones de vidrio plano, envases y cristalería.	Joint ventures, compra de empresas y IED.	En vidrio plano hacia América Latina y Estados Unidos producción, comercialización y servicios; también acceso al mercado. En envases red de producción. En cristalería red de comercialización y distribución para acceder al mercado de Estados Unidos con artículos de cocina y mesa

Fuente: Tomado de Garrido (1999, pp.206-211.)

CAPÍTULO II. CENTROAMÉRICA

El capítulo correspondiente se propone presentar un panorama general de la situación que prevalecía en Centroamérica durante la década de los ochenta y noventa, haciendo énfasis en su situación económica. Asimismo, incluimos un apartado en el que se delimita el espacio geográfico que integrará la región referida a Centroamérica.

La precaria situación en que se encontraba la región centroamericana, hizo que la mayoría de los gobiernos implementaran, a partir de la década de los noventa, las medidas necesarias para hacer frente a una economía globalizada, que les dejaba poco margen de negociación. Debido a ello, el mercado centroamericano se convirtió en uno de los más atractivos para invertir y México fue uno de los países que aprovechó esa oportunidad.

2.1 La región centroamericana

En la actualidad, hay una tendencia por utilizar la categoría de territorio sobre la de espacio, lugar o región. Algunos autores lo hacen para deslindarse de los conceptos tradicionales, tratando de tomar una postura teórica y epistemológica.

Tomando de referencia lo anterior, explicar conceptos como región, territorio o espacio geográfico resulta complejo; para la geografía, el término territorio, tal como lo señala Haggert (1978), puede comprenderse como un lugar en el que se tienen ciertos derechos de propiedad.

El diccionario de la lengua española, define al territorio como una porción de la superficie terrestre perteneciente a una nación, región o provincia, circuito o término, que comprende una jurisdicción, un cometido oficial u otra función análoga (RAE, 2001), de esta manera, se comprende que el territorio está definido por la existencia de fronteras estatales o nacionales, lo que le da un carácter de corte político.

La región, al igual que el territorio, tiene múltiples acepciones y muchas variantes, que reflejan las conceptualizaciones tradicionales, así como los enfoques emergentes.

La diversidad en las formas de abordar los problemas regionales y de regionalización cambian a partir del ámbito en que se abordan, sea éste el educativo, la perspectiva académica o desde el enfoque de la planeación.

La región, en el sentido clásico, sigue utilizándose para un espacio determinado, delimitado y diferenciado en relación con otros; se hace para mostrar las características de una zona específica o de las regiones mundiales. Puede ser utilizada desde el punto de vista de análisis y gestión ambiental, que integra a la sociedad que la habita o a las regiones naturales que la caracterizan. Asimismo, el término de región también se basa en los recursos naturales que contiene.

Las concepciones actuales de región tienen una diferenciación entre los aportes tradicionales y los que empiezan en la primera década del siglo XXI. En este sentido están autores como Gilbert (citado por Mateo Rodríguez y Bolo Manet, 2016), que relaciona la investigación regional con las relaciones sociales y con el medio ambiente.

Es así como, se señala la doble característica de la región, la cual es, al mismo tiempo, el proceso y el resultado; la visión de la región como una estructura espacial se ha extendido, hasta comprenderse como un todo, que no puede ser reducido a sus partes, ya que se basa más en la relación entre las partes, que en las partes mismas.

Para Gilbert, las relaciones dependen del todo y el todo no existe sin ellas, las relaciones sociales en la región se desarrollan debido a la forma específica en que los individuos y grupos se relacionan en un espacio regional específico (citado por Mateo Rodríguez y Bolo Manet, 2016)

La definición que da la RAE al término de región abarca desde un país, una comarca, un territorio o una nación (RAE, 2001), se puede entender regional como local, comarcal, provincial o nación.

La relación entre las características particulares de una región y un patrón deriva de una visión del objeto de estudio, es por ello que, la región no sólo se

relaciona a ciertos principios generales, sino que también pueden identificarse, dentro de una jerarquía de regiones, que van desde un ámbito local a uno global (Agnew, 2001).

Derivado de lo anterior, se concibe a la región como el producto de una clasificación espacial; es decir, se refiere al proceso de agrupar elementos en clases o categorías, obteniendo como resultado áreas homogéneas a su interior y diferenciadas con las otras. En este sentido, se puede tratar a una población como una entidad que se divide en clases o como individuos que conforman clases independientes y que se unen para formar un conjunto (Robinson, 1998, p. 142).

El concepto de región, en la actualidad, tiene múltiples acepciones y muchas variantes, donde quedan reflejadas las conceptualizaciones tradicionales y los enfoques emergentes.

La diversidad en las formas de abordar los problemas regionales y de regionalización cambian también a partir del ámbito desde donde se abordan, sea éste el educativo, la perspectiva académica o desde el enfoque de la planeación.

Es así como, el pasado compartido, supondría una definición restringida de Centroamérica²⁰ a cinco países, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica; sin embargo, geográficamente podría esperarse que se tratara de una unidad mayor ya que el istmo incluye también a Panamá y, en el norte, a la Península de Yucatán.

Puede definirse un marco todavía mayor, tal como lo indica Pérez Brignoli (1985, p. 13) hasta abarcar lo que en Estados Unidos se denomina *Middle America* que integra a México, el istmo centroamericano y las islas del Caribe; además de otras definiciones que incluyen a dichos territorios más Venezuela, Colombia y las Guyanas.

Para Pastor (1988, p.13), Centroamérica está integrada por el conjunto de cinco países que formaron parte de la Audiencia de Guatemala, sin considerar a Panamá y Belice, los cuales son Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

²⁰ Un análisis profundo sobre la identidad y nacionalismo de lo que significa Centroamérica y ser centroamericano es el realizado por Hernández (2006).

En tanto que Pérez Brignoli (1985, p. 396), además de esos cinco estados, incluye a Panamá, y nos dice que éstos tienen sus raíces en el periodo colonial; y sus límites políticos de la actualidad se remontan, en buena medida, a las jurisdicciones administrativas de la segunda mitad del siglo XVIII. La otra fuente básica se da en el siglo XIX, la que se relaciona con su independencia, las luchas civiles y la restauración conservadora, así como el triunfo liberal a partir de 1870.

Para Alain Rouquié, Centroamérica está integrada por siete países, en sus palabras:

Entre México y Colombia, siete Estados ocupan un territorio del tamaño de Francia. En el sur está Panamá, antigua provincia colombiana, en el norte se encuentra Belice, intrusión británica en la costa del imperio español; ninguno forma parte de la América Central histórica, producto de la división de la Capitanía General de Guatemala (Rouquié, 1994, p. 29).

Cualquiera de estos marcos de observación puede justificarse según diversos criterios, desde la unidad geofísica hasta los aspectos de la geografía política y humana.

Tomando en consideración lo anterior, lo que entenderemos por Centroamérica será la región integrada por los cinco países que históricamente han conformado este territorio, es decir, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Costa Rica, dicha selección está considerada, principalmente, porque con estos países México realizó las Cumbres de Tuxtla, que sirvieron de marco para posteriores tratados de libre comercio, que permitió a diversas empresas mexicanas invertir en esa región. Pero, además, la región comprendida por estos países, por su cercanía con México, le ha brindado ventajas geográficas a empresas medianas y pequeñas que han empezado a aprovechar para internacionalizarse.

El panorama económico de Centroamérica es relevante para comprender la dinámica de las empresas mexicanas transnacionales. Durante varios años, la región no tuvo mayor importancia económica para México, pero la situación cambió, debido a las reformas estructurales que se dieron en esos países, y en gran medida, a la disminución de los conflictos armados.

El subtema 2.2 aborda la transformación que se dio en los países centroamericanos a raíz de la crisis económica, que sirve de marco para entender por qué la región empezó a ser un mercado potencial para las empresas mexicanas.

2.2 La crisis económica en Centroamérica

A principios de los ochenta, todos los países centroamericanos debieron hacer frente a la recesión mundial que imperaba en ese momento, así como a la deuda externa, aunada a una serie de conflictos políticos que algunos países tenían.

La crisis de las economías centroamericanas es anterior al estallido de la crisis internacional de 1982.

Anteriormente, el crecimiento económico se desaceleró, y en 1979, comenzaron a registrarse síntomas de estancamiento.

En 1980 y 1981, Vilas señala que tuvo lugar una contracción generalizada y la agudización de los desequilibrios financieros, lo que se reflejó en el agravamiento del déficit fiscal y de cuenta corriente, en la expansión de la masa monetaria y la sobrevaluación de los tipos de cambio (Vilas, 1994, p. 154)

Existen diversos autores que coinciden respecto el carácter estructural y de largo plazo, en la gestación y en las proyecciones, de la crisis de la economía centroamericana, provocada por el debilitamiento simultáneo de los factores que impulsaron el crecimiento durante las tres décadas previas, y por las dificultades crecientes de adaptación a las cambiantes tendencias de la economía internacional. Además de esto, también se sumó el impacto político sobre la actividad económica en general, y en particular sobre el sector privado, así como la gravitación de las políticas de estabilización y ajuste a que recurrieron los gobiernos.

Vilas señala que los principales factores de la crisis, que en su dinámica interacción contribuyeron a agravarla, fueron:

- Aguda recesión productiva,

- Pérdida de dinamismo de las exportaciones y acumulación de desequilibrios externos
- Descalabro del intercambio regional y de los mecanismos de integración,
- Ahondamiento del endeudamiento extra regional,
- Estallidos de las presiones inflacionarias,
- Dificultades del sector público para movilizar recursos, y
- Comportamiento a la baja del sector privado (Vilas, 1994, p. 155)

En ciertos países, la ayuda económica estadounidense a gran escala permitió una recuperación moderada, sin embargo, las repercusiones sociales y políticas de ésta ayuda no siempre fueron positivas. En Costa Rica, la asistencia estadounidense sirvió para respaldar el proceso de reformas macroeconómicas, pero en el caso de El Salvador y Honduras fue un factor para retrasar tales reformas hasta 1989 y 1990 (Zuvekas, 2002, p, 88).

Ante la crisis, los países centroamericanos solicitaron mayores créditos externos, lo que llevó entre 1980 y 1983 a que la deuda externa de la región pasara de 7.70 millones a 14.20 millones de dólares²¹.

Al promediar la década de los ochenta, todos los países integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) aplicaban, de una u otra manera, políticas de estabilización como los programas de ajuste macroeconómico con miras a corregir desequilibrios de cierta envergadura, así como acciones correctivas encaminadas a corregir el déficit en la balanza de pagos y proyectos de cambio estructural (León, 2002, p. 225). Desde este momento encontramos políticas encaminadas a la liberalización del comercio destinadas a disminuir las barreras arancelarias y no arancelarias, y la reducción del sector público (Morera, 1998, 28).

Guatemala firmó un primer acuerdo con el FMI en 1981, mientras que Costa Rica, Honduras y el Salvador hicieron lo propio en 1982. Nicaragua en 1985, aun sin negociar con el FMI, estableció un programa de corte restrictivo.

²¹ En 1981, Costa Rica se vio en la necesidad de suspender sus pagos a bancos comerciales, lo que motivo que se redujera la disponibilidad del crédito externo por un breve período.

León menciona que las medidas que pusieron en práctica los países centroamericanos consistieron básicamente en:

- Promoción de las exportaciones, acompañada de devaluaciones que modificaron la estabilidad de las monedas centroamericanas
- Aplicación de las políticas monetaria y crediticia restrictivas
- Ataque a la inflación por el lado de la demanda
- Apertura comercial y desregulación financiera
- Privatización de las empresas estatales
- Estimulo del modelo de exportación no tradicional (León, 2002, p. 225).

Estas medidas tenían como objetivo sanear la economía y las finanzas, así como vitalizar la competitividad internacional de los países de la región. Una de las ventajas de tales medidas consistió en controlar la inflación y el déficit de las finanzas públicas, así como la creación de condiciones para la obtención endógena de mayores recursos para el desarrollo.

No obstante, también generaron o contribuyeron a agudizar algunos problemas, como es la subordinación de las necesidades de acumulación y bienestar internos a sus propios requerimientos y al cumplimiento de las obligaciones contraídas frente al exterior. Además, las exportaciones continuaron girando alrededor de los productos tradicionales de agroexportación (León, 2002, pp. 225-226).

Desde agosto de 1982, las crisis y las reestructuraciones de la deuda se hicieron muy comunes en América Latina y África, contrastaba con la situación de otras épocas, cuando sólo un número muy limitado de deudores realizaban negociaciones multilaterales de la deuda. Sin embargo, en 1982, no existía ningún marco para el manejo de deudas generalizadas para la mayoría de los grandes bancos acreedores, en una situación en que los orígenes de las crisis escapaban al control y responsabilidad de los gobiernos deudores.

La economía nicaragüense fue la que más se contrajo en términos productivos y de intercambio; además de la guerra, que significó perder acceso al financiamiento de los organismos multilaterales y tener que afrontar cuantiosos daños, las cifras de Nicaragua expresan el impacto de los intentos de

transformación productiva y de rearticulación comercial como efecto del embargo estadounidense.

El conflicto militar afectó también a El Salvador y Guatemala, pero ninguna de estas economías enfrentó la magnitud del impacto negativo como Nicaragua, al contrario, recibieron del gobierno estadounidense un tratamiento que contrastó con la agresividad bélica y económico- financiera que este gobierno deparó al régimen sandinista (Vilas, 1994).

En Nicaragua se aplicó una política de estabilización orientada a equilibrar los déficit internos y externos, así como la dinámica de los precios e impulsar reformas estructurales dirigidas a superar la crisis y a organizar el capitalismo centroamericano bajo nuevas reglas (Ramírez López, 2001, p. 287).

Con las reformas estructurales que se implementaron en los países centroamericanos debido a la crisis económica y a las exigencias de la economía internacional, los efectos sobre las economías fueron diversos, a excepción de Costa Rica, la mayoría de los países presentaron consecuencias negativas, el subtema 2.3 hace referencia en esta situación.

2.3 Consecuencias económicas de la crisis generalizada

En términos generales, el balance de la crisis por la que atravesó Centroamérica, en los años ochenta, es negativo, ya que significó, entre otras cosas, la caída de la actividad productiva, inestabilidad macroeconómica e incertidumbre difundida, así como el colapso de los procesos de ahorro y la inversión.

Esta situación supuso un retroceso en el nivel de bienestar de la población y resquebrajó los avances logrados en el proceso de integración regional, al debilitar el comercio y los vínculos económicos de diversa naturaleza.

El Cuadro 4, muestra que, mientras la economía mundial crecía a tasas promedio de 3.0%, la estadounidense aumentaba a razón de 2.6% y la de América Latina a 1.4%, el PIB centroamericano registraba un aumento anual de 0.4%, lo que era, prácticamente, un crecimiento poco significativo.

El limitado desempeño del producto interno bruto (PIB), en 1980, argumenta León (2001, p. 228), pudo ser una consecuencia de la caída del volumen y precio de las exportaciones, la disminución de la inversión interna y el ahorro, el desequilibrio de las finanzas públicas, los excesivos gastos en armas, la destrucción que la guerra produjo en la infraestructura y el aparato productivo, así como a los desequilibrios del sector externo.

De esta manera, la región centroamericana fue la que tuvo durante este periodo, el menor crecimiento de América Latina. Sin embargo, a partir de los primeros años de la década de 1990 se registró una notable recuperación del producto centroamericano, cuyas tasas de crecimiento superaron a las de Estados Unidos y América Latina.

De acuerdo con el cuadro, de 1981 a 1985 fue el periodo más difícil en términos del crecimiento del producto, ya que 1982 fue el año en que los cinco países mostraron incrementos negativos (ver Tabla 4). Posteriormente, a partir de 1986, en parte debido a la mejoría de algunas condiciones externas adversas, como la disminución del precio de los hidrocarburos, se tiene un aumento positivo.

TABLA 4. Evolución del PIB centroamericano: una visión comparativa, 1981-1990											
Región	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Promedio Anual 1981-1990
Estados Unidos	1.9	-2.5	3.8	8.8	3.4	2.7	3.3	4.0	2.4	0.6	2.6
América Latina y el Caribe	1.5	-1.0	-2.7	3.5	3.5	3.7	3.1	0.9	1.5	0.5	1.4
Centroamérica	-0.8	-3.9	1.0	-0.2	-2	2.0	2.9	0.8	2.0	0.6	0.4
Mundial	1.8	0.7	2.8	4.5	3.4	3.2	3.2	4.1	3.3	3.3	3.0

Fuente: Tomado de León (2001, p. 241).

En 1990, el aumento del poder de compra de las exportaciones de la región y el regreso de muchos de los capitales que la guerra ahuyentó, además de los flujos masivos de ayuda económica que recibió Centroamérica, debido a la mayor

disciplina económica y a la renegociación de la deuda que conllevaron a los programas de ajuste, el PIB tendió a crecer nuevamente, aunque a tasas considerablemente menores que en períodos anteriores tal como lo muestra la Tabla 5.

TABLA 5. Centroamérica, evolución del PIB total, 1981-1990											
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Promedio Anual 1981-1990
Centroamérica	-0.8	-3.9	1.0	-0.2	-0.2	2.0	2.9	0.6	2.0	0.6	0.4
Costa Rica	-4.6	-9.0	2.7	7.8	0.7	5.3	4.5	3.3	5.5	3.5	2.0
El Salvador	-9.3	-5.2	0.6	2.3	1.8	0.5	2.7	1.5	1.1	3.0	-0.1
Guatemala	0.9	-3.5	-2.7	0.0	-0.6	0.3	3.6	4.0	3.8	3.0	0.9
Honduras	0.4	-0.6	-0.1	2.5	2.0	4.7	4.5	4.9	2.3	-1.0	2.0
Nicaragua	8.7	-1.4	4.6	-1.6	-4.1	-1.0	-0.7	-10.9	-2.9	-5.5	-1.5

Fuente: León (2001, p. 241)

La guerra civil produjo una salida masiva de capitales de la región, privándola de valiosos recursos de inversión. La salida de capitales y los elevados déficits de cuenta corriente de la balanza de pagos incrementaron la deuda externa y generaron un lastre económico que varios países no lograron resolver, también se

registraron fugas de capital humano, y altos costos por la destrucción de infraestructura.

Cada uno de los cinco países tuvo dificultades y desajustes en momentos distintos y con grados de intensidad y extensión diferentes. En tres de los cinco países (Guatemala, El Salvador y Nicaragua), los esfuerzos de estabilización macroeconómica estuvieron fuertemente condicionados por los costos y las consecuencias económicas de los conflictos armados. Los gastos de la guerra exigieron aumentos de los presupuestos públicos por el incremento de los contingentes militares y la reparación de daños.

Aunque en el transcurso de los años ochenta la mayoría de los países del área de estudio adoptó medidas de cambio estructural, sólo a inicios de los años noventa se puede decir que los países de la región transitaron por el proceso de construir una nueva estrategia de desarrollo, la cual presentó muchos rasgos en común.

A pesar del impacto negativo que tuvo, al inicio, las reformas estructurales implementadas para hacer frente a la crisis económica,

El siguiente apartado, se enfoca en presentar los esfuerzos, generales, que hicieron los países centroamericanos, para hacer frente a la difícil situación económica que atravesaron.

2.4 Recuperación económica

Centroamérica, al igual que el resto de América Latina, se ha adaptado a la globalización y a las nuevas determinantes que va imponiendo la dinámica del capitalismo contemporáneo. Su concertación se ha manifestado después de la firma de paz y de la desmilitarización de la región al instrumentarse políticas económicas orientadas a conformar estructuras productivas organizadas y administradas mediante una amplia participación del mercado. Es por ello que entre las prioridades de la política económica estuvo el abrir las fronteras nacionales mediante la liberalización y la apertura comercial y financiera (Ramírez, 2001, p. 281).

Estos procesos se consideraron como requisitos básicos, tanto para estabilizar la economía, reactivarla y superar la crisis, como para acceder a estructurar un espacio de participación, por marginal que éste sea, en la actual configuración del mercado mundial.

Esto tiene sentido en el contexto económico internacional, la reestructuración capitalista situó a las relaciones de mercado en el centro del funcionamiento de las economías y al sector privado como actor principal. Asimismo, los procesos de desregulación económica, privatizaciones de las empresas estatales y reformas en las funciones del Estado, no sólo influyó en la dinámica mundial, sino en el espacio económico de las economías nacionales. Este espacio se vio sustancialmente transformado, ya que las orientaciones que se derivaban de la construcción de economías abiertas y su énfasis en la inserción internacional, dieron por resultado la prioridad al sector exportador y la atracción de IED (Ramírez, 2002, pp. 281-282).

Dicha situación determinó cambios en las relaciones internacionales de los países del istmo; las cuales se expresaron en una participación distinta como país o región en la dinámica de las relaciones comerciales y financieras que pueden ser identificadas con las siguientes tendencias:

- Mayor vinculación con los socios tradicionales, que por lo regular eran los países desarrollados,
- Renovado interés por acrecentar los vínculos con los países vecinos de similar condición de desarrollo económico mediante la estructuración de procesos de integración regional, y
- Una combinación de relaciones que buscaron asimilar las orientaciones del mercado mundial, estructurados por la dinámica del intercambio de bienes, servicios e inversiones en donde el papel de las empresas transnacionales, del comercio intrafirma y de la especulación financiera determinaron dichas orientaciones (Ramírez, 2002, p 282)

Por lo que toca al MCC²², el hecho principal es que en 1998 todos los productos originarios gozaban de libre comercio, con la excepción del café, el

²² Por ser el MCC uno de los intentos de integración más antiguos que existen en Centroamérica, y en el mundo, así como por el interés que despierta entre los diferentes estudiosos de los procesos

azúcar, el alcohol etílico, la harina de trigo, los derivados del petróleo y los cigarrillos, los cuales siguen incluidos en el Anexo "A" del Tratado General de Integración Económica debido a que su intercambio ha aumentado en forma sostenida.

En 1999 el valor estimado del comercio intrarregional, medido por las exportaciones fue de 2,394 millones de dólares, que representó el 22% del valor de la exportación total de Centroamérica en ese año.²³

El interés de los países centroamericanos por el restablecimiento de la normalidad del proceso y la importante contribución que se le dio en los años críticos para evitar el desquiciamiento del mercado común, puso de manifiesto un avance en el proceso de integración.²⁴

Tomando como referencia el año 1970, año en que empezó a declinar el MCCA, como consecuencia de la guerra entre El Salvador y Honduras, el porcentaje de las exportaciones al interior de la propia Centroamérica se vio seriamente disminuido (Tabla 6).

TABLA 6. Centroamérica: exportaciones intra Mercado Común Centroamericano como proporción de las exportaciones totales 1970-1995 (porcentajes)	
Año	Exportaciones a Centroamérica/Exportaciones totales
1970	25.5
1975	22.8
1980	23.1
1985	12.8

de integración, el MCC merece un prolongado pie de página. Desde su formulación en la década de 1960, se han realizado varios cuestionamientos en torno a si puede considerarse como un mercado en estricto rigor, con lo que eso implica dentro de los niveles de integración que se establecen, por el contrario, y aun con lo establecido en su documento formal, es en realidad una zona de libre comercio. Algunos autores como Granados (2001), mencionan que no puede darse una tipificación de la integración comercial en Centroamérica, ya que tiene cierta complejidad, debido a que hay una superposición de lenguajes contrapuestos en los instrumentos jurídicos vigentes que contribuyen a la confusión.

²³Información disponible en el portal de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamérica (SIECA).

²⁴ No hay que olvidar que los conflictos bélicos que imperaron en algunos países de la región, contribuyeron a que la actividad comercial entre los miembros del MCC se viera interrumpido durante la década de 1980, para reactivarse a partir de 1990, para más sobre este tema véase Ramírez (2000).

1990	17.3
1995	21.1

Fuente: Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamérica (SIECA) y CEPAL.

En la segunda mitad de la década de 1980, la situación comenzó a adquirir tintes alarmantes, como consecuencia, en 1985 el porcentaje de las exportaciones intrarregionales cayó a sólo 12.8%. Aun con el poco dinamismo del mercado latinoamericano de 1980, este desempeño denotó un franco debilitamiento del MCCA.

Si entre 1980 y 1986 el comercio entre los miembros de la ALADI sufrió una caída de 23%, el CARICOM de 20% y el Grupo andino de 50%, el MCCA experimentó el más serio de los declives y llegó a -60% (Guerra-Borges, p. 1990).

En la década de 1990, las exportaciones intrarregionales, aunque no lograron remontar su nivel de los años setenta, sí mostraron una muy favorable evolución, que las colocaron de nuevo en niveles superiores al 20%.

La Tabla 7 nos sugiere varias observaciones, en primer lugar, la tendencia de la IED fue creciente en todos los países. Costa Rica fue el único país que tuvo tasas elevadas y consistentes; en Guatemala y El Salvador los datos de 1998 están distorsionados por la presencia de capitales extranjeros en los procesos de privatización; esta reserva no significó que no tuvieran un impacto positivo sobre la economía, pero suponía que las empresas extranjeras en el proceso privatizador, aunque no fueran 'frescas' aportarían nuevas inversiones (en general con la compra se comprometían a ello en un futuro cercano), mejorarían la calidad de los servicios y harían al país más atractivo para nuevos inversionistas desde el punto de vista de su infraestructura.

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Costa Rica	162	178	226	247	298	337	426	483	612	625	409
El Salvador	12	25	15	16	0	38	0	0	1,019	23	185

Guatemala	48	91	94	138	65	75	77	85	673	155	230
Honduras	44	52	48	52	42	69	90	128	99	230	282
Nicaragua	0	0	15	40		75	97	173	184	300	254

Fuente: Gitli (2000, p. 14)

El Salvador fue el país que en 1998 recibió el mayor flujo de IED de los países de la región, sin embargo, presentó una situación bastante particular pues los datos hacia atrás indican inestabilidad.

De esta manera, los 1,019 millones de dólares de 1998 en primera instancia parecen desproporcionados. Esta situación puede explicarse, en gran medida, por el inicio del programa de privatización de infraestructura de energía eléctrica en donde las dos empresas que la distribuyeron en El Salvador, fueron adjudicadas en licitación a una corporación venezolana y otra chilena. Pero la causa principal de este crecimiento en las inversiones fue la privatización de empresas de telecomunicaciones, adquiridas por Telefónica de España y France Telecom en su mayoría.

En Guatemala, las principales operaciones fueron la venta del 51 por ciento de las acciones del Telgual, empresa de telefonía básica, al consorcio Luca, formado por Teléfonos de México (TELMEX) y un grupo local de Guatemala y Honduras, que pagó 700 millones de dólares por esta participación, y el otorgamiento de la concesión para operar celulares a Telefónica de España. Además, en Guatemala se privatizaron parcialmente tres empresas de energía eléctrica. De esta manera, si se considera la IED sin privatizaciones, ésta sería en El Salvador y Guatemala de 170 y 90 millones de dólares respectivamente.

Podemos concluir que, El Salvador y Guatemala estuvieron bastante débiles en los flujos de IED.

Es importante mencionar que, a pesar de los avances que lograron en términos económicos, uno de los aspectos que más afecta a estos países es la deuda externa que, con las crisis económicas, se incrementa mucho más.

El apartado 2.5, señala las implicaciones que tuvo, para estas pequeñas economías, la deuda externa, y los nuevos retos a los que tuvieron que enfrentarse.

2.5. Deuda externa

Los altos niveles de endeudamiento externo continuaron limitando la capacidad de los países centroamericanos para obtener los recursos necesarios a fin de desarrollar su infraestructura y generar un crecimiento acelerado de su producción. La deuda pública total de la región centroamericana en 2000, fue de US\$ 27,700 millones, siendo Nicaragua, Honduras y Costa Rica los más endeudados²⁵.

Los gobiernos de Guatemala, El Salvador y Costa Rica optaron por colocar bonos en los mercados internacionales para financiar sus necesidades de desarrollo y hacer canje por deuda interna.

Por otro lado, los gobiernos de Honduras y Nicaragua siguieron programas de apoyo al crecimiento económico y reducción de la pobreza (PRGF) que concedía el FMI y el Banco Mundial a Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC por sus siglas en inglés) y que podían acentuar parcialmente la tendencia descendente de la deuda pública total como proporción del PIB. No obstante, en el caso de Nicaragua, la situación se agravó en los últimos años debido a que la deuda interna creció sustancialmente y tuvo el equivalente a los beneficios potenciales de la reducción de su deuda externa a través de HIPIC.

En Costa Rica, por ejemplo, el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) desarrolló mecanismos contractuales como el fideicomiso para titularizar los flujos de caja futuros de proyectos de energía como medio de financiar proyectos de infraestructura, este mecanismo tuvo la ventaja de que la deuda estaba amparada exclusivamente en los ingresos futuros previstos y no aumentaría el grado de endeudamiento de la institución. Paralelamente, la venta de esos títulos en los mercados financieros locales podría tener consecuencias muy positivas relacionadas con la necesidad de colocar fondos de largo plazo de los sistemas de

²⁵ Informe Económico Regional disponible en <http://www.cmca.org.cr/InformeECOReg/2001>, revisado el 1/08/2004.

pensiones con obligaciones de largo plazo como serían los títulos de proyectos de infraestructura.

Esta titularización pretendía atraer inversión extranjera pero no de naturaleza directa o IED, sino más bien de cartera.

En términos generales, el balance de la crisis por la que atravesó Centroamérica en los años ochenta, fue negativo; ya que experimentó una caída general de la actividad productiva (muy pronunciada en la primera mitad de la década), inestabilidad macroeconómica e incertidumbre difundida y el colapso de los procesos de ahorro e inversión. Esta situación supuso un retroceso de al menos dos décadas en el nivel de bienestar de la población y resquebrajó los avances logrados en el proceso de integración regional, al debilitar el comercio recíproco y vínculos económicos de diversa naturaleza, además de afectar a las instituciones regionales.

Con las políticas de apertura, liberalización comercial y financiera, además de abrir los mercados al intercambio de bienes y servicios, se redefinieron las estructuras arancelarias y la legislación en torno a la inversión extranjera; y se buscó modificar la forma de inserción al mercado mundial, planteándose las necesidades de una diversificación de los socios y de la oferta exportable.

En el caso centroamericano, Ramírez observó la necesidad de combinar un proceso de apertura y de búsqueda de nuevas formas de inserción, con la necesidad de fortalecer el proceso de integración regional, ya que dicha situación se identificaba como la puesta en marcha de un regionalismo abierto, aprovechando las condiciones de apertura del mercado mundial sin abandonar el grado de estructuración de la integración regional que hasta los años noventa se había constituido (Ramírez, 2002, p. 28).

En el programa de desgravación arancelaria se pueden observar las heterogeneidades estructurales, las asimetrías y las vulnerabilidades de cada país cuando intentaron participar en un esquema regional, aun y cuando fue un programa de reactivación económica de entrada masiva de capitales, de destino de inversiones a la maquila y zonas francas contribuyó al crecimiento de las exportaciones y de las importaciones.

Como ya se mencionó, en 1982, las crisis y las reestructuraciones de la deuda se hicieron muy comunes en América Latina y África, Griffith-Jones (1988, p. 9) al respecto dice que, contrasta marcadamente con la situación de otras épocas, cuando sólo un número muy limitado de deudores realizaban negociaciones multilaterales de la deuda, en su mayor parte, renegociaciones de la deuda oficial.

Sin embargo, con la crisis de ese año, no existía ningún marco para el manejo de deudas generalizadas para la mayoría de los grandes bancos acreedores; era una situación en que, los orígenes de las crisis escapaban al control de los gobiernos deudores.

El manejo de la crisis de la deuda bancaria colocó, en el centro, a organizaciones internacionales y bancos centrales de los principales gobiernos industriales, lo cual marcaba una clara diferencia con lo que sucedía en los años setenta, cuando los gobiernos de los países industriales y las instituciones internacionales habían abandonado casi por completo el campo de los préstamos internacionales a los bancos privados. Además, los arreglos de reestructuración, después de 1982, han consistido en préstamos involuntarios impuestos mediante el FMI. De igual forma, se han establecido comités de asesoramiento integrados por los bancos privados, a fin negociar con los gobiernos deudores. Los bancos privados representados en estos comités son los que tienen las mayores deudas de un país particular, y son, también, los bancos más grandes de los países industriales.

La estrecha relación entre los bancos acreedores, el FMI y otras instituciones financieras internacionales, ha contrastado con la manera en que los deudores han aceptado, o han sido obligados, a realizar negociaciones en cada caso individual.

Desde 1982, los gobiernos de los países industriales y el FMI han resaltado las virtudes y los éxitos de los casos individuales, y han rechazado los planes grupales para el manejo de la deuda. Anteriormente, en una situación similar, se aceptaba la aplicación de soluciones cooperativas, negociadas multilateralmente con los bancos, sus gobiernos y las instituciones financieras internacionales.

La conservación del sistema financiero internacional, en su forma actual y con el procedimiento adoptado para el manejo de la crisis de la deuda, ha tenido

altos costos, no sólo para los países deudores, sino también para los actores no financieros del mundo desarrollado (Griffith-Jones, 1988, p. 16).

2.6 Inversión extranjera

La década de los 1990 presenció un fuerte aumento de la IED en América Latina, y Centroamérica no fue ajena a este proceso. Entre 1990 y 1998, la IED hacia los países centroamericanos aumentó de \$539 millones a \$4,686 millones de dólares por año (Agosin, 2004, 49). No obstante, no pudo mantenerse en los dos años siguientes.

En el quinquenio 1996-2000, ingresaron más de US\$3,000 millones por año, lo que equivale a un crecimiento de 200% respecto del quinquenio anterior, y aproximadamente al 4% del PIB de la región. Más aun, durante los noventa todos los países de la región financiaron una parte importante de su déficit de cuenta corriente con estos ingresos.

Costa Rica fue el líder en atracción de IED dentro de la región, tanto que se consolidó con la llegada de INTEL y otras empresas de alta tecnología a ese país en los últimos cinco años de 2000.

Agosin señala que este país había completado a inicios de 2000, una estrategia de atracción de empresas manufactureras con tecnología avanzada de ciclo corto de producción con esfuerzo exitoso, con lo empezó a lograrse la instalación de centros de negocios regionales de grandes ETs (Agosin, 2004, p. 49).

Nicaragua, por su parte, ocupa el segundo lugar y es el país donde la IED tiene más peso en relación al PIB. Guatemala, en el otro extremo, aunque atrajo más inversión que El Salvador en el año 2000, es el país que presenta IED recibida (cinco veces menos que el líder regional) y donde el total de Inversiones recibido en 1999 no llega ni al 1% del PIB. Aún con las asimetrías encontradas, los números

reflejan una muy modesta participación en las inversiones en relación con el total del mundo, con solo un 0.14% en 1999, y un 0.10% en el 2000.²⁶

La ola de privatizaciones que experimentó el mundo en desarrollo durante las décadas de 1980 y 1990, generó un gran porcentaje de IED, por ejemplo, la República Checa y Polonia aumentaron el nivel de IED sustancialmente a finales de la década de los noventa, como consecuencia de grandes procesos de privatización.

Centroamérica había estado relativamente al margen de ese proceso, hasta finales de la década de los ochenta, cuando se produjeron algunos movimientos en el sector eléctrico y de telecomunicaciones, especialmente en El Salvador, Nicaragua y Guatemala. La experiencia de ese momento era modesta en el área de infraestructura y de transportes con tan solo un par de experiencias en aeropuertos, algunos casos puntuales en puertos y una sola experiencia importante en carreteras²⁷.

Dentro de este contexto, no es de extrañar que, en términos sectoriales, los países centroamericanos recibieran capitales dirigido mayoritariamente hacia los sectores de servicios, telecomunicaciones, electricidad, centros comerciales y hoteles, y hacia las zonas francas industriales, principalmente a confeccionar vestimenta a partir de piezas estadounidenses, que recibieron tratamiento especial por parte de los países receptores.

El fenómeno más común en el mundo de la IED es el de inversiones que nacen como producto de transacciones entre firmas, donde unas compran a otras (adquisiciones), o se unen entre sí (fusiones). En el primer caso, estas pueden ser voluntarias o forzadas (takeovers) y no necesariamente implican la amalgamación o consolidación formal de las empresas después de la transacción. En el segundo caso (fusiones), las empresas involucradas forman una unión que se materializa en alguna de las empresas existentes o en la formación de una nueva.

²⁶ UNCTAD Handbook of Statistics, disponible en <http://stats.unctad.org>, estos datos solo toman en cuenta a los países que tradicionalmente son considerados como centroamericanos.

²⁷ Proyecto Palín- Escuintla en Guatemala. Nicaragua y Costa Rica estudian proyectos concretos.

Centroamérica, aún con empresas de menor tamaño, tecnología y potencial competitivo, en comparación con otros mercados, no fue ajena a los procesos de fusiones y adquisiciones con capital transnacional. Por ejemplo, en el marco de los acuerdos de libre comercio con México, los países de la región fueron destino de una gran infusión de capital extranjero de empresas mexicanas a través de la compra de importantes industrias y establecimientos comerciales históricamente en manos de nacionales, especialmente en la industria agroalimentaria. El sector financiero, caracterizado por una relativa dispersión, también fue objeto de procesos de fusión con capital transnacional.

Ciertamente, y aun considerando los peligros potenciales a la competencia, las eficiencias logradas por las economías de escala son una fuerza poderosa que promueve las fusiones y adquisiciones frente a la cual los pequeños y medianos empresarios locales tienen poco espacio de maniobra.

A partir de 1990 se observa una disminución de la participación de las exportaciones tradicionales (ver Tabla 8) y un aumento significativo de las no tradicionales²⁸; el crecimiento de las exportaciones se ha manifestado tanto en su volumen como en su valor y ha sido consecuencia del proceso de apertura que se ha seguido, de los avances en la armonización de políticas arancelarias, de las reformas financieras y la promoción a la inversión extranjera así como de situaciones coyunturales, el incremento de los precios del café (Ramírez , 2002, p. 292).

²⁸ Los productos considerados como tradicionales presentan algunas variaciones dependiendo del país, sin embargo, el azúcar, el banano, el café y el algodón son los productos que generalmente caracterizan la producción de la región centroamericana.

TABLA 8. Participación de las exportaciones de banano en las exportaciones totales (Porcentajes)							
País	1980	1985	1990	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	2.9	6.7	7.1	7.5	7.7	6.8	7.3
El Salvador	n.d	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	26.8	34.6	43.1	26.2	16.1	17.6	19.7
Honduras	1.9	5.4	7.2	2.0	1.8	2.7	3.2
Nicaragua	20.7	22.6	21.8	26.9	25.0	25.7	22.4

Fuente: Menjivar y Rodríguez (2000, p. 63).

La promoción a las exportaciones no tradicionales vinculadas a los cambios efectuados en la legislación sobre inversiones extranjeras y en particular hacia los regímenes de zonas francas ha determinado cambios significativos en la estructura de las exportaciones, lo que se aprecia con mayor determinación en los casos de Costa Rica y El Salvador.

2.7 Relaciones comerciales de Centroamérica.

Durante varios años, Centroamérica aplicó políticas proteccionistas e intentó aplicar un arancel externo común, claramente superior a cualquiera de los aranceles nacionales que intentó reemplazar.

Es por ello que, la Secretaria Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), expresó en su momento “Centroamérica, al constituir el Mercado Común, enunció desde el principio una política de industrialización y desarrollo hacia adentro y como parte de esta, se concibieron distintos instrumentos, de los cuales el más importante fue el arancel de clara orientación proteccionista (citado por Willmore, 1997). Es así como, con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA), en 1960, el proceso se aceleró al aumentar los aranceles.

Dentro del MCCA, los productos transitan libremente, pero están protegidos de la competencia externa, de manera que, al pagar precios más altos que los que

se otorgan en el mercado mundial, los consumidores, de los países de la región, subsidian algunas de las exportaciones de los países asociados. De igual manera, se dice que subsidian a los productores de sus propios países, cuando compran productos locales a precios protegidos.

Con base en esto, la protección induce a los productores centroamericanos a sustituir las importaciones provenientes del resto del mundo, al mismo tiempo, las barreras arancelarias desalientan las exportaciones debido al aumento de valor de los bienes intermedios protegidos y a la subvención de las monedas.

Sin embargo, en la década de los ochenta, los países centroamericanos comenzaron a cambiar esa situación, por lo que disminuyeron el arancel que gravaba las importaciones, permitieron que los exportadores accedieran a los bienes intermedios a precios internacionales, además, fijaron el tipo de cambio al valor de equilibrio del mercado y terminaron por eliminar los controles de cambio para las exportaciones.

Cabe resaltar que, de los cinco países, Costa Rica y Nicaragua, otorgaron subsidios directos, adicionales, a los mercados extranjeros. Debido a ello, las exportaciones no tradicionales de Costa Rica son los que mejor respondieron a esa modificación de la política comercial, que favoreció a las exportaciones, ya que otorgó los subsidios más generosos.

Los subsidios directos fueron eficaces para inducir a las exportaciones a trasladarse, de los mercados regionales, a los extrarregionales, más que, para promover el incremento de las exportaciones.

Esta política, orientada en desarrollar las actividades mediante una alta protección arancelaria produjo una diversificación de las economías centroamericanas y se acompañó de un significativo crecimiento económico, al tiempo que se registró tasas de crecimiento anual superior al 5% (Willmore, 1997), Sin embargo, la situación cambió a finales de la década de los sesenta, el crecimiento disminuyó en varios países.

Aunado a eso, algunos eventos internacionales, como la crisis generalizada por alzas de los precios del petróleo, así como al aumento de las tasas de interés y a la caída de los precios de las exportaciones tradicionales, redujo,

considerablemente, la disponibilidad de divisas y tuvo efectos negativos en el ingreso real de la región.

La reacción de los países, consistió, básicamente, en la idea de reducir la estructura de protección, en este sentido, Costa Rica, en 1985, modificó sus aranceles externos; un año después, otros países siguieron su ejemplo. Estas acciones significaron abandonar del principio unilateral de un arancel externo común.

Para 1987, Costa Rica fue más lejos, y anunció su meta de llegar a un arancel máximo de 40% para 1990. Pero fue El Salvador que, en 1989, redujo el arancel máximo a 35%.

En 1991, en la Declaración de El Salvador, los presidentes de los cinco países centroamericanos se comprometieron a reducir, antes de 1995, a un arancel externo común, menos proteccionista, no obstante, el objetivo nunca se logró.

A comienzos de 1995, sólo Costa Rica se había situado en el rango previsto, la situación cambió, cuando por razones fiscales, este país estableció una sobretasa de 8% sobre todas las importaciones y aumento los derechos de importación. En ese mismo año, El Salvador, seguido de Guatemala, redujo a un 1% los derechos aduaneros que gravaban los bienes de capital, con lo que se acentuó la disparidad de los aranceles externos.

Durante todo este tiempo, Nicaragua mantuvo esos derechos en un nivel bastante más altos que el aplicado en los otros países, sin embargo, actualmente, todos los países de la región, aplican barreras arancelarias inferiores a la de los años sesenta, por lo que el impuesto implícito sobre las exportaciones también es más bajo.

Al mismo tiempo, todos han liberalizado el comercio más de lo exigido para incorporarse, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ahora OMC.

La búsqueda de nuevas alternativas para mejorar los índices de bienestar de la población, llevó a las economías centroamericanas, a partir de 1990, y en algunos casos a mediados de la década anterior, a intensificar su orientación hacia el exterior y profundizar sus lazos comerciales con diversos países.

En 1994 y 1997, Costa Rica y Nicaragua firmaron acuerdos de libre comercio con México. En 2000, El Salvador, Guatemala y Honduras hicieron lo mismo, y Costa Rica firmó un acuerdo de libre comercio con Canadá. Si bien estos acuerdos pueden estimular las exportaciones y por ende el crecimiento económico, no ayudan a cumplir con la meta de los gobiernos de Centroamérica de acceder al mercado de Estados Unidos en pie de igualdad con respecto al TLCAN, es decir, en las mismas condiciones que México y Canadá en lo relativo a las restricciones arancelarias y no arancelarias.

Una de las características del proceso de integración de los años noventa en América Latina tiene que ver con la proliferación de acuerdos de libre comercio, los que amparados en el artículo XXIV del GATT se han orientado por el establecimiento de áreas preferenciales. En esta dirección y una vez establecidos los criterios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los acuerdos de libre comercio y complementación económica que se firman entre países latinoamericanos, y en particular entre México y algún país de la región, contienen disposiciones para regular los intercambios de bienes y servicio, inversiones en función de acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos, salvaguardas, agricultura, normas técnicas, medidas sanitarias, prácticas desleales, propiedad intelectual, solución de controversias, promoción y protección a las inversiones.

Con éstos contenidos y amparándose en el artículo XXV de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se han celebrado los siguientes acuerdos:

De libre comercio:

México- Costa Rica

México- Nicaragua

México- Triangulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).²⁹

²⁹ Las conversaciones sobre posibles negociaciones de acuerdos de libre comercio entre México y Centroamérica se iniciaron en enero de 1991, durante la I Cumbre de Presidentes de Centroamérica y México. En dicha ocasión, se suscribió la Declaración de Tuxtla, la cual preveía un marco para las relaciones entre los países centroamericanos y México.

2.8 Relaciones de México con Centroamérica

Uno de los rasgos que caracterizó durante años las relaciones de México con Centroamérica, y con el resto de América Latina, fue la preeminencia de intereses no económicos, no significa que no hayan estado presentes consideraciones de carácter económico relacionadas con la búsqueda de mercados y la apertura de espacios de inversión. Pero predominaban en la diplomacia de México hacia la región, las consideraciones de carácter estratégico, político o ideológico.

El primer componente del interés mexicano en la región centroamericana fue de carácter estratégico, derivado de la necesidad de contrarrestar, contener o equilibrar el enorme peso de influencia de Estados Unidos, así como de asegurar un entorno geopolítico inmediato estable o, al menos, de neutralizar los efectos negativos en la vida interna del país o en sus relaciones con Estados Unidos, de las constantes situaciones de crisis económica o política en el continente.

El núcleo del interés mexicano combinó el realismo político con un fuerte componente ideológico de identificación cultural con estos países, construidos sobre el origen histórico común, la experiencia de subordinación internacional y las aspiraciones compartidas de desarrollo económico y social a lo largo del proceso de construcción del nacionalismo mexicano desde el siglo XIX hasta convertirse, para la segunda mitad del siglo XX, en una fuente importante de legitimidad interna.

Pellicer menciona que es durante los acontecimientos que se suscitaron a finales de los ochenta, cuando el gobierno mexicano muestra verdadero interés en la región, sobre todo porque se ponía en riesgo su seguridad nacional (Pellicer, 1985).

En este sentido, para 1983, México no tenía una concepción de seguridad nacional basada en la idea del enemigo interno, como ocurría con los principales países de América Latina, donde existían regímenes militares.

La concepción de seguridad nacional de México, se basaba en la idea de que la estabilidad del Estado depende de los mecanismos sociales, de distribución de los recursos económicos y del desarrollo equilibrado.

Tradicionalmente, la actuación internacional de México, fue la de ejercer una política exterior independiente, a partir de la aplicación de determinados principios como la no intervención, la autodeterminación, el arreglo pacífico de controversias, entre otros.

En el caso de Centroamérica, la evolución de los acontecimientos, asignaron a estos principios un significado de mayor confrontación con Estados Unidos, debido a un escenario bélico; los actores, directa o indirectamente involucrados, y México, entre ellos, estaba presente, simplemente, por la geografía.

Lo que obligaba a definirse militarmente sobre el conflicto; en ese contexto, la presencia de refugiados centroamericanos en la frontera sur, el tránsito de un gran número de líderes y dirigentes políticos centroamericanos por México, implicaba un pronunciamiento de carácter militar, así como el apoyo logístico a una de las partes en guerra.

Es así como México debía de evitar la presencia de los centroamericanos en su territorio o aceptar el franco desafío a Estados Unidos.

La intervención activa de México durante la llamada crisis centroamericana, fue interpretada de diferentes maneras.

Pellicer (1985, p. 227), hace referencia a que algunos la reducían a la simple retórica nacionalista de izquierda, así como a la preservación de la ideología gobernante.

Mientras que otros veían la política de México hacia Centroamérica, como una audacia de la diplomacia mexicana, explicable por el temperamento del presidente José López Portillo; ya que fue durante el gobierno de López Portillo, que se le brindó apoyo al gobierno de reconstrucción nacional de Nicaragua, se realizaron diversos esfuerzos para propiciar una solución a la guerra civil en El Salvador, mediante la negociación con las fuerzas opositoras encabezadas por el Frente Democrático Revolucionario (FDR) y el Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional (FMLN), y también se hicieron patentes las divergencias con el

gobierno norteamericano respecto al origen de las políticas de la región y la mejor manera de solucionarlas.

Hasta 1979, las relaciones de México con Centroamérica transcurrieron sin mucho acercamiento, ya que no se crearon entendimientos o amistades entre las fuerzas políticas de una y otra parte; y a pesar de su relativo desarrollo económico, sus riquezas naturales y las dimensiones de su población, México, hasta esa fecha, había sido un país sin ambiciones geopolíticas, ajeno al liderazgo regional elaborado por países como Brasil, y en menor medida Venezuela.

El acercamiento que se realizaba entre los líderes de México y Centroamérica era ocasional y sólo se daba en los términos protocolarios que normalmente se usan al organizar encuentros entre mandatarios u otros funcionarios de alto nivel.³⁰

Antes de la crisis, Centroamérica tuvo importancia en la agenda de la política exterior mexicana debido a razones circunstanciales, y a comienzos de los años sesenta adquirió interés económico, debido a que se creía que con la creación del Mercado Común Centroamericano darían un impulso al proceso de sustitución de importaciones en el área.

Ante este nuevo panorama económico, algunos funcionarios mexicanos hicieron patente su entusiasmo.

A pesar de las muestras de interés por los cambios que experimentaba la región, la 'coincidencia de intereses' y la 'definida voluntad de cooperación', serían ilusorias; después de varios años de haber iniciado la nueva política de relaciones comerciales y económicas con Centroamérica, las corrientes comerciales seguían teniendo un peso marginal en el comercio total de ambas partes.

Las ventas de México al istmo significaban menos del 3% de sus exportaciones totales y apenas 0.4% de sus importaciones; para el Mercado Común Centroamericano las importaciones sólo llegaban al 0.6%. (CEPAL, 1978, p. 24).

³⁰ La única excepción que se puede mencionar es la relación establecida por miembros del Partido Revolucionario Institucional (PRI), con algunos representantes de la socialdemocracia centroamericana a través de la Conferencia Permanente de Partidos de América Latina (COPPAL)

Las inversiones corrieron la misma suerte, algunas empresas mexicanas de mediana importancia abrieron sucursales en Centroamérica a comienzos de los años sesenta; pero sus posibilidades de expansión se agotaron pronto, lo cual, aunado a la inestabilidad política en algunos países del área, llevó al desinterés económico de la región. En otros casos, como en el de la empresa estatal mexicana Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX), la experiencia en Centroamérica resultó mal negocio, al grado de que el gobierno mexicano decidió la liquidación de las empresas establecidas en el área.

Pasadas las declaraciones entusiastas, los funcionarios mexicanos dejaron en un plano secundario las preocupaciones respecto a Centroamérica, la que siguió mereciendo muy escasa atención dentro del cuadro general de la política exterior del país.

Por otra parte, la actitud desconfiada y distante hacia México proveniente de los grupos tradicionales de poder económico en Centroamérica, hacía que se preservarían viejas relaciones con los Estados Unidos, a promover una alianza con México.

Los motivos que obstaculizaron las relaciones económicas de México y Centroamérica tenían raíces profundas (Pellicer, 1988); la misma CEPAL hacía referencia a ello al establecer en un estudio de 1978 que:

La relativa debilidad de los actuales vínculos económicos entre México y los países del istmo Centroamericano obedece a las modalidades con que se fueron configurando las economías nacionales periféricas [...] al modelo primario exportador, sustentando en las relaciones bilaterales con los centros desarrollados, siguió la etapa de industrialización sustitutiva que alentó, aún más, las relaciones comerciales entre países en desarrollo [...] México y Centroamérica han explotado sus recursos naturales, e incluso evaluado su potencialidades, en términos de dos unidades aisladas (CEPAL, 1978, pp. 1-2).

Entre 1979 y 1985, la región toma un papel importante para México, y con la creación de la ALADI, en sustitución de la ALALC, México se ve en la posibilidad de conceder tratos arancelarios preferenciales bilaterales a países de esa región, es

así como se da el Programa de Cooperación Energética, también conocido como Acuerdo de San José, en dicho acuerdo también estuvo Venezuela.

Las relaciones comerciales de Centroamérica con México se enmarcaron, durante la década de los ochenta, en la suscripción y vigencia de los Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial: Costa Rica lo suscribe el 22 de julio de 1982; Guatemala lo hace el 4 septiembre de 1984; Honduras el 3 de diciembre de 1984; Nicaragua el 8 de abril de 1985 y El Salvador el 6 de febrero de 1986. Los Acuerdos de alcance parcial tienen la característica de dar un trato preferencial a los países centroamericanos para acceder al mercado mexicano y no exigen reciprocidad. Consisten en un trato preferencial con relación a los aranceles de comercio exterior vigentes para terceros, significan libre comercio, pero no en todo, ya que hay cuotas para algunos productos y otros están excluidos. En todo caso se paga arancel, aunque menor y se debe cumplir con reglas de origen que pueden considerarse estrictas. Por otra parte, los países centroamericanos se han quejado reiteradamente de las trabas no arancelarias que encuentra su comercio con México, particularmente en el burocratismo y en la imposibilidad de ingreso al mercado mexicano de productos como el azúcar.

El mayor interés de México por la región expresado en los convenios firmados y facilidades crediticias, determinó un crecimiento de las relaciones comerciales entre los países. En este crecimiento tenía una notable influencia el petróleo, ya que más de la mitad del valor de esas importaciones correspondía a la factura petrolera; México y Venezuela se comprometían a suministrar, por partes iguales, hasta 160 000 barriles de petróleo al día (Pellicer, 1985).³¹

La aplicación de dicho acuerdo no fue tarea fácil, durante el primer año de vigencia se presentaron problemas de transporte y administración por parte de

³¹ Según este acuerdo, el 70% de las ventas se harían tomando en cuenta las condiciones existentes en el mercado internacional, y el 30% restante se otorgaría en crédito, a pagos de cinco años y tasas de interés del 4%; es decir, un precio subsidiado considerando el valor comercial del crédito en los mercados financieros internacionales que prevalecían en esos años.

México, así como la resistencia de algunas transnacionales a salirse del mercado y a los problemas de adaptación de refinerías.

Fue hasta 1981, con la exportación de 80 000 barriles de petróleo que se dio una relación económica con Centroamérica considerable; además, durante este lapso de tiempo, el comercio con Centroamérica modificó el cuadro tradicional de comercio, ya que se incrementó el valor de las exportaciones mexicanas, por ejemplo, las exportaciones mexicanas a Costa Rica pasaron de 34,940,628 dólares en 1979 a 58,816,478 en 1980.

CAPITULO III. LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MEXICANAS HACIA CENTROAMÉRICA

Este capítulo explica cómo se van implementando cambios al interior del país que benefician a las principales empresas mexicanas, el actor más importante para la internacionalización de la economía mexicana; a la par de lo que se realiza dentro del país, las relaciones con otros Estados, también se modifican. La región centroamericana cobra relevancia, y la participación política, económica y de cooperación internacional de México se hace más activa.

Estos dos hechos son relevantes para comprender la dinámica que sigue la nueva política económica de México, fortalecer y hacer competitivas a las empresas y, a través de ellas, posicionarse en el nuevo orden internacional son cruciales para los gobiernos de corte neoliberal.

Debido a la situación en que se encontraban los países de la región centroamericana, era el lugar adecuado para impulsar su nuevo papel económico. Como se mencionó en el Capítulo II, debido a la inestabilidad política y a los problemas económicos que enfrentaban estos países, tuvieron que conceder muchas ventajas competitivas a las empresas que se arriesgaban a invertir en el país, así como a los pocos empresarios locales que había.

A pesar de que existía inversiones de otros países en la región centroamericana, fue a hasta la década de los noventa cuando la estabilidad política propicio más oportunidades; es importante señalar que, para estos países, las oportunidades no significaban un crecimiento o desarrollo económico, sólo servían para evitar que los problemas no se hicieran más agudos. Por tal motivo, todos los países de Centroamérica, tuvieron que aceptar, al igual que México, las recomendaciones del FMI y del BM, e implementar las medidas necesarias para ingresar a la economía globalizada. A diferencia de México que, si bien tenía crisis económicas y dificultades políticas en algunos periodos, la mayoría de los países centroamericanos carecían de un estructura política y económica sólida, lo que impedía competir y obtener beneficios económicos reales. Con la estabilidad política

de la región, y las nuevas ideas de democracia y globalización, los Estados de Centroamérica tienen que enfocarse en los desafíos económicos que comparten. Y uno de esos desafíos fue conseguir la mayor cantidad de inversión extranjera directa, modificando radicalmente sus leyes y brindando diferentes tipos de concesiones.

Este escenario aprovecha México para poner en marcha su nueva estrategia económica, cuyo principal protagonista es la empresa, pero no cualquier empresa, sino las más grandes y que tenían experiencia exportando e invirtiendo en algunos países. En el caso de que no tuvieran alguna experiencia de internacionalización, pero eran líderes en el mercado interno, también contarían con el apoyo para posicionarse en el mercado centroamericano.

Analizar la dinámica del proceso, a través del cual las empresas transnacionales mexicanas van expandiéndose hacia los países centroamericanos, así como identificar los factores que lo hicieron posible, es el propósito que tiene este capítulo.

3.1 Contexto económico de México, 1983-2000

Con la crisis de 1982, México se vio en la necesidad de replantear las premisas de su crecimiento; y con ellas, las estrategias de desarrollo endógeno, ya que no eran viables ante los profundos cambios en la naturaleza de la economía mundial.

Se hacía necesario encontrar una nueva manera de beneficiarse del comercio exterior, y con ello resolver, en el corto plazo, los problemas de crisis en la balanza de pagos. En el mediano plazo, propiciar la competitividad de la planta productiva nacional, atrofiada por largos años de aislamiento.

Debido a ello Toro (1993), menciona que la nueva estrategia de desarrollo de México se basó en tres pasos: a) la estabilización de las grandes variables de la economía, b) la promoción de la eficiencia, y c) la competitividad de las empresas nacionales y la inserción provechosa en la nueva economía mundial.

Se da el saneamiento de las finanzas públicas, el control de la inflación y la adecuación del servicio de la deuda a la capacidad real de pago del país; así como el reencauzar la política en la dirección de un cambio estructural que promueva la competitividad del aparato productivo.

Para lograr lo anterior, fue necesario que el Estado transformara su papel regulador al de promotor de la actividad económica, e iniciar una nueva estrategia de vinculación con el mundo, con el propósito de maximizar las ventajas comparativas del país y articular la conformación de un nuevo mapa económico mundial.

De esta forma, el gobierno impulsó la visión de aprovechar los beneficios del comercio exterior, desmantelando el aparato proteccionista, por lo que, en 1983, da inicio la política de apertura comercial, que se convierte en la punta de lanza de la política económica en general.

Con las reformas económicas que se dieron durante la administración de Miguel de la Madrid, seguidas por las de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, el panorama de la economía mexicana cambia considerablemente, y el protagonismo de las grandes empresas mexicanas se consolida

Durante 1983-1986, las acciones que se implementan en el país, incrementan el poder de la iniciativa privada y los empresarios adquieren mayor relevancia.

Las acciones desarrolladas por el Estado mexicano se pueden comprender a partir de patrones presentes en las diferentes políticas que impactaron las condiciones de competencia y las que promovieron el liderazgo de las empresas.

Para promover el liderazgo de las empresas mexicanas más importantes, lo relevante fue el apoyo financiero que se les dio, la política de promoción del comercio exterior y la política industrial, así como los cambios institucionales en las empresas y las políticas de desregulación y liberalización de impacto específico.

Para consolidar el esfuerzo de apertura, se buscó el acceso seguro y permanente de las exportaciones nacionales a los mercados mundiales; asimismo, con el ingreso de México al GATT, en agosto de 1986, se contó con una instancia internacional en caso de alguna disputa.

Paralelamente a la adhesión del acuerdo, el 15 de diciembre de 1985, se publicó la Ley de Comercio Exterior, a efecto de complementar la apertura comercial con un sistema para combatir prácticas desleales de comercio.

Los retos económicos a los que se enfrentaba el país en la era de la globalización, implicaba la modernización de la planta productiva, y se logró generando un fuerte endeudamiento externo para las empresas, el hecho que encontraran facilidades para realizar las operaciones y a las tasas de interés más atractivas del mercado facilitaron el asunto. El gobierno también jugó un papel decisivo, ya que sostuvo un tipo de cambio controlado para ellas, a fin de garantizarles la importación de capital barato, para conseguir lo más importante, su modernización y competitividad.

Al respecto Basave (1996), recuerda que fue necesario un tipo de control debido a que en febrero de 1982, el tipo de cambio con respecto al dólar se había depreciado; en septiembre, el gobierno del presidente López Portillo había expropiado la banca privada nacional e impuesto el control de cambio; en diciembre, nuevamente se devaluó la moneda nacional, y el resultado fue que, en el lapso de un año, el tipo de cambio controlado se devaluó 294%, el libre 487%.

La pérdida cambiaria de las empresas fue inmediata, afectando además la recaudación fiscal del gobierno y su propia deuda externa calculada en aproximadamente 58,000 millones de dólares en 1982 y representando casi 30% de su PIB (Basave, 1996, p. 205).

Las medidas de resarcimiento y protección del capital empresarial que se aplicaron en 1983 fueron las siguientes:

- a) El pago a banqueros expropiados con bonos de indemnización bancaria que representó un monto aproximado de 500 000 millones de pesos entre 1983 y 1985,
- b) La venta de las acciones de las empresas industriales, comerciales y de servicios que constituían el portafolio de inversiones de los bancos expropiados, prioridad de compra a los propietarios de los bancos en primer lugar, y después a los accionistas de la banca expropiada. Esto fue inicialmente sólo un gesto sin respuesta por parte del sector privado ante la incertidumbre prevaleciente,

c) La venta del conjunto de identidades financieras no bancarias que formaban parte de los consorcios bancarios integrados como banca múltiple, aseguradoras, afianzadoras, arrendadoras, sociedades de inversión y casa de bolsa, igualmente la prioridad en la compra la tenían los expropietarios de la banca, y

d) La creación en abril de 1983 del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos (Ficorca) con el objetivo de proteger a las empresas endeudadas de futuras devaluaciones. Este instrumento público inicio operaciones negociando deudas que sumaron 11600 millones de dólares en noviembre de 1983 y se convirtió en un extraordinario 'subsidio financiero' para los grandes grupos empresariales del país (Basave, 1996, p. 105).

El resultado fue la socialización de las pérdidas cambiarias del gran capital que, al ser asumidas por el Estado, trasladaron buena parte de sus efectos al conjunto de la sociedad por medio de la reducción de los gastos sociales del gobierno y el incremento de precios de sus bienes y servicios.

El programa Ficorca fue un éxito en cuanto a los objetivos para los que fue diseñado; los recursos para que el gobierno federal absorbiera los cambios de paridad, que, de ahí en adelante, acrecentaron la deuda privada externa controlada hasta 1982, se obtuvieron con el crítico incremento de la deuda interna.

Cuando Carlos Salinas de Gortari tomó posesión del gobierno, en diciembre de 1988, el país gozaba de una relativa estabilidad, producto de las políticas de ajuste implementadas por el gobierno de Miguel de la Madrid, a través del Pacto de solidaridad Económica (PSE), firmado en diciembre de 1987.

La relativa estabilidad económica existente en dicho periodo, no implicaba que hubiera en el país un crecimiento económico ni un desarrollo social; seguían prevaleciendo serios problemas estructurales, como el estancamiento del crecimiento económico y productivo, crecimiento del desempleo y caída del salario, así como el aumento de la deuda externa. Problemas que se complicaban por la aplicación de las políticas de ajuste, mediante los diferentes programas gubernamentales, como el Programa Inmediato de Reordenación Económica

(PIRE, 1983), Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, 1986) y Programa de Solidaridad Económica (PSE, 1987), por mencionar algunos.

Tal como lo señala Ortiz Wadgymar (1994), las políticas de ajuste estaban destinadas a corregir los desórdenes económicos causados por situaciones diferentes.

En el periodo de gobierno de Carlos Salinas que se van a dar cambios relevantes en el ámbito económico y político, cuyas repercusiones impactaron de manera significativa.

Los cambios se relacionan con el modelo económico neoliberal y la necesidad de modernizar al país para incorporarlo en la nueva economía internacional; el gobierno salinista, fue el que introdujo definitivamente a México al modelo de la economía globalizada y a la liberalización comercial. Por lo tanto, no es raro que en su gobierno se hayan intensificado las reformas estructurales y las privatizaciones de empresas estatales. De hecho, la liberalización del comercio exterior y de la economía en su conjunto fueron los puntos centrales de la política económica de su gobierno, bajo la bandera de la modernización, en este sentido lo menciona Valdés (1997, p. 223) al decir que, durante ese periodo, se dio una liberalización económica, se llevó a cabo un programa de desregulación, se redujo la influencia del Estado en la economía, se promovió la inversión extranjera y se aplicó una política de privatización más agresiva.

De esta manera, el gobierno salinista se centró en dar paso a la apertura comercial, por ello se puso en marcha la reforma del Estado, con el objetivo de sustentar el retiro del Estado en la actividad económica y crear las condiciones para hacer viable a la empresa como motor principal de la actividad económica.

En la administración salinista, se dio la liberalización del sistema financiero; entre las principales reformas en este rubro, Panuco-Laguette y Székely (1997, p.228) destacan las siguientes: regulación de las tasas de interés, la eliminación de controles directos de crédito y la reducción del requisito de poseer grandes reservas por los bancos comerciales, también se levantaron limitaciones cuantitativas a la asignación de créditos y se permitió operar mediante distintos instrumentos financieros.

Asimismo, en 1990, se desregulariza la inversión extranjera, a través de las modificaciones a la Ley para promover la Inversión Mexicana y a la Ley de Inversión Extranjera. Estos cambios permitieron que la inversión extranjera se incrementará, tal como lo señala Valdés (1997, p. 230), en tres años, la IED acumulada en el sexenio era de 20 394.3 millones de dólares, y el saldo histórico de la misma pasó de 27 001.1 a 47 394.3 millones de dólares.

Con Carlos Salinas de Gortari, se cumplieron las recomendaciones del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), y con ello, el país asegura su participación en la economía internacional, a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El quinto informe de gobierno de Salinas de Gortari, deja claro que sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones permitieron la creación de grandes grupos financieros y empresariales, con lo que establece una relación directa entre ello y el avance en la justicia, así como el logro de una mejor distribución del ingreso; pero además concluye que sin estos grupos, difícilmente se podría hacer frente a los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales.

De esta manera, los grupos financieros y empresariales se consolidaron, y de acuerdo con la revista Expansión, en su informe del desempeño de los principales grupos económicos en 1991, los resultados señalaban que la concentración de los grupos considerados en unos cuantos giros siguen presentes, los que ocuparon las primeras diez posiciones, Telmex, Vitro, Grupo Industrial Alfa, Cifra, Valores Industriales, Desc, Cemex, Bimbo y Grupo Industrial Minera de México e Industria Peñoles generaron 56% de las ventas, movilizaron el 61% de los activos totales y aportaron 53.7% del empleo del total de los 119 grupos principales. (Expansión, 1991, 139).

No obstante, el clima de competencia que trajo consigo la llegada de empresas extranjeras al país y la poca experiencia de las empresas mexicanas al respecto, éstas lograron posicionarse como líderes en su ramo, hasta expandirse más allá de sus fronteras.

Además de mantener el mercado interno, estas empresas buscaron ampliar sus actividades, con ello dan inicio a su internacionalización. Algunas de ellas ya tenían experiencia de internacionalización, pero el mercado escogido era de otra naturaleza y dicha internacionalización se daba, en la mayoría de las veces, a través de la exportación.

A partir de la década de los noventa, el interés de las empresas se va a dirigir a un espacio geográfico hasta entonces ignorado, la región centroamericana. A pesar de compartir patrones culturales y fronteras, las empresas mexicanas raras veces consideraban a esta región como idónea para invertir, las pocas ocasiones que lo hicieron no tuvieron buenos resultados.

Como hemos señalado anteriormente, hubo algunos intentos por establecer empresas mexicanas en Centroamérica, pero la mayoría de ellos no tuvieron resultados positivos, es hasta la década de los noventa cuando la región cobra importancia económica real, por lo que un gran número de empresas empiezan a exportar e invertir en los países centroamericanos.

En el periodo que abarca de 1988-1994, el cambio estructural en el país se ha dado, especialmente, en los campos referidos al liderazgo de las empresas.

La conformación de empresas con influencia en el curso de la actividad económica y, en particular, en el proceso de inversión, se constituyó en un hecho que la difícil situación económica no pudo disminuir, debido, en parte, a que existen relaciones complejas en la estructura de la propiedad de la mayoría de ellas, vínculos que se establecieron por medio del crédito, las colocaciones financieras, como a diversos cambios a través de los cuales aprovechar las oportunidad que también se dan en época de crisis, sobre todo para las grandes empresas. Pero, principalmente, a que estas empresas fueron adquiriendo un peso clave en el ejercicio de la política económica y en algunos campos de esta influencia se vio marcada durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Asimismo, en este periodo, la política económica ejecutada por el gobierno tenía entre sus prioridades la creación y desarrollo de grandes grupos financieros e industriales, y para ello se dio inicio a la legislación sobre competencia, lo que

implicaba la aceptación de los consorcios, y en cierta forma buscaba establecer algunas reglas para que las grandes empresas actuaran.

Las reformas en materia de la banca y crédito también permitieron, o impulsaron, la constitución de grandes conglomerados financieros con capacidad de actuar en todos los ámbitos del sistema de crédito, con lo que se daba una modificación importante al papel que el Estado había desempeñado en la economía, cabe señalar que dicha orientación contaba con el respaldo de diversos organismos económicos internacionales.

A pesar de las dificultades que enfrentó el gobierno de Ernesto Zedillo, las bases estructurales para el desarrollo de una economía globalizada estaban dadas.

Al igual que su predecesor, Zedillo siguió en la misma línea económica, así lo manifestó en el Foro de Davos, en enero 2000, al realizar una férrea defensa al libre comercio y la libertad de inversión.

3.2 Los tratados de libre comercio con Centroamérica

Como se mencionó en el apartado anterior, en el sexenio de Salinas se había logrado una economía estable y el fortalecimiento de las empresas nacionales, y a pesar de que la situación económica, política y social del país fue fuertemente impactada por la devaluación del peso, el levantamiento zapatista y las manifestaciones sociales en contra del gobierno, la administración de Ernesto Zedillo aplicó una política económica destinada a lograr un crecimiento sustentable, a través del aumento de la inversión³², al crecimiento del ahorro interno y al ahorro externo.³³

³² En el PND de 1994-2000, se señalaba que para tener un crecimiento del 5% anual del PIB se requería un aumento en la inversión total del orden del 24% del PIB.

³³ Se implementó una reforma fiscal que promoviera el ahorro y la inversión, con un Impuesto Sobre la Renta (ISR), que al mismo tiempo fomentara la reinversión de utilidades y fuera más progresivo para personas físicas; asimismo, se contemplaba la sustitución parcial del ISR por el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA). Se buscaba la reforma del sistema financiero con mejores instrumentos de ahorro e inversión, mayor apertura a la competencia, y ampliación de la seguridad social para aumentar el ahorro, individualizando y privatizando el sistema de pensiones y jubilaciones. También

Debido al impacto negativo que sufrió la economía mexicana con la devaluación del peso y la poca aceptación de la política económica aplicada, en 1996 se presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPI), con lo que se introdujeron algunas variaciones con respecto al Programa Nacional de Desarrollo (PND) de 1994-2000. En estas variaciones jugaron un papel importante las críticas de los empresarios a la política económica, en particular a la industrial, y la oposición de la CTM a la modificación de la Ley Federal del Trabajo.

El objetivo del PPI era lograr mayor competitividad de la industria y se reafirmó, como en el PND, que la base del crecimiento futuro debería ser el ahorro interno, pero que éste sería resultado, principalmente, de que hubiera certidumbre y estabilidad macroeconómica que estimulara la inversión nacional y extranjera; asimismo, se reafirmaba, más enfáticamente, el papel central en el crecimiento de las exportaciones.

Además, se hacía referencia a la sustitución eficiente de exportaciones y a la consolidación del mercado interno, lo que puede entenderse como la capacidad de la industria de competir interna y externamente, con la importación creciente que ha ido acompañando a la apertura comercial que se dio con la firma del TLCAN.

Otra variación importante del PPI con relación al PND es que, contrariamente a lo que se afirmaba en el PND, en el mediano plazo no era sostenible una estrategia basada en el uso de fuerza de trabajo barata, por lo que se necesitaba una reconversión industrial y una política que fomentará la fortaleza tecnológica.

Esta reorientación de la política económica permitió al gobierno continuar con el objetivo de lograr una mejor inserción internacional a través del intercambio comercial y la competitividad externa de las empresas mexicanas.

Desde el sexenio de Miguel de la Madrid se había concedido especial interés a los tratados de libre comercio, pero fue durante el periodo salinista que se hizo necesario, no sólo continuar con la negociación de los mismos, sino que se volvió fundamental que los tratados de libre comercio se establecieran como estrategia

se buscaría aumentar el ahorro público, racionalizando el gasto, mejorando los ingresos tributarios y aumentando la inversión en infraestructura, capacitación y gasto social.

constante del gobierno, si quería conseguir la nueva la inserción económica, y con ella, los beneficios que implicaba.

Es por ello que México firma diversos tratados comerciales, en 1995 firma uno con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela, firma otro con Nicaragua en 1998, con Chile en 1999, posteriormente, en 2000, firma un tratado con el Triángulo del Norte, conformado por Guatemala, El Salvador y Honduras.

Con los países sudamericanos busca liberalizar el comercio a través de acuerdos de complementación económica, en el marco del ALADI, logrando éxito sólo con Uruguay y Perú.

Desde el punto de vista económico, el renovado activismo comercial mexicano en la región centroamericana trataba de consolidar la posición de nodo y radio, tal como lo señalan Puyana y Romero, al decir que “México estaría desempeñando un doble rol, en un esquema de centro y radio. Fungiría como radio, por su menor desarrollo, en los acuerdos, con los países desarrollados y como centro con respecto a los países menos industrializados” (Puyana y Romero, 2004, p.411).

La red de acuerdos comerciales de México resulta muy ilustrativa sobre las particularidades de la estrategia desarrollada por el país en esta etapa, puede notarse la ausencia de tratados con países de similar nivel de industrialización, capacidad exportadora y estructuras de demanda comparable, como Brasil, Argentina, India o China. Fomentando la tendencia hacia un enfoque subregional y selectivo, que distingue el entorno geopolítico inmediato (Centroamérica y el Caribe) de otras regiones dentro del hemisferio (países andinos y cono sur).

3.3 El Mecanismo de Diálogo y Concertación

Durante la administración de Miguel de la Madrid, los objetivos predominantes de México en Centroamérica estuvieron caracterizados por su naturaleza defensiva: ampliar los márgenes de maniobra y negociación frente a Estados Unidos, a través de la búsqueda de aliados y contrapesos multilaterales entre los países de la región;

contener las externalidades negativas de los problemas sociales, económicos y políticos endémicos en la región que podían afectar a México, y afianzar la legitimidad interna, así como la posición frente a los adversarios políticos de las diversas coaliciones gubernamentales en el poder.

En la primera mitad de los años ochenta, se empezó a modificar la postura tradicional de proteccionismo económico con la adopción de medidas unilaterales de apertura comercial y reducción de las restricciones legales a la inversión extranjera que trajeron consigo una serie de efectos colaterales, como el ingreso al GATT en 1986. Al mismo tiempo, México sostuvo una política visiblemente activa e independiente frente al conflicto centroamericano donde buscó coordinar posiciones con otros países a través de la formación de grupos multilaterales *ad hoc* como el Grupo Contadora.

Se mantuvo la simpatía con el régimen sandinista en Nicaragua, pero se adoptó una postura más neutral frente al conflicto, a fin de dar credibilidad a la labor de mediación y distensión de Contadora.

Es durante este periodo de tiempo en que comenzó a darse un desfase entre la dimensión económica y la dimensión político-estratégica de la política exterior. Por un lado, la necesidad de resolver el apremiante problema de la deuda externa y de atraer flujos de inversión, llevaron al gobierno a dar prioridad a los temas económicos y concentrarse en una negociación bilateral con los centros financieros internacionales, especialmente con la banca privada y las autoridades económicas de Estados Unidos.

El país eliminó otras opciones, como la de enfrentar el problema de la deuda por la vía de la coordinación con otros países deudores, para exigir una reforma de las reglas del juego financiero internacional, y buscó sacar ventaja de su posición como vecino de Estados Unidos.

Por otra parte, a fin de no contaminar las negociaciones financieras, el gobierno optó por un manejo segmentado de los distintos temas de la agenda diplomática.

México privilegió la búsqueda de espacios flexibles de coordinación con otros países de América Latina al margen del Sistema Interamericano y tuvo una

participación muy activa en la creación del Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación Política o Grupo de Río (creado en diciembre de 1986). Éste fue el primer instrumento de diálogo político de alto nivel estrictamente latinoamericano con una agenda amplia no centrada exclusivamente en la situación centroamericana.

En lo económico, buscó un acercamiento con Estados Unidos, en los temas de seguridad, como los conflictos en Centroamérica, siguió una política de independencia relativa a través de su participación en iniciativas regionales, como Contadora, encaminadas a contrapesar las políticas estadounidenses en la zona.

En este ámbito, el objetivo era contener la internacionalización del conflicto, lograr la pacificación de la región y evitar que la inestabilidad al sur afectara directamente a México, vía un mayor flujo de refugiados o de tráfico de armas.

La política internacional de Miguel de la Madrid, guardó diferencias importantes con el activismo centroamericano de José López Portillo. Mientras que López Portillo privilegió la mediación y la neutralidad frente al conflicto, de la Madrid centró su estrategia en el apoyo al gobierno sandinista en Nicaragua, en el avance de programas de reformas sociales y económicas en la región, como una manera de contener la radicalización de fuerzas a favor de la opción revolucionaria, y la eventual intervención militar directa por parte de Estados Unidos.

En 1990 se crea la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica y en 1991, a iniciativa de México, se establece el Mecanismo de Diálogo y Concertación entre México y los países Centroamericanos (Mecanismo de Tuxtla).

La primera reunión del Mecanismo de Tuxtla tuvo como propósito formal sentar las bases para un proceso de desgravación gradual y negociado, así como la eliminación de barreras no arancelarias; resolver el problema de los adeudos centroamericanos a México que permitieran una buena relación financiera para el funcionamiento del acuerdo, pero todo ello encaminado a otorgar seguridad y garantías a futuras inversiones.

Asimismo, se estableció el acuerdo de la promoción de la inversión externa para la modernización y ampliación de la planta productiva centroamericana,

mediante mecanismos de coinversión, capital de riesgo y esquemas de aseguramiento comercial, así como el mantener la coordinación para abastecer y adecuar permanentemente el consumo centroamericano de energéticos, con esquemas preferenciales de financiamiento de mediano plazo.

Tuxtla I, se plantea también el establecimiento de un programa de cooperación en el sector primario, que facilite la inversión, permita la identificación, el desarrollo de la oferta exportable de la región, el acceso al mercado de las partes, así como al de terceros países. Además, se da el establecimiento de la Comisión de Complementación Económica Centroamérica-México, para que diseñe las normas necesarias, que permitan poner en marcha, dentro de los seis meses contados desde la firma, un Acuerdo de Complementación Económica.³⁴

Llama la atención que, este primer acuerdo de Tuxtla, tomará en cuenta las asimetrías en los niveles de desarrollo y un tratamiento para enfrentarlas, lo que favorecería, sin duda, a Centroamérica; y en el mismo sentido se encuentra todo el acuerdo. Pero la explicación de ello responde, más que a la solidaridad con la región, a una estrategia encaminada a lograr los objetivos planteados por el gobierno mexicano y que se relacionan con el impulso que se le daba al sector privado como eje rector de la economía mexicana. Además, esa posición se debe a que las condiciones que prevalecían en Centroamérica para 1991, estaban marcadas por las negociaciones de paz en El Salvador y la existencia de negociaciones de paz en Guatemala, mientras que en Nicaragua los sandinistas habían perdido las elecciones presidenciales.

El mercado potencial centroamericano va cobrando importancia a finales de la década de los ochenta, lo que fue consecuencia directa del modelo neoliberal aplicado en el país, ya que fue durante el sexenio del presidente Salinas (1988-

³⁴ El Acuerdo incluía un anexo con las bases para el Acuerdo de Complementación, allí se establecía un Programa de Liberación Comercial en el que se señalaba expresamente que se tomarían en cuenta: "...las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo económico de los países participantes". En el Programa de Cooperación Financiera se comprometían a: "...fortalecer la cooperación financiera mediante mecanismos de financiamiento al comercio exterior, a la inversión y al desarrollo".

1994) que la política industrial difiere sustancialmente de la del período de sustitución de importaciones. El modelo de sustitución de importaciones consideraba al mercado como asignador de factores de producción y eliminador de distorsiones, bajo la concepción de que la modernización de las empresas es básicamente tarea de los empresarios privados presionados por un mercado poco regulado³⁵; mientras que la nueva visión de la política industrial desplegada por Salinas de Gortari, concedía al gobierno la importante tarea de promover la creación de un entorno económico que permitiera la operación eficiente de mercados competitivos, que motivaran la inversión de los particulares y la generación de empleos productivos.

La globalización exigía a los países enfrentarse a una economía cada vez más competitiva, y una de las características principales de esta nueva etapa, fue que los actores principales eran las grandes empresas transnacionales, ya que ellas eran las que influían en la economía nacional e internacional, por tal motivo, los países desarrollados, pero principalmente los subdesarrollados, se vieron en la necesidad de enfrentar el reto de la mejor manera posible.

Se hizo necesario fortalecer el aparato industrial, es decir, a las empresas, y establecer las condiciones necesarias para atraer la mayor cantidad de inversión extranjera, principalmente la directa, aunque no siempre se obtuvieran los beneficios esperados.

Esta es la visión que tuvo el gobierno neoliberal de Salinas, y para lograr que la economía mexicana tuviera un alto grado de competitividad internacional, era

³⁵ Fajnzylbert menciona que el principal problema que América Latina tuvo durante el modelo sustitutivo de importaciones, no consistió en la industrialización *per se* ni en la protección del mercado interno para lograr este propósito, ni tampoco en el apoyo estatal a este proceso, elementos que están presentes en todos los países que emprendieron el camino de la industrialización, sino en la forma en que se desarrollan la protección y el apoyo estatal en los países de América Latina: en forma paternalista, sin contar con un proyecto de largo plazo acorde con las condiciones internas y orientado a la producción de mercancías de mayor valor agregado para competir en el mercado externo. Esta forma está ligada a la débil vocación industrializadora de la burguesía de la región, a la falta de un liderazgo endógeno para adaptar, innovar y competir internacionalmente en una serie de sectores productivos, así como a la ausencia de una política estatal orientada a desarrollar la industria de bienes de capital (Fajnzylbert, 1990, pp. 176-177). Para una visión más completa sobre el MSI puede consultarse a Villareal (1997);

fundamental que las empresas mexicanas recibieran los incentivos necesarios para contribuir a la realización de dicho objetivo. Al interior, como se ha señalado anterior, se desarrollaron medidas implementadas por los diferentes gobiernos para lograr la modernización y competitividad de las grandes empresas mexicanas.

Al exterior, con los tratados comerciales entre México y Centroamérica se sentaban las bases para que las empresas mexicanas tuvieran un mercado idóneo para desarrollar su competitividad.

Para 1996, no sólo se había puesto en marcha el PPI, sino que en ese mismo año se impulsó el Mecanismo de Tuxtla con la Reunión Cumbre Tuxtla Gutiérrez II, celebrada en Costa Rica, con lo que se reorientó las iniciativas mexicanas para la creación de una nueva agenda de cooperación económica y liberalización comercial con los países centroamericanos. Además de que permitía a México contrarrestar la imagen de concentración extrema de sus relaciones con Estados Unidos, también permitía promover posiciones compatibles con la agenda del Norte y aliados potenciales en gestiones multilaterales.

Cinco años después de la primera reunión del Acuerdo Tuxtla, en 1996 se da Tuxtla II, en esta reunión se planteó, en la parte relativa a los Asuntos Económicos, Comerciales y Financieros, lo siguiente:

- Hacer un uso más eficiente de los mecanismos de integración existentes.
- Apoyar los trabajos para la conformación del ALCA.
- Reanudar las negociaciones para la suscripción de un tratado de libre comercio e inversión entre México y Guatemala, El Salvador y Honduras.
- Concluir las negociaciones del tratado de libre comercio entre México y Nicaragua durante el primer semestre de 1996.
- Prorrogar los Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial que México tiene con Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, hasta junio de 1997.
- Incluir en los tratados disciplinas en materia de acceso a mercados, incluyendo la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, agricultura, reglas de origen, servicios e inversión, entre otros; además tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo de los países participantes.

- Una vez concluidos los procesos de negociación comercial de los países de Centroamérica con México, se deberá de inmediato iniciar negociaciones para lograr la convergencia en un solo tratado de libre comercio, entre ambos en el menor plazo posible.

Dentro del Acuerdo de Tuxtla II, se establecen las bases de un Tratado de Libre Comercio de Nicaragua con México para 1997, pero lo más destacable es que, el 23 de mayo de 1996, se firmó un Marco General para las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio e Inversión entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, lo que daría como resultado, la firma de un tratado de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte, conformado precisamente por esas naciones, en 2000.

La reunión de Tuxtla III, se llevó a cabo en 1998, se destaca:

- Impulsar la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).
- Reiterar que sólo mediante el pleno aprovechamiento de los recursos de liberalización existentes y en proceso de negociación se podrán fortalecer los intercambios comerciales y los flujos de inversión.
- Expresar su apoyo a la VII Reunión Extraordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA, a efecto de que coadyuve en las tareas de consulta, coordinación, cooperación e integración regional.
- Continuar participando activamente en el proceso de consolidación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).
- Manifestar satisfacción por los resultados hasta ahora obtenidos a través del Tratado de México con Costa Rica y la puesta en vigencia del Tratado con Nicaragua.
- Destacar los avances obtenidos en las negociaciones de México con el Triángulo Norte y Panamá e igualmente expresar complacencia por los avances en los trabajos del Tratado con Belice.
- Reiterar el compromiso para llegar a un único tratado entre México y Centroamérica, después que concluyeran las negociaciones.
- Destacar la importancia de la prórroga de los acuerdos de alcance parcial con El Salvador, Guatemala y Honduras mientras concluyeran las

negociaciones del tratado.

- Continuar con la definición y ejecución de programas anuales de promoción comercial y de inversión entre México y cada uno de los países del área.

Es precisamente dentro de Tuxtla III que se logra apreciar la importancia que han tenido las empresas mexicanas, se habla de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y centroamericanas, pero haciendo énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas; las grandes empresas trasnacionales mexicanas superaron la primera etapa de expansión desde 1998, y su propagación ya no se limita sólo al continente americano, sino que algunas de ellas tienen ya alcance global.

Tuxtla III, tiene como objetivo principal mantener y consolidar al istmo como destino de la inversión extranjera, mediante mecanismos de promoción e inversión mexicana, así como un mayor vínculo entre los sectores empresariales del mecanismo de Tuxtla.

Para este periodo, la importancia que ha adquirido la inversión mexicana en la región es indiscutible, por lo que existen líneas de crédito del Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT) para compras centroamericanas en México, además, cobra importancia la iniciativa mexicana de constituir un fondo para financiar actividades de exportación a los empresarios de Centroamérica con potencial exportador hacia México.

Durante este periodo, la participación activa del gobierno mexicano en la región centroamericana consolidó su visión económica internacional, tal como lo menciona la teoría de la interdependencia, en la realidad internacional, nuevos actores participan, no sólo el Estado, en este caso, la empresa trasnacional va a ser la gran aliada de los gobiernos neoliberales.

Las acciones políticas y las acciones económicas van de la mano, en el plano de la política internacional, el Estado mexicano reactivó su participación con los Estados centroamericanos y promovió diferentes mecanismos que planteaban ayuda mutua para los Estados participantes, pero al mismo tiempo, servían para lograr sus objetivos dentro de la economía globalizada.

De esta manera, queda evidente lo lógica que establece la teoría de la interdependencia, los Estados tienen que aprovechar todas las oportunidades que se les presenta, aún y cuando implique una relación asimétrica. Para los países centroamericanos, los riesgos y las desventajas respecto a México eran mayores, sin embargo, las otras opciones no eran mejores.

De esta manera, las condiciones para que las empresas trasnacionales mexicanas inviertan en la región centroamericana se fortalece, el siguiente apartado hace referencia a la expansión de dichas empresas.

3.4 La expansión de las empresas trasnacionales mexicanas

Con las transformaciones de la economía internacional, durante los ochenta y los noventa, las economías de los países subdesarrollados se vieron en la necesidad de adaptarse a ellas de manera irreversible, la dura transición económica significaba aplicar las recomendaciones establecidas por el FMI, dentro de las que estaban la liberalización de los mercados y el fomento a la inversión extranjera.

El gobierno mexicano comprendió que era necesario apoyar y respaldar a las grandes empresas, era evidente que las grandes empresas trasnacionales de los países desarrollados eran las que dominaban la economía mundial. Al aceptar inversión extranjera directa, y dar libre paso al mercado mexicano, éstas ampliaban la supremacía y poder económico de su país de origen, con lo que afectarían a las empresas mexicanas, pero, además, las repercusiones económicas para la economía interna, serían más graves,

Es así como, durante la década de los ochenta y noventa, el proceso para lograr la competitividad de las empresas mexicanas estuvo en un nivel elevado, una de las estrategias más exitosas que desarrolló el gobierno de Carlos Salinas de Gortari fue, como hemos señalado antes, el acercamiento comercial con los países centroamericanos a través de diversos mecanismos comerciales ofreciéndoles un trato preferencial, lo que comercialmente no significó un cambio sustantivo en sus

relaciones comerciales, pero si un gran capital futuro para obtener las condiciones necesarias a la inversión mexicana, y con ello la entrada de empresas.

Con el impulso que se da a las relaciones comerciales entre México y Centroamérica a finales de la década de los ochenta, y los posteriores tratados de libre comercio con los países de esa región, los mercados centroamericanos gozaron de importancia durante la década de los noventa, convirtiéndose para muchas empresas mexicanas en su primer reto hacia el exterior.

Lo anterior fue resultado de las estrategias desarrolladas por el gobierno mexicano en su afán por enfrentar y aprovechar los retos de la globalización económica.

Analizando las relaciones comerciales entre México y Centroamérica, podemos ver que, entre 1980 y 1990, no hay un aumento elevado y significativo en la relación comercial (ver Tabla 9), la situación se mantiene básicamente igual, debido a la situación en que se encontraban algunos países de la región y a las crisis económicas que impactaron tanto a México como a los países centroamericanos.

TABLA 9. Intercambio comercial de Centroamérica con México 1980-1990 (Millones de dólares)					
AÑOS	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial	Tasa de crecimiento (%)	
				Exportación	Importación
1980	32.0	247.0	-215.0		
1981	105.0	435.0	-330.0	228.1	76.1
1982	64.0	398.0	-334.0	-39.0	-8.5
1983	26.0	401.0	-375.0	-59.4	0.8
1984	31.0	355.0	-324.0	19.2	-11.5
1985	30.0	269.0	-239.0	-3.2	-24.2
1986	18.0	212.0	-194.0	-40.0	-21.2
1987	21.0	316.0	-295.0	16.7	49.1
1988	41.0	334.0	-293.0	95.2	5.7
1989	57.0	618.1	-561.1	39.0	85.1
1990	74.7	328.7	-254.0	31.1	-46.8

Fuente: Tomado del SIECA (1996).

De 1990 a 1994, las inversiones mexicanas en el Istmo Centroamericano sumaron 124.10 millones de dólares y se duplican en relación con el período de 1960-1989 (ver Tabla 10).

Las inversiones hacia el resto de América Latina alcanzaron entre 1990-1994, la cantidad de 514.10 millones de dólares y casi quintuplican el monto destinado hacia Centroamérica.

En términos reales, la actividad comercial fue relativamente modesta en el periodo de 1980 a 1994 para la región centroamericana en su relación con México, importando más de lo que exportaba, a partir de 1995 hay un repunte en ambos rubros, pero siempre en clara desventaja.

No es extraño que exista un déficit³⁶ comercial, permanente favorable a México, el cual creció en 241% entre 1980 y 1996, incrementándose notablemente a partir de 1990, en un 189 %.

Se puede ver que las relaciones comerciales entre México con cada uno de los países de Centroamérica, en el período 1989-1996, presentan un déficit para estos últimos países, Guatemala genera más del 35% del déficit en 1996, no obstante, las relaciones comerciales siguieron gozando de apoyo por ambas partes.

El déficit comercial de Centroamérica en su relación con México, podría explicarse por sus diferencias de productividad, así como por el poco valor agregado de los productos más importantes en su exportación, en su mayoría agropecuarios y agroindustriales; pero son las diferencias de desarrollo relativo las que marcan, básicamente, el déficit comercial.

36 Entre 1994 y 1996 se da un crecimiento muy significativo del déficit, esto parece estar básicamente influido por la devaluación del peso mexicano, como producto de la crisis económica del país, misma que fue generada por errores de política económica y problemas políticos.

TABLA 10. Estimaciones del flujo de inversión mexicana directa (por país de destino y montos en millones de dólares)			
	Total	1960-1989	1990-1994
	762.76	124.26	638.20
Costa Rica	76.32	58.92	17.40
El Salvador	28.11	3.11	25.00
Guatemala	57.80	28.10	29.70
Honduras	11.19	9.19	2.00
Nicaragua	20.00		20.00
Total Istmo Centroamericano	224.34	100.24	124.10
Resto América Latina	538.12	24.02	514.10

Fuente: CEPAL (1997).

Costa Rica fue privilegiada por sus condiciones de mercado, su estabilidad política e infraestructura, mientras que Guatemala tuvo como ventaja su condición de país fronterizo y el tamaño de su población.

En el lapso 1990-1994, Guatemala fue el que mayor inversión mexicana tuvo, seguidos por El Salvador y Nicaragua.

Fue evidente que las mejores condiciones económicas de Guatemala y El Salvador, debido al progreso de paz, les permitieron recuperarse poco a poco.

La balanza comercial siguió siendo ampliamente favorable a México, pues las importaciones representaron sólo el 25% del valor de las exportaciones, es así como la balanza comercial para la región centroamericana registro un déficit, en 2000, de -1,164,619 millones de dólares (Tabla 11).

Las relaciones comerciales entre ambas partes significó un aumento en comparación con años anteriores, pero todavía no logra compararse al que cada uno de ellos mantiene con otras regiones, como ejemplo se puede mencionar que Centroamérica envió a México, en 1996, aproximadamente el 2.1% del total exportado al mundo, mientras que importó el 7.8%; en tanto que México exportó a Centroamérica, en 1997, sólo el 1.0% del total de las mismas, e importó el 0.2% de los países centroamericanos.

TABLA 11. Balanza comercial de Centroamérica con México										
(Millones de dólares)										
2000	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Exportaciones centroamericanas con destino a México										
Total Exportaciones	101,687	102,459	107,053	123,460	87,128	172,173	183,601	225,933	271,226	266,994
Costa Rica	15,202	17,590	28,705	22,098	16,451	62,266	73,094	81,649	142,189	104,418
El Salvador	8,113	10,115	16,324	21,185	8,558	1 2,566	17,898	17,290	14,337	13,128
Guatemala	61,946	58,745	47,619	67,168	44,618	79,984	77,025	105,335	97,390	120,183
Honduras	3,479	2,301	4,197	1,999	8,552	6,080	2,970	9,399	2,375	5,924
Nicaragua	12,947	13,708	10,208	11,010	8,949	11,277	12,614	12,260	14,935	23,342
Importaciones de México provenientes de Centroamérica										
Total Importaciones	390,109	466,375	455,067	501,352	745,550	890,248	1,149,009	1,243,343	1,326,474	1,431,612
Costa Rica	85,216	122,863	116,462	136,760	176,757	253,336	280,302	324,754	344,477	367,274
El Salvador	110,012	106,322	105,575	105,121	156,873	172,273	236,280	238,594	264,044	257,249
Guatemala	122,334	143,050	168,522	185,924	307,873	322,510	438,366	485,137	499,794	575,991
Honduras	58,442	66,474	35,817	46,07	172,488	87,13 1	11,007	124,801	140,986	144,596
Nicaragua	14,105	27,666	28,691	27,476	31,559	55,016	83,054	7,056	77,173	86,503
Saldo en la balanza comercial de Centroamérica con México										
Saldo de Balanza comercial de C.A. con México	-288,422	-363,916	-348,014	-377,892	-658,422	-718,075	-965,407	-1,017,410	-1,055,248	-1,164,619
Costa Rica	-70,014	-105,273	-87,757	-114,662	-160,306	-191,070	-207,208	-243,105	-202,288	-262,856
El Salvador	-101,899	-96,207	-89,251	-83,936	-148,315	-159,707	-218,382	-221,304	-249,707	-244,121
Guatemala	-60,388	-84,305	-120,903	-118,756	-263,255	-242,526	-361,341	-379,802	-402,405	-455,808
Honduras	-54,963	-64,173	-31,620	-44,072	-63,936	-81,032	-108,036	-115,402	-138,610	-138,673
Nicaragua	-1,158	-13,958	-18,483	-16,466	-22,610	-43,739	-70,440	-57,797	-62,238	-63,161

Fuente: SIECA (2001)

Asimismo, la reducida diversificación de los productos exportables de los países centroamericanos ha constituido un serio problema para las relaciones comerciales entre ellos, al igual que con México; los veinte principales productos representaban el 81.2% de las exportaciones de Guatemala; el 89.7% de las de El Salvador; el 95.5% de Honduras; el 99.2% de las de Nicaragua y el 57.3 de las de Costa Rica (ver Tabla 12).

TABLA 12. Exportaciones centroamericanas a México 1994-1996 participación de los veinte principales productos en el total exportado (Millones de dólares)				
	1994	1995	1996	Promedio
Guatemala	67.2	44.6	80.0	
Total 20 productos %	47.9	38.0	69.7	
	71.3	85.1	87.1	81.2 %
El Salvador	21.2	8.6	12.6	
total 20 productos %	18.0	7.8	11.8	
	84.9	90.9	93.3	89.7
Honduras	2.0	2.1	2.6	
total 20 productos %	2.0	2.1	2.3	
	100.0	100.0	86.6	95.5
Nicaragua	11.0	8.9	11.3	
total	10.8	8.9	11.2	
20 productos %	98.0	100.0	99.5	99.2
Costa Rica	22.0	16.5	52.7	
total 20 productos %	19.1	14.3	n.d.	
	86.7	27.9		57.3
Centroamérica	-	-	-	84.5

Fuente: SIECA (1996).

Es relevante señalar que el peso que tienen los veinte productos principales mexicanos de exportación hacia Centroamérica, significa porcentajes muy inferiores a los que implicaban los veinte productos exportados por Centroamérica (ver Tabla 13).

TABLA 13. Importación de los países centroamericanos a México 1994-1996. Participación de los principales veinte productos en el total importado (Millones de dólares)				
	1994	1995	1996	Promedio
Guatemala	85.9	307.8	322.5	
total 20 productos %	83.1	131.0	131.0	
	44.7	42.6	40.6	42.6
El Salvador	105.0	156.9	172.3	
total 20 productos %	54.8	65.0	60.8	
	52.1	41.4	35.3	42.9
Honduras	46.1	72.2	88.4	
total 20 productos %	21.0	32.7	34.6	
	48.2	45.2	39.1	44.2
Nicaragua	27.5	31.6	55.0	

total 20 productos %	17.0 61.9	18.1 57.3	34.9 63.4	60.9
Costa Rica total 20 productos %	136.8 84.0 61.4	176.7 67.0 37.9	255.4 n.d n.d	49.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SIECA (1996).

Los veinte productos principales de México representan el 48.1% del total de exportaciones a la subregión, lo que significa un 42.6% para Guatemala; un 42.9% para El Salvador; un 44.2% para Honduras; un 60.9% para Nicaragua y un 49.6% para Costa Rica, las exportaciones a todos los países son de origen industrial, en diverso grado de procesamiento.

Es evidente que, para Centroamérica y México, el comercio entre ambos es marginal, esto es así a pesar de los Acuerdos de Alcance Parcial, del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica de 1994, del Tratado de Libre Comercio suscrito con Nicaragua en 1997 y del Tratado con el Triángulo del Norte en 2000.

A través del recorrido de las recientes actividades comerciales entre México y Centroamérica, podemos establecer que el objetivo principal de México, durante el periodo estudiado, era el establecimiento de relaciones económicas, primero a nivel comercial, posteriormente, darle impulso a la inversión extranjera (Tabla 14), ya que en ese rubro las empresas mexicanas tendrían más ventajas que las centroamericanas, con la firma de los tratados de libre comercio se establecían las condiciones elementales para dar los primeros pasos en aras de ese fin. En todos los tratados comerciales firmados con los países centroamericanos, se hacía referencia especial a la inversión extranjera.

Sector	1997	1998	1999	2000
Agricultura	0,0	0,0	0,0	0,0
Comercio	0,0	0,0	0,0	-1,5
Industria	21,6	-0,3	72,3	29,8
Turismo	0,0	20,3	20,0	0,0
Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0

Sistema Financiero	0,1	1,3	0,2	1,1
Total	21,7	21,2	92,5	29,3

Fuente: Robles y Cordero (2002, p. 36)

En inversión extranjera, al igual que en comercio internacional, Centroamérica ha sido un área más abierta que el resto de América Latina; la debilidad de los sectores empresariales locales ha supuesto que desde el siglo pasado se haya considerado a la inversión extranjera como un importante componente en el proceso de “desarrollo” económico. Esa fuerte presencia del capital extranjero podría, en parte, explicar que los sectores locales no hayan logrado una gran fortaleza, que el desempleo y subempleo alcancen altos niveles, al igual que la pobreza y exclusión social; el país que tiene mejores condiciones de vida es Costa Rica.

Con la firma de varios tratados entre México y los países centroamericanos, las empresas mexicanas adquieren más confianza para invertir en esos países ya que, a través de los tratados comerciales, se establecían diferentes medidas que garantizaban la inversión extranjera directa, la Tabla 15 muestra a las principales empresas trasnacionales mexicanas que operan en los países de Centroamérica.

Algunos países modificaron drásticamente sus leyes de inversión para poder competir en la economía global, Guatemala, por ejemplo, para atraer a las empresas mexicanas su territorio, no le puso restricciones a la inversión extranjera directa. En la actualidad, Guatemala tiene la Ley de Protección de Inversiones que trata idéntico al inversionista nacional que al extranjero.

En el 2000, entre las empresas mexicanas presentes en Guatemala se encontraban Banco Azteca Bimbo, Telcel, Gruma, Mexichem, entre otras.

Costa Rica es uno de los países que más inversión extranjera directa tiene de México, ya que cuenta con una apertura económica y política bastante atractiva, como es el ambiente de negocios y los incentivos, lo que compensa los altos costos productivos si se compara con el resto de las naciones del área. Este país es uno de los pocos que aún tiene restricciones en sus leyes de inversión, por lo que su

estrategia se basa en la aplicación de incentivos a la inversión y acciones de políticas públicas.

En 1995, pocas empresas trasnacionales mexicanas se encontraban en territorio costarricense, en contraste, en el 2000, la cantidad se había triplicado, las cuales pertenecen al sector servicios, hay otras agrupadas en el comercio, agroindustria, entre otros sectores.

México es el tercer país con mayor inversión extranjera directa en El Salvador, después de EE.UU y Panamá; las principales empresas mexicanas en ese país son Banco Azteca, Cemex, Maseca, Mexichem, Cinépolis, Sigma Alimentos, entre otras. A diferencia de Costa Rica, la situación política y económica interna que enfrenta El Salvador desde hace algunos años, limitan su capacidad de brindar a las empresas transnacionales mexicanas mayor certeza jurídica, agilidad en los trámites aduaneros, seguridad, estabilidad sociopolítica.

Las inversiones de México en Nicaragua están distribuidas en diferentes sectores, tales como comunicaciones, construcción, debidas, industria. Se encuentran empresas transnacionales mexicanas como América Móvil, Bimbo, Femsa, Cemex, Maseca, Mixichem, Sigma, entre otras (ver Tabla 15).

TABLA 15. Empresas trasnacionales mexicanas que operan en Centroamérica.		
EMPRESA	SECTOR	PAÍSES CENTROAMERICANOS
TELCEL	Medios y telecomunicaciones	Guatemala, Honduras, El Salvador
BIMBO	Bienes de consumo	Opera en Nicaragua, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Guatemala.
GRUPO ELEKTRA	Holding	Honduras, Guatemala, Perú, Panamá, El Salvador,
MEXICHEM	Química y petroquímica	Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Honduras, Costa Rica.
CEMEX	Cemento, cerámica y vidrio	Guatemala, Nicaragua, Costa Rica

GRUMA	Bienes de consumo	Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Honduras.
ALFA	Holding	Costa Rica, Guatemala
FEMSA	Bienes de consumo	Guatemala, Costa Rica, Nicaragua
CINEPÓLIS	Recreación, cultural y deportivo	Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica.

Fuente: Elaboración propia, con base en información de las empresas.

A pesar de que, los tratados comerciales y en las reuniones Tuxtla, se puso atención en las asimetrías de existían, no sólo entre México y Centroamérica, sino entre los países centroamericanos, para contribuir a un beneficio mutuo, los resultados que se presentan reflejan lo contrario.

Tal como pasa en la relación de México con EE. UU, las relaciones económicas entre México y los países centroamericanos reflejan las desigualdades, en la mayoría de los casos, el resultado es favorable para México, tanto de exportación como en IED. Así lo reflejan las cifras señaladas.

Costa Rica es el país que presenta resultados favorables en su relación con México, lo cual tiene que ver con su historia interna, además de que es uno de los pocos países de la región que se arriesgó a conservar algunas leyes a la IED. Las acciones que más le han favorecido para atraer inversión, no sólo de México, consiste en los incentivos fiscales, a su estabilidad política y a su estrategia de promoción.

Guatemala. El Salvador, Honduras y Nicaragua han tenido que hacer mayor esfuerzo para hacer frente a la globalización.

La estabilidad política, no significo una recuperación económica, para los países centroamericanos que pasaron por esta situación, implicó restablecer una estructura económica atrasada y, al mismo tiempo, hacer frente a los desafíos de la globalización. Aunado a esto, las presiones que la deuda externa trajo, a través de

las reformas estructurales exigidas por el FMI y el BM obligó a estos países a implementar medidas que poco les beneficiaba, entre las que se encontraba la desregulación a la IED.

Este es el escenario en el que se desarrolla la expansión de las empresas mexicanas, Centroamérica se constituye en una región estratégica para invertir, las implicaciones de riesgo son aceptables, y las de ganancia son altas.

Por un lado, el gobierno implementa acciones internas que impulsan el fortalecimiento de las grandes empresas mexicanas: al mismo tiempo que, de manera externa, realiza acciones que favorezcan su internacionalización en las condiciones más favorables.

Tradicionalmente, México centraba su participación internacional en ciertos principios que lo caracterizaron por décadas; los cambios económicos impactaron en la política internacional, la cual se volvió pragmática, centrada en la cuestión económica.

En este sentido se relaciona la idea de Keohane y Nye al referirse a una nueva agenda internacional, los asuntos económicos se vuelven prioridad y van de la mano con la seguridad nacional. No es la idea clásica de guerra lo que preocupa, es la guerra económica la que demanda acciones prácticas.

Después de la crisis de 1994, los cuestionamientos a la reforma estructural de México se agudizaron; tanto la crítica interna, como la crítica externa, ponen en una difícil situación al gobierno de Ernesto Zedillo. En 1991 se dio la primera reunión Tuxtla, y fue hasta 1996 que se da Tuxtla II, tuvieron que pasar cinco años para que se volviera a dar otra reunión, Se hizo necesario reactivar esta estrategia, porque la situación económica y política de México era crítica, además, los países de la región presentaban, para este momento, una estabilidad económica y política.

Para 1998, la economía mexicana se recuperaba lentamente, pero la firma de tratados comerciales con los países de Centroamérica fortaleció a varias empresas mexicanas, permitiéndoles convertirse en transnacionales. No es de

extrañar, entonces, que las funciones de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial se fueran modificando (SECOFI).

Entre las nuevas funciones que se le conceden a la SECOFI, a partir de 1998, se encuentra el de asesorar a empresas que desean exportar o invertir en otros países, pero, además, se hace necesario crear una nueva estructura que permita cumplir con dichas funciones.

En 2000, se da el cambio definitivo, desaparece la SECOFI y se crea la Secretaria de Economía, la cual retoma algunas acciones de la SECOFI, pero la transformación es evidente, y no sólo de nombre.

La expansión de las empresas trasnacionales hacia Centroamérica fue un proceso que permitió paliar las dificultades económicas que se presentaban en México, como en Centroamérica.

Para México, significo una experiencia positiva, la interdependencia compleja asimétrica le sumaban beneficios; para la mayoría de los países de Centroamérica era un dilema, se vislumbraba que la interdependencia compleja asimétrica implicaba más riesgos que beneficios, en los que tenía más probabilidades de perder pero, sino participaba en esa relación de interdependencia, de todos modos perdía.

La globalización económica es la realidad que enfrenan los países, algunos obtienen más beneficios que otros, los resultados pueden variar, pero, en muchos casos, esos resultados están estrechamente relacionados con su estructura histórica.

CONCLUSIONES

Los cambios en la estructura económica internacional y su impacto a nivel nacional, afectaron la dinámica de las relaciones entre México y Centroamérica durante el periodo de 1983-2000, el interés económico por la región y el despliegue de una actividad diplomática convergieron para aprovechar un mercado económico poco explorado.

Los retos que imponía la globalización, obligo a que los países aprovecharán cualquier oportunidad para beneficiarse del comercio internacional, así como de establecer acuerdos comerciales que les permitieran sobrellevar la economía nacional. Siguiendo esta corriente predominante a nivel mundial, el gobierno neoliberal que se empieza a instaurar en México desde 1983, y que tiene su consolidación durante el sexenio de Salinas de Gortari, tiene como objetivo lograr que el país tenga una mejor inserción en la economía global.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), se dan los primeros pasos para cambiar, no sólo el rumbo de las políticas económicas y financieras que existían con el modelo de sustitución de importaciones, sino cambiar por completo el ya deficiente modelo económico imperante. Fue Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), quien se encargó de darle vida y solidez a un nuevo modelo económico, el neoliberal, al tratado de libre comercio más importantes para el país.

Mientras que el presidente Ernesto Zedillo (1994-2000), se dio a la tarea de mantener las reformas y políticas económicas implantadas por su predecesor, logró capitalizar los esfuerzos realizados hasta entonces, al concretar la firma de tratados de libre comercio con todos los países de Centroamérica, que fueron básicos para la expansión de las grandes empresas mexicanas.

La búsqueda hacia adentro, basada en el modelo de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (ISI), aplicado desde los años cuarenta y hasta los setenta, permitió una notable expansión del sector industrial, no obstante, la profunda reestructuración de la industria mexicana, en un contexto orientado hacia afuera, dio como resultado la implementación de un paquete de medidas de

ajuste estructural durante los años ochenta y noventa; y llevó a una rápida expansión de los objetivos industriales y con ello, de las empresas mexicanas que lograron consolidarse.

No se puede ignorar el proceso global que impactó al país y que obligó a numerosos ajustes macroeconómicos, el impacto de dichas medidas dio origen a resultados muy diversos.

El proceso de reestructuración fue complejo, la instrumentación del ajuste y sus efectos para la redefinición y trayectoria del proceso de industrialización se relaciona con las condiciones de apertura o cierre de mercados nacionales; con el papel y las funciones de la política cambiaria y las condiciones de operación, así como de las funciones de la inversión extranjera directa.

Con todos estos cambios que sufrían la economía mundial y la nacional, las empresas mexicanas necesitaron del impulso estatal para fortalecerse y superar los retos que le exigía la competencia internacional.

El gobierno mexicano durante el periodo de 1983-2000, permitió que las políticas y acciones económicas presidenciales se complementaran y guiaran hacia un objetivo común: lograr una mejor posición económica de México en la competencia internacional.

Para lograr dicho objetivo, el gobierno vislumbró que sólo era posible a través de los grandes actores que dominaban la escena de la economía global, la empresa privada.

El fortalecimiento del sector industrial y de las empresas más grandes y competitivas, fue un paso clave hacia la consecución del objetivo deseado.

A la par de las acciones nacionales y las recomendaciones económicas que organismos internacionales hacían a los países subdesarrollados para afrontar su precaria situación económica, y su gran deuda externa; van las encaminadas a la atracción de la inversión externa de las grandes empresas transnacionales, como la solución a esos problemas. En ese escenario internacional, el gobierno mexicano piensa que la estrategia desarrollada es la adecuada.

Durante el periodo estudiado, las empresas mexicanas tuvieron el reto de internacionalizarse; primero a través de las exportaciones, y después, con la

inversión directa; tradicionalmente los mercados elegidos para las exportaciones no eran los formados por los países centroamericanos, no obstante, con todos los cambios externos e internos en el plano económico, el panorama se transforma y esta región se convierte en el lugar adecuado para iniciar la experiencia de internacionalización.

La poca competencia de la industria centroamericana y las ventajas otorgadas a la inversión extranjera fueron alicientes adicionales para que diera inicio un proceso que continúa hasta el momento.

Con el análisis realizado al proceso de expansión de las empresas transnacionales mexicanas hacia la región centroamericana durante el periodo referido, se puede constatar la hipótesis de la investigación, el gobierno mexicano jugó un papel central para que las empresas mexicanas se expandieran hacia Centroamérica, lo que les permitió alcanzar el éxito deseado. Con el impulso que le dio la diplomacia mexicana al acercamiento con los países centroamericanos, y los posteriores tratados de libre comercio que logró firmar con todos ellos, no sólo consiguió prestigio diplomático regional, sino que impulsó su proyecto de competitividad internacional.

Además, se logró el fortalecimiento de las grandes empresas mexicanas, en años posteriores, se posicionaron como fuertes rivales de las empresas más poderosas a nivel mundial.

Una vez superada la etapa de reformas estructurales necesarias, el gobierno intensifica su estrategia de “respaldo” a las grandes empresas mexicanas para su expansión, consciente de la poca experiencia externa de su sector empresarial y la mayor competitividad de las empresas de países desarrollados o con similar grado de desarrollo, llega a la conclusión que el mercado más apto para que dichas empresas inviertan es el centroamericano.

El Mecanismo de Tuxtla y los tratados de libre comercio son elementos importantes para comprender cómo se dio la expansión de las empresas transnacionales mexicanas hacia Centroamérica.

El Mecanismo Tuxtla y los tratados de libre comercio se constituyen en estrategias básicas de la diplomacia mexicana para acceder al mercado de los

países del istmo centroamericano. El primero es utilizado por México para encauzar y sentar las bases que darían como resultado la firma de tratados de libre comercio, así como para establecer confianza entre sus contrapartes, a fin de que los términos sobre los que se conformarían los tratados fueran aceptados en el menor tiempo; en tanto que los tratados de libre comercio le dan acceso directo al mercado a través del comercio y la inversión directa.

Los tratados de libre comercio permitieron a las empresas mexicanas obtener las mejores condiciones para invertir en los países centroamericanos, aprovechando la poca competitividad de las empresas centroamericanas y las garantías e incentivos a la inversión extranjera.

REFERENCIAS CONSULTADAS

Agnew, J. (2006). Entre la geografía y las relaciones internacionales, *Tabula rasa*, núm. 5, pp. 85-98. Recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/tara/n5/n5a05.pdf>.

Agosin, M. y Machado R. (2004). Pequeñas economías, grandes desafíos. Políticas económicas para el desarrollo en Centroamérica, Washington: BID.

Alasia de Heredia, B. (1999). Acerca del concepto de región, *Estudios*, 11, pp. 83-97. Recuperado de:

http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020119511/1020119511_024.pdf

Alba Vega, C. (1996). Los empresarios y el estado durante el salinismo. *Foro Internacional*, 2, 210.

Amir, S. (1998). El capitalismo en la era de la globalización, España: Paidós.

Arrellanes, E. (2002). La empresa transnacional: leviatán del siglo XXI, México: Benemérita Universidad de Puebla.

Bancomext (2006). Informe de actividades. Recuperado de:

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/86/8/CE_ENERO_2006.pdf

Barnet, R., y Müller R. (1975). *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*, London: Jonathan Cape.

Basave, J. (Coord.). (2000). *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM.

Basave Benítez, A. (1996). Estados y partidos políticos vs. Sociedad civil", en Cordero, Rafael et. al. (Coord.), *Transición Mexicana*, México: UNAM.

Bassols Batalla, A. (1979). *Geografía, subdesarrollo y regionalización*, México: Editorial Nuestro Tiempo.

- Bauman, Z. (1998). *La globalización, consecuencias humanas*, México: FCE.
- Beck, U. (199). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo. Respuestas a la globalización*, España: Paidós.
- Bye, M. (1965). *Rélations économiques internationales*, París: Dalloz.
- Castaingts T. (2000). *Los sistemas comerciales y monetarios en la Triada excluyente: un punto de vista latinoamericano*, México: Plaza y Valdés.
- Castells, M. (1974). *Movimientos sociales urbanos*, México: Siglo XXI.
- Castillo Rivas, D. (1980). *Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica*, México: Siglo XXI.
- Caves, R. (1974). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Celis, F. (1988). *Análisis Regional, Serie Economía*, La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Chávez Campirano, A. (2019). *La actual política exterior de México, Foreign Affairs Latinoamérica*. Recuperado de:
<http://revistafal.com/la-actual-politica-exterior-de-mexico/>
- Chesnay, F. (1994). *La mondialization du capital*, Paris: Syros.
- Chudnosvky, D., y Kosacoff, B. (Coord.). (1999). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Argentina: FCE.
- Comercio Exterior (1971). *Las relaciones comerciales y económicas con Centroamérica. Comercio Exterior*, 478.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2015). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*. Recuperado de:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/9/S1500535_es.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*. Recuperado de:

<https://books.google.com.mx/books?id=7->

[IAuJNOL1EC&pg=PA67&lpg=PA67&dq=Fortune+2007+las+empresas+mas+grandes&source=bl&ots=BkJqhjo0_A&sig=ACfU3U0k3u45pYyYDDY9LpAApT3HUOPM_g&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiapuCOidbmAhUtuVkkKHfREB9IQ6AEwA3oECAkQAQ#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=7-IAuJNOL1EC&pg=PA67&lpg=PA67&dq=Fortune+2007+las+empresas+mas+grandes&source=bl&ots=BkJqhjo0_A&sig=ACfU3U0k3u45pYyYDDY9LpAApT3HUOPM_g&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiapuCOidbmAhUtuVkkKHfREB9IQ6AEwA3oECAkQAQ#v=onepage&q&f=false)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1998). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998. Recuperado de:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1153-la-inversion-extranjera-america-latina-caribe-1998>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2017). Informe sobre las inversiones en el mundo 2017. Recuperado de:

https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2017_overview_es.pdf

da Silva Guevara, G (2019). La interdependencia compleja y su aporte a un nuevo enfoque sobre la labor de la organización del tratado de cooperación amazónica, Recuperado de:

http://observare.ual.pt/janus.net/images/stories/PDF/vol9_n2/pt/pt_vol9_n2_art05.pdf

Del Búfalo, Enzo (2000). Las reformas económicas en Latinoamérica.

Recuperado de:

<http://148.125.252/realyc/servlet/ConVisitas?url=http://148.215.4.212/rev/177/17780206.pdf&iCveNum=345>

Del Val, M. (2001). La privatización en América Latina, España: Editorial Popular.

Dunning, J. (1993). Introduction: The nature of transnational corporations and their activities. The United Nations Library or Transnational Corporations, pp. 1-16.

Edwards, S., y Simosn T. (Comps.). (1985). Crecimiento, reforma y ajuste. Las políticas comerciales y macroeconómicas de América Latina en los decenios de 1970-1998, México: FCE.

- Emmerij, L. (1993). El enfrentamiento Norte-Sur: un polvorín en el mundo moderno, España: Paidós.
- Expansión (2007). Las grandes multinacionales latinas, *Expansión*, 670, p.12.
- Fajnzylber, F., y Martínez T. (1975). Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México: CIDE.
- Fajnzylber, F. (1984). La industrialización trunca de América Latina, Argentina: Siglo XXI.
- Ffrench-Davis, R., y Griffth-Jones, S. (1995). Nuevas corrientes financieras hacia la América Latina, México: FCE.
- Fukuyama, F. (1992). El fin de la historia y el último hombre, Argentina: Planeta
- Garrido, C. (1999). Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Argentina: FCE, pp. 179-258.
- Garrido, C., y Peres W. (1998). Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. *Revista de la CEPAL*, 66, pp.26-32.
- Glede, W. (1995). Privatización de empresas públicas en América Latina, México: Gernika.
- González González, G. (2001), La estrategia de política exterior de México en la era de la globalización, en Foro Internacional, Vol. XLI, Núm., 4, Octubre-Diciembre.
- Green, R. (2004). México en las Américas: entre un Norte económico y un Sur político. *Foreign Affairs en español*, 3, pp. 28-35.
- Hagget, M. (1978). Geography, a modern synthesis. Third edition, New York: Harper International Edition.
- Ianni, O. (2004). Teoría de la globalización, México: Siglo XXI.
- Institute for Food and Development Policy. (1985). Help or hindrance? Economic Aid in Central America, Food first Development Report, September.
- Keohane R., y Ney J. (1988). Poder e Interdependencia: la política mundial en transición, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

- Klaus, E. (Ed.). (1999). Competencia global y libertad de acción nacional, nuevos desafíos para las empresas, el estado y la sociedad, Venezuela: Nueva Sociedad.
- Korten, D. (1999). El mundo post-empresarial. La vida después del capitalismo.
- Kuper, A. (2001). Cultura. La versión de los antropólogos, España: Paidós.
- Ladi, Z. (1996). Un mundo sin sentido, México: FCE.
- Lall, S. (1983). The new multinationals. The spread of Third world Enterprise, Londres: Wiley.
- Las empresas emergentes. Recuperado en;
<http://www.newsweek.com/emerging-blue-chips-top-10-103629>
- León, J. (2002). Crisis, reactivación y deuda social. La economía centroamericana 1980-1996. En R. Benítez Manaut, y R. Fernández de Castro, *México-Centroamérica. Desafíos a inicios del siglo XXI (pp. 226-274)*. México, ITAM
- Lozano y Cabrera (2008), La inversión extranjera directa como una salida al problema de la brecha de bienes de capital y conocimiento que enfrenta México. Recuperado de:
<http://risisbi.uqroo.mx/bitstream/handle/20.500.12249/1548/4.3.lozano-cabrera.pdf?sequence=1>
- Martínez López, J. (2004). Estrategias metodológicas y técnicas para la investigación social. Recuperado de:
<http://geiuma-oax.net/sam/estrategiasmetytecnicas.pdf>
- Merle, M. (1973). Sociología de las relaciones internacionales, España: Alianza Editorial.
- Michelet, C. (1970). L'entreprise plurinationale, Paris: Dunop.
- Mora Toscano, O. (2006). Las teorías del desarrollo económico: algunos postulados y enseñanzas, *Apuntes del CENES*, 42, pp. 49-74. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/4795/479548749004.pdf>

- Morera Camacho, C. (1998). El capital financiero en México y la globalización, límites y contradicciones, México: Era-UNAM.
- Nega Canovas, G. (2001). La política comercial de México en el sexenio 1994-2000, crisis financiera y recuperación económica, *Foro Internacional*, Vol. XLI, núm. 4, Octubre-Diciembre.
- Novelo Urdavia, F. (2002). Hacia la evolución del TLC, México: UAM-Xochimilco
- Nuestra empresa. Recuperado de:
www.gruma.com/vEsp/NuestrasEmp/nuestras_empresas.asp
- Ohmae, K. (1991). El mundo sin fronteras, Bogotá: Norma.
- Orozco Alvarado, J., y Fletes R (Coords.). (2000). Estrategias regionales frente a la integración económica mundial, México: El Colegio de México.
- Ortiz Wadgrymar, A. (1994). La política económica de México 1982-1994, dos sexenios neoliberales, México: Nuestro Tiempo.
- Palan, R. (1998). Global economy, contemporary theories, New York: Routledge.
- Panuco-Laguette, H. y Székely, M. (1997). La distribución del ingreso y la pobreza en México. En Bulmer-Thomas, V. (Comp.). El nuevo modelo económico en América Latina, México: FCE.
- Pastor, R. (1988). Historia de Centroamérica, México: El Colegio de México.
- Pellicer, O. (1985). Política hacia Centroamérica e interés nacional en México. En CECADE-CIDE, Centroamérica, crisis y política internacional (pp. 227-252), México: Siglo XXI.
- Peres, W. (Coord.). (1998). Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, México: Siglo XXI.
- Pérez Brignoli, H. (1985). Breve historia de Centroamérica, España: Alianza Editorial.
- Puga, C. (1993). México: empresarios y poder, México: UNAM-Porrúa.

- Ramírez López, B. (2002). Las relaciones comerciales internacionales de Centroamérica. En R. Benítez Manaut, y R. Fernández de Castro, *México-Centroamérica. Desafíos a inicios del siglo XXI* (pp. 312-325). México: ITAM
- Real Academia Española, (2001). Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, vigésimo segunda edición, Madrid: Espasa Calpe.
- Rivera Ríos, M. (1999). Reconversión industrial y aprendizaje tecnológico en México, México: Facultad de Economía de la UNAM.
- Robinson, E. A. (1989). Monopolio, México: FCE.
- Robinson, G. M. (1998). *Methods & Techniques in Human Geography*, London: John Wiley & Sons.
- Rouquié, A. (1994). Guerra y paz en América Central, México: FCE.
- Ruiz Dueñas, J. (1988). Empresa pública, elementos para el examen comparado, México: FCE.
- Sala de prensa. Recuperado de:
<http://www.grupobimbo.com.mx/salaprensa/uploads/swf/america.swf>
- Sanabria Artunduaga, T. (2007). Los alcances del concepto de región, *Bitácora*, 1, pp. 234-239. Recuperado de:
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/bitacora/article/view/18639/19535>
- Saxe-Fernández, E. y Brugger, C. (1996). La democracia en el globalismo neoliberal latinoamericano. En Saxe-Fernández, J. (Coord.) *Globalización: crítica a un paradigma*, México: Plaza Jones-UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas
- Schiavon, J. y Ortiz Mena, A. (2001). Apertura comercial y reforma institucional en México (1983-200), *Análisis comparado internacional*, Vol. XLI, núm. 4, Octubre-Diciembre
- Secretaría de Programación y Presupuesto. (1992). *Antología de la Planeación. La planeación del desarrollo en la década de los noventa*, México: Fondo de Cultura Económica-Secretaría de Programación y Presupuesto.

- Serbin, A. (1996). Globalización, regionalización y sociedad civil en el Gran Caribe, Revista Mexicana del Caribe, Año 1, Núm., 2, México
- Sojo, C. (1998). Reforma económica, Estado y sociedad en Centroamérica, Costa Rica: FLACSO.
- Stiglitz, J. (2002). Malestar en la globalización, México: Punto de lectura.
- Sunkel, O. (1970). El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo, México: Siglo XXI Editores.
- .Trajtenberg, Raúl (1999). El concepto de empresa transnacional. Recuperado de:

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/cortes_m_cg/capitulo1.pdf
- Trejo Ramírez M. y Andrade Robles, A. (2013). Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012), El Cotidiano, s/n, pp. 37-46. Recuperado de:

<http://elcotidianoenlinea.com.mx/pdf/17705.pdf>
- Trejo Reyes, S. (1987). El futuro de la política industrial en México, México: El Colegio de México.
- Valdés Ugalde, F. (1997). Autonomía y legitimidad. Los empresarios, la política y el estado en México, México: UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales/Siglo XXI
- Vernon, R. (1973). Soberanía en peligro, México: FCE.
- Vernon, R. (1980). Tormenta sobre las multinacionales, México: FCE.
- Vidal, G. (2000). Grandes empresas, economía y poder en México, México: Siglo XXI.
- Vilas, C. (1994). Mercado, Estados y Revoluciones, México: UNAM.
- Villafuerte Solís, D. (2001). Integraciones multidisciplinares sobre Mesoamérica y el sureste, México: UNAM.

- Villarreal, R. (1997). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*, México: FCE.
- Wilkins, M. (1993). *Defining a firm: History and theory, in transnacional Corporations a historical perspective*. En J. Dunning (Ed.), *The United Nations Library or Transnational Corporations* (pp. 206-221). New York: Routledge
- Zapata, F. (2005). *Tiempos neoliberales en México*, México: El Colegio de México.
- Zuvekas, C. (2002). *La dinámica del crecimiento sectorial en Centroamérica: tendencias recientes y perspectivas para el 2020*. En K. Bodemer. (Ed). *Centroamérica 2020, un nuevo modelo de desarrollo regional* (pp. 185-199). México: Nueva Sociedad.