EMPRESAS MIXTAS EN MÉXICO Y ARGENTINA

Un análisis comparativo

WOLFGANG KÖNIG

*Universidad Católica de América
Washington, D. C. y El Colegio de México*

ALEXANDER BOHRISCH

Planungsgruppe Ritter, Alemania

LAS EMPRESAS MIXTAS, una forma especial de inversión directa extranjera, han tenido un desarrollo importante en las relaciones empresariales internacionales de la posguerra. Su surgimiento parece indicar una de las formas en que puede realizarse un cambio armónico en las relaciones entre los países industriales y los en vía de desarrollo. El mayor número de estas empresas mixtas se encuentra en América Latina. Esto refleja un mayor volumen de inversión extranjera privada directa en el área que el de otras regiones menos desarrolladas y el alto grado de cooperación económica dentro del sistema interamericano. Un monto relativamente elevado de este capital ha sido absorbido por México y Argentina. Los inversionistas extranjeros en los países industrialmente desarrollados han mostrado un interés preferencial por estos dos países a causa de la amplitud relativamente vasta de sus mercados, sus recursos potenciales y la determinación de sus empresarios privados y de sus gobiernos para forjar un programa diversificado de producción industrial. Sin embargo, México y Argentina difieren en su tasa de desarrollo industrial y en sus logros económicos. Aún más, las actividades y los modelos de las operaciones de las empresas mixtas en estos países también difieren. En este artículo se tratará la asociación empresarial entre inversionistas de los países desarrollados y los de estos dos Estados latinoamericanos, en sus aspectos político, económico, legal y administrativo.¹ México y Argentina han sido escogidos también para ilustrar cómo las actitudes que han surgido y los métodos que se han desarrollado pueden afectar la amplitud y naturaleza de futuras inversiones de empresas privadas extranjeras en otras naciones de América Latina y en el resto del mundo occidental.²

¹ El estudio se limita al tipo más frecuente de empresa mixta, es decir, aquella en que participan firmas o grupos locales de inversionistas y compañías privadas de los países exportadores de capital. No se tratará aquí sobre la acción conjunta entre Estados.

² El análisis incluye algunos resultados de entrevistas que realizó el Dr. Alexander Bohrisch en cincuenta empresas extranjeras en México y veinte empresas extranjeras en Argentina.

ANTECEDENTES

Las fronteras nacionales constituyen a menudo un obstáculo para el uso eficiente de los recursos naturales de un país y para la elevación del nivel de sus actividades económicas, en la medida que tales fronteras seccionan regiones que de otra manera podrían desarrollarse como una sola unidad económica. Los logros económicos de un Estado determinado pueden a menudo ser pobres a causa de que no tiene los medios para inducir y estimular a sus ciudadanos a que emprendan tareas económicas esenciales. Uno de los remedios posibles para esta situación es el de la inversión privada extranjera. Ésta puede constituir una contribución económica vital, puesto que además del financiamiento externo puede proveer de mano de obra calificada y servir como estímulo para la formación de capital y el surgimiento de una base local empresarial. Sin embargo, como la experiencia lo ha mostrado, puede también hacer surgir resentimientos, hostilidad y conflictos en los países huéspedes, a pesar del hecho de que los beneficios económicos de la inversión extranjera puedan ser considerables.

Aunque no hay un punto de vista común sobre la inversión privada extranjera en Latinoamérica, el pensamiento económico y la política contemporánea reflejan ciertos enfoques basados en tesis expuestas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), cuyo trabajo ha sido influido por su ex secretario, Raúl Prebisch. No obstante, ni Prebisch ni la CEPAL han cristalizado sus puntos de vista en una actitud definida en el período de la posguerra.

Todavía unos pocos años después de la terminación de la segunda Guerra Mundial se sostenía que el flujo del capital privado debía estar sujeto a un programa inspirado por la experiencia anterior.³ Como tal programa no pudo lograrse en una forma coherente en América Latina, y la iniciativa privada vino de nuevo a constituir un factor importante en la cooperación internacional, se declaró explícitamente que si el consumo masivo en América Latina no iba a limitarse, una meta que podría ser socialmente indeseable y políticamente imposible, el capital privado extranjero sería necesario para aumentar el coeficiente de capital y acelerar el crecimiento económico.⁴ Más aún, la falta de financiamiento externo para el desarrollo de la región preocupó seriamente a los círculos de la CEPAL,⁵ a los presidentes de tres países latinoamericanos y a representantes personales de los presidentes de dos países más, quienes declararon que el capital privado extranjero podría ser una contribución importante al crecimiento económico latinoamericano si

³ Véase Prebisch, Raúl, "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *El Trimestre Económico*, Vol. XVI, 1949, p. 407.

⁴ Véase Carrillo Flores, Antonio, Gilberto Loyo y Raúl Prebisch, "Inversión y términos de intercambio en la reunión de Cicyp", *Comercio Exterior*, octubre de 1957, p. 349.

⁵ Véase Comisión Económica para la América Latina, "Política de inversiones extranjeras", *Comercio Exterior*, noviembre de 1954, pp. 438-439.

fortalecía la formación de capital, si se asociaba con capital nacional, y no creaba obstáculos a la integración regional.⁶ La CEPAL tiende ahora a ver el papel que juega la inversión extranjera con relación al esfuerzo de equilibrar el proceso de crecimiento.⁷ La política oficial de los siete países que firmaron el tratado de Montevideo, entre los que se encuentran México y Argentina, reconoce el potencial del capital extranjero y la necesidad del mismo, particularmente en empresas mixtas y en ciertos sectores, aun cuando la opinión pública en sus respectivas naciones parece estar contra las empresas extranjeras.⁸ Sin embargo, a pesar de la actitud generalmente positiva de los responsables de la política económica hacia este capital, se sigue creyendo que es deseable lograr un nivel de formación de capital que permita un crecimiento suficiente para que haga innecesaria la dependencia del capital extranjero.⁹

Puede decirse que en América Latina hay aún una cierta desconfianza frente a las actividades de los inversionistas extranjeros. A primera vista esto resulta sorprendente, especialmente porque la inversión directa extranjera no excedió el 10 % de la inversión total en ningún país latinoamericano, como por ejemplo en 1964. El promedio de la inversión fue de aproximadamente 6 %. Pero el aspecto económico no es el único determinante de la posición que se tiene hacia este capital. Entre los otros importantes factores que determinan la imagen del inversionista extranjero en América Latina, está el miedo a la pérdida de independencia política, que se considera implícita en el flujo de tal capital, y el resentimiento hacia el mismo, resultado de experiencias pasadas. Además, este tipo de capital deberá ser juzgado por ramos y más en términos cualitativos que cuantitativos. Sin embargo, el monto de esta inversión probablemente sería mayor si no fuera por las políticas nacionales restrictivas que son el producto de las actitudes mencionadas anteriormente.¹⁰ Prebisch señala que la promoción del desarrollo en América Latina que busca el principal apoyo en la inversión privada extranjera, refuerza la creencia ampliamente extendida de que el principal propósito de la política de cooperación internacional es abrir nuevas áreas para la inversión extranjera por parte de las naciones altamente indus-

⁶ Declaración de Bogotá, *Comercio Exterior*, suplemento agosto de 1966.

⁷ Comisión Económica para América Latina, *El financiamiento externo de América Latina*, Naciones Unidas, Nueva York, 1964, pp. 17-18.

⁸ Véase Naciones Unidas, *Las inversiones extranjeras en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio*, informe del grupo consultor designado conjuntamente por la Comisión Económica para América Latina y la Organización de Estados Americanos, diciembre de 1960, p. 4.

⁹ Véase Carrillo Flores, Antonio, Gilberto Loyo y Raúl Prebisch, *op. cit.*, p. 395; Prebisch, Raúl, "La respuesta de América Latina a una nueva política de cooperación económica internacional", *Boletín Mensual*, Banco de la República Oriental del Uruguay, 1961, número 223-224, p. 23; Alemann, R. T., "Die Theorie der peripherischen Wirtschaft", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 74, 1955, pp. 26-27.

¹⁰ En 1959 se estimaba que Argentina podría absorber mil millones de inversión extranjera en un período de diez años, "Argentina's First Call on U. S.", *Business Week*, Nueva York, 1-24-1959, p. 89.

trializadas.¹¹ El mismo autor agrega que si se desea encontrar un mayor apoyo popular a las políticas nacionales de desarrollo económico, debe encontrarse una mayor evidencia de que esta cooperación tiene un propósito diferente al señalado.

Un gran número de pequeñas compañías europeas y norteamericanas se ha mostrado interesado cada vez más en operar en países en vía de desarrollo. En la última década, una mayor proporción de inversión extranjera en México y Argentina ha estado dirigida a los sectores de manufacturas, lo cual ha servido de apoyo al proceso de modernización de ayuda a diversificar y acelerar el crecimiento de estas economías. Estos desarrollos fueron estimulados ciertamente tanto por la estrategia de la política económica exterior de Estados Unidos y la relativa inactividad del Banco Mundial en sus primeros años,¹² como por la orientación y evolución de la cooperación internacional en otros campos, particularmente en el área monetaria a través del Fondo Monetario Internacional (FMI).¹³

No obstante, tanto en México como en Argentina, y en otros países latinoamericanos, la actitud prevaleciente hacia la inversión privada extranjera está todavía teñida de nacionalismo, y la política económica en buena medida está guiada por líneas autárquicas y basada en el relativamente alto grado de poder que se atribuye al Estado. Un examen más cuidadoso, sobre todo si se toma en cuenta un período más amplio en el tiempo, muestra diferencias interesantes entre los dos países. El fin de la dictadura de Perón coincidió con la más severa crisis económica que había sufrido Argentina hasta esa fecha; la crisis económica persistente, incluyendo inestabilidad monetaria, continuó y fue acompañada de intranquilidad política y social. El producto nacional bruto del país, a precios de mercado, permanecía casi constante desde principios de los años 60, y la actividad industrial resultó muy por debajo del nivel deseado. Por lo contrario, México, donde prevalece un grado relativamente alto de estabilidad política y monetaria, logró una importante tasa anual de crecimiento per cápita de aproximadamente 3 %. En Argentina, durante el período que va de 1955 a 1962, y especialmente a partir de 1958, se llevó a cabo un vigoroso programa para relajar el control de la economía, en parte debido a la influencia del FMI; al cual Argentina fue el último país latinoamericano que se unió. Consecuentemente, los diversos sectores de la economía tuvieron que hacer frente a enormes problemas de ajuste. En México, país que ha mantenido una relativa independencia respecto de las instituciones internacionales, la tendencia ha sido la de aumentar el control. Sin embargo, el esfuerzo

¹¹ Prebisch, Raúl, "Situación y perspectivas de la economía latinoamericana", *Actividad Económica en Latinoamérica*, Revista Mexicana de Actualidad, año 1, núm. 11, 15 de junio de 1961, p. 15.

¹² Véase Urquidí, Víctor L., *Viabilidad económica de América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1962, pp. 61-62.

¹³ Véase también König, Wolfgang, "Multiple Exchange Rate Policies in Latin America", *Journal of Inter-American Studies*, Vol. X, núm. 1, enero 1 de 1968, p. 50.

por basar el desarrollo en la planeación económica y formular planes económicos ha sido mayor en Argentina que en México.

El hecho de que ambos países son básicamente llevados por el deseo de lograr soberanía nacional en asuntos económicos, contribuye a producir un cierto conflicto de interés entre las políticas económicas nacionales basadas en la planeación y en la intervención del Estado por un lado, y las inversiones directas por parte de capital privado extranjero por el otro. Como un resultado de la afluencia de capital extranjero, los gobiernos de los dos países se han visto obligados a reforzar los sectores privados de sus economías. Esto ha ocurrido así, aun cuando podrían considerar desventajoso este esfuerzo en virtud de que el talento empresarial adecuado es escaso, y porque el mecanismo de precios de mercado a menudo es incapaz de proveer una información confiable que haga posible formular decisiones sobre inversión que redunden en beneficio de la economía en su conjunto.

Puesto que tanto en México como en Argentina, la continua dependencia de la inversión extranjera directa y sus preocupaciones por la soberanía nacional y por el control sobre la escena económica interna, son hechos reales, el interés por algunas formas de asociación con consorcios extranjeros ha aumentado durante el período de la posguerra.

El concepto de sociedad implica el surgimiento de las empresas mixtas. "En la más amplia acepción del término, la empresa mixta comprende cualquier forma de asociación que implique una colaboración más allá de un período transitorio".¹⁴ Algunas veces dos o más Estados han formado empresas mixtas para el logro de tareas económicas específicas, en ocasiones llamadas empresas públicas multinacionales.¹⁵ La importancia de esta forma específica de colaboración como instrumento de desarrollo económico, ha tenido, en muchos círculos, una creciente aceptación, particularmente en el sistema interamericano.¹⁶ En México y Argentina, sin embargo, se da generalmente entre empresas privadas locales o grupos de inversionistas y compañías privadas del país exportador del capital. Las agencias internacionales públicas como el Banco Mundial (BIRF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), y en ocasiones las instituciones nacionales de crédito público como el Banco de Exportaciones e Importaciones (EXIMBANK) de Estados Unidos están tomando un interés cada vez mayor en estas empresas.¹⁷

La importancia de las empresas mixtas en México y Argentina, como una forma de inversión extranjera, va en aumento, pero el número de

¹⁴ Friedmann, Wolfgang G. y George Kalmanoff, *Joint International Business Ventures*, Columbia University Press, Nueva York y Londres, 1961, p. 6.

¹⁵ Flüglér, Carlos, *Multinational Public Enterprises*, International Bank for Reconstruction and Development, septiembre 1967, pp. 7-8.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 2 ss.

¹⁷ Por lo que se refiere al IFC, véase por ejemplo Grenier, David, "IFC: An Expanded Role for Venture Capital", *Finance and Development*, Vol. IV, Núm. 2, junio 1967, pp. 133-134.

las firmas que participan es todavía una minoría. No hay estadísticas disponibles, pero puede afirmarse que este tipo de asociación es más común en México que en Argentina. En México, empresas mixtas se han establecido en las industrias de hierro y acero, cobre, aluminio, llantas neumáticas y productos de hule, materiales refractarios, maquinaria y equipo, fibras textiles sintéticas, así como en la industria editorial.

ORÍGENES Y MOTIVOS

Las entrevistas que se hicieron a ejecutivos extranjeros de empresas mixtas en México y Argentina mostraron que el motivo específico más importante para asociarse con capital nacional fue el de ciertas condiciones impuestas por los gobiernos de los dos países. En principio, un inversionista extranjero prefiere la propiedad total de una empresa para asegurar la autonomía en los procesos de decisión y se aparta generalmente de tal principio sólo si se ve forzado a ello. No obstante, algunas asociaciones fueron buscadas y en esos casos los motivos resultaron las ventajas generales del negocio, principalmente las de ganancia. Por lo general estos proyectos no fueron de suficiente interés para extranjeros como una empresa que podrían realizar solos, fuera porque resultaba muy riesgosa o porque demandaba considerables cantidades de capital.

La creciente disposición de los inversionistas extranjeros para aceptar empresas mixtas debe, sin embargo, relacionarse con el hecho de que los gobiernos querían obtener control de sus recursos nacionales para estimular la manufactura de productos hasta entonces importados y para mejorar la formación del personal administrativo y técnico. Más específicamente, querían que el capital local participara más de lleno en los beneficios del desarrollo económico y con ello permitir que el *know how* extranjero, tecnológico y empresarial, se transmitiera más rápida y eficazmente. Además, los empresarios locales habían, en algunas ocasiones, presionado a sus gobiernos para que tomaran medidas a efecto de asegurar que los intereses locales tuvieran una oportunidad de participar en las industrias lucrativas escogidas por los inversionistas extranjeros para su explotación.¹⁸

A menudo el exclusivo control financiero y administrativo por parte de los extranjeros no ha sido viable políticamente en Argentina y en especial en México. Algunas veces ha sido posible iniciar una nueva empresa sólo bajo condiciones que aseguran el interés activo y la participación del país huésped. Algunas compañías extranjeras en México se veían frente a la alternativa de aceptar una participación minoritaria o de retirarse de toda actividad. Por ejemplo, una empresa extranjera considerada como grande, que tenía un 49 % de participación en México y que mantenía relaciones de negocios con una institución gubernamental,

¹⁸ En junio de 1964, cuando en una de las más ricas minas de oro mexicanas el capital local alcanzó el 51 % de participación, la nueva administración y el capital fueron controlados por los dirigentes prominentes de la poderosa Cámara Mexicana de Minería.

vendió dichas acciones porque no consideró buenos los prospectos para el futuro. La firma entonces invirtió el producto de la venta en tres compañías mexicanas, en cada una de las cuales estaba en minoría.

La mayor parte de los inversionistas extranjeros piensa que la tendencia hacia las empresas mixtas es irreversible. Todas las compañías que fueron entrevistadas en México creen que el proceso de mexicanización continuará. No obstante, tanto en este país como en Argentina, la posición tomada por los ejecutivos extranjeros sobre la utilidad de una asociación como tal difería. Hubo unos casos de firme oposición a ella y otros de completa aceptación, considerándola como la manera más apropiada y conveniente de hacer negocios en el país huésped. Los argumentos que se usaron para apoyar estos puntos de vista revelan una vez más tanto las ventajas como las desventajas de las empresas mixtas en México y Argentina, y los motivos subyacentes por parte de los inversionistas extranjeros.

En México, casi la mitad de las firmas que están completamente en manos de extranjeros y que fueron entrevistadas, mostraron oposición a las empresas mixtas. De doce compañías con minoría de participación extranjera, nueve se pronunciaron en favor, como lo hicieron también otras diez que tenían mayoría de capital extranjero. En Argentina, donde las empresas mixtas se han extendido menos, fueron más las que se opusieron que las que las favorecieron. Las entrevistas en este país revelaron el hecho interesante de que las decisiones que se refieren a una asociación con el capital local se hacen, generalmente, en forma independiente por la compañía matriz en el extranjero. Se encontró que los empresarios locales de las empresas totalmente propiedad de extranjeros a menudo favorecían las asociaciones. Los ejecutivos empresariales en Argentina señalaron como la ventaja principal de las empresas mixtas la reducción de los riesgos del negocio, mientras que en México, en donde estos riesgos son por lo general considerados como menos importantes y donde hay un más alto nivel de estabilidad política y económica, la principal ventaja fue la colaboración con las autoridades y un mejor acceso al mercado interno. Esta diferencia en la experiencia entre los empresarios extranjeros en México y los de Argentina, se basa en parte en el hecho de que las actividades mercantiles son controladas más estrictamente en México. En consecuencia, las compañías que operan en este país señalaron también, como otras ventajas de las empresas mixtas las derivadas del mejoramiento de su situación con relación a la política oficial, la cual se expresa a menudo a través de medidas fiscales, concesiones de importación, ventas, cuotas, oportunidades de hacer negocios con instituciones oficiales o semigubernamentales, disponibilidad de crédito de los bancos nacionales, etc. Por otra parte, las ventajas de importancia secundaria señaladas en el caso argentino, giraron en torno al conocimiento de la lengua y del país por parte del socio local, la disminución de la hostilidad nacionalista, y el hecho de que la participación local podría proveer de asistencia valiosa en la fase inicial de una empresa.

EL PAPEL DEL GOBIERNO

En vista del papel decisivo que juegan los gobiernos en el surgimiento de empresas mixtas en Argentina, y particularmente en México, es necesario un examen más cuidadoso sobre cómo han orientado sus políticas las autoridades de estos dos países. La actuación gubernamental con respecto a las empresas mixtas ha formado parte de la política general hacia la inversión directa y ha sido recogida tanto en cuerpos legales como en prácticas administrativas, tales como la reglamentación del suministro de materias primas nacionales *versus* extranjeras, cuotas de importación, regulaciones crediticias, permisos de trabajo, etc.

La política oficial de Argentina en materia de inversión extranjera directa ha sufrido un cambio considerable en el período de la posguerra. Después de la segunda Guerra Mundial, la dictadura de Perón mostró una marcada hostilidad hacia el capital extranjero y fomentó el nacionalismo económico. Al principiar la década de los cincuenta, cuando el oro y las reservas de divisas del país disminuyeron considerablemente, se hicieron esfuerzos por inducir la afluencia de capital extranjero, facilitándole la salida de sus ganancias. Sin embargo, no fue sino hasta 1955, año en que un nuevo gobierno tomó el poder, que la actitud oficial hacia la inversión privada extranjera cambió de manera importante. Resultó de particular importancia en la adopción de una actitud positiva hacia la inversión extranjera, la política del Fondo Monetario Internacional, que insistió en dar una mayor amplitud al mecanismo de precios de mercado, suministrando con ello un campo más extenso para la iniciativa privada, y en la liberalización de las transacciones corrientes e incluso las de capital. Al anunciar un programa de estabilización diseñado por el FMI, el presidente Arturo Frondizi declaró que el intervencionismo de Estado había terminado.¹⁹ De acuerdo con la Ley número 14780, promulgada por el Congreso de Argentina el 1 de diciembre de 1958, el inversionista extranjero fue puesto en igualdad de condiciones con su colega local. Desde entonces, los gobiernos del país han declarado su creencia sincera en la conveniencia de la inversión privada extranjera en gran escala para promover el crecimiento económico,²⁰ y en la necesidad de estimular en forma especial a la inversión extranjera en los proyectos prioritarios. Como una prueba de sus buenas intenciones, las autoridades del país resolvieron a fines de 1966, un buen número de conflictos con firmas extranjeras que habían surgido como resultado de las decisiones de los gobiernos argentinos anteriores. Mostraron también su buena disposición de dar a los inversionistas extranjeros algunas garantías. Sin embargo, no existe hoy en

¹⁹ "Mensaje radiofónico del Presidente de la Nación Arturo Frondizi, transmitido el 29 de diciembre de 1958 por la red nacional de radiodifusión", Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual*, 1958, p. v.

²⁰ Véase por ejemplo Onganía Carlos, "Speech delivered to the country on November 7, 1966", Press Secretariat, Argentine Republic, *Argentine Economic Policy*, Buenos Aires, 1967, p. 5.

día un programa oficial con vistas a atraer la inversión privada extranjera a la Argentina, que esté organizado en forma completa y consistente. Al contrario, el procedimiento administrativo para tramitar las solicitudes de inversión extranjera se ha hecho más complicado, y por lo que se refiere a las empresas mixtas, ninguna política oficial ha sido anunciada expresamente. El gobierno argentino ve con buenos ojos la formación de sociedades, pero la presión que ejerce en esta dirección a través de medidas administrativas ha sido relativamente suave.

En México, el panorama es totalmente diferente en muchos aspectos. Una política oficial consistente, y largamente sostenida, se ha venido ejerciendo con relación al inversionista extranjero y las presiones para la formación de empresas mixtas ha sido con frecuencia identificada como un importante ingrediente de la política de mexicanización. El concepto de mexicanidad —afirmación de nacionalidad y postulado central de la Revolución mexicana— implica una política económica nacionalista que refleja la experiencia de México con los extranjeros. El objetivo ha sido el de dar a la política económica una nueva orientación, de tal suerte que los mexicanos puedan participar más plenamente en el desarrollo económico y en el crecimiento industrial de su país. En consecuencia, la participación extranjera minoritaria está más extendida de lo que generalmente se supone.

Este país, sin embargo, no tiene una legislación general consistente sobre la inversión extranjera, y esto ha permitido que la política oficial sea lo suficientemente flexible como para tomar en consideración cualesquiera necesidades que se dejen sentir en este campo. Las limitaciones legales más importantes sobre actividades económicas de extranjeros están contenidas en el artículo 27 de la Constitución de 1917 y en el decreto del 29 de junio de 1944.²¹ El decreto en particular se ha convertido en un instrumento para implementar la política oficial con relación a las empresas mixtas. Establece, entre otras cosas, que el inversionista extranjero debe obtener la aprobación de la Secretaría de Relaciones Exteriores si desea comprar una empresa, obtener el control de la misma, o lograr una participación mayoritaria en compañías que operan en importantes sectores de la economía. El Ministro tiene poderes discrecionales y puede conceder la aprobación con la condición de que el capital local tenga cuando menos el 51 % de participación, así como una mayoría en la administración de las empresas. Estos requisitos pueden dispensarse si los inversionistas desean establecer industrias esenciales para la economía. El 17 de abril de 1945, se publicó una lista de ciertas industrias en las cuales una participación mexicana del 51 % era un requisito indispensable.²² Las autoridades mexicanas han tenido en

²¹ Para detalles véase Banco de México, *Recopilación de las principales disposiciones legales sobre inversiones extranjeras directas en México*. Departamento de Estudios Económicos, febrero 1963.

²² El número de tales industrias aumentó en el curso del período de la posguerra. Para detalles véase Secretaría de Industria y Comercio, *¿Qué se entiende por mexicanización de la industria? ¿Qué industrias de capitales deben estar bajo control de*

todo esto una precaución extrema que se prueba por el hecho de que la cláusula de excepción del 51 % ha sido la regla, de que la lista mencionada con anterioridad se aplica principalmente a los sectores económicos de importancia secundaria, que ya estaban parcialmente bajo control gubernamental, y de que los sectores industriales con un alto volumen de inversión extranjera no fueron afectados considerablemente. Sin embargo, debe tenerse en cuenta con respecto a futuras inversiones extranjeras en México, que los poderes discrecionales a los que se ha hecho mención los tiene todavía la Secretaría de Relaciones.

La política de mexicanización se ha continuado vigorosamente más por medidas administrativas que por medidas legales. Hay dos razones por las cuales el gobierno mexicano se apoya más en medios indirectos que en los legales. En primer lugar, el uso de medios indirectos hace posible tratar al capital extranjero de manera selectiva y de acuerdo con las necesidades cambiantes de la economía. Por ejemplo, en la opinión del gobierno mexicano, hay cada vez más sectores en los cuales la expansión no se necesita, y en los que el establecimiento de nuevas empresas con participación mayoritaria extranjera está prohibida; aunque en estos sectores las empresas extranjeras establecidas desde hace tiempo siguen operando sobre bases mayoritarias. En segundo lugar, las autoridades mexicanas parecen temer que la sustitución de las medidas administrativas por una legislación de inversión más rígida, podría ser interpretada por los inversionistas extranjeros como una seria deteriorización del clima de inversión, y consecuentemente podría conducir a una fuga de capital.

El tratamiento administrativo que se ha dado al capital extranjero ha sido consistente a lo largo de los años, debido a la estabilidad política y al fomento gradual de los intereses económicos nacionales. El proceso de mexicanización se remonta a la década de los veinte, cuando se estableció el Banco de México y cuando se crearon mecanismos de control para el mercado de dinero y el sistema bancario; los que hasta entonces venían siendo influidos en alto grado por los intereses extranjeros. Al comenzar la década de los treinta, se hicieron esfuerzos por edificar un mercado nacional de capitales y así independizarse más del capital extranjero. Estos esfuerzos culminaron con la creación de la Nacional Financiera, que se convirtió gradualmente en una especie de banco gubernamental de desarrollo. Las diversas medidas que se han tomado desde entonces, han reforzado gradualmente la posición del empresario local *vis à vis* al inversionista extranjero.²³ Durante la década pasada, se introdujo una gran cantidad de medidas para construir un modelo deseado de empresas mixtas en la economía mexicana. Contrariamente a lo que ocurrió con la nacionalización de las compañías petroleras en 1938, las negociaciones con los extranjeros, a pesar de los

capitales mexicanos? ¿En qué sectores se favorece la inversión extranjera? Sin indicación de lugar y fecha de publicación, p. 2.

²³ Véase también Bohrisch A., y W. König, *La política mexicana sobre inversiones extranjeras*, Jornadas, 62, El Colegio de México, México, 1968, pp. 32-40.

puntos de vista divergentes, se han desarrollado en forma relativamente suave, como por ejemplo con las compañías de electricidad en 1960 y la industria minera del azufre en 1967. Al aplicar la política de mexicanización a las compañías extranjeras existentes, con frecuencia se recurrió a medidas fiscales. La Ley de Minería de 1961, por ejemplo, estipula que las compañías mineras extranjeras podrían lograr una reducción fiscal del 50 % si formaban asociaciones en las cuales el inversionista extranjero tuviera una participación minoritaria. Sin embargo, en vez de convertir las empresas de propiedad extranjera en asociaciones, las autoridades mexicanas encontraron más fácil crear nuevas inversiones bajo esta modalidad. Si el nuevo inversionista extranjero está dispuesto a aceptar una participación minoritaria, los controles administrativos normales sobre las políticas empresariales se reducen en gran parte.

Una comparación entre el papel del gobierno argentino y del mexicano en la formación de empresas mixtas hace surgir la cuestión relativa al grado en el cual el capital extranjero puede esperar un trato discriminatorio en el futuro. ¿Son las asociaciones en México, un fenómeno transitorio que cederá el paso a un modelo como el adoptado actualmente en Argentina? Asimismo, ¿irán a afectar adversamente las presiones ejercidas por las autoridades mexicanas para el establecimiento de empresas mixtas a la formación de capital y, en consecuencia, a la producción y al empleo? Llama mucho la atención el hecho de que, a pesar de la tendencia a aumentar el control gubernamental, las empresas mixtas en México continúan siendo atractivas para los inversionistas extranjeros. Aparentemente creen que las desventajas de una mayor acción gubernamental son balanceadas por las ventajas que se derivan de una estabilidad política y de una política oficial eficiente en la rama económica. El caso mexicano parece demostrar que los gobiernos deben necesariamente tener un importante papel si es que se desea lograr una política de crecimiento económico exitoso, y que si se llega a un entendimiento con los inversionistas extranjeros, éstos pueden tener una relevante función complementaria en el proceso. Resulta difícil responder a la pregunta de si las restricciones al capital extranjero en México han reducido o no el potencial de ganancias netas con que el mismo podría contribuir a la economía nacional. Las compañías extranjeras pueden haber sido sujetas a tratamiento discriminatorio simplemente porque trataron de operar de una manera eficiente y progresiva. Sin embargo, las medidas del gobierno parecen haber sido útiles al suplementar y corregir el sistema de precios de mercado, el cual, como en muchos países en desarrollo, no siempre ofrece datos confiables en los que puedan apoyarse las decisiones sobre las inversiones necesarias para el crecimiento de la economía. Aún más, el control gubernamental puede haber inducido un nivel más alto de producción que el que se habría logrado al permitir a las compañías extranjeras decidir a su arbitrio sobre la maximización de sus ganancias. Los logros comparativamente limitados de la economía argentina se debieron a muchos factores ajenos a la política gubernamental sobre capital extranjero; factores que no se dan en el

caso de México. En consecuencia, debe aceptarse con grandes reservas la conclusión de que, en comparación con Argentina, ha sido más adecuada la dosis de participación del gobierno mexicano al dirigir la inversión privada y la creación de empresas mixtas, al instituir programas de incentivos altamente selectivos y al aplicar una amplia gama de controles administrativos. Sin embargo, no hay duda de que la intervención del gobierno, en la forma en que lo hace el de México, es un fenómeno más que transitorio, puesto que cada vez se cree más firmemente —tanto entre los políticos mexicanos como entre los de otros países latinoamericanos— que la planeación es necesaria para asegurar el crecimiento económico, y que los programas económicos deben ser dirigidos por los gobiernos para que sean eficaces. Es de preverse, por lo tanto, que tarde o temprano el gobierno argentino se verá más inclinado a adoptar la práctica mexicana con respecto al establecimiento de empresas mixtas.

ACTITUDES DE LOS PAÍSES HUÉSPEDES

Un análisis de las posiciones argentina y mexicana respecto a las empresas mixtas no estaría completo si se limitara a un examen de las medidas legales y administrativas tomadas por los gobiernos huéspedes. En realidad, son aquellas actitudes respecto al tratamiento del capital extranjero en los países huéspedes, que no han sido todavía traducidas en medidas de ese tipo, las que pueden modelar las futuras políticas.

En Argentina, los argumentos han sido reducidos más a los aspectos generales del capital extranjero que a las empresas mixtas en particular. Además, la falta de consistencia en la política oficial del país hacia tal capital parece haber contribuido al hecho de que difícilmente puedan encontrarse tendencias sostenidas de opinión a lo largo de los años.²⁴ Sin embargo, hay posiciones extremas. El economista argentino Aldo Ferrer, sostiene que la política oficial reciente de su país hacia el capital extranjero, ha estado básicamente equivocada, y que no está aparejada a las condiciones de desarrollo actuales, puesto que la capitalización del país depende ahora de la utilización de sus propios recursos y sólo marginalmente del influjo de capital extranjero.²⁵ En la medida en que los políticos favorecen un abandono de la aguda participación estatal en el proceso de desarrollo para mejor atraer al capital privado extranjero, contribuyen, según el punto de vista del autor citado, al estancamiento y, en último término, a la reducción de los incentivos que la economía argentina ofrece a la inversión privada extranjera.²⁶ La actitud de la

²⁴ Por ejemplo el presidente Frondizi, quien cuando llegó al poder inició una política oficial más positiva hacia la inversión extranjera directa, había puesto en tela de juicio en 1956 las estimaciones de Prebisch sobre las necesidades del país de crédito externo, y preguntaba si esas estimaciones no serían para justificar el "abandono de los intereses nacionales en favor del imperialismo", citado en *Boletín de la Cámara de Comercio Argentina-alemana*, Buenos Aires, 1956, Núm. 48, pp. 13-14.

²⁵ Ferrer, Aldo, *La Economía Argentina*, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1962, p. 219.

²⁶ *Ibid.*

comunidad empresarial argentina varía, y encuentra particularmente oposición a la inversión privada extranjera en los hombres de negocios que tienen pequeñas firmas cuyos recursos de capital, administración, y *know-how* no son muy amplios, y quienes perciben al inversionista extranjero como demasiado poderoso. Su opinión está principalmente determinada por un miedo a la competencia de las compañías extranjeras. Ciertos incentivos en la forma de eliminación de impuestos a la importación de maquinaria y equipo, que en 1959 era posible para inversionistas extranjeros pero no para los empresarios locales, causaron resentimiento. El gobierno argentino ha encontrado también resistencia por parte de los intereses locales al aprobar el establecimiento de compañías extranjeras que proveen de nuevo capital y *know-how*. Un ejemplo es el de la *Dow Chemicals* en 1968, cuando las firmas locales de la industria química hicieron un llamado al Presidente después de que el Ministro de Economía había rechazado sus peticiones de examinar la solicitud de esa empresa extranjera para invertir en la economía de Argentina. Últimamente se han hecho propuestas para que se establezcan complicados controles burocráticos que aseguren una participación mayoritaria argentina en las compañías extranjeras.

Las actitudes argentinas hacia la inversión extranjera directa y su forma especial de empresa mixta están mucho menos desarrolladas que las de México. El presidente de México, Díaz Ordaz, declaró que el proceso de mexicanización no se revertirá²⁷ y un director de la Nacional Financiera describió la formación de las empresas mixtas como un resultado natural del desarrollo económico en América Latina y postuló que en lo futuro la inversión extranjera directa en México será sobre bases minoritarias.²⁸ El presidente de la poderosa Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), que representa los intereses de las industrias nacionales de gran escala, también afirmó que los proveedores de capital extranjero deberían asociarse con proveedores de capital local y en muchos casos deberían aceptar una participación minoritaria.²⁹

Las actividades de los inversionistas extranjeros en México han sido en general un asunto de controversia, especialmente en la comunidad de empresarios privados, en los círculos académicos, en el sector gubernamental y en el partido en el poder (PRI). Las críticas contra la inversión extranjera directa por muchos grupos han crecido en número después de la segunda Guerra Mundial, particularmente al principio de la década de los cincuenta cuando el influjo de este capital aumentó en

²⁷ "Consolidación del sistema financiero mexicano", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1965, p. 884.

²⁸ Navarrete, Alfredo R., "La inversión extranjera directa en México", *El Mercado de Valores*, Semanario de Nacional Financiera, S. A., Año XXVII, Núm. 44, 31 de octubre de 1966. Un grupo de consejeros nombrados conjuntamente por la OEA y la CEPAL, también se refería al número creciente de empresas mixtas como una "tendencia natural", Naciones Unidas, *Las Inversiones Extranjeras*, p. 17.

²⁹ "Posición de la iniciativa privada mexicana en relación a las inversiones extranjeras", *Mercado de Valores*, Semanario de Nacional Financiera, S. A., Año XXIII, Núm. 33, 19 de agosto de 1963, p. 437.

forma sustancial. Desde entonces, el segmento nacionalista de los empresarios mexicanos, que surgió durante la guerra e inmediatamente después de ella y se encuentra representado en la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CNIT), ha mantenido una fuerte oposición a tal tipo de inversión. La diferencia de actitudes hacia el capital extranjero fue más delineada a mediados de la década de los cincuenta, y la vehemencia del correspondiente debate durante esa época fue también mayor. Sin embargo, para el fin de esa década, la distancia entre estos puntos de vista opuestos se hizo más corta y más dentro de las líneas nacionalistas; esto fue particularmente cierto por lo que se refiere a las diversas asociaciones de empresarios mexicanos. La posición de los diferentes grupos, por ejemplo la de la CONCAMIN, que tradicionalmente había tomado una actitud muy favorable hacia el capital extranjero, se hizo más diferenciada. La Confederación de Cámaras de Comercio (CONCANACO), que representa al comercio mexicano y cuyas actitudes habían sido tan favorables como las de la CONCAMIN, declaró en 1956 que no se necesitaba más inversión extranjera en el sector que ella representaba. Incluso en 1959 se pronunció a favor del establecimiento de una institución para controlar la inversión privada extranjera. Parecería que este cambio de actitud estaba motivado por un deseo de lograr el apoyo popular frente a las actividades de otros grupos, por ejemplo los partidos políticos de izquierda y la CNIT que llevaron la discusión al público, donde la mayoría tiene resentimientos arraigados contra el inversionista extranjero.

Si se hace un balance, los argumentos mexicanos contra el capital extranjero han sido más variados y han sido expresados más vigorosamente que los que se han hecho a favor. Sin embargo, tanto el gobierno, como los economistas de instituciones gubernamentales, la CONCAMIN, la CONCANACO, la Asociación de Banqueros, así como destacados economistas del país e internacionalmente conocidos, como Víctor L. Urquidí, Miguel Wionczek y Javier Márquez, concuerdan básicamente en que el capital extranjero puede ser en general un instrumento aprovechable para el crecimiento económico de México y un factor complementario valioso para lograrlo. Esta actitud no la comparten la CNIT y destacados intelectuales del ala izquierda. Por lo que se refiere a las empresas mixtas, una forma particular de afluencia de capital extranjero, las actitudes son muy positivas. Aun los extremistas de izquierda y la CNIT admiten que el inversionista extranjero puede contribuir al desarrollo económico, bajo estas condiciones especiales. Cuando se inició este debate, un ex presidente del CNIT hizo la interesante afirmación de que los recursos de los ciudadanos no mexicanos, que rompen sus relaciones de negocios con su país de origen y asumen las mismas funciones que los inversionistas mexicanos, no debieran ser considerados como de capital extranjero.³⁰

En conclusión, las actitudes en México hacia las empresas mixtas están

³⁰ Lavín, José Domingo, *Inversiones extranjeras*, E. D. I. A. P. S. A., México, 1954, p. 421.

más definidas y más avanzadas que las de Argentina. Sin embargo, la posición de Argentina avanzará probablemente sobre líneas similares a las de la política mexicana. Básicamente, los diferentes puntos de vista en ambos países sobre el capital extranjero, tienen un ángulo común: la exigencia de que se cumplan ciertos requisitos para asegurar que este capital contribuye al desarrollo de la economía nacional. Se siente cada vez con mayor intensidad, que las empresas mixtas constituyen uno de los mejores medios de modelar el influjo de la inversión extranjera directa. Más aún, las sociedades son concebidas por el país huésped como empresas nacionales y no como empresas extranjeras y encuentran así menos críticas, particularmente si el socio nacional es una firma local bien conocida. Las actitudes en estos dos países, de los diferentes grupos que favorecen y demandan empresas mixtas, probablemente serán reflejadas en la política de sus gobiernos, de manera especial en Argentina que en este campo está atrás de México.

FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS MIXTAS

Un análisis de las empresas mixtas en México y Argentina estaría incompleto si no se prestara la debida atención a los problemas inherentes a su funcionamiento. Por una parte, hay problemas de origen interno como los de dirección, administración, control técnico y los de las relaciones entre extranjeros y nacionales. Por otra parte, las sociedades tienen que hacer frente en sus políticas de negocios a ciertos problemas que son de origen externo.

Hay muchas posibles fuentes de conflicto en el funcionamiento interno en tales sociedades. En primer lugar, la cooperación técnica y humana entre gente de diferente mentalidad, entrenamiento, visión y antecedentes culturales es difícil de lograr. Las entrevistas en Argentina y México dieron la impresión de que los administradores que representan los intereses extranjeros no habían sido siempre seleccionados cuidadosamente. En cambio los administradores locales de compañías extranjeras, aunque no muy numerosos, son por lo general personas altamente calificadas. El inversionista extranjero tendría que tomar en cuenta que, por medio de la designación de personal competente, puede lograr mucho a fin de compensar la participación minoritaria. Por lo que se refiere a la habitual escasez de mano de obra calificada en México y Argentina, debe mencionarse que las empresas mixtas han sido comparativamente activas en el entrenamiento de personal local. En segundo lugar, los problemas internos que surgen del desacuerdo en la administración y en el proceso de decisiones pueden multiplicarse en forma alarmante. Tales conflictos han surgido en particular con relación a la distribución de utilidades. Algunas compañías extranjeras no han podido encontrar un socio local porque la tasa esperada de recuperación de la inversión les parece demasiado baja. Los representantes de dos grandes empresas de propiedad totalmente extranjera en México afirmaron que sus firmas no han sido "mexicanizadas", prin-

principalmente debido a la falta de capital local. El hecho de que no se logre lo que esperan los socios locales con relación a las utilidades, generalmente lleva a conflictos serios. Esto puede ejemplificarse por la experiencia de Frank B. Loretta, un administrador de la Du Pont, quien hablaba a nombre de cinco empresas mixtas.³¹ Problemas similares surgieron cuando el socio local se opuso a un aumento del capital invertido. En virtud de lo anterior, al formar estas asociaciones los extranjeros han tratado de encontrar maneras de evitar este tipo de problemas. Las empresas entrevistadas mostraron en primer lugar una fuerte preferencia por una participación mayoritaria a fin de asegurarse un mayor control. Si esto no parecía posible, recurrían a la práctica de acuerdos de designación del personal administrativo sobre bases temporales, para conservar así influencia en la administración de la empresa. Tales acuerdos existen por lo general en las empresas que estaban totalmente en manos de extranjeros y que fueron convertidas en empresas mixtas, pero que tenían todavía que depender mucho de las capacidades especiales de los administradores extranjeros; como por ejemplo en el caso de la muy conocida empresa de azufre, Azufrera Panamericana, S. A. en México. Otra manera de salvaguardar los intereses extranjeros es el del acuerdo sobre el *know-how* técnico, el cual puede ser aún más ventajoso para el empresario extranjero que los métodos que se han descrito anteriormente. Consideraciones importantes incluyen la medida en la cual su conocimiento técnico es un factor determinante para las perspectivas del negocio, la originalidad de las patentes y el nivel de progreso tecnológico de la compañía matriz en el extranjero. Los conflictos en la administración de las empresas mixtas pueden también ser reducidos considerablemente, si el socio local obtiene una participación igual minoritaria y el resto de la participación igual es vendida al público o a una persona o institución que goce de la confianza de los socios. Finalmente, debe tomarse en cuenta que muchas de las disposiciones pueden hacerse constar en las actas de la compañía con el propósito de proteger la participación minoritaria extranjera.

Por lo que se refiere a los problemas de origen externo, las condiciones generales de los negocios y las políticas gubernamentales son de especial importancia. Aquí se tratarán sólo algunos aspectos de ellas para ilustrar ciertas experiencias mexicanas y argentinas. En México casi todas las empresas entrevistadas consideraron la situación del mercado doméstico para sus productos como favorable. En cambio en Argentina, una demanda insuficiente del mercado debido al estancamiento económico y a la competencia, fue generalmente considerada como el principal obstáculo para la expansión de las empresas.³² Las

³¹ Loretta, Frank B., "Joint Ventures in Mexico", *Doing Business in Mexico*, American Management Association, Nueva York, 1964, pp. 13-16.

³² Este es el resultado de un estudio oficial que contiene información obtenida de 350 empresas privadas en el sector de manufacturas. República Argentina, Presidencia de la Nación. Consejo Nacional de Desarrollo, Sector Presupuesto Económico Nacional, *Resultados de la encuesta sobre expectativas de producción e inversión de*

compañías matrices de subsidiarias mexicanas a menudo indujeron a sus propios proveedores a establecer firmas en México porque no había empresas locales que hicieran la función de proveedores para sus sucursales. A pesar de las favorables perspectivas de ventas futuras, el inversionista extranjero en México está muy consciente del hecho de que la parte de la población que puede comprar una variedad de productos es todavía muy pequeña a causa del bajo ingreso *per capita* y la desigual distribución del ingreso. En Argentina, la inestabilidad monetaria y las dificultades para obtener financiamiento fueron consideradas en segundo lugar como factores que impiden la expansión de los negocios.³³ Este problema debe ser visto, en parte, dentro del contexto de los grandes intentos hechos por las autoridades monetarias, con la ayuda del FMI, para contrarrestar la inflación; un esfuerzo que al menos inicialmente conduce por lo general a una recesión. En México no se presentaron tales problemas. Al contrario, los ejecutivos extranjeros entrevistados declararon que la política del país y la estabilidad monetaria eran un estímulo importante para la inversión extranjera.

Mientras que el socio extranjero en una empresa mixta en México generalmente tiene más razón que su colega en Argentina para mostrarse optimista con relación a las posibilidades de expansión, siente sin embargo que su política de negocios está demasiado sujeta a regulación oficial. Además cree que la eficiencia en los negocios se ve obstaculizada por dificultades en la obtención de permisos de trabajo para el personal extranjero, así como por provisiones que requieren un mayor uso de productos nacionales, cuyos precios, según la mayor parte de las empresas entrevistadas, son demasiado altos. Además critica el hecho de que se fijen precios tope y cuotas de venta para los productos de las empresas mixtas y algunas veces las patentes están insuficientemente protegidas. Algunos inversionistas extranjeros también ven con recelo la tendencia a que los productos en mayor demanda sean cada vez más monopolizados por el Estado.

CONCLUSIONES

Las empresas mixtas pueden ser consideradas como un camino promisorio para aligerar conflictos y como un medio para estimular la cooperación armoniosa entre el capital privado, mexicano y argentino, por una parte, y la inversión extranjera directa por la otra. En los últimos años, la tendencia en los dos países ha sido la de aceptar y aprovechar tal tipo de asociaciones. Aunque el principal factor para su formación es la política gubernamental, y aunque las propias asociaciones pueden presentar conflictos de intereses, ofrecen de todos modos muchas ventajas para el inversionista extranjero. Vistas en un contexto más amplio, que vaya más allá de los meros contactos internacionales de negocios,

estas asociaciones parecen ser una forma importante de contribución al desarrollo armónico de las relaciones entre los países subdesarrollados y los industrializados y de reducción, en muchos aspectos, de la brecha existente entre los continentes. El inversionista extranjero debe, sin embargo, aceptar el hecho de que en México, y probablemente en lo futuro también en Argentina, los gobiernos van a guiar a la iniciativa privada en mayor grado y que las empresas mixtas quedarán comprendidas dentro de la política oficial de desarrollo. Además, los intereses extranjeros deben tomar en cuenta que el capital privado local en los dos países es "desarrollista", en el sentido de que está dispuesto a subordinar sus propios intereses a los del Estado y a los de la política estatal de crecimiento económico. El grado de la intervención estatal es de crucial importancia. En la búsqueda por la independencia nacional, un gobierno en principio puede estar dispuesto a renunciar a algunas de las contribuciones que podría hacer la inversión privada extranjera para lograr el desarrollo del país. En el caso concreto de México, parece ser que hasta ahora la pronunciada política de mexicanización ha evitado llegar a ese extremo.

Todo parece indicar que las empresas mixtas en México y Argentina están llamadas a ser algo más que un fenómeno transitorio, aunque puede transcurrir un largo tiempo antes de que lleguen a convertirse en el modelo normal de inversión extranjera en los dos países, si es que alguna vez llegan a serlo. Una comparación del papel que desempeñan las empresas mixtas en México y Argentina, confirma la experiencia general latinoamericana de que el capital extranjero está sujeto a menos regulaciones en los países con economías menos desarrolladas y prósperas y la de que en esos países hay también menos oposición al capital extranjero. En efecto, la política seguida por el gobierno mexicano va dirigida a convertir la inversión directa extranjera en un elemento eficaz para la industrialización nacional. Una importante consecuencia de esto ha sido la gran incidencia de empresas mixtas en el país. La política mexicana ha sido muy selectiva, lo cual demuestra que el país ha alcanzado el nivel de industrialización en el que el capital extranjero no es ya necesario en todos los sectores.

Por lo que se refiere a las empresas mixtas desde el punto de vista del empresario, la solución de las dificultades prácticas que podrían surgir al implementar las políticas empresariales, requiere un alto grado de entendimiento mutuo. De acuerdo con las entrevistas que se llevaron a cabo con empresas extranjeras que operan en México y Argentina, su experiencia como un todo es positiva. Se notó que los problemas de funcionamiento interno y los de mercado interno para sus productos pueden ser resueltos. En México se manifestaron algunas reservas con relación a ciertos aspectos de la política de mexicanización. Sin embargo, el inversionista extranjero en este país está preparado a adaptarse a las circunstancias, en la medida en que éstas cambien. La razón principal para ello es que no quiere poner en peligro su negocio. En qué medida

el flujo de nuevo capital extranjero ha sido frenado por la política oficial mexicana, es un punto abierto a discusión.

La política mexicana hacia las empresas mixtas, aunque en ocasiones ha mostrado algunas contradicciones y falta de perspectiva, ha sido en su conjunto consistente a través de los años. No obstante que los efectos de esta política son difíciles de cuantificar estadísticamente, pueden considerarse como exitosos al juzgar por los aspectos que se han mencionado anteriormente. Si el inversionista extranjero tiene que interesarse por el desarrollo de un país, entonces es probable que tenga que verse obligado a aceptar una fórmula como la mexicana. El caso argentino es diferente en muchos aspectos, y muestra claramente que resulta difícil diseñar una política eficaz y consistente hacia la inversión extranjera directa en un país en el que prevalecen la inestabilidad económica y política. El modelo mexicano podría quizás serle de utilidad al momento de definir su posición con respecto a las empresas mixtas.