



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS "ARAGON"

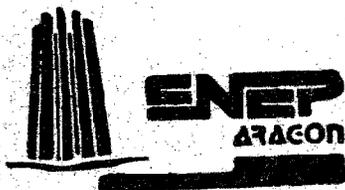
'IMPACTO DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA DEL GRUPO DE LOS 4 (E.U., ALEMANIA,
G.B. Y JAPON) EN MEXICO ANTE EL PROCESO DE
TRANSFORMACION ECONOMICA DURANTE EL
PERIODO 1989-1994; ALCANCES Y PERSPECTIVAS'

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A N :
ESCARTIN GUZMAN JESUS
LOPEZ RODRIGUEZ BRAULIO

ASESOR: LIC. JAIME LLANOS MARTINEZ



SAN JUAN DE ARAGON, ESTADO DE MEXICO.

1996.

JURADO ASIGNADO:

Presidente: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ.

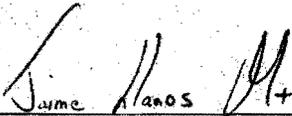
Vocal: LIC. JAIME LLANOS MARTINEZ.

Secretario: LIC. MA. ISABEL MONTOYA RESENDIZ.

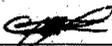
Suplente: LIC. ARMANDO RAMIREZ BECERRA.

Suplente: LIC. ISMAEL MANZO DE LOS SANTOS.

Asesor:


LIC. JAIME LLANOS MARTINEZ.

Sustentantes:


JESUS ESCARTIN GUZMAN.


BRAULIO LOPEZ RODRIGUEZ.

DEDICATORIAS:

“ A mis padres.”

Brulio López Rodríguez

“ A mis padres, mis 2 abuelas y en especial a mi hermana Concepción, por toda la confianza y amor que me brindaron durante mi carrera profesional.”

“ A todos mis leales amigos de Relaciones Internacionales y Periodismo ENEP Aragón; Fac. de Química y Grupo de Baile Fac. de Ingeniería por todos los buenos momentos compartidos.”

Jesús Escartín Guzmán.

AGRADECIMIENTOS:

**Mtro. Jaime Llanos Martínez.
Lic. Ma. Isabel Montoya Reséndiz.
Lic. Manuel Alvarez Ochoa.**

AGRADECIMIENTO ESPECIAL:

Dra. Silvia E. Castillo Blum (Div. Estudios de Posgrado Fac. de Química)
Por todas las facilidades otorgadas para realizar la impresión de la Tesis.

INDICE

INTRODUCCION	1
---------------------------	---

CAPITULO I ASPECTOS GENERALES DE LA IED

I.1 CONCEPTOS DE INVERSION E INVERSION EXTRANJERA	4
I.1.1 Conceptos de Inversión.....	5
I.1.2 Concepto de Inversión Extranjera.....	5
I.2 CONCEPTOS DE INVERSION EXTRANJERA INDIRECTA (IEI) E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)	6
I.2.1 Inversión Extranjera Indirecta (IEI).....	6
I.2.2 Inversión Extranjera Directa (IED).....	7
I.2.3 Definiciones de IED para algunos países representativos.....	8
I.3 CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA IED	10
I.3.1 La IED en Países Desarrollados (PD).....	10
I.3.2 La IED en Países en Desarrollo (PED), caso especial de Latinoamérica.....	16
I.3.3 Incidencia de la IED en países representativos de América Latina.....	19
a) El caso de Argentina.....	19
b) El caso de Brasil.....	21
c) El caso de Chile.....	23

CAPITULO II LA IED EN MEXICO

II.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	30
II.1.1 La inversión extranjera durante el Porfiriato.....	30
II.1.2 La inversión extranjera en años posteriores a 1910.....	31
II.1.3 La inversión extranjera durante el Cardenismo.....	31
II.1.4 El período de Manuel Avila Camacho.....	32
II.1.5 La inversión extranjera posterior a los 40's.....	33
II.2 LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA DE 1973 (LPIMRIE)	34
II.3 REGLAMENTO DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSION EXTRANJERA	36
II.4 RESOLUCIONES GENERALES (1973-1988)	37
II.5 EL REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA (RLIE) (1989)	38
II.6 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (1989-1994)	42
II.7 LEY DE INVERSION EXTRANJERA 1993 (Principales Modificaciones)	44

II.7.1 La Ley vigente y el TLCAN.....	45
II.8 ANTICONSTITUCIONALIDAD DE LA NUEVA LEY DE INVERSION EXTRANJERA	47

**CAPITULO III
DESARROLLO Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DEL G-4 (E.U.,
ALEMANIA, G.B. Y JAPON) EN LA ECONOMIA MEXICANA 1989-1994**

III.1 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE E.U. EN LA RELACION BILATERAL CON MEXICO	50
III.1.1 Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversión (1987-1989).....	51
III.1.2 Flujos comerciales en 1989.....	52
III.1.3 Sistema Generalizado de Preferencias de E.U.....	53
III.1.4 El comercio en la franja fronteriza.....	54
III.1.5 Problemática en la relación comercial bilateral.....	54
III.1.6 Importancia del TLCAN.....	55
III.1.7 La inversión dentro del TLCAN.....	57
III.1.8 Evolución de la inversión estadounidense.....	59
III.1.9 Distribución sectorial de la inversión estadounidense.....	60
III.1.10 Inversión de Estados Unidos al cierre de 1994.....	61
III.1.11 Principales proyectos de inversión.....	65
III.2 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE ALEMANIA EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO	69
III.2.1 Flujos comerciales en años recientes.....	69
III.2.2 Problemática en la relación comercial bilateral.....	73
III.2.3 Convenios comerciales.....	74
III.2.4 Comisión México-Alemania 2000.....	74
III.2.5 Evolución de la inversión de Alemania.....	75
III.2.6 Distribución sectorial de inversión.....	78
III.2.7 Inversión de Alemania al cierre de 1994.....	78
III.2.8 Principales proyectos de Inversión.....	82
III.3 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE G.B. EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO	85
III.3.1 Flujos comerciales.....	85
III.3.2 Problemática en la relación comercial bilateral.....	88
III.3.3 Evolución de la inversión británica.....	88
III.3.4 Distribución sectorial de inversión.....	89
III.3.5 Inversión de Gran Bretaña al cierre de 1994.....	93
III.3.6 Principales proyectos de inversión.....	93

III.4 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE JAPON EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO	96
III.4.1 Flujos comerciales.....	97
III.4.2 Problemática en la relación comercial bilateral.....	100
III.4.3 Comisión Japón-México siglo XXI.....	100
III.4.4 La inversión japonesa en México ante el TLCAN.....	100
III.4.5 Evolución de la inversión japonesa.....	101
III.4.6 Distribución sectorial de la inversión.....	105
III.4.7 Inversión de Japón al cierre de 1994.....	107
III.4.8 Principales proyectos de inversión.....	107
III.5 IMPACTO GLOBAL DE LA IED DEL G-4 EN MEXICO Y EL PAPEL DE LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS (JOINT VENTURES)	111
III.5.1 Alianzas Estratégicas (Joint Ventures).....	113

CAPITULO IV

ALTERNATIVAS PARA LA IED EN MEXICO

IV.1 NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) Y LA PROMOCION DE LA IED	116
IV.2 LA UNIDAD DE PROMOCION DE LA INVERSION EXTRANJERA (UPIE)	117
IV.2.1 Relaciones de las coordinaciones ejecutivas de coinversión con otras áreas de NAFIN.....	118
IV.3 LA UPIE Y EL FORTALECIMIENTO DE VINCULOS INTERINSTITUCIONALES CON DEPENDENCIAS Y ORGANISMOS NACIONALES	120
IV.4 EL CONSEJO MEXICANO DE INVERSION (MIB)	122
IV.4.1 Miembros del Consejo.....	123
IV.4.2 Servicios específicos.....	124
IV.5 ACUERDOS PARA PROMOVER LA IED	124
IV.6 LA ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONU DI) Y LA PROMOCION DE LA IED	125
IV.6.1 Promoción de inversiones.....	126
IV.6.2 Instrumentos de la ONU DI.....	127
IV.7 EL SISTEMA MEXICANO DE PROMOCION EXTERNA (SIMPEX)	128
IV.7.1 Objetivos principales del SIMPEX.....	128
IV.7.2 Organismos participantes y responsabilidad.....	128
IV.7.3 Esquema conceptual.....	129
IV.7.4 Normatividad.....	131
IV.7.5 Procedimientos para Proyectos de Inversión Extranjera y Alianzas Estratégicas.....	131
IV.8 SITUACION DE LA IED EN MEXICO ANTE LA CRISIS DE 1994	134
IV.8.1 Perspectivas de la IED en México.....	135

CONCLUSIONES	137
Bibliografía.....	146
Hemerografía.....	148

INDICE DE GRAFICAS

CAPITULO I

Tabla A Indicadores de la IED en países desarrollados seleccionados 1980-1989.....	14
Tabla B IED en países desarrollados seleccionados 1980-1989.....	15
Tabla C IED en los E.U. y de los E.U. en el mundo 1980-1989.....	15
Tabla D IED en países seleccionados 1980-1989.....	16
Tabla 1 Flujos de inversión extranjera directa por forma de inversión 1988-1993.....	25
Tabla 2 Indicadores de la IED en Brasil 1980-1989.....	26
Tabla 3 IED en Brasil 1980-1989.....	26
Tabla 4 IED en Chile 1980-1992.....	26
Tabla 5 Destino sectorial de la IED en Chile 1985-1991.....	27

CAPITULO II

Cuadro 1 Inversión Extranjera Directa por Sexenio (1970-1994).....	43
--	----

CAPITULO III

E.U.

Cuadro 1 Balanza comercial México-E.U.1994.....	53
Cuadro 2 Flujos de inversión estadounidense en México.....	62
Cuadro 3 Distribución sectorial de la inversión estadounidense en México 1989-1994.....	60
Cuadro 4 Localización geográfica de las empresas con inversión estadounidense en México.....	63
Cuadro 5 Inversión estadounidense acumulada en México.....	64
Cuadro 6 Principales proyectos de inversión estadounidense en México 1989-1994.....	66
Cuadro 7 Las 25 principales inversiones de Estados Unidos en México 1989-1994.....	68

ALEMANIA

Cuadro 1 Balanza comercial México-Alemania unificada 1990-1992.....	71
Cuadro 2 Flujos de inversión alemana en México.....	76
Cuadro 3 Inversión de los países de la Unión Europea en México 1989-1994.....	77
Cuadro 4 Distribución sectorial de la inversión alemana en México 1989-1994.....	79
Cuadro 5 Localización geográfica de las empresas con inversión de Alemania en México.....	80
Cuadro 6 Inversión alemana acumulada en México.....	81

Cuadro 7 Principales proyectos de inversión alemana en México 1989-1994.....	83
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Alemania en México 1989-1994.....	84

G.B.

Cuadro 1 Valor de las exportaciones del Reino Unido a México (FOB).....	86
Cuadro 2 Valor de las importaciones de México al Reino Unido (CIF).....	86
Cuadro 3 Intercambio bilateral en 1994.....	87
Cuadro 4 Flujos de inversión británica en México.....	90
Cuadro 5 Distribución sectorial de la inversión británica en México 1989-1994.....	91
Cuadro 6 Localización geográfica de las empresas con inversión del Reino Unido en México.....	92
Cuadro 7 Inversión británica acumulada en México.....	94
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Gran Bretaña en México 1989-1994.....	95

JAPON

Cuadro 1 Balanza comercial entre México y Japón.....	99
Cuadro 2 Flujos de inversión japonesa en México.....	103
Cuadro 3 Inversión de los países asiáticos en México.....	104
Cuadro 4 Distribución sectorial de la inversión japonesa en México 1989-1994.....	105
Cuadro 5 Localización geográfica de las empresas con inversión japonesa en México...	106
Cuadro 6 Inversión japonesa acumulada en México.....	108
Cuadro 7 Principales proyectos de inversión japonesa en México 1989-1994.....	109
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Japón en México 1989-1994.....	110
Cuadro A IED reportada en México por país de origen.....	112
Cuadro B IED por año del G-4 en México 1989-1994.....	112

Cuadro 7 Principales proyectos de inversión alemana en México 1989-1994.....	83
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Alemania en México 1989-1994.....	84

G.B.

Cuadro 1 Valor de las exportaciones del Reino Unido a México (FOB).....	86
Cuadro 2 Valor de las importaciones de México al Reino Unido (CIF).....	86
Cuadro 3 Intercambio bilateral en 1994.....	87
Cuadro 4 Flujos de inversión británica en México.....	90
Cuadro 5 Distribución sectorial de la inversión británica en México 1989-1994.....	91
Cuadro 6 Localización geográfica de las empresas con inversión del Reino Unido en México.....	92
Cuadro 7 Inversión británica acumulada en México.....	94
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Gran Bretaña en México 1989-1994.....	95

JAPON

Cuadro 1 Balanza comercial entre México y Japón.....	99
Cuadro 2 Flujos de inversión japonesa en México.....	103
Cuadro 3 Inversión de los países asiáticos en México.....	104
Cuadro 4 Distribución sectorial de la inversión japonesa en México 1989-1994.....	105
Cuadro 5 Localización geográfica de las empresas con inversión japonesa en México.....	106
Cuadro 6 Inversión japonesa acumulada en México.....	108
Cuadro 7 Principales proyectos de inversión japonesa en México 1989-1994.....	109
Cuadro 8 Las 25 principales inversiones de Japón en México 1989-1994.....	110
Cuadro A IED reportada en México por país de origen.....	112
Cuadro B IED por año del G-4 en México 1989-1994.....	112

INTRODUCCION

La economía mundial se caracteriza por la creciente globalización de la producción y comercialización de bienes y servicios. Es por ello, que hoy en día el desarrollo y el crecimiento económico dependen de las acciones encaminadas a elevar la competitividad de los procesos productivos y del aprovechamiento de las ventajas comparativas de un país.

La Inversión Extranjera Directa (IED), entendida como aquella que actúa como capital en las empresas de los diferentes sectores productivos, desempeña un papel importante en el incremento de la productividad.

En virtud de la importancia de la IED en el aumento de la competitividad y captación de tecnología, un número creciente de países han puesto en práctica campañas de promoción orientadas a atraer capital foráneo. Los países desarrollados compiten con la magnitud de sus mercados y la orientación de su industria al exterior, mientras que los países en desarrollo sustentan su promoción en su modernización económica.

México no se ha quedado al margen de esta competencia y la ha afrontado mediante la aplicación de una política que considera que el capital externo, además de constituir una fuente de recursos para financiar las actividades productivas, contribuye a la modernización tecnológica de la industria, a su integración a los mercados mundiales, a la generación de empleos productivos y la capacitación de la mano de obra. Así tenemos que, por su origen, la IED en México (hasta 1989), es del Grupo de los 4 mayoritariamente; ésta es encabezada por E.U. (casi 2/3 del total invertido); le sigue en importancia G.B. (7.3%); Alemania Federal (6.6%) y Japón (5.5%).

Las reformas estructurales realizadas en México, se han concentrado en aspectos tales como: la privatización de las entidades públicas, la apertura comercial, la modernización financiera, la desreglamentación del mercado y la flexibilidad de tratados de integración comercial de índole regional.

En conjunto, estos elementos han determinado las condiciones favorables para fomentar el flujo de capitales foráneos a México. Además destacan 2 aspectos de vital importancia para la permanencia de la inversión extranjera en México; uno, la ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá; y dos, la modernización del sector financiero, la cual ha sido de vital importancia para la captación del ahorro externo, ya que con la liberación de las tasas de interés y la asignación de recursos, la privatización bancaria y la reforma a la legislación bancaria, que permitió la formación de los grupos financieros, se abre un espacio para acelerar esta modernización financiera, elevar su competitividad y atraer más recursos financieros del exterior.

En este contexto, el objetivo de la presente investigación es dar a conocer la incidencia de la IED del G-4 ante los procesos de apertura económica dentro de los que México está inmerso, durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari.

Cabe aclarar que el término G-4 es un convencionalismo aplicado para agrupar a los 4 países analizados (en base a que son los países que tradicionalmente explican la corriente mundial de IED), y no implica que estén contemplados como miembros del mismo ante la Comunidad Internacional, como el caso del G-7 o el G-3.

En el primer capítulo, se abordan aspectos generales de la IED, como son, los conceptos de inversión, inversión extranjera, inversión extranjera directa e indirecta y características fundamentales, así también se analiza la IED en países desarrollados y en desarrollo particularmente la incidencia en países representativos de América Latina.

En el segundo capítulo, se analizan las circunstancias históricas de carácter legislativo que influyen para catalogar a México como un país atractivo para la inversión extranjera y las reformas emprendidas en este sexenio.

Por otro lado, dentro del tercer capítulo se menciona la evolución e incidencias de la IED del G-4 en la economía mexicana en su relación bilateral comercial de cada país con México, por la importancia que tiene como el principal proveedor de recursos financieros internacionales y por tener una presencia predominante en el ámbito de la inversión, desde inicios de los 80's hasta la actualidad en México; se analizan también el impacto general de la IED del G-4 en México y el papel de las Alianzas Estratégicas (Joint Ventures).

En el último capítulo, se aborda el aspecto de la promoción de la IED en México, tanto a nivel gubernamental como institucional, tal es el caso concreto de Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión (MIB).

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA IED

En un contexto mundial caracterizado por incesantes cambios en el grado de desarrollo y en las relaciones económicas que derivan de los avances en la globalización de los procesos productivos entre países, la economía mexicana ha manifestado durante los últimos años (1989-1994) una evolución favorable en su dinámica interna y en su integración con el exterior.

Ello ha sido resultado en gran parte, de la estrategia de modernización e internacionalización de las actividades económicas instrumentada por el gobierno. Al respecto, la estrategia de política económica se avocó a recuperar el crecimiento y a sentar las bases para la modernización de la economía, a través de la instrumentación de un conjunto de medidas que generen un ambiente de confianza y promuevan el desempeño de las actividades productivas.

En el ámbito interno, las principales medidas puestas en práctica para alcanzar esos objetivos fueron: la continuación del proceso de saneamiento de las finanzas públicas vía el control del gasto público y el aumento en los ingresos derivados de la adecuación del sistema impositivo, así como la revisión de los precios de bienes y servicios del sector público; una menor participación del Estado en la economía, tanto a nivel propietario como agente regulador del mercado mediante la venta de empresas paraestatales y la adopción de diversas acciones en materia de desreglamentación y el manejo de una política económica congruente con la concertación de un acuerdo anti-inflacionario.

En el aspecto externo, destaca el carácter irreversible de la apertura comercial, la renegociación de la deuda externa orientada a mejorar las finanzas públicas y a reducir la transferencia de recursos al exterior; una mayor integración internacional producto de la firma de acuerdos comerciales y convenios de cooperación con diversos países y bloques económicos, y una mayor apertura a la inversión extranjera a través del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

1.1 CONCEPTOS DE INVERSION E INVERSION EXTRANJERA

En este apartado hacemos una diferenciación de lo que es la Inversión Extranjera Directa (IED) y la Inversión Extranjera Indirecta (IEI), definiendo primero lo que es una inversión en términos generales, para después pasar a definiciones más complejas, con la finalidad de distinguir los diferentes criterios que se han determinado sobre la inversión en sí, y tratar de llegar a una comprensión de la forma de aplicación de ésta de acuerdo con el criterio personal que cada intérprete tiene de la misma.

1.1.1 Conceptos de Inversión

Existen diferentes definiciones de inversión, según el enfoque con que se analiza, según el uso práctico de la misma y según criterios de economistas, corrientes o países. Por tal motivo, en este apartado citaremos las definiciones de algunos economistas y de otras fuentes:

1.-"La inversión es el gasto destinado a incrementar o mantener el stock de capital" (Dornbush).

2.-"La inversión consiste en el reemplazo del acervo de capital depreciado y el capital ajustado por rezagos distribuidos a sus valores de equilibrio que son normalmente cambiantes" (Robert Eisner y M.I. Nadiri).

3.-"La inversión es la compra de alguna forma de propiedad tangible o intangible, o cualquier interés en dicha propiedad respecto de la cual se obtendrán ingresos, y la que se retendrán por un período razonable de tiempo". (1)

4.-La palabra inversión significa "Acción de emplear capital en negocios productivos" (2). Esta definición es de destacarse, ya que discrimina inmediatamente a aquellos negocios que no sean productivos, pues el hecho de invertir no elimina el riesgo existente en un acto de esta naturaleza.

Consideramos que una inversión es en sí la adquisición total o parcial de cualquier bien negociable en toda transacción comercial, en forma individual o conjunta por un período determinado de tiempo.

1.1.2 Concepto de Inversión Extranjera

La inversión extranjera es un instrumento de desarrollo que viene a complementar la inversión pública y privada en los diferentes sectores económicos del país donde se lleva a cabo. A grandes rasgos, la inversión extranjera consiste en la participación del capital de un ente extranjero en la economía de un país determinado.

(1) Gómez Palacio y Gutiérrez Zamora. "Análisis de la Ley de Inversión Extranjera en México". ed. Porrúa, México, 1974 p.14

(2) De Toro y Gisbert, Miguel. "Pequeño Larousse Ilustrado". ed. Larousse México, 1970 p.140

Esta participación de capital puede llevarse a cabo mediante la adquisición directa de empresas en el país huésped, la participación accionaria o en el papel comercial de una empresa nacional o bien mediante préstamos otorgados por bancos u organismos oficiales a un país.

El art. 2 de la Ley de Inversión Extranjera de 1973 considera que la Inversión Extranjera es la que se realiza por las personas, unidades económicas y empresas listadas; es decir, que se establezca como pre-requisito para considerar a dichas personas, unidades económicas y empresas como inversionistas extranjeros que efectivamente realizan una inversión.

La inversión extranjera como tal está dividida en lo que comúnmente llamamos Inversión Extranjera Directa (IED) e Inversión Extranjera Indirecta (IEI) llamada también en Cartera o de Portafolio.

I.2 CONCEPTOS DE INVERSION EXTRANJERA INDIRECTA (IEI) E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Independientemente del monto y forma de participación de cada una de ellas, ambas constituyen alternativas para el desarrollo económico del país receptor de éstas, es por eso que en este apartado se hace un estudio individual de ambos mecanismos.

I.2.1 Inversión Extranjera Indirecta (IEI)

La Inversión Extranjera Indirecta (IEI) es "aquella que se efectúa a través de préstamos entre gobiernos o de organismos internacionales al gobierno, empresas públicas, o a través de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las Bolsas de Valores del país que la otorga". (3)

La Inversión Extranjera en Cartera comprende las inversiones de portafolio en el mercado bursátil, mediante la colocación de bonos y acciones; este tipo de inversión se caracteriza por ser volátil y especulativa, al aprovechar las oportunidades de precio y rendimiento, así como las ventajas fiscales.

En cuanto al tiempo y origen de préstamos efectuados, es recomendable que sean a largo plazo, ya que permiten dar mayores márgenes para redinamizar la economía y desarrollar la base industrial exportadora durante un lapso mayor. Los préstamos provenientes de fuentes oficiales son muy apropiados cuando el país no pueda cumplir con términos y condiciones más estrictas.

(3) Ramos Garza, Oscar. "México ante la Inversión Extranjera". Docal Editores. México, 1974 p.13

1.2.2 Inversión Extranjera Directa (IED)

La Inversión Extranjera Directa (IED) consiste básicamente en la inyección de recursos provenientes de entes económicos extranjeros sean públicos o privados en el país huésped, con el fin de obtener un beneficio de tipo no financiero.

La Inversión Extranjera Directa canaliza los recursos no financieros erogados en planta, equipo o propiedad, funcionando así como complemento de la economía nacional. Este tipo de inversión extranjera puede a su vez ser única, cuando el capital es de origen 100% extranjero o mixta, cuando el capital es de origen nacional y extranjero.

La IED constituye una modalidad de entrada de capital extranjero a un país, en cuanto hace posible la compensación de divisas que el país pueda conseguir en el exterior. Existen diversas definiciones en torno a la IED, entre las cuales destacan las siguientes:

1.-"Tradicionalmente, la Inversión Extranjera Directa ha sido definida como la inversión en la cual una persona física o moral extranjera tiene un interés de largo plazo y un cierto nivel sobre la administración de una sociedad en otra nación distinta a la de su residencia". (4)

2.-La metodología de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI), la define como la "participación directa o indirecta del 10% o más de las acciones con capacidad de voto en una empresa extranjera". (5)

El FMI también considera por IED "la inversión cuyo objeto es adquirir un interés perdurable en una empresa explotada en una economía que no sea la del inversionista, siendo el propósito de éste participar eficazmente en la gestión de la empresa". (6)

3.-"la Inversión Extranjera Directa es aquella efectuada por particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios en un país extranjero."

(4) Casco, José Andrés y Ede, Liliana "Relevancia de la Inversión Extranjera en México". Inversión Extranjera BANAMEX 1990. p.21

(5) Idem

(6) BID "Inversión Extranjera Directa en algunos países de América Latina". Instituto para la Integración de América Latina. Marzo, 1987. p.230

“Puede efectuarse a través del otorgamiento de toda clase de créditos a personas físicas y morales del país receptor, cuya única finalidad y atractivo consiste en la obtención del interés pactado; puede también efectuarse a través del establecimiento de un negocio propio, encaminado a producir utilidades, o bien, mediante la compra de un negocio ya establecido”.(7)

4.-La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera considera la IED como la inversión realizada por personas físicas o morales extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica, empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero, o en las que los extranjeros tengan por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

5.-Según el Comité de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME) de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) Doc.GD (92)31, la IED se refiere a una inversión que incluye una relación de largo plazo reflejando un interés duradero de una entidad o empresa residente en la economía de un país (inversionista), en una entidad residente en una economía diferente a aquella del inversionista. El propósito del inversionista es obtener un grado de influencia en la dirección de la empresa residente en esa otra economía. La IED incluye tanto la transacción inicial entre las 2 entidades o empresas como todas las subsecuentes entre ellas y sus empresas afiliadas, incorporadas o no incorporadas.

Considerando las definiciones anteriores, podemos decir que la Inversión Extranjera Directa (IED), es toda aquella inversión realizada por entes económicos extranjeros a un país, a través de participaciones en el capital para el establecimiento, adquisición, fusión y desarrollo de toda clase de negocios, tomando parte en forma activa dentro de las decisiones administrativas, financieras, tecnológicas y de abastecimiento de insumos, teniendo la sede de operaciones en su país de origen.

1.2.3 Definiciones de IED para algunos países representativos

a) IED en Brasil

Los capitales extranjeros se componen de bienes, maquinaria y equipo pertenecientes a personas o sociedades que residen o tienen su casa matriz en el exterior que ingresan en el Brasil sin gastos iniciales en divisas y que se destinan a la producción de bienes y servicios. Los capitales extranjeros también se definen como recursos financieros y monetarios introducidos en el país para ser aplicados a actividades económicas. (8)

(7) Ramos Garza, Oscar Op.Cit. p.3

(8) BID Op.Cit. p.1

b) IED en México

La IED para ser considerada como tal, debe ser efectuada por:

- a) Personas residentes en el exterior.
- b) Empresas que tienen su casa matriz en el exterior.
- c) Entidades económicas extranjeras sin personalidad legal.
- d) Firmas nacionales en las que existe una proporción mayoritaria de capital extranjero, o en las cuales los extranjeros tienen capacidad para dictar las políticas. (9)

Estará sujeta a la Ley toda inversión extranjera efectuada mediante la compra de bienes, capital de la firma, o cualquier otra operación mencionada en la Ley.

c) IED en Alemania

Se considera como IED la que realizan los residentes incluidas las personas que tienen participaciones primarias o secundarias del 25% o más de las acciones, o derecho a voto en una empresa no residente cuyo balance general arroje un total equivalente a más de 500,000 DM, los residentes que mantienen sucursales o establecimientos comerciales permanentes en áreas económicas extranjeras cuyo activo bruto de explotación sea en total superior a 500,000 DM cada uno. Para este fin, cualquier residente puede combinar 2 o más sucursales o establecimientos comerciales permanentes no incluyendo en especial plantas de montaje, terrenos para edificación, etc., se establecen por un periodo limitado para llevar a cabo un proyecto específico. (10)

d) IED en Estados Unidos

La legislación estadounidense en materia de IED no establece limitaciones importantes a las ramas de actividad en las que ésta puede participar, sólo se vedan 2 casos concretos:

Aquellos que tienen que ver con la seguridad nacional (energía nuclear y armamento principalmente) y las actividades relacionadas con el patrimonio cultural.

En paralelo, no hay un trato diferente al nacional respecto a utilidades de las empresas extranjeras. (11)

(9) Idem

(10) Idem

(11) Opalin M., León e Iturbide, Laura "La Inversión Extranjera Directa: un análisis comparativo internacional". Inversión Extranjera Directa BANAMEX. 1990 p:7

e) IED en Japón

La legislación japonesa permite la inversión a no residentes japoneses hasta en un 100%, si éstos financian su proyecto con recursos externos, y si la inversión es realizada con financiamientos de una institución crediticia japonesa, hasta por el 40% del total de los recursos. (12)

1.3 CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA IED

- La IED es efectuada por personas físicas o morales extranjeras.
- En la IED la inversión se realiza sobre inmuebles, empresas, negocios y proyectos de inversión.
- El inversionista extranjero cuenta con una participación mayoritaria sobre las empresas en cuestión y por ende, puede participar administrativamente sobre las mismas.

El tema de la IED, siempre polémico y controvertido, ha cobrado gran importancia dado el contexto económico en que se ubican actualmente los Países en Desarrollo (PED). El fenómeno de la IED no puede aislarse del marco global de la economía, tanto interna como a nivel mundial, por lo que es necesario hacer algunas consideraciones generales referentes al desarrollo de la IED en Países Desarrollados (PD).

1.3.1 La IED en Países Desarrollados (PD)

En los últimos años, diversos acontecimientos han generado una escasez aguda de capitales internacionales. Por una parte, los desequilibrios fiscales en los Países Desarrollados (PD) han reducido la disponibilidad de capitales para invertir en el exterior. Por otra parte, la transición hacia una economía de mercado en Europa Oriental y en las repúblicas ex-soviéticas, la consolidación de las reformas económicas en China, el dinamismo de los países de la Cuenca del Pacífico y la recuperación de América Latina han acrecentado la demanda de recursos y han recrudecido la disputa por la inversión internacional. (13)

(12) Idem

(13) Noyola de Garagorri, Pedro. "Estrategias de Promoción en México para atraer inversiones ante la perspectiva del TLC" SEGUMEX-INBURSA Junio, 1993 p.52

La mayoría de las inversiones directas en el mundo tienen como destino los PD y sólo una pequeña parte llega a los Países en Desarrollo (PED). Si bien entre 1987 y 1990 los flujos de IED crecieron en casi 16%, la emisión y recepción se concentró en los propios países industrializados que, en dicho período participaron con 96% del total de emisión y 86% de la recepción. (14)

La razón de esta alta concentración del movimiento de capitales responde a que la IED precisa de una serie de condiciones adecuadas para arraigarse en las economías domésticas. Así, la experiencia internacional ha demostrado que la continuidad del flujo de capitales a un país depende en buena medida, de factores como la estabilidad de su política económica; la existencia de reglas claras y permanentes en materia de inversión; la ausencia de regulaciones económicas excesivas y la capacidad de acceso a otros mercados entre otros factores.

Así tenemos que en 1990, alrededor del 90% del total de IED a nivel internacional se caracterizó por orientarse en gran medida a los PD y de ellos, la mayoría se canalizó hacia los Estados Unidos (aproximadamente 40%). El cambio más significativo entre los PD que reciben IED ha sido el de un incremento notorio en los flujos de inversión hacia la Comunidad Económica Europea (CEE)- hoy Unión Europea (UE)-, concretamente Alemania, G.B. y Francia. Únicamente entre 1988 y 1989, la IED se incrementó en un 51%, debido fundamentalmente al prospecto de la consolidación del Mercado Común Europeo hacia 1993. (15)

Por otra parte, es importante destacar que durante el período 1983-1989, los flujos de IED hacia los PD crecieron a una tasa media anual de 30%, mientras que el crecimiento de esta inversión hacia los PED únicamente fué de 3%, como resultado de factores que serán analizados en el siguiente apartado. En este lapso, E.U. y G.B. recibieron el 64% de la IED mundial, seguidos por Francia. (16)

E.U. mostró cambios significativos en su balanza de capitales en los 80's; de una posición como exportador de recursos entre 1980 y 1984, a partir de 1985 recibió mayores flujos de IED que los que envió.

(14) Ibid p.53

(15) López Esparza, Victor Manuel. "El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México" NAFIN. Octubre, 1993 p.14

(16) Idem

Así, la IED acumulada en E.U. se triplicó durante la década pasada, en tanto que la IED acumulada del mismo país en el mundo sólo se duplicó en ese lapso. El creciente flujo de IED hacia E.U. deriva en buena medida de la apertura de su mercado, que no sólo es el más grande del mundo, sino que además ofrece un clima de relativa estabilidad económica que permite la llegada y arraigo de capitales extranjeros.

La IED en E.U. tiene un peso relevante en la determinación de la cotización del dólar en los mercados cambiarios internacionales y en las tasas de interés domésticas; adicionalmente la IED ha ejercido influencia sobre el nivel de empleo en su economía. En este marco, la IED en E.U. se convirtió en un elemento fundamental de su entorno económico. Los sectores de mayor participación de IED son: manufacturas con 35% del total; comercio 18%, y petróleo 14% (ver Tabla B). La mayoría de los recursos que ingresan al país lo hacen a través de su sector financiero, el cual capta alrededor del 75% de los flujos de IED. (17)

El flujo de IED por país de origen que más preocupa a E.U. es el japonés, no tanto por su participación en el total recibido (ver Tabla C), sino por su rápido crecimiento y reubicación en áreas económicas que anteriormente eran consideradas exclusivas de los estadounidenses.

Lo anterior confirma que E.U. recibió más capitales de los que invirtió en la década de los 80's gracias a su condición económica y política imperante en esos momentos.

De 1980 a 1989, E.U. acumula IED por 1,655,697 mdd. originarios principalmente de Europa Occidental (ver Tabla A), la CEE -hoy UE- atrajo la mayor parte de la IED de nuestro vecino en los últimos 3 años del decenio de los 80's. Además, la inversión dentro de la misma cambió de G.B. hacia Alemania y Francia, mejorando la distribución en la Comunidad. Por otra parte, la inversión creció a partir de 1989 por la expectativa del Mercado Común hacia 1994. G.B. se mantiene como el principal inversionista, además es el país europeo con mayor propensión a buscar oportunidades fuera de la Comunidad. (18)

(17) Opalín M., León e Iturbide, Laura "La IED: un análisis comparativo internacional" Inversión Extranjera Directa BANAMEX. 1990 p.7

(18). BANAMEX "Corrientes mundiales de inversión; Exámen de la situación económica de México". Mayo, 1993 p.200

La inversión alemana registra su mayor expansión entre 1985 y 1989; su principal dirección también es la CEE -hoy UE-, sobre todo Francia, Suiza y Austria. Por sectores destacan el manufacturero y los servicios. La inversión francesa registró su mayor expansión entre 1985 y 1989, concentrándose en las industrias del plástico, metal, alimentos y materiales de construcción. Pierde penetración en las de alta tecnología (excepto telecomunicaciones), bienes de consumo, textiles y muebles. Destaca el poco avance de la IED de E.U. en Japón, nación que aumentó su inversión en el sureste asiático (Corea del Sur, Taiwán y Singapur principalmente).

Japón invirtió en el exterior una cifra superior a 300,000 mdd. de 1980 a 1988. En contrapartida recibió por concepto de IED, el volumen acumulado más pequeño de todos los países desarrollados, tan sólo 14,316 mdd. hasta 1988, equivalente a 1/3 de la inversión japonesa en América Latina. Así, la IED sólo constituye 0.12% del Producto Nacional Bruto (PNB) y 1.46% de la formación bruta de capital. (19)

Del total acumulado de IED hasta 1988 en Japón, el 49% provenía de E.U., (ver Tabla D), el 7.3% de Suiza, el 4.3% de Alemania Federal y el 4.0% de G.B. El 79% de la IED se canalizó al sector manufacturero; así mismo destacando la rama química con 19.7% y el comercio con 13%. En contrapartida, la IED realizada por japoneses se distribuyó geográficamente de la siguiente manera en la década de los 80's: en América del Norte 40.3% del total (en su mayoría en E.U.), en Asia 17.3%; Latinoamérica 17.0% y en el Medio Oriente 1.8%. (20)

Como fué el país que mayores superávits comerciales acumuló durante la década pasada y con la menor participación de IED entre las naciones desarrolladas, Japón ha orientado su política en la materia, más que hacia los flujos que recibe, hacia los que puede exportar.

La triada E.U., Europa Occidental y Japón ha aumentado su importancia como región de origen de IED y receptora de la misma durante los primeros años del decenio de 1990. A pesar de ésto, en 1991 las inversiones en estos países disminuyeron, debido principalmente a la reducción en sus tasas de crecimiento, una persistente incertidumbre económica y problemas estructurales en los sistemas financieros.

Como ejemplo de lo anterior tenemos que en Japón, donde la preferencia por licencias como medio para adquirir tecnología reduce la necesidad de IED; además, en este país se sigue prohibiendo la IED en varias ramas: agricultura, silvicultura, pesca, minería, prospecciones petrolíferas y la industria del cuero y productos derivados (aunque por otro lado, en 1992 la IED aumentó en este país, entre otras cosas por la caída de la rentabilidad de las empresas).

(19). Opalin M, León Op.Cit. p.8

(20) Idem

Entre 1990 y 1991, el retiro de las inversiones japonesas en E.U. se debió al menor crecimiento de las mismas, en relación con Asia y Europa, pero sobre todo a la baja de su rendimiento. Desde 1990 Japón aumentó su IED en la industria eléctrica y electrónica en 26.9% siguiendo la tendencia iniciada en los 80's; las inversiones en Europa se concentraron en manufacturas, destacando automovilística, electrónica, química y farmacéutica. La IED en investigación y desarrollo alcanzó las 140 en 1990. (21)

Alemania por su parte, registró una baja en sus inversiones desde 1990, debido a la unificación con el lado oriental, el impacto de la recesión en actividades exportadoras (química principalmente) y la reducción del superávit en cuenta corriente desde 1991, que se convierte en déficit. En 1990, G.B., Holanda y España reciben 35% de la inversión francesa, mientras que E.U. se queda con el 14% de la misma. (22)

Podemos decir, que la IED siempre se ha orientado más hacia los PD, porque gozan de una mejor situación económica y política, durante las últimas décadas, no es casualidad que sean estos países más atractivos para la IED.

Sin embargo, hay que resaltar que a partir de esta década de los 90's, diversos acontecimientos que se han suscitado a nivel mundial han hecho que la proporción de las utilidades reinvertidas en la entrada de inversiones haya sido negativa, al menos a inicios de esta década para los PD.

TABLA A INDICADORES DE LA IED EN PAISES DESARROLLADOS SELECCIONADOS 1980-1989

País	Valor Acumulado de la IED (mdd.)		Tasa de Crecimiento Media Anual (%)	Participación de IED en el PIB (%)		Participación de IED en la formación bruta de capital (%)	
	1980	1989	1980-1989	1980	1989	1981	1989
E.U.	500,800	1,655,697	14.21	9.36	26.12	33.70	39.39
Japón	3,411	14,316	17.28	0.04	0.11	0.11	1.44

Fuente: Departamento de Comercio de E.U.; Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón.

(21) BANAMEX Op.Cit. p.203

(22) Idem

**TABLA B IED EN PAISES DESARROLLADOS SELECCIONADOS
1980-1989 (Datos Acumulados)**

Año	E.U. (mdd.)	Japón (mdd.)
1980	500.8	3,002.0
1981	578.7	3,411.0
1982	688.0	4,160.0
1983	784.4	4,973.0
1984	829.6	5,466.0
1985	1,060.9	6,396.0
1986	1,340.7	7,336.0
1987	1,536.0	9,550.0
1988	1,594.4	12,794.0
1989	1,655.7	14,316.0

Fuente: Departamento de Comercio de E.U.; Ministerio de Comercio e Industria Internacional de Japón.

**TABLA C IED EN LOS E.U. Y DE LOS E.U. EN EL MUNDO
1980-1989 (Datos acumulados mdd.)**

Año	IED en los E.U.	IED de los E.U.	IED neta de los E.U. en el mundo
1980	500.8	607.1	106.3
1981	578.7	719.8	141.1
1982	688.0	824.9	136.9
1983	784.4	873.9	89.4
1984	892.6	896.1	3.5
1985	1,060.9	950.3	-110.7
1986	1,340.7	1,071.4	-269.2
1987	1,536.0	1,177.8	-368.2
1988	1,594.4	1,216.1	-378.8
1989	1,655.7	1,267.2	-388.5
Tasa de Crecimiento 1980-1989	230.6	108.7	

Fuente: Departamento de Comercio de los E.U. y el FMI.

TABLA D IED EN PAISES SELECCIONADOS 1980-1989 (%)

Países Receptores	Canadá	España	E.U.	Japón	México	Taiwán
Países Inversores						
E.U.	60.2	8.0	-	49.0	62.1	39.5
Rep. Fed. Alemana	2.9	26.1	8.0	4.3	6.6	-
Japón	4.5	2.5	16.0	12.9*	5.5	25.9
G.B.	10.8	n.d.	31.0	4.0	7.3	-

* Incluye la inversión de japoneses no residentes en Japón.

n.d. No determinado.

Fuente: Estadísticas de inversión de Canadá, Ministerio de Comercio e Industria de Japón, Dirección General de Transacciones Extranjeras de España, Libro de Datos Estadísticos de Taiwán, Comisión Nacional de Inversión Extranjera de México, Departamento de Comercio de E.U.

1.3.2 La IED en Países en Desarrollo (PED), caso especial de Latinoamérica.

Hoy en día, existe una competencia manifiesta por atraer IED entre los PED, para que compense la fuga o la insuficiencia de los capitales locales y complemente la escasez del ahorro interno. En todos estos países, la actitud ante la IED ha dado un giro importante puesto que una política restrictiva no puede responder adecuadamente a las necesidades urgentes de recursos financieros y tecnológicos.

“En los Países en Desarrollo, los gobiernos reconocen la importancia creciente de la inversión privada y particularmente de la IED - tanto para la formación global de capital como para lograr acceso a la tecnología, a capacidades administrativas y a los conductos de distribución internacional. Ese reconocimiento al igual que otras fuentes de financiamiento y el deficiente desempeño de las empresas estatales, son las fuerzas impulsoras del movimiento hacia el desarrollo”. (23)

Entre los factores que explican el dinamismo de la IED se encuentran:

- 1.- La generalización de sistemas de producción compartida que ha encaminado a la empresa a buscar ventajas competitivas y comparativas alentando al comercio.
- 2.- El proceso de globalización de la economía, que ha dado origen a la estandarización de los procesos y productos con componentes de varios países, y a la mejora en cuestiones de calidad y precio en vista de la fuerte competencia externa.

(23) Corporación Financiera Internacional (CFI). “Informe Anual 1992.” E.U. p.7

3.- La menor disponibilidad de crédito en los mercados financieros derivado de los problemas de sobreendeudamiento de varios países en desarrollo, e incluso algunos desarrollados.

4.- La mayor integración y desarrollo de los mercados financieros internacionales.

5.- La reestructuración internacional de las grandes empresas que provocó un proceso de adquisición y fusiones a gran escala.

6.- Las medidas proteccionistas adoptadas por varios países desarrollados en vista de la precaria situación económica por la que atraviesan, que indujeron a empresas multinacionales a ubicarse en esos países para no perder mercados y;

7.- El auge de los precios de los bienes raíces que incrementó el valor de la IED.

Durante la década de los 80's, Latinoamérica absorbió cerca del 3% de la IED mundial, debido a sus problemas de endeudamiento y a la virtual desaparición de los préstamos bancarios, contribuyendo también la caída de los precios de las materias primas y del petróleo.

Otros factores que obstaculizaron los flujos de inversión hacia la región fueron: reglamentos muy restrictivos para este tipo de inversión; falta de incentivos tributarios y legales; escasa política para los inversionistas foráneos contra expropiaciones y nacionalizaciones; así como un clima inestable a nivel político y continuos procesos de ajuste económico. Para varios países, la severidad de la crisis fué tal, que la participación de la IED fué vital.

No es coincidencia que los PED en donde se ha incrementado la IED exista un mayor crecimiento, y en donde se ha reducido se han estancado o retrocedido. (en la década de los 80's).

De 1985 a 1991, la IED captada en Africa como proporción del total de la destinada a los PED se redujo de 8.2% a 6.2%. En Medio Oriente, debido a la guerra, del 18.7% en 1985 a 8.4% en 1991. En América Latina, en promedio disminuyó de 32.6% a 29.4% del total destinado a los PED. En cambio, los PED asiáticos aumentaron su participación en la captación de IED de 39% a 47.7% y en esos países se registró el mayor crecimiento en la década de los 80's entre los PED. (24)

(24) Pazos, Luis "La lucha por la inversión". El Financiero. Dic.11,1990 p.16-A

En Latinoamérica, el flujo de capitales foráneos ha aumentado considerablemente en la década de los 90's, pues los países inversores han regresado a los mercados internacionales después de 10 años de ausencia, tras una etapa de crisis económica, seguida de una reestructuración de su deuda externa y de una ola de privatizaciones y cambio estructural.

A pesar de ello, el aumento de la IED en los PED a inicio de los 90's ha sido reducido, debido a la recesión que llevó a una caída en las inversiones por parte de los PD como Japón y en menor medida Europa Occidental, también debido a la estabilización de las inversiones provenientes de E.U. y la reducción de la tasa de crecimiento de las inversiones de G.B. desde 1990.

Desde 1991, las inversiones en los PED han aumentado mientras que en los PD las corrientes de entrada han disminuido, sin embargo, las inversiones en los PED están distribuidas desigualmente. Una proporción más elevada de la IED en los PED, se financia con utilidades generadas en el país receptor; por el contrario, en los PD, la IED se financia con fondos del exterior.

Cabe mencionar, que "las condiciones de competencia por el ahorro mundial son muy difíciles como nunca en la historia. En 1991, todo el ahorro disponible para invertir en otros países que no sea el propio, disminuyó de 219,000 mdd. a 164,000 mdd. Ello debido a que los países desarrollados, los cuales aportan más del 90% de estos ahorros, han tenido problemas de recesión". (25)

Los países Latinoamericanos a pesar de enfrentar crisis por sus problemas de deuda, buscan activamente flujos de inversión. En este grupo destacan Brasil, Argentina, Colombia, Chile y México, tenemos que, "de esos 164,000 mdd. de ahorro en el mundo, México captó el 4% en 1991, y se ubicó como la octava nación en este renglón, además de colocarse a la cabeza de los países en desarrollo". (26)

Como vemos, México es la nación de los PED y por ende de América Latina que capta el mayor monto (41% hasta 1993) de capitales en la región. (27)

(25) Noyola de Garagorri, Pedro. "De los países en desarrollo, México ocupa el primer sitio de captaciones de inversiones extranjeras". Excelsior Sept,1,1993 p.37

(26) Noyola de Garagorri, Pedro. Op.Cit. p.37

(27) Monto registrado por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y Dirección General de Inversión Extranjera de la SECOFI.

La IED ha crecido a un ritmo sin precedentes en México en los últimos 5 años, estimulada por las reformas económicas y la apertura comercial emprendidas por el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari.

En México, la estrategia de política económica ha sido diseñada para alcanzar los niveles de crecimiento económico y social requeridos por nuestro país y la IED juega un papel importante como complemento natural de la inversión nacional ya que coadyuva en el esfuerzo de internacionalización de la economía. De esta realidad ineludible, derivó la adopción del gobierno de México de una política agresiva en materia de IED, es decir, se busca promoverla en aquellos sectores en los que su participación es consistente con los programas de reactivación económica establecidos por el gobierno.

1.3.3 Incidencia de la IED en países representativos de América Latina

Los países latinoamericanos a pesar de enfrentar serias crisis como resultado de sus fuertes problemas financieros, buscan activamente flujos de inversión para mejorar sus economías, los casos de Argentina, Brasil y Chile (países que reciben gran parte de la IED en Latinoamérica, muestran la participación de la inversión extranjera en ésta en los últimos años.

a) El caso de Argentina

Los procesos de reforma en Argentina han generado profundas transformaciones en las características del proceso de inversión, muchas de las cuales con toda probabilidad se mantendrán debido a que obedecen a mutaciones estructurales de carácter permanente. Los efectos más significativos en este sentido seguramente se observan en la asignación sectorial de la inversión y en el rol de los diferentes agentes encargados de poner en práctica los proyectos productivos de mayor relevancia. De fundamental importancia en relación con esto resultan el proceso de privatizaciones y los esquemas de conversión de deuda, ya que los mismos están induciendo cambios marcados en el papel del sector público y de las firmas extranjeras *qua* inversores.

Conviene considerar de modo breve, como antecedente de la situación actual, los cambios en la inserción de las firmas extranjeras en el sector manufacturero argentino a lo largo de la década pasada. Ello es importante porque el marco macroeconómico de los 80's caracterizado por la extrema restricción de divisas y el estancamiento del producto global, indujo marcadas modificaciones en la dinámica del comportamiento de las firmas extranjeras. Particularmente relevantes en la explicación del redireccionamiento de la inversión fueron la disminución del mercado de consumo doméstico y la fuerte caída en la inversión, por una parte, y el elevado tipo de cambio real, por otro.

Durante los años 80's, sólo la mitad de la IED se orientó hacia el sector manufacturero. Las actividades que ganaron participación como contrapartida fueron la explotación petrolera y gasífera, el sector financiero y, en menor medida los servicios. A su vez, dentro de la industria, los sectores que recibieron una mayor proporción de inversión pasaron a ser los dedicados al procesamiento de recursos naturales y alimenticios orientados a la exportación.

Las fuentes básicas de fondos para esta inversión fueron la reinversión de utilidades y la participación en programas de capitalización de deuda. Al analizar la cuenta de capital de la Balanza de Pagos, la inversión externa durante los 80's representó una de las fuentes de divisas más importantes. En este período, en términos de relación entre repatriación de utilidades y reinversión de las mismas, las empresas extranjeras hicieron una transferencia neta positiva; por cada dólar que giraron, invirtieron 1.4 dólares.(28)

Los programas de capitalización de deuda establecidos por el gobierno, sirvieron como un medio para asegurar el aumento de la inversión y el ingreso de divisas adicionales. El cambio de orientación de la estrategia industrial hacia sectores de exportación se tradujo en un persistente aumento de las exportaciones de origen industrial hacia el final de los años 80's. Este proceso encontró a las empresas transnacionales desempeñando un rol importante. Entre 1984 y 1988 por ejemplo, las ventas al exterior del conjunto de empresas extranjeras aumentó en un 50%, de 1,400 a 2,200 mdd.

Exceptuando las privatizaciones en el área petrolera y petroquímica, el resto de las empresas ya vendidas por el Estado o en vías de privatización, son básicamente productoras de servicios públicos no comercializables. Es decir que, en consecuencia, una fracción muy significativa de los flujos de capital externo ingresados desde 1990 (ver Tabla 1) se han dirigido, principalmente hacia el sector productor de servicios. Así mismo, la generación de oportunidades de inversión y de alto beneficio en sectores como el telefónico o el de transportes está haciendo una especie de "agotamiento de oportunidades de inversión" en los sectores productores de bienes comercializables. Este efecto se pone claramente de manifiesto cuando se analizan los grupos inversores que están participando en el proceso de privatizaciones.

La composición de las entradas de capital desde 1993 experimentó algunas modificaciones de importancia. Las privatizaciones contribuyeron con más de 5,600 mdd., con lo que su significado dentro del total de movimientos netos de capital subió a más de la mitad. De estas operaciones, entre las cuales la venta de acciones de la empresa petrolera YPF tuvo un peso preponderante, alrededor de 2,500 mdd. ingresaron en forma de divisas y más de 3,000 mdd. mediante la recuperación de títulos valuados a precios de mercado.

(28) Ocampo, José Antonio. "Los Capitales Extranjeros en las Economías Latinoamericanas". BID, 1994. p.94

El resto de las inversiones directas se amplió en más de 600 mdd., aumento que correspondió principalmente a la reinversión de utilidades. (29)

Sin embargo, debido a que la mayor parte de las privatizaciones se ha realizado en un corto periodo, en estos últimos años se está produciendo una entrada de capitales externos que claramente será muy difícil que se mantenga en el futuro. Una consecuencia de esta entrada masiva de capital ha sido la instalación de una persistente tendencia al atraso del tipo de cambio real, que una vez concluido el proceso de privatizaciones seguramente mostrará una tendencia ascendente.

b) El caso de Brasil

Brasil cuenta con un enorme potencial económico derivado de una abundante existencia de recursos naturales y de mano de obra calificada a bajos costos para la IED; pero la inestabilidad económica que vivió durante la mayor parte de la década pasada y la existencia de una legislación fuertemente restrictiva a la IED han limitado los flujos externos de recursos.

La tasa de crecimiento en la IED para Brasil promedió un 7.16% anual entre 1980 y 1988 (ver Tabla 2).

Este porcentaje puede prestarse a confusiones, ya que considera la reinversión de utilidades de las empresas extranjeras en el país, en virtud de que la legislación indica que de las utilidades anuales de las empresas extranjeras, sólo el 12% pueden ser retiradas de la economía brasileña. Se estima que aproximadamente una tercera parte de recursos de la IED constituyen reinversión de utilidades.

La IED representa 5% del Producto Nacional Bruto (PNB) y 21% de la formación bruta de capital. Los países que mayores inversiones realizaron en Brasil hasta 1988 fueron: E.U. con aproximadamente 30%, Alemania Federal 14.8%, Japón 9.3%, Suiza 8.6% y G.B: 5.7% (ver Tabla 3).

Brasil es un país que no ha asumido una actitud que se destaque por su agresividad en la promoción de la IED. Su política de promoción se basa en la difusión en el exterior de las potencialidades del mercado brasileño de la existencia abundante y a bajo costo de materias primas y de una fuerza de trabajo barata y capacitada. No obstante, la legislación es en extremo cuidadosa en su trato al inversionista extranjero, al que se le autoriza entrar al país sólo con permisos previos muy restringidos. Se le otorga un trato especial a las utilidades de

(29) ONU. "Estudio económico de América Latina y el Caribe". Santiago de Chile. 1995 p.19

las empresas extranjeras asentadas en Brasil, las cuales sólo pueden ser trasladadas fuera del país, como ya se comentó anteriormente, en una proporción del 12%; cualquier flujo adicional tiene que afrontar cargas impositivas de hasta un 60% de su monto.

Las divisas depositadas en el Banco Central para ser convertidas en moneda local se aplican de manera gradual y en forma de créditos a partir de los 30 días consecuentes a la realización del depósito, devengando intereses a las tasas corrientes del país.

Aunque estas medidas junto con la situación económica actual por la que atraviesa Brasil hacen esperar que los recursos externos sean previsiblemente limitados, una alternativa que se piensa puede dar resultados para atraer fondos externos, son los convenios de transferencia de tecnología, los cuales se han usado crecientemente en el continente europeo, y representan montos de inversión menores a los normales para los inversionistas extranjeros, quienes en contrapartida reciben una renta por su uso. Esta y otras formas innovadas de inversión, están siendo analizadas por ser mecanismos de inversión segura y de fácil control que pueden contribuir directamente a la modernización de la planta productiva.

Aunque la voluminosa afluencia de capitales externos configuraron rasgos salientes de la evolución del sector externo hasta 1993 en el saldo neto de la cuenta de capitales, (aproximado a los 10,000 mdd.), la contribución principal provino de las inversiones en Cartera que superaron los 6,000 mdd. (ver Tabla 1)

A pesar de las medidas tomadas para la atracción de la inversión extranjera, un gran problema que ha debilitado sin duda la confianza de los brasileños y de los inversionistas extranjeros en la economía brasileña, ha sido sin duda la inflación, que nunca ha desaparecido del panorama económico del país sudamericano, como tampoco lo han hecho los ambiciosos pero poco efectivos planes gubernamentales para ponerle fin (como el Plan Cruzado I y II de 1986, que no son más que planes de estabilización económica).

Para atacar el problema inflacionario, hasta 1994 existió el Plan URV (30) (Unidad Real del Valor), que buscó fundamentalmente romper la inercia psicológica de la inflación al generar una divisa fuerte atada al dólar. Al menos, técnicamente la URV podría mantener una paridad de 1 a 1 con el dólar (como el peso argentino).

Sin embargo, no ha quedado claro en el nuevo plan brasileño cómo se va a controlar la espiral de los precios, que sin duda afecta la atracción de capitales foráneos.

(30) Índice medio de la inflación que se va ajustando diariamente.

c) El caso de Chile

En Chile la IED ha tenido un papel protagónico en el episodio de entradas de capital en curso. Desde 1974, la normatividad respecto de la IED ha provenído del Decreto Ley 600 (DL 600), al cual se le han introducido sólo mínimos ajustes desde entonces. Los principios de este decreto son el trato nacional para los inversionistas extranjeros, libre acceso a los mercados nacionales y la casi total prescindencia del Estado en relación con las actividades de las empresas extranjeras o con el destino sectorial de sus recursos. Actualmente, la repatriación de capital puede efectuarse después de 1 año de materializarse la inversión; antes de las reformas al DL 600, introducidas en marzo de 1993 este plazo era de 3 años.

A los inversionistas extranjeros se les garantiza el derecho a las remesas de utilidades, pudiendo optar entre el régimen tributario aplicable a las empresas nacionales o una tasa impositiva fija sobre sus utilidades garantizada por un período de 10 años.

Cuando las inversiones son para proyectos de exportación superiores a los 50 mdd., las empresas pueden mantener cuentas bancarias fuera de Chile con el fin de realizar pagos por concepto de intereses, dividendos, regalías y compras de materias primas y bienes de capital. Como estos beneficios no están disponibles para inversionistas nacionales, puede decirse que la legislación y las reglamentaciones vigentes dan un trato preferencial a los inversionistas extranjeros.

Existe otra forma de realizar inversiones directas en Chile, y es a través del Mecanismo de Conversión de Deuda en Capital - el Capítulo XIX del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central- vigente desde la segunda mitad de 1985. Existen no obstante, algunas limitaciones en la utilización de este mecanismo. Es importante anotar que las inversiones realizadas por el mecanismo del Capítulo XIX, están considerablemente más reguladas que las que ingresa vía el DL 600. Las primeras están sujetas a aprobación caso por caso, mientras que la aprobación de las últimas por el Comité de Inversiones Extranjeras es sobre todo una formalidad para fines de registro y monitoreo.

Los volúmenes de IED han sido cuantiosos desde 1987, en valores nominales, la IED se triplicó en 1987, volvió a aumentar en un 80% entre 1987 y 1989, para luego descender a casi la mitad en 1991 (ver Tabla 4). La importancia de estas cifras para la economía chilena puede apreciarse cuando se les compara con cifras relevantes tales como el PIB y la formación bruta de capital. La IED llegó a representar un 8.5% del PIB en 1989 y a superar el 40% de la inversión bruta en 1988-1989. (31)

(31) En rigor, la inversión bruta y la IED no son comparables, ya que la primera se refiere a un concepto de cuentas nacionales y por tanto, refleja procesos de inversión real, en tanto que la segunda es una variable financiera y de Balanza de Pagos.

Aún después de haber descendido a niveles más "normales", en 1991-1992, la IED todavía es equivalente al 3% del PIB y a un 14% de la inversión bruta.

Fuera de la estabilidad de largo plazo en las reglas del juego para las inversiones extranjeras y de la comprobada estabilidad de, y buenos pronósticos para la economía chilena en general, es evidente que el sistema de conversión de deuda en capital fué un factor decisivo en el aumento observado en la IED. En el período de su vigencia (1985-1991) aportó más del 44% del total de la IED ingresada en Chile. (32)

Por otro lado, se puede argumentar que la IED era anormalmente baja en 1985 y hubiera aumentado de todas maneras, en vista del mejoramiento experimentado por su situación externa en 1987-1989, principalmente por la recuperación de los precios del cobre.

Una parte importante de la IED ha ido a sectores de exportación entre 1985 y 1991, los proyectos mineros absorbieron más de la mitad de los flujos ingresados con arreglo al DL 600 (ver Tabla 5), sólo 2 grandes proyectos del cobre representaron una parte importante de dichas inversiones en el período 1987-1990. Los otros únicos sectores de alguna importancia son las manufacturas y los servicios. El destino sectorial de las inversiones en el sector manufacturero han sido las industrias forestal y del papel y la celulosa, ambas orientadas fundamentalmente a los mercados externos. Aproximadamente 2/3 de la IED a través del DL 600 fueron en sectores de exportación.

En lo que se refiere a los servicios, la IED se ha concentrado en el sector financiero. No toda la IED contribuye a aumentar la inversión bruta del país, pues por ejemplo, las fuertes inversiones en los proyectos del cobre incluyeron la compra de una mina, trabajos de ampliación y reconstrucción de mineras.

Ha existido una mayor selectividad sectorial en la política de inversiones con arreglo al Capítulo XIX, lo que ha producido una mayor dispersión sectorial de los recursos con este origen. En lo que se refiere a los servicios, estas inversiones se han concentrado en las telecomunicaciones (recientemente privatizadas), las administradoras de fondos de pensiones, los bancos, las compañías aseguradoras de salud, las empresas de electricidad (también recientemente privatizadas) y hoteles entre otros. En suma, es posible que también para las inversiones con arreglo al Capítulo XIX, entre un 1/2 y 2/3 haya ido a sectores de exportación. En el caso de estas inversiones, en contraste con las realizadas a través del DL 600, ellas se han concentrado en sectores extractores o procesadores de productos primarios no mineros. La compra de activos existentes ha sido indudablemente más importante entre las inversiones por el Capítulo XIX que entre las realizadas por el DL 600.

(32) Ocampo, José Antonio. Op.Cit. p.113

Una parte de las inversiones en el sector servicios con arreglo al Capítulo XIX, fueron adquisiciones de firmas existentes, incluso en sectores exportadores, algunos proyectos conjuntos (Joint Ventures) con grupos empresariales nacionales incluyeron compras de paquetes accionarios de las empresas nacionales. Hasta 1993, el monto de inversión extranjera materializada alcanzó nuevo máximo histórico al aumentar 85% y sobrepasar los 2,680 mdd. (ver Tabla 1). La cifra incluye en lo fundamental recursos orientados a nuevos proyectos o ampliación de actuales; emisión de acciones, colocación de bonos, créditos asociados a inversiones directas y aportes realizados a través de operaciones cambiarias de los bancos. Más de la mitad de esta inversión se dirigió a la minería 52%, a la industria 26% y a los servicios 16%; en lo tocante a su origen, ella provino mayoritariamente de E.U., Canadá y G.B.

TABLA 1 FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR FORMA DE INVERSIÓN 1988-1993 (mdd.)

Pais/Forma	1988	1989	1990	1991	1992	1993a	Total 1988-1992
Argentina							
IED total	1,147	1,028	1,836	2,439	4,179	3,300	10,629
Convencional	807	869	-80	1,586	2,112	732	5,249
Conversión de							
Deuda	340	159	815	-	-	-	1,314
Privatización	-	-	1,101	853b	2,067b	2,568	4,021
Brasil							
IED total	2,969	1,267	901	972	1,454	2,000	7,563
Convencional	882	321	618	850	1,359	-	4,030
Conversión de							
Deuda	2,087	946	283	68	95	-	3,479
Privatización	-	-	-	54	-	-	54
Chile							
IED total	937	1,291	604	523	705	841	4,060
Convencional	2	69	249	563	737	891	1,620
Conversión de							
Deuda	796	1,107	355	-40	-32	-50	2,186
Privatización	139	115	-	-	-	-	254

Fuente: UNCTAD División sobre Corporaciones Transnacionales e Inversión, basado en Calderón, 1993a y datos proporcionados por ECLAC UNCTAD. Unidad de Alianzas sobre Corporaciones Transnacionales.

a) Estimado por ECLAC UNCTAD; Unidad de Alianzas sobre Corporaciones Transnacionales.

b) Todas las actividades de conversión de deuda en 1991-1992 estuvieron directamente relacionadas con la privatización.

c) Corresponden a los flujos netos de IED basados en el Decreto Ley 600 (DL 600) y el Capítulo XIX del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central.

d) Operaciones del Capítulo XIX principalmente. El Fondo Monetario Internacional (FMI) no incluye esos flujos como IED en estas estadísticas.

TABLA 2 INDICADORES DE LA IED EN BRASIL 1980-1989

Valor Acumulado de IED (mdd.)		Tasa de Crecimiento Media Anual (%)	Participación de IED en el PIB (%)		Participación de IED en la Formación Bruta de Capital	
1980	1989	1980-1989	1980	1989	1981	1989
16,846.3	37,792.1	9.39	6.75	5.71	31.00	21.13

Fuente: Banco Central de Brasil; Boletín Mensual.

TABLA 3 IED EN BRASIL 1980-1989 (Datos acumulados mdd.)

1980	16,843.3	1985	26,379.9
1981	18,440.8	1986	27,053.3
1982	21,041.1	1987	29,171.1
1983	23,302.0	1988	31,381.3
1984	25,045.2	1989	37,792.1e

e Estimado

Fuente: Banco Central de Brasil; Boletín mensual.

TABLA 4 IED EN CHILE 1980-1992 (mdd.)

Año	Decreto Ley 600	Nacionalizaciones	Capítulo XIX	Total	IED/PIB %	IED/Inversión Bruta %
1980	305	(54)	-	251	0.9	4.3
1981	419	(44)	-	375	1.1	5.0
1982	384	(41)	-	343	1.4	12.0
1983	182	(40)	-	142	0.7	7.3
1984	160	(23)	-	137	0.6	0.4
1985	137	(9)	32	161	1.0	7.3
1986	184	(8)	213	390	2.3	15.8
1987	497	-	707	1,204	6.4	37.6
1988	787	-	856	1,643	7.4	43.8
1989	898	-	1,261	2,159	8.5	41.9
1990	1,531	-	412	1,943	7.0	34.6
1991	1,104	-	-37	1,194	3.8	20.2
1992	1,171	-	-32	1,139	3.0	14.1

Nota: Las cifras de este cuadro no coinciden de manera exacta con las que se dan en la Balanza de Pagos ya que los datos que publica el Banco Central tampoco son iguales a los entregados por el Comité de Inversiones Extranjeras.

Fuente: Banco Central de Chile, Comité de Inversiones Extranjeras.

TABLA 5 DESTINO SECTORIAL DE LA IED EN CHILE 1985-1991 (%)

Actividad	DL 600	Capítulo XIX
Agricultura	1.1	10.9
Silvicultura	0.6	14.8
Pesca	0.3	4.4
Minería	50.9	11.9
Manufacturas	17.2	29.8
-Alimentos	(.)	(5.9)
-Papel y celulosa	(.)	17.4
-Productos químicos	(.)	2.6
Servicios	29.8	28.2
-Comunicaciones	(.)	(5.3)
-Banca, Finanzas y Seguros	(.)	(12.5)
-Generación de electricidad	(.)	(2.3)
-Hoteles	(.)	(2.9)
Total	100.0	100.0
Total (mdd.)	4,740.0	3,631.0

Fuente: Banco Central de Chile. Comité de Inversiones Extranjeras.

Desde 1990, la IED en Asia y el Pacífico se incrementó, como consecuencia del vigoroso comportamiento de su economía, el aumento de los gastos de consumo y demanda, la disponibilidad de mano de obra calificada y los bajos costos de producción. Se fortaleció la interdependencia económica regional. Japón invirtió mucho en estos países siendo China el país más beneficiado a fines de 1991.

En África la IED aumentó debido principalmente a la presencia de abundantes recursos naturales; pero el lento crecimiento de la región sigue menoscabando el interés por invertir, 3/4 partes de la IED se dirigen a países exportadores de petróleo.

Desde 1990, se ha especulado que los países de Europa del Este pudieran atraer una fuerte cantidad de IED aprovechando su ventaja comparativa de mano de obra calificada. No obstante, estos países no han logrado un nivel de estabilidad adecuado debido a que la reestructuración de sus economías no ha sido tan exitosa ni tan aceptada por la población como se esperaba, pues las promesas de una economía de mercado no se han cristalizado, y consecuentemente no hay suficiente confianza de los inversionistas extranjeros.

No obstante, la tendencia en general hacia la liberalización y la privatización, ha sido evidente también en esta región de Europa, cuyo nivel de entrada de IED ha continuado en aumento, mayormente en respuesta a las estrategias de largo plazo que adoptaron las empresas a la luz de las expectativas del crecimiento futuro en la región. Pero la permanente inestabilidad política, la falta de convertibilidad de las monedas y la rápida disminución de la producción y el empleo a nivel nacional, han sido entre otros, problemas que se oponen a la IED en la misma.

En la transición de economías centralmente planificadas a economías de mercado, todos esos países asignan gran importancia a la IED como medio para adquirir capital, conocimientos tecnológicos y nuevas oportunidades de exportación.

Como vemos, la reactivación del crecimiento económico, una rentabilidad sostenida y una continua tendencia a la liberalización son factores que han dado lugar al crecimiento de la IED en los PED en términos relativos y absolutos.

Aunque la IED no es la panacea ni la única fuente de crecimiento, sí representa un apoyo significativo para el crecimiento de las economías en desarrollo.

CAPITULO II
LA IED EN MEXICO

II.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

Para el propósito del presente estudio, nos avocaremos a analizar algunos de los gobiernos más sobresalientes en materia de regulación de la inversión extranjera en México.

En el desarrollo histórico de México, la IED siempre ha estado presente. En los siglos XVI y XVII, la mayor parte de la inversión en México estaba controlada por extranjeros, particularmente por españoles que dominaban el comercio y la minería. En el siglo XIX, las inversiones españolas, francesas e inglesas controlaban los sectores prioritarios de la economía nacional. Pero el logro en 1821, de la independencia política respecto de España, de manera similar a las recientes experiencias de descolonización en África y Asia, no afectó en ningún grado importante la estructura socioeconómica colonial del país.

Las inversiones inglesas, se dirigían hacia la adquisición de títulos públicos y hacia la explotación de recursos naturales, especialmente metales preciosos. Pero este breve encuentro con el capital británico (encuentro acompañado por créditos ingleses al país recientemente independizado), durante los años 20's del siglo pasado y que llenó el hueco dejado por la desaparición de España como mercado exclusivo para las exportaciones mexicanas de metales preciosos, fué un desastre tanto para los inversionistas como para el país receptor, debido principalmente a los intentos británicos por inyectar una tecnología europea avanzada en una economía postcolonial subdesarrollada.

A finales del primer decenio de este siglo, en total el capital extranjero respecto al nacional, representaba el 77% del capital total.

II.1.1 La Inversión extranjera durante el Porfiriato

En la época del Porfiriato (1876-1910), hubieron flujos importantes de inversión extranjera a la que se le dió gran importancia. Durante este período, se buscó generar capital suficiente para dar a la economía las condiciones necesarias para su desarrollo, especialmente en los campos de la comunicación, el comercio, la industria y los servicios.

Se logró atraer capitales extranjeros para el desarrollo de áreas estratégicas para el país tales como: los ferrocarriles, la energía eléctrica, la minería y el petróleo, tratando de aprovechar la abundante mano de obra y recursos naturales con que se contaba y el interés de países como Francia, Alemania, G.B. y E.U. por invertir.

Durante el Porfiriato, la inversión extranjera se empezó a enfocar en el desarrollo económico nacional. La apertura del gobierno a la IED y la accesibilidad de las leyes en torno a ésta, permitieron aprovechar las tendencias del capital externo hacia regiones menos desarrolladas.

Específicamente entre 1874 y 1914 hubo un incremento importante de capitales provenientes de los países europeos anteriormente mencionados, de 6,000 a 33,000 mdd., con una participación de casi el 70% de inversión total. El trato en general a la inversión extranjera durante el gobierno de Porfirio Díaz, no tuvo restricciones al considerarla el centro del desarrollo económico nacional. (1)

II.1.2 La Inversión extranjera en años posteriores a 1910

Los años posteriores a la Revolución de 1910, permitieron configurar los aspectos relevantes de la política económica del país, con matices proteccionistas y nacionalistas. Desde ese periodo y hasta mediados de la década de los 80's, hubo un papel protagónico del Estado y los nacionales en la economía; se dieron altos niveles de proteccionismo económico y una tendencia hacia las políticas nacionalistas, que dieron lugar a que la inversión extranjera fuera altamente restringida en el país.

- La Constitución de 1917 dió el marco jurídico que insertaría los nuevos principios de política exterior, medidas sociales y funciones del Estado en el país, así como los lineamientos que seguiría el sistema político, como resultado de los resentimientos y estragos provocados por la inversión extranjera, y la intención del gobierno para dar por terminada la dependencia de la economía del exterior, las expropiaciones de propiedades agrícolas y empresas con capital extranjero, fueron acciones comunes en la década de los 20's y primeros años de la década de los 30's.

Para propósito del presente estudio, nos avocaremos a analizar algunos de los gobiernos más sobresalientes en materia de regulación de la inversión extranjera en México.

II.1.3 La inversión extranjera durante el Cardenismo

Los nuevos objetivos del Estado para 1930 no dieron gran margen de acción a la inversión extranjera, por considerarla fuera de los objetivos nacionales en ese momento, en el que se llevaron a cabo expropiaciones y nacionalizaciones tales como: la nacionalización de los ferrocarriles, la expropiación petrolera y la creación de la Comisión Federal de Electricidad.

Todas las medidas de ese período estuvieron encaminadas a desarrollar un marco productivo y de servicios nacional, con una mínima participación del capital foráneo, por considerarlo ajeno a los intereses del país.

(1) Amigo, Jorge. "Marco jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México" Inversión Extranjera BANAMEX, 1990. p.16

En materia jurídica, la Carta Magna hizo referencia a 2 elementos centrales de su política hacia los extranjeros: la llamada "Cláusula Calvo" (fracciones I y IV del art. 27 Constitucional establecieron que los extranjeros que invirtieran en territorio nacional, estarían condicionados a no invocar la protección de sus gobiernos, respecto a los bienes adquiridos en el país y de considerarse en esta materia como nacionales) y las limitaciones de tipo sectorial, cuantitativo y cualitativo para la inversión extranjera en el país.

Las políticas del gobierno de Lázaro Cárdenas se enfocaron a buscar el interés público, caracterizándose acciones tales como el reparto agrario, la expropiación petrolera y el uso adecuado de los recursos naturales a favor de los nacionales; sin embargo, éstas tuvieron un impacto negativo en los niveles de IED y para su ejecución fué necesario incrementar los niveles de endeudamiento externo. El Plan Nacional de Desarrollo (1934-1940) consideraba al Estado como centro del desarrollo nacional.

Cabe mencionar que en este período, hubo una constante oposición a las medidas del gobierno, por parte del sector empresarial mexicano, no obstante la base económica del Estado.

Como resultado de lo anterior, se pudo reactivar el comercio exterior, elevar el nivel de la producción agrícola y participación del sector manufacturero en la economía nacional. En este período, se crearon varias instituciones de desarrollo para promover la industria, el comercio y las actividades financieras, entre las que destacaron: Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior entre otras.

II.1.4 El período de Manuel Avila Camacho

Las prioridades de los años 40's se concentraron en desarrollar una base industrial sólida cuyo motor fuera el sector privado nacional, con apoyo del gobierno. La Segunda Guerra Mundial permitió a México aprovechar su capacidad productiva para afrontar los problemas de abasto, tanto nacionales como de los países combatientes (E.U. y algunos países europeos).

Durante el gobierno de Avila Camacho, a diferencia del período Cardenista, se buscó de nuevo dar un impulso al desarrollo del empresario mexicano, así como establecer lineamientos jurídicos a favor de la inversión nacional y extranjera. La Segunda Guerra Mundial, permitió establecer las bases para que el país generara superávits en materia de exportaciones e inversiones extranjeras.

El 29 de junio de 1944, entró en vigor el Decreto para Regular las Actividades del Capital Foráneo, mismo que dió origen a elementos que se han mantenido vigentes hasta la fecha tales como: el manejo de las inversiones extranjeras caso por caso por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), la participación máxima del 49% del capital extranjero en empresas nacionales y otros.

Sin embargo, al finalizar la guerra, el Decreto antes mencionado no permitió sentar nuevas bases jurídicas para la inversión extranjera en el país.

El 23 de junio de 1947, se estableció un acuerdo en el que se crea la llamada "Comisión Mixta Intersecretarial" (integrada por 7 miembros representantes de las principales Secretarías de Estado y de la Presidencia de la República) con el fin de establecer los lineamientos referentes a la regulación de la inversión extranjera. Aunque la Comisión funcionó solamente hasta 1953, es el primer antecedente de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), aún vigente en la actualidad.

II.1.5 La inversión extranjera posterior a los 40's

Las restricciones a la inversión extranjera tuvieron una disminución temporal en el transcurso de los años 1949-1957. La participación de E.U. se incrementó durante este periodo; la industria manufacturera se multiplicó sustancialmente, destacando las ramas automotriz, artículos eléctricos, productos farmacéuticos y químicos y de alimentos procesados.

No fué sino hasta los años 50's que la IED pudo aprovechar la protección a la industria nacional para aumentar su participación. Paradójicamente, el proteccionismo fué aprovechado por empresas con inversión extranjera, por las posibilidades que brindaba en cuanto a una competencia limitada y altos niveles de rentabilidad. No obstante, las restricciones volvieron a incrementarse a inicios de los 60's estableciéndose ramas con participación mínima de capital extranjero, tales como la industria de la silvicultura, minería, la Banca y los Seguros entre otros. Adicionalmente a estas medidas, la inversión de este tipo se mantuvo sujeta a la aprobación discrecional de la S.R.E.

Por otra parte, un cuarto de siglo de esfuerzo de industrialización orientado hacia adentro y altamente protegido (1945-1970), basado en el apoyo de los grupos de empresarios nacionales y extensos sectores de la opinión pública, se acompañó por la progresiva eliminación de la inversión extranjera en los sectores tradicionales (industrias extractivas diferentes a la ya nacionalizada industria petrolera, servicios públicos y comunicaciones y transportes) a través del proceso de "mexicanización", que consistió en la adquisición total por parte del Estado o la entrada parcial del capital privado nacional.

La IED tuvo su auge a nivel nacional y fué el centro de atención internacional a fines de los 60's y principios de los 70's, durante los gobiernos de Díaz Ordaz y Echeverría Álvarez respectivamente. Sin embargo, los acontecimientos derivados de la "Crisis del petróleo" y del "Debate Norte-Sur", a mediados de los 70's hasta principios de los 80's, mantuvieron una actitud de cautela sobre todo hacia las empresas transnacionales, fuentes tradicionales de inversión extranjera.

Como vemos, la inversión extranjera en México no ha guardado una sola línea, sino que ha variado como resultado de factores de diversa índole, tales como las prioridades nacionales, los lineamientos de política económica y las condiciones internacionales de mercado, entre otros.

II.2 LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSIÓN MEXICANA Y REGULAR LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE 1973 (LPIMRIE)

“La IED constituye junto con la asistencia oficial para el desarrollo y los créditos de la Banca privada, una fuente considerable de recursos para la inversión productiva. También constituye una actividad de gran importancia para un número creciente de grandes empresas establecidas en los países industrializados.” (2)

La principal legislación a la IED surgió en 1973 con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LPIMRIE), publicada en el Diario Oficial el 9 de marzo de 1973 y el Reglamento para el Registro Nacional de las Inversiones Extranjeras, publicado en el Diario Oficial el 28 de diciembre de 1973, durante el gobierno de Luis Echeverría Álvarez. A través de esta ley se originó el marco jurídico que a la fecha todavía está vigente.

Para entender el contenido de esta ley es recomendable recordar que la política denominada “Desarrollo Compartido” de este sexenio procuraba el crecimiento sin el costo social de la anterior política económica “Desarrollo Estabilizador”. Esta política de “Desarrollo Compartido” pretendía continuar con el proceso de nacionalización de la economía, donde el Estado se constituía como su rector, además de incrementar los niveles de productividad, agilizar la administración pública, incrementar el ahorro nacional y la inversión productiva y en cuanto a la inversión extranjera, buscaba fijar, regular e intervenir en las áreas de operación del capital foráneo, en las empresas mexicanas sujetas a control externo. La LPIMRIE tenía como finalidad reagrupar las disposiciones vigentes en una sola y como su título lo indica, pretendía la promoción de la inversión mexicana y la regulación de la IED. Esta ley conjuntamente con las leyes relativas a la transferencia de tecnología, patentes y marcas, son las que actualmente en sentido amplio conforman el marco jurídico para la IED en México. (3)

(2) Álvarez Soberanis, Jorge “Impacto de la internacionalización y globalización en la regulación jurídica del Mercado de Valores” Dirección General de Asuntos Jurídicos. S.R.E. Feb. 1993 p.2

(3) En esta época existían varios ordenamientos dispersos que regulaban la IED, por lo que su aplicación, así como el establecimiento de criterios uniformes para las diversas disposiciones entre sí era difícil.

La LPIMRIE contiene una visión propia e independiente que contempla los siguientes puntos básicos:

- a) Señala las actividades económicas e industriales reservadas al Estado.
- b) Indica las actividades reservadas a sociedades mexicanas que contengan dentro de su acta constitutiva, la Cláusula de Exclusión de Extranjeros, misma que prohíbe la participación de estos últimos en el capital de la sociedad.
- c) Establece el monto máximo de 49% como límite de participación extranjera en el capital de empresas mexicanas (4) que, por su actividad, no estén reguladas de manera específica.
- d) Crea 2 organismos de vigilancia y supervisión de la IED: la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) y el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE). La CNIE además, está facultada para resolver proyectos particulares de inversión; ésta tiene como objetivo de fondo, llevar un seguimiento detenido de la inversión extranjera en México, y mediante la emisión de resoluciones, autorizar o rechazar los proyectos que se sometan a su consideración. Por su parte en el RNIE, todo inversionista extranjero que funja con tal carácter en México, debe inscribirse en el mismo, este órgano mantiene un registro actualizado de las actividades y operaciones que llegasen a realizar los inversionistas extranjeros en México.
- e) La LPIMRIE establece otras restricciones, como la que se refiere a que la IED no puede exceder en el capital social su participación.
- f) La LPIMRIE formula los criterios a seguir en los casos en que por las características en particular de un proyecto de inversión, sea conveniente para el país autorizar una participación mayoritaria por inversionistas extranjeros, en el capital de una sociedad mexicana.

(4) El criterio sobre la formulación de esta regla general de la Ley sobre la participación directa de capital extranjero no excediendo del 49%, fué el siguiente, descrito en la "Declaración de las Razones de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", enviada al Congreso de México por el presidente Echeverría el 26 de diciembre de 1972: "El Estado no considera apropiado que la inversión extranjera desplace a las compañías mexicanas puesto que esto sería equivalente a décadas frustrantes de esfuerzo en favor de una industrialización mexicana independiente. A su vez, no es deseable que el capital extranjero emprenda monopolios o limite nuestra posibilidad de sobreponernos a una dependencia tecnológica..."

Es necesario hacer notar que esta ley no respondió a un intento aislado por parte de México para atraer inversiones, sino que responde también a una serie de pretensiones por parte de los Países en Desarrollo (PED), gestadas desde la segunda reunión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (5)

Esta ley fué por consecuencia, una legislación económica que trató de adecuar las estrategias de desarrollo del país, a partir de la exclusión de la inversión en ciertos sectores reservados al Estado o a mexicanos, así como previniendo los casos de porcentajes y actividades en los que la inversión extranjera pudiera participar.

Aún cuando la LPIMRIE logró recopilar todos los documentos legales y jurídicos ya existentes en torno a la inversión extranjera en el país, dicha ley viene a formar parte de un esquema de política económica que no se aplica en la actualidad.

II.3 REGLAMENTO DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA (RNIE)

El antecedente más importante del nuevo Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE), se encuentra en el RNIE de 1973 anteriormente mencionado. Su objetivo principal fué darle forma tanto a procedimientos para el registro, como criterios generales de la LIE, de tal forma que los inversionistas encuentren seguridad jurídica y una explicación clara de los pasos a seguir durante su proceso de inversión en México. Bajo este ordenamiento se debía inscribir en el RNIE lo siguiente:

- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por la ley.
- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen personas físicas o morales extranjeras.
- Los fideicomisos en que participen extranjeros.
- Los títulos representativos del capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones.
- Las resoluciones que dicte la Comisión.

El RNIE también ordenaba el registro de sociedades cuyas acciones se negocien en el extranjero y las que están en poder de instituciones de crédito. Más tarde, se emitió el decreto que adiciona el Reglamento del Registro de Inversión Extranjera (el 23 de agosto de 1979), el cual inserta el art. 19-bis por medio del cual se establece a las sociedades en que participe la inversión extranjera la obligación de inscribir, dentro de los 4 meses siguientes al cierre de su ejercicio datos contables, de personal y de Balanza de Pagos.

(5) Alvarez de la Cadena, Héctor "Participación Extranjera, Transferencia de Tecnología e Inversiones" Edit. Diana, México 1983. p.85

En esta época, las prácticas de inversión extranjera se dirigieron paulatinamente hacia la comercialización de productos importados a empresas productoras mexicanas, y al ensamble de piezas importadas a las que se les agregaba mano de obra nacional. El proteccionismo derivado del modelo económico, hizo posible que las empresas con capital extranjero fueran el motor de la producción nacional, no obstante se orientara al mercado doméstico.

El desarrollo de las empresas con capital extranjero durante esta década de los 70's, tuvo un impacto positivo en la economía, porque generó más empleos en diversos sectores, y le dió un impulso a las exportaciones.

Sin embargo, el trato a la inversión extranjera se manifestó según las circunstancias internacionales y nacionales que vivía el país, careciendo de una definición de las políticas a tomar respecto al capital foráneo.

La postura de México en torno a la inversión extranjera se caracterizó, desde las décadas posteriores a la Revolución, por la cautela y el escepticismo, en cuanto a los beneficios que pudiera aportar el país. Por consiguiente, no se establecieron programas nacionales para promoverla, al menos en esos tiempos.

II.4 RESOLUCIONES GENERALES (1973-1988) (6)

La CNIE a fin de determinar las posibilidades de ingreso de capital extranjero al país, estableció una serie de Resoluciones Generales que tenían por objetivo lograr lo siguiente:

-Desarrollar los conceptos que la LPIMRIE solamente estableció en forma embrionaria, nuevos establecimientos, líneas de productos y campos de actividad.

-Aumentar los porcentajes en los que la IED puede participar en el capital de empresas que operen en diversas actividades económicas; empresas maquiladoras, compañías pequeñas y medianas entre otras.

-Autorizar de manera automática diversos actos y operaciones donde la IED puede participar.

Cabe aclarar que estos objetivos fueron logrados adecuadamente por la CNIE y que posteriormente, la mayoría de los casos, pasaron a formar parte integrante del actual Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE), el cual se tratará más adelante.

(6) Amigo, Jorge Op.Cit. p.18

El período de Resoluciones Generales que va de 1973 a 1988, se puede subdividir en 2 diferentes etapas de desarrollo:

a) De 1973 a 1982.- Constituye una etapa de experimentación, formalización y consolidación de las Resoluciones Generales y es al mismo tiempo, una etapa en la que éstas se caracterizaron preponderantemente por un espíritu más regulador que promotor. En este período inicial se dictaron un total de 19 Resoluciones Generales.

b) De 1982 a 1988.- Fué el lapso cuando se hizo flexible el régimen de las Resoluciones Generales con la intención de hacer más oportuna la aplicación de la LIE y se intenta poner en ejecución la "Política de Promoción Selectiva de la IED". Dentro de la naturaleza de las resoluciones emitidas en esta época domina un espíritu más promotor que regulador.

La Resolución General Unica de 1988, surgió por interés de la CNIE de consolidar las Resoluciones Generales que hasta ese momento se habían dado para reforzar el régimen jurídico, de tal modo que pudiese ser aplicada más eficazmente, la política de promoción selectiva de la IED.

El objetivo general de esta resolución fué hacer más claros y definidos los criterios y procedimientos a seguir, teniendo como objetivos específicos: facilitar y desreglamentar la realización de actos por parte de la IED; simplificar administrativamente los procedimientos, dar transparencia al contenido normativo de las Resoluciones Generales; y armonizar sistemáticamente el conjunto de las mismas.

Gran parte del contenido de las Resoluciones Generales dadas hasta 1988, pasaron a conformar parte del Nuevo Reglamento de la LIE, dándole el carácter a las nuevas Resoluciones Generales que se dictan, a partir de este momento de esclarecedoras de las figuras que llegan a manejar el Nuevo Reglamento de la LIE, sin limitarse a ello, ya que regulan operaciones que el mismo reglamento no contempla de manera específica.

II.5 EL REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA (RLIE) (1989)

El 16 de mayo de 1989, se publicó en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE). Este ordenamiento se crea en forma congruente con la política de la apertura comercial del país.

Las medidas decretadas por este reglamento aceleran el proceso de desregulación de la actividad económica al mismo tiempo que consolidan la internacionalización de la economía mexicana.

Es el mayor cambio desde que se promulgó la LPIMRIE de 1973. El nuevo documento reúne por primera vez, todas las disposiciones de carácter general relativas a nuevas áreas y oportunidades, así como obligaciones y requisitos a inversionistas extranjeros. Se pretende con el nuevo RLIE atraer flujos comerciales internacionales que complementen el ahorro nacional, generen empleos, modernicen la planta industrial del país y traigan consigo tecnología de punta que permita a México incrementar sus exportaciones y mejorar la calidad de su producción para poder competir adecuadamente en los mercados internacionales. Uno de los principales avances en la política, es la autorización automática de nuevas empresas con 100% de capital foráneo, en los sectores no regulados siempre y cuando se cumplan los siguientes criterios:

- 1-El monto de la IED no exceda los 100 mdd.
- 2-El proyecto se ubique fuera de las zonas de mayor concentración industrial. (D.F., Guadalajara y Monterrey), únicamente se aplica a los proyectos industriales.
- 3-La inversión se realice con recursos provenientes del exterior y que el capital social pagado no sea menor al 20% de la inversión total.
- 4-El inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su Balanza de Divisas durante los primeros 3 años de operación.
- 5-La empresa genere empleos permanentes y programas de capacitación laboral.
- 6-Se utilice tecnología no contaminante.

El límite de 100 mdd. para la aprobación automática estimulará la entrada de empresas medianas de acuerdo con los estándares internacionales y relativamente grandes para estándares nacionales. El mecanismo facilita a productores mexicanos encontrar socios extranjeros. Los proyectos que no cumplan estos criterios o que sean objeto de restricciones parciales por razones precisas de orden industrial, sectorial o financiero, necesitarán de la aprobación de la CNIE que será automática, si no se recibe respuesta oficial de ésta en un plazo de 45 días laborables a partir de la fecha de solicitud. Para proyectos de inversión que no se encuentran dentro del paquete anterior, la CNIE considera la autorización de las propuestas con base en 5 criterios:

- 1-Complementariedad con la inversión nacional.
- 2-Efectos en la Balanza de Pagos.
- 3-La generación de empleo asociada a las inversiones.
- 4-La contribución al desarrollo regional.
- 5-Aportación tecnológica.

En resumen, el Nuevo Reglamento ofrece las siguientes ventajas:

- 1) Brinda certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad jurídica a la inversión productiva.

2) Actualiza y consolida la rectoría del Estado, proporcionando una regulación más eficiente, moderna, competitiva y adecuada sobre la inversión extranjera.

3) Permite regular la inversión extranjera evitando que su participación sea indiscriminada, a la vez que promueve la complementación del ahorro nacional.

4) Expresa normativamente las políticas, procedimientos y prácticas administrativas aplicadas por la CNIE.

5) Establece las bases para promover la inversión en general.

En lo referente a *Inversiones en Empresas Existentes*, se deberá tener en cuenta que:

a) Antes del 16 de mayo de 1989, no se requería autorización para este tipo de adquisiciones si los inversionistas extranjeros acordaban incrementar los activos fijos de la empresa en al menos un 30%.

b) Después del 16 de mayo de 1989, toda adquisición de acciones por parte de inversionistas extranjeros hasta un 49% en una empresa existente en una actividad no clasificada (no incluida en la Clasificación publicada en el Reglamento) no requerirá una resolución favorable de la CNIE.

En lo referente a la *Participación en ciertas Actividades Clasificadas con un porcentaje más elevado que el máximo establecido*:

Los inversionistas extranjeros lo harán mediante la compra directa de las acciones de la empresa nueva o existente si la actividad no está clasificada como <<reservada para mexicanos>> o <<reservada para el Estado>> y si la CNIE determina que se obtendrán efectos económicos benéficos, mejoras tecnológicas, etc.

La Expansión de las Inversiones Existentes mediante nuevos proyectos, actividades o líneas de productos y la reubicación de dichas empresas no requiere autorización específica:

1.- Si la inversión existente implica una maquiladora u otra operación orientada hacia la exportación, o si la expansión es el resultado de una fusión.

2.- Si los propietarios acuerdan efectuar una inversión adicional igual al 10% del valor neto de los activos fijos de la empresa y si el proyecto satisface los criterios para inversiones extranjeras bajo actividades no clasificadas.

Las Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces ubicados dentro de las Áreas de la <<Zona Restringida>>

Estas incluyen todas las tierras en una franja de 100 Km. de las fronteras de México, y dentro de un área de 50 Km. de las costas, para fines industriales, turísticos o residenciales, pueden establecerse a través de fideicomisos de bancos mexicanos, (tienen una vida de 30 años) a ser autorizados por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) en un plazo de 45 -

días a partir de la fecha de solicitud, siempre y cuando se mantengan los términos y condiciones del fideicomiso original inalterados y el fideicomisario siga siendo el mismo, evitando así costos de transferencia y obligaciones impositivas.

El nuevo Reglamento sustituye a todos los decretos o normas anteriores sobre inversiones extranjeras y crea una **Clasificación Básica de Actividades Económicas** (7) que servirá para distinguir los proyectos sujetos a cierto tipo de restricción de los que no están sujetos a ninguna:

Sistema I Actividades reservadas al Estado:

Extracción y refinación de petróleo, petroquímica básica y gas natural.
Energía nuclear y utilización de combustibles naturales.
Emisión de billetes y Acuñación de moneda.
Generación, transmisión y suministro de energía eléctrica.
Transporte ferroviario.
Servicios Telegráficos y Correos.
Negocios bancarios, fondos y *trusts* financieros.

Sistema II Actividades reservadas a los mexicanos:

Silvicultura y viveros para bosques.
Ventas al detalle de gas líquido.
Servicios de transporte terrestre de carga, refrigerado, público urbano y suburbano.
Transporte marítimo costero.
Servicios de transporte en líneas aéreas mexicanas.
Intermediarios financieros no bancarios: Casa de cambio, sociedades de inversión en bolsa, instituciones fiduciarias y de seguros y cajas de pensiones independientes.
Transmisiones privadas de programas por radio y televisión diferentes de transmisiones y repeticiones por cable.
Notarios, agentes de aduanas y representantes.
Administración de los puertos.

Sistema III Inversión extranjera hasta el 34%:

Explotación y/o utilización de carbón y minerales ferruginosos.
Extracción y/o utilización de roca fosfórica y azufre.

Sistema IV Inversión extranjera hasta el 40%:

Petroquímica secundaria.
Construcción y montaje de piezas y accesorios para automóviles.

(7) NAFIN. "Cómo Hacer Negocios en México". Junio, 1995. pp.31-32.

Sistema V Inversión extranjera hasta el 49%:

Pesca y cría de peces.

Extracción y/o utilización de minerales metálicos que no contengan hierro, excepto uranio y minerales radiactivos.

Extracción y/o utilización de piedras, arcillas y arenas.

Extracción y/o utilización de minerales no metálicos, excepto piedra fosfórica y azufre.

Fabricación de explosivos y elementos de pirotecnia.

Fabricación de armas de fuego, cartuchos y su comercialización especializada.

Puertos interiores y servicios de transporte en ríos y lagos.

Servicios de telecomunicaciones, incluido telefonía, con excepción de telégrafos.

Agencias de transporte de alquiler.

La inversión extranjera podrá incursionar en México sin necesidad de la aprobación de la CNIE, hasta en un 49% del capital social de las empresas. En caso de que la inversión supere el 49%, se requiere una resolución favorable de la CNIE.

Sistema VI Inversión extranjera hasta el 100%, con autorización de la CNIE:

Agricultura, tala de árboles y cosecha de productos forestales.

Ganadería y caza.

Publicación de periódicos y revistas.

Derivados del grafito (coque y otros)

Construcción e instalación de edificios.

Servicios de transporte marítimo en alta mar y servicios de alquiler de barcos para turistas.

Administración de estaciones de autobuses para pasajeros y servicios auxiliares.

Servicios de navegación aérea y administración de aeropuertos y helipuertos.

Servicios de remolque de vehículos.

Servicios de sociedades de explotación y empleo.

Servicios educativos prestados por el sector privado.

Servicios jurídicos, contables y de intervención.

Servicios dependientes de instituciones financieras y fiduciarias.

II.6 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (1989-1994)

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, las políticas hacia la inversión extranjera tuvieron los objetivos siguientes:

-Se buscó automatizar y facilitar los procedimientos para autorizar las nuevas prácticas de inversión extranjera en el país;

-A fin de agilizar el proceso, se requirió la simplificación de procedimientos y definición precisa de requisitos para la autorización de proyectos de inversión extranjera;

-La inversión extranjera debería promover el aprovechamiento de tecnología de punta y el acceso a los demás mercados internacionales;

-Fue imprescindible crear mecanismos que impidieran presiones adicionales de la inversión extranjera, en los mercados financieros nacionales.

Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo facilitaron la entrada de la IED al país; prueba de lo anterior es que ésta rebasó de acuerdo a las cifras de la SECOFI, los 60,000 mdd. y aumentó más del 100% durante el sexenio. Cabe destacar que el mayor crecimiento de la inversión acumulada en México desde la época de Luis Echeverría (1970), se dió en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari con un incremento de más del 200%, hasta alcanzar la cifra de 73,863.2 mdd., (hasta julio de 1994) datos mencionados por la SECOFI. (Ver Cuadro 1)

CUADRO 1
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SEXENIO (1970-1994)
(mdd.)

Sexenio	Inversión Acumulada	Crecimiento (%)	Nueva Inversión	Crecimiento (%)
Luis Echeverría A. (1970-1976)	5,315.8	43.1	1,601.4	75.8
José López Portillo (1976-1982)	10,786.4	102.9	5,470.6	241.6
Miguel de la Madrid H. (1982-1988)	24,087.4	123.3	13,301.0	143.1
Carlos Salinas de G.* (1988-1994)	73,863.2	206.6	49,475.8	274.2

* A julio de 1994

Fuente: NAFIN "La economía mexicana en cifras". Junio, 1984.
NAFIN "El Mercado de Valores" Mayo, 26, 1986.
SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera.

II.7 LEY DE INVERSION EXTRANJERA 1993 (PRINCIPALES MODIFICACIONES)

La nueva Ley de Inversión Extranjera actualmente en vigor (Diario Oficial del 27 de diciembre de 1993), brinda certeza legal al capital foráneo en prácticamente todos los renglones de la economía. Esta es congruente con otros ordenamientos vigentes; elimina requisitos de desempeño que distorsionan el comercio internacional, precisa las vías para la canalización del capital extranjero al territorio nacional, y contribuye a la simplificación y desregulación de trámites administrativos.

La nueva ley, contiene cambios legislativos para dar mayor certidumbre política a los inversionistas internacionales y elimina toda barrera a la libre transferencia de regalías, pagos y otros recursos al exterior, y elimina los "requisitos de desempeño" que se les imponían a estos empresarios, para que cumplieran con determinados volúmenes de exportación o con ciertos porcentajes de utilización de insumos mexicanos.

Establece una estrategia para sistematizar las acciones de promoción, mediante una "red de información de la inversión extranjera", y hace un reconocimiento a la evolución de los ciclos tecnológicos. Además, abre la posibilidad para que los inversionistas extranjeros participen en las cooperativas, transporte aéreo nacional, la totalidad del sector financiero, los almacenes generales de depósito, la publicación de periódicos, las sociedades propietarias de tierras forestales, la pesca en la zona económica exclusiva del país, el suministro de combustibles y lubricantes para barcos, aviones y ferrocarriles y hasta en la comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales.

La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar o reubicar los ya existentes salvo por lo dispuesto en la Ley.

La inversión extranjera también tendrá cabida en la construcción de obras, administración de terminales aéreas, en los servicios portuarios, de educación y legales, seguros, telefonía celular y con ciertas condiciones podrá hasta adquirir inmuebles en las zonas restringidas del país, como las playas.

Algunos márgenes de apertura a la inversión externa son los siguientes:

-Los empresarios extranjeros podrán participar (con un porcentaje incluso de hasta del 100% del capital total), en la perforación de pozos petroleros y de gas, así como en la construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados y en la edificación, construcción e instalación de obras en México.

-De igual forma, los extranjeros podrán incursionar en el ramo de la fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz en un porcentaje de hasta el 49% del capital social, el cual podrá ser de hasta un 100% en el futuro, una actividad que estaba totalmente reservada a los mexicanos, como es el transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y carga, a partir de 1995 se abrirá al capital extranjero en un 49% y en años posteriores de un 51% hasta un 100%.

-La CNIE podrá autorizar la participación del capital foráneo hasta un 100% en los renglones de servicios portuarios, administración de terminales aéreas, servicios privados de educación (preescolar, primaria, secundaria, media superior y superior), servicios legales, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros y telefonía celular.

-En las sociedades cooperativas de producción, la inversión extranjera podrá ser de hasta el 10% del total. En el caso del transporte aéreo nacional, aerotaxis y transporte aéreo especializado, el capital foráneo no podrá llegar más allá del 25%. Para las sociedades controladoras de agrupaciones financieras, Bancos, Casas de Bolsa y especialistas bursátiles, la participación extranjera será de hasta el 30%.

La nueva Ley de Inversión Extranjera aún no posee un ordenamiento reglamentario; no obstante, el art.4 Transitorio de la ley en vigor, establece que mientras no se expidan los reglamentos de esta ley, el RLIE de 1989 seguirá vigente en todo lo que no se oponga a la nueva ley.

II.7.1 La Ley vigente y el TLCAN

En virtud de los compromisos que nuestro país ha adquirido con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se han dado cambios importantes en materia de inversión extranjera, como el otorgamiento del trato nacional y no discriminatorio a los inversionistas de E.U. y Canadá, garantía de libre convertibilidad de la moneda y de transferencia al exterior, así como la eliminación de requisitos de desempeño (éstos condicionaban la aprobación de un proyecto); ahora ya no será necesaria la obligación impuesta al inversionista de exportar un porcentaje determinado de su producción, ni atar el valor de las importaciones al desempeño de las exportaciones o un cierto grado de contenido nacional.

Se hace una amplia desregulación para el ingreso de capitales al país. En los artículos Transitorios se indican plazos para la apertura a la inversión externa mayoritaria en varias actividades importantes, de acuerdo con lo establecido en el TLCAN.

En el contexto del TLCAN, México elimina los requisitos que solicitaba a los inversionistas extranjeros (sólo de Canadá y E.U.) para operar en el país: Exportar un determinado porcentaje de producción; alcanzar un determinado porcentaje de contenido nacional; dar preferencia a bienes y servicios producidos en el territorio mexicano; tener una balanza comercial equilibrada o favorable y transferir tecnología. De esta manera, desaparecen los requisitos de desempeño.

El TLCAN señala que los 3 países deberán permitir la libre transferencia de cualquier monto de dinero relacionado con la inversión, por lo que habrá libre circulación de capitales como ganancias, utilidades o las propias inversiones. La única restricción en este sentido consiste en el impedimento de las transferencias de divisas, en caso de quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores, emisión, comercio y operaciones de valores, infracciones penales o administrativas y otras.

A pesar de eliminar requisitos que pueden llegar a entorpecer las relaciones comerciales entre las Partes firmantes del TLCAN, se busca un equilibrio que permita un pequeño "colchón" que conceda a las Partes proteger ciertos sectores en donde es necesario cuidar el desempeño de la inversión extranjera o limitarla en función de los intereses de alguna de las Partes, siempre con la intención de realizarlo de manera fundamentada y no imponiendo barreras que obstruyan el comercio internacional.

Los 3 países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión en las zonas de libre comercio. Entre los objetivos del Tratado se destacan la eliminación de las barreras al comercio, la promoción de las condiciones para una competencia justa, el incremento de las oportunidades de inversión, el proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, el establecimiento de procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como el fomento de la cooperación trilateral regional y multilateral.

No es de extrañar que si una de las premisas del libre comercio es el flujo de la inversión, ahora se busquen formalizar en el terreno jurídico muchas de las prácticas y acuerdos que antes tenían el carácter de disposiciones reglamentarias en materia de inversiones extranjeras. En concreto, se ha hecho énfasis en que México espera recibir grandes recursos del exterior vía el TLCAN.

Lo que es una constante clara entonces, es que el aumento en la IED en las actividades económicas que una vez se vieron sumamente restringidas a la inversión extranjera, mientras sean planteadas por el TLCAN, siempre tendrán el apoyo pleno de la legislación correspondiente que activa los mecanismos por medio de los cuales dichas actividades toman lugar dentro del comercio y flujo económico de México.

II.8 ANTICONSTITUCIONALIDAD DE LA NUEVA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Aunque la nueva Ley de Inversión Extranjera prevee la entrada de grandes recursos del exterior a México, se considera que es anticonstitucional ya que permite a los extranjeros adquirir el dominio de bienes inmuebles en las zonas restringidas de la frontera y playas del país.

El propósito de captar capitales internacionales, para el sector jurídico viola el art.27 Constitucional, y el Congreso aprobó esta Ley a pesar de ello.

El precepto constitucional establece que “en una franja de 100 Km. a lo largo de las fronteras y de 50 Km. en playas, por ningún motivo podrán extranjeros adquirir el dominio sobre tierras y aguas”, sin embargo, el art.10 de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) de 1993, estipula que los extranjeros “podrán adquirir el dominio de bienes inmuebles ubicados en la zona restringida”.

Consideramos que el poder Ejecutivo no quiso modificar el art.27 Constitucional por el peso histórico que éste tiene y el consecuente escándalo político que se hubiera hecho en el país. Por ello, la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, optó por modificar el espíritu constitucional en la nueva LIE en aras de atraer capital externo al país, para el sector turístico y crear así más fuentes de empleo.

La preservación del espíritu constitucional respecto a las limitaciones de los extranjeros para tener posesiones en el país en zonas restringidas, se debe ante todo a razones históricas (a raíz de la separación de Texas del territorio nacional).

Es importante resaltar este punto, ya que el control de los sectores que tradicionalmente eran exclusivos para los inversionistas nacionales y los cuales habían sido protegidos por la Constitución, ahora son controlados por extranjeros como consecuencia de los siguientes factores:

a) Factores Externos: La presión de nuestro principal socio comercial, defendido éste por la adopción de la teoría neoliberal, la globalización económica, buscando lograr la interdependencia de las naciones, pero sacando provecho de esto nuevamente los países industrializados sobre los países en desarrollo.

b) Factores Internos: La falta de una base industrial nacional sólida, las recesiones económicas, la descapitalización del gobierno, las devaluaciones, el pago de intereses de la deuda externa, la desregulación económica.

Aunque el gobierno mexicano tenga ya una firme determinación de liberar más sectores a los inversionistas extranjeros, incluso vulnerabilizando los lineamientos establecidos en torno a la inversión extranjera, será importante reflexionar qué porcentajes adicionales se otorgarán a cada concesión inferior al 100% ya establecidas a los inversionistas extranjeros, y cuánto tiempo serán vigentes éstos.

CAPITULO III

**DESARROLLO Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DEL G-4 (E.U., ALEMANIA,
G.B. Y JAPON) EN LA ECONOMIA MEXICANA 1989-1994**

III.1 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE E.U. EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO

El incremento mundial en las exportaciones, la creciente industrialización de los Países en Desarrollo (PED) y el dinamismo de los flujos internacionales de inversión, están generando un ambiente internacional caracterizado por niveles de competencia cada vez mayores por conseguir mercados y atraer capitales.

Dentro de este contexto, México se encuentra en una posición competitiva al haber realizado notables avances en la internacionalización de su economía y al haber concretado importantes iniciativas de negociaciones comerciales con sus socios más importantes.

Además, la contigüidad a uno de los mercados más grandes del mundo; su posición intermedia entre los países del norte y del sur del continente Americano; su pertenencia a la Cuenca del Pacífico; el acceso marítimo al Océano Atlántico; y la posibilidad de servir como puente entre los flujos comerciales que se realizan en ambos océanos, confieren a la ubicación geográfica de México un carácter estratégico para el desarrollo del comercio y para las inversiones en actividades productivas.

México es en la actualidad el decimotercer mercado más grande en el mundo, hoy por hoy, a base de grandes esfuerzos y gracias a una política económica consistente, México ha logrado ponerse a la altura de muchos otros países y ha llegado a ser uno de los mercados más atractivos para los inversionistas extranjeros; ha consolidado una serie de acuerdos comerciales exitosos con un importante número de naciones que deberá traducirse en una mejoría en el nivel del flujo de inversiones.

México busca la ampliación y el mejoramiento por la vía bilateral, de las relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea (UE), con los países de América del Norte, con los que integran la Cuenca del Pacífico y con las naciones latinoamericanas.

Respecto a los países de América del Norte, como todos sabemos, Estados Unidos es el principal socio comercial de México; además teniendo como antecedente el "Acuerdo en el Marco de las Negociaciones sobre comercio entre los E.U. y México", firmado en 1987, y ahora con el impulso notable al libre comercio como resultado (en enero de 1994) de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la relación bilateral entre los dos países se ha fortalecido enormemente.

III.1.1 Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversión (1987-1989)

En 1987 los gobiernos de México y los E.U. firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Marco), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surgieran en ese ámbito.

En marzo de 1989, México y los E.U. refrendaron la vigencia del Acuerdo Marco y decidieron crear un grupo de Coordinación General y 9 grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte.

En cada uno de estos grupos se han dado avances en la solución de problemas sobre el intercambio de información. Es importante destacar que se duplicó la cuota de importación de acero en los E.U.; se amplió el acceso de productos textiles y del vestido; se liberalizó parcialmente el régimen estadounidense de mango, y estaba en vía de otorgarse la certificación fitosanitaria para algunos productos agropecuarios. Se ha establecido un plan para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países.

En octubre de 1989 ambos países suscribieron el "Entendimiento sobre Conversaciones para Facilitar el Comercio y la Inversión", a través del cual se redefine el espíritu y la filosofía del Acuerdo Marco de 1987. El Nuevo Acuerdo Marco estableció un mecanismo para identificar oportunidades de comercio e inversión.

Este Acuerdo Marco contiene un "Plan de Acción" que establece una etapa de definición de sectores y/o áreas funcionales de interés, una de análisis bilateral sobre los mismos y por último, una etapa de negociaciones. Es importante resaltar que dichas negociaciones deben ser congruentes con la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), por lo que las concesiones que se negocien tendrían que hacerse extensivas a los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) -hoy Organización Mundial de Comercio (OMC). De esta forma, en noviembre de 1989, se seleccionaron los sectores petroquímico, agropecuario y de normas y estándares, para decidir si era necesario iniciar negociaciones en estos temas.

III.1.2 Flujos Comerciales (1)

La Balanza Comercial entre México y los E.U. durante 1989 fué positiva para México en 2.2 mil mdd., con exportaciones de 12.5 mil mdd., e importaciones de 10.3 mil mdd. El comercio con los E.U. representó en ese periodo el 68.3% del comercio total.

Las importaciones estadounidenses provenientes de México representaron el 5.6% de sus compras totales al exterior, ocupando México el tercer lugar como abastecedor de los E.U.

Los principales productos exportados por México a ese país son: Máquinas, aparatos y materiales eléctricos, que representan el 26.8% del total, petróleo 15.8%, motores 9.4%, productos automotrices con el 8.9% y hortalizas y verduras con el 2.6%.

La participación de las exportaciones mexicanas dentro del total importado por los E.U. de estos productos son: 12.6% en el caso de máquinas, aparatos y materiales eléctricos; 8.1% para el petróleo; 3.9% para motores; 3.0% para productos automotrices y 63.2% para hortalizas y verduras.

Algunos de estos productos donde México es el principal proveedor de los E.U. son: televisores a color, participando con el 43% de las importaciones totales de dicho país de este producto; equipos modulares de sonido, 37%; café crudo, 21%; cobre sin refinar, 35%; refrigeradores para uso doméstico, 37% y marcos de madera, 34%.

Productos en los que México es el segundo proveedor de los E.U. son: Animales bovinos vivos, 43%; cemento Portland, 24%, grabadoras de cassettes, 14%; cobre para reciclar, 18%; tubos de cobre, 20%; y micrófonos, 21%.

Algunos productos en los que México es el tercer abastecedor de los E.U. son camarones, 15%; aparatos para transmisión para televisores, 27%; cerveza, 18%; ventiladores, 17%; artículos de madera, 15%; papel para escribir, 10%; chaquetas y blazers para niño y hombre, 18%.

En 1994, la balanza comercial entre los 2 países estuvo a favor de los E.U., según datos de la SECOFI con 54,837,644 miles de dólares en exportaciones y 51,645,114 miles de dólares en importaciones, con un déficit para México de 3,192,530 miles de dólares en importaciones, con un déficit para México de 3,192,530 miles de dólares. Los productos que representaron el mayor intercambio comercial fueron; máquinas, aparatos y materiales; automóviles, tractores; reactores nucleares, calderas; combustibles materiales, aceite, entre otros (ver Cuadro 1).

(1) Subsecretaría de Comercio Exterior "Relaciones Comerciales y Convenios en Materia de Comercio e Inversión con Estados Unidos" SECOFI México, 1991 pp.4-5

CUADRO 1**BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS 1994**
(miles de dólares)

Productos que representan el mayor intercambio comercial	Exportaciones	Importaciones
1.-Máquinas, aparatos y materiales	16,458,220	11,469,696
2.-Vehículos, automóviles y tractores	6,946,648	2,412,837
3.-Reactores nucleares y calderas	5,742,098	7,012,464
4.-Combustibles minerales y aceite	5,286,335	1,127,455
5.-Legumbres, hortalizas y plantas	1,248,024	126,765
6.-Instrumentos y aparatos.	1,178,997	1,509,574
7.-Materias plásticas y manufacturas	1,148,581	3,877,932
8.-Prendas y complementos de vestir	1,082,326	862,936
9.-Muebles y mobiliario médico	1,031,203	662,317
10.-Manufacturas de fundición	918,359	1,967,402
Total	41,040,791	31,029,378
Total de 98 productos	51,645,114	54,837,644

Fuente: SECOFI. Dirección General de Estimulos al Comercio Exterior.

III.1.3 Sistema Generalizado de Preferencias de E.U. (2)

El Sistema Generalizado de Preferencias de los E.U., establecido desde 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los Países en Desarrollo.(PED), en 4,100 fracciones arancelarias.

La utilización del sistema es limitada por la incertidumbre intrínseca al sistema, ya que las preferencias se pueden eliminar, al rebasar, las exportaciones mexicanas ciertos niveles. El gobierno estadounidense realiza una revisión anual de los productos incluidos en el sistema.

(2) Ibid

III.1.4 El comercio en la franja fronteriza

El desarrollo de la franja fronteriza norte, es un elemento fundamental en el proceso de modernización emprendido por el gobierno mexicano, con el propósito de lograr una inserción eficaz en el mercado mundial.

La industria maquiladora, ubicada en su mayoría en la franja fronteriza norte, ha sido uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, bajo el Programa de la Industria maquiladora, las empresas importan insumos libres de arancel y los productos se exportan a E.U. cubriendo solamente el arancel por el contenido mexicano.

En el periodo 1983-1989, el ritmo de crecimiento de la industria maquiladora fué del 19%. Esta industria constituye además una fuente de empleo, capacitación y divisas importantes. Para 1991, existían 1,742 plantas establecidas con 450 mil trabajadores. Para 1989, por concepto de maquila ingresaron en términos netos al país 2,425 mdd. (3)

III.1.5 Problemática en la Relación Comercial Bilateral

El principal reto previo a la entrada en vigor del TLCAN en las relaciones comerciales con los E.U., era lograr un mayor y estable acceso a su mercado, eliminando decisiones proteccionistas discrecionales y unilaterales que generaran incertidumbre para los exportadores e inversionistas.

En materia arancelaria, los impuestos en algunos sectores particularmente el agropecuario, son altos. Así, en 117 fracciones el arancel es superior al 20%, en 177 entre 15% y 20%, y en 253 entre 10% y 15%. El valor de las exportaciones mexicanas realizadas a través de estas fracciones en 1989 representaron 1,474 mdd. (4)

En los productos en los que México es el principal abastecedor: en 18 de ellos se pagan aranceles superiores o iguales a 20%, y en 47 productos el arancel es mayor o igual a 10%. El arancel ponderado es de 4.1%. (5)

(3) Idem

(4) Subsecretaría de Comercio Exterior. Op.Cit. p.5

(5) Idem

Entre los productos en que México es el principal abastecedor y se encuentran afectados por aranceles superiores al 10%, se incluyen: aceitunas, frutos y jugos de toronja y naranja, productos de vidrio, pantalones, hortalizas, productos petroquímicos, tuberías y partes para motores.

En materia no arancelaria existen restricciones que inhiben el comercio, como en el caso del sector agropecuario, que enfrenta restricciones fitosanitarias y cuotas. Entre los productos mexicanos afectados por dichas medidas se encuentran el aguacate, la papa, la cajeta fabricada a base de leche de cabra, el chocolate, las escobas de mijo, el melón, y ciertas carnes de bovinos, caprinos y pollo.

Medidas contra prácticas desleales de comercio permitidas por el GATT (hoy OMC), han sido aplicadas crecientemente por los E.U., con intenciones claramente proteccionistas; tal es el caso de las investigaciones antidumping, de subsidios e impuestos compensatorios y salvaguardias, en productos como el litargirio, el cemento, el acero, cámaras fotográficas, globos y pelotas de látex, productos textiles y del vestido, y productos de vidrio entre otros.

III.1.6 Importancia del TLCAN para México

La entrada de capitales del exterior resulta vital para el sostenimiento del modelo económico mexicano. Así tenemos que, la principal razón que tuvo México para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con los E.U. (nuestro principal socio comercial) y Canadá, fue incrementar la inversión extranjera, y no tanto la apertura comercial, según lo señala un estudio de la Conference Board Economy (CBE), de E.U.

Según el documento, la estrategia de negociación de México se circunscribió más a la atracción de capitales que a la apertura comercial en sí, porque el hecho de tener acceso al mercado de E.U. le permitirá mantener sin dificultad los flujos del exterior.

El interés de los inversionistas estadounidenses, no sólo se refleja en garantizar la seguridad de sus capitales, sino también en obtener un trato preferencial para sus operaciones en México y sin duda el TLCAN se los otorga.

Desde que se iniciaron las negociaciones del TLCAN y como resultado de una cierta estabilización de la economía mexicana, la inversión estadounidense casi se duplicó de 1989 a 1991 y su participación con respecto a la total pasó de 3.4% a 8.3%

La firma del TLCAN, sólo viene a formalizar un proceso de integración económica que está en marcha desde hace varias décadas, sobre todo con E.U. La diversificación de las relaciones económicas del país, está circunscrita en rigor a la estrecha vinculación con la economía de E.U.

También para E.U., el mercado mexicano ha adquirido una mayor significación, por el creciente monto de las importaciones y por ser uno de los destinos preferidos de las nuevas inversiones de ese país en el exterior. Además, el comercio entre los 2 países muestra características significativas puesto que está bastante concentrado en cuanto a los sectores de origen y destino de los productos y en cuanto a los flujos regionales.

Este último aspecto, que ha sido aún poco ponderado y que podría ser un aspecto relevante de la estrategia comercial, muestra que la mayor parte del intercambio se hace con el Estado de Texas, que representa más del 40% del total de las exportaciones estadounidenses (aunque se sabe que esa cifra está sobrevaluada por ser el principal punto de entrada del comercio), y en segundo lugar con California que representa 16% del total.

Para el capital de E.U., el TLCAN representa mayores inversiones en México que acrecentarán su competitividad en los mercados frente a los otros bloques comerciales, y resolverá sus problemas de Balanza Comercial. Las principales ventajas que vislumbra el gobierno estadounidense con la firma del TLCAN se refieren a: la mayor seguridad que tendrían sus inversiones en nuestro país; el incremento de las relaciones comerciales toda vez que se lograrán regular y proteger los derechos de propiedad intelectual; y ventajas directas para ciertos sectores productivos (entre otros: software, computación, servicios de transporte, telecomunicaciones, industria automotriz, farmacéutica y productos agrícolas tales como: granos, forrajes y oleaginosas), sin contar con la posibilidad de invertir en sectores hasta ahora vedados por la Constitución Mexicana.

El TLCAN es visto en México como un paso tendiente a promover las exportaciones mexicanas, al eliminar medidas discriminatorias tanto arancelarias como no arancelarias y a favorecer la entrada de capital extranjero de origen estadounidense principalmente.

Los objetivos del TLCAN, son eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa; incrementar las oportunidades de inversión; proteger la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias; y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. En esta parte se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país.

Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) -actualmente OMC-, y de otros convenios internacionales.

En cuanto a la parte del Tratado referente al Comercio de Bienes, este representa nuevas oportunidades de acceso al mercado de compras gubernamentales de E.U. y Canadá. El Capítulo garantiza la participación y permanencia de proveedores mexicanos en las licitaciones efectuadas por las entidades y dependencias de ambos países, sobre las bases no discriminatorias y reglas claras. De esta forma, se garantiza que el tratamiento que México ya otorgaba a los proveedores internacionales en sus licitaciones, se vea correspondido por E.U. y Canadá.

III.1.7 La inversión dentro del TLCAN (6)

El Capítulo XI del Tratado referente a la Inversión, incluye reglas aplicables a los inversionistas de los 3 países, a sus inversiones, y a las provenientes fuera de la región, siempre y cuando éstas últimas realicen actividades empresariales sustantivas dentro de la misma.

A su vez, se convino una apertura sectorial a la inversión extranjera en actividades económicas con riguroso apego a las disposiciones constitucionales de México, y se establecieron periodos graduales de liberalización en los que se toman en cuenta las consecuencias que tendrá la participación de la inversión foránea en determinados sectores de la economía nacional; por ejemplo, la planta industrial nacional que opera en ramos como el de autopartes, transporte terrestre y minería, entre otros, reflejando la asimetría que existe entre las economías de los 3 países.

El Capítulo XI se rige por los siguientes principios fundamentales:

1) En los países de la región, el inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración (Art.1102).

2) Una vez que el inversionista extranjero sea aceptado, recibirá un trato equivalente al del inversionista nacional, tal y como ha ocurrido siempre en México.

3) Las Partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países (Art.1103).

(6) Blanco Mendoza, Herminio. "Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo" ed. Fondo de Cultura Económica, México. 1994 pp.206-209

4) Como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo, los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio (Art.1106). Por ejemplo, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción; alcanzar cierto grado de contenido doméstico; a adquirir bienes y servicios generados en un territorio; ni a atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas.

5) Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluso la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros. Sin embargo, las Partes podrán prevenir las remisiones al exterior en caso de quiebras o si existe evidencia criminal (Art.1109).

6) Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado (Art.1110).

7) Con el propósito de asegurar la aplicación uniforme del Tratado en la solución de controversias sobre inversión, se establecerán mecanismos internacionales para resolverlas (Art.1115). Por primera vez, las Partes establecen que sus inversionistas sólo podrán dirimir sus controversias a través de los procedimientos establecidos en el Tratado.

8) En Canadá y E.U., el capital mexicano gozará de los mismos beneficios que las inversiones extranjeras provenientes de esos países tendrán en México. Conforme avance nuestro proceso de internacionalización económica, los inversionistas mexicanos contarán con certidumbre y garantías en E.U. y Canadá.

En este Capítulo, la "Cláusula de Seguridad Nacional" (Art.1138), reconoce que el Estado mexicano podrá restringir cualquier inversión que atente contra su seguridad nacional, sin que el afectado pueda recurrir al mecanismo de solución de controversias. El Tratado también establece explícitamente que ningún país deberá reducir sus normas de protección ambiental con el propósito de atraer inversiones.

Los acuerdos alcanzados en materia de inversión, no modifican las funciones que el Estado mexicano ejercerá de manera exclusiva, tales como: la acuñación de moneda y emisión de billetes, la extracción de petróleo, la generación de energía nuclear; y la prestación del servicio de electricidad, entre otras.

El TLCAN constituye un instrumento de diversificación de la política económica, al asegurar que los inversionistas de países no miembros que desarrollen actividades sustantivas en la región, tengan acceso al mercado de América del Norte; y consolida la posición de nuestro país como uno de los destinos atractivos para la inversión internacional.

Con el TLCAN, culmina un proceso histórico de integración de sistemas productivos, bajo la hegemonía del capital estadounidense. "La negociación de un acuerdo de libre comercio con E.U., no significa otra cosa que la institucionalización o formalización de un proceso de facto." (7)

III.1.8 Evolución de la Inversión Estadounidense

En el lapso de enero de 1989 a diciembre de 1994, E.U. invirtió en México 15,667.7 mdd., monto que representa el 59.5% de la inversión registrada en ese lapso (26,313.6 mdd., sin incluir la inversión extranjera en el Mercado de Valores).

La inversión estadounidense captada entre enero de 1989 y junio de 1994, se orientó a las actividades del sector industrial, que recibieron 34.8%; los servicios financieros 22.4%; comunales 21.6%; actividades comerciales 13.5%; comunicaciones y transportes 4.6% y otros sectores 3.1% (8), (Ver Cuadros 1 y 2).

Las empresas con participación estadounidense se localizan principalmente en el sector industrial y en las actividades de servicios. En la industria se registran 1,711 sociedades; en servicios 1,187 de las cuales 900 están ubicadas en las actividades de servicios comunales y 287 en servicios financieros; en el sector comercio se encuentran 650; en minería y extracción 92; en construcción 63; en comunicaciones y transportes 26; en la agricultura, ganadería y pesca 44 empresas; y en la electricidad y agua 7 empresas. (9), (Ver Cuadro 3).

(7) González, Guadalupe. "La política exterior de México frente a un nuevo contexto internacional." Exámen, México. Dic, 1993 p.30

(8) Dirección General de Inversión Extranjera. "Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México 1989-1994". SECOFI, 1994 p.18

(9) Dirección General de Inversión Extranjera. "Inversión de Estados Unidos en México". SECOFI. Dic, 1994 pp.1-2

III.1.9 Distribución Sectorial de la Inversión Estadounidense

La inversión estadounidense que se destinó a México en el lapso de 1989-1994, se orientó preferentemente a las actividades del sector servicios con 7,098 mdd. (45.3% de la inversión acumulada en ese lapso). En particular destacan los subsectores de servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles con 2,568.6 mdd. (36.2% del sector), servicios profesionales, técnicos y especializados con 1,922.4 mdd. (27.1%), restaurantes y hoteles con 996.9 mdd. (14.0%) y servicios financieros de seguros y fianzas con 772.1 mdd. (19.9%). (10)

CUADRO 3
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE EN MEXICO 1989-1994 (mdd.) (*)

SECTOR	AGROPEC.	MINERIA Y EXTRACCION	INDUST. MANUFACT.	ELECTRIC. GAS Y AGUA		
1989-1990	78,178.6	17,046.5	1,132,460.2	0.4		
1991	32,236.0	28,422.4	659,045.6	0.0		
1992	10,280.6	1,312.8	637,882.6	0.0		
1993	17,327.6	48,719.4	1,691,265.2	6.4		
1994	2,404.1	-54,224.9	1,149,248.3	3,131.9		
ACUMULADO						
1989-94	140,426.9	41,276.2	5,269,901.9	3,138.7		
PART. %	0.9	0.3	33.6	0.0		
SECTOR	CONSTRUCC.	COMERCIO	TRANSPORT. Y COMUNIC.	SERV. FINANC.	SERV. COMUN.	
1989-90	4,156.4	407,916.8	7,926.2	1,873,331.8	600,870.1	
1991	7,552.7	269,493.8	513,416.3	475,677.3	400,229.0	
1992	24,728.0	452,231.6	-1,420.0	131,396.2	395,335.6	
1993	82,716.6	533,605.2	72,167.4	247,516.6	810,245.5	
1994	181,959.6	385,212.4	173,245.8	624,865.8	1,538,613.3	
ACUMULADO						
1989-94	301,113.3	2,048,459.8	765,335.7	3,352,787.7	3,745,293.5	
PART. %	1.9	13.1	4.9	21.4	23.9	
	1989-90	1991	1992			
TOTAL	4,121,887.6	2,386,073.1	1,651,747.4			
TOTAL	3,503,569.9	4,004,456.3	15,667,733.7			

(*) No incluye la inversión extranjera en el Mercado Mexicano de Valores, ni la que se derivó de autorización de la CNIE a empresas que cotizan en la Bolsa.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

(10) Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI. Op.Cit. p.2

De acuerdo a su localización geográfica, en el D.F. se registra el 45.8% del total de empresas con capital estadounidense; en Baja California está el 10.5%; en el Estado de México el 7.5%; en Nuevo León el 6.5%; y en otros Estados el 28.7% (Ver Cuadro 4)

A la industria manufacturera se destinaron 5,269.9 mdd. (33.6% del total); en especial destacan los subsectores de productos metálicos, maquinaria y equipo con 1,412.4 mdd., (26.8% del sector); sustancias químicas con 957.3 mdd. (18.2%); y productos alimenticios, bebidas y tabaco con 1,650.3 mdd. (31.3%). El comercio recibió 2,048.5 mdd. (13.1% del total); comunicaciones y transportes 765.3 mdd. (4.9%) y otros sectores recibieron 485.9 mdd. (3.1%) (11)

Por rama de actividad económica, la inversión de E.U. en el sector servicios se concentra en los servicios inmobiliarios, servicios profesionales, técnicos, especializados y personales principalmente. En tanto que en la industria manufacturera, las principales ramas receptoras de inversión son productos químicos e industria automotriz.

III.1.10 Inversión de Estados Unidos al cierre de 1994

Particularmente al cierre de 1994, la inversión proveniente de E.U. ascendió a 30,625.6 mdd., cantidad que representa 60.8% del saldo histórico de la inversión extranjera registrada hasta ese año (50,401.0 mdd., sin incluir la inversión extranjera en el Mercado de Valores). Así, E.U. es el principal inversionista en México. (12) (Ver Cuadro 5)

El número de empresas con participación estadounidense en su capital social, asciende a 3,780; esto es, 37.8% del total de empresas con IED ubicadas en el país. En 2,496 de estas empresas, los inversionistas estadounidenses participan en forma mayoritaria y en las restantes 1,284 de manera minoritaria. (13)

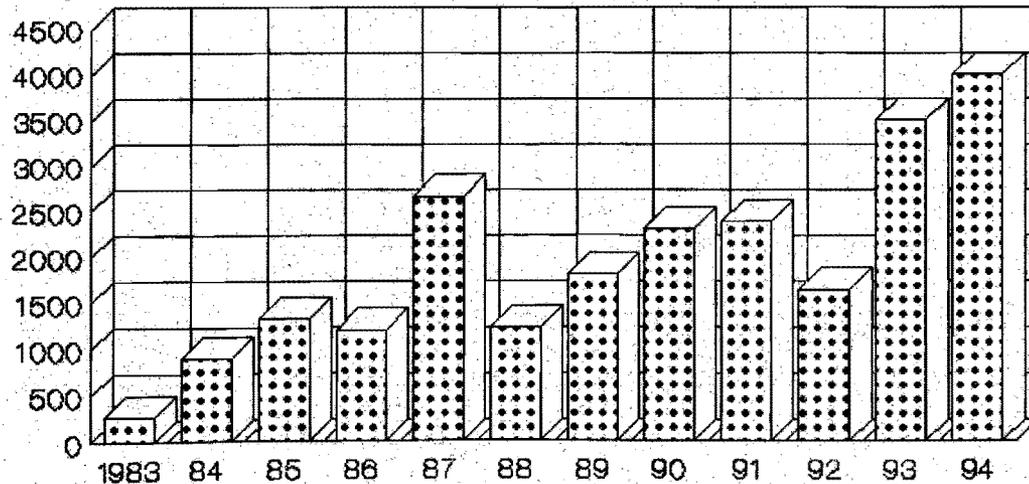
El dinamismo de la IED se explica en gran medida por la promoción al ingreso de este tipo de inversión, derivado de la entrada en vigor del TLCAN y la aplicación de la Nueva Ley de Inversión Extranjera.

(11) Idem

(12) Idem

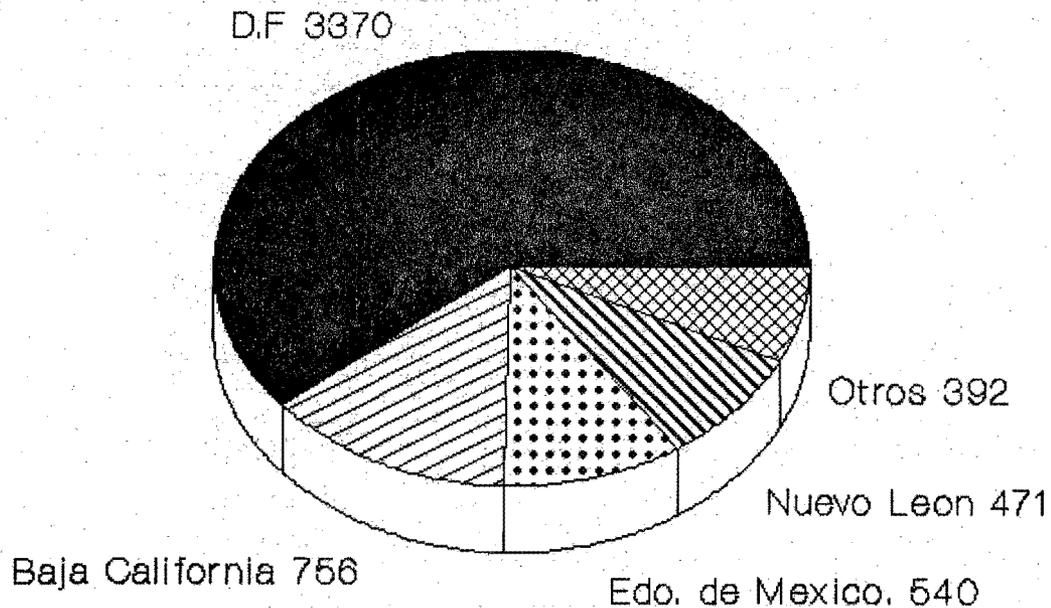
(13) Idem

CUADRO 2 FLUJOS DE INVERSION ESTADOUNIDENSE EN MEXICO (mdd.)



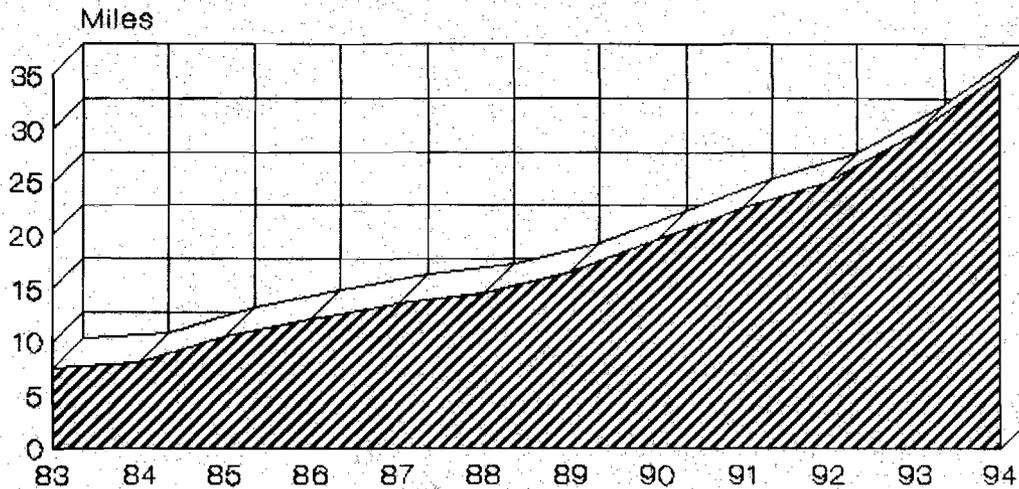
Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera.

CUADRO 4 LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSION ESTADOUNIDIDENSE EN MEXICO*



*Actualizado hasta junio de 1995
Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera

CUADRO 5 INVERSION ESTADOUNIDIDENSE ACUMULADA EN MEXICO (mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera.

III.1.11 Principales Proyectos de Inversión

Dentro de los proyectos de inversión de origen estadounidense realizados durante enero de 1989-diciembre de 1994 destacan: la inversión efectuada por South-Western Bell International por un monto de 887 mdd. en la adquisición de acciones de TELMEX S.A. de C.V.; la inversión efectuada por Nextel Communications, Inc. por 359.7 mdd. en Corporación Mobilcom S.A. de C.V. en los servicios de comunicaciones; Sabritas S.A. de C.V. por 351.3 mdd. en Corporativo Internacional Mexicano en los servicios de restaurantes y hoteles; Mc Donalds Corp. por 278 mdd. en la empresa MDC inmobiliaria de México S.A. de C.V.; Anheuser Bush por 264.4 mdd. en la empresa Diblo S.A. de C.V. ubicada en el subsector de productos alimenticios, bebidas y tabaco; Kentucky F.C. Int. Holding por 260.5 mdd. en la apertura de establecimientos destinados a la venta de productos alimenticios; Sears Roebuck & Co. por 237.5 mdd. en la apertura de nuevos establecimientos; Orion Manufacturing Inc. por 230.1 mdd. en actividades turísticas; Anheuser Bush por 207.3 mdd. en el Grupo Modelo localizado en el subsector de productos alimenticios, bebidas y tabaco; Femsa S.A. de C.V. por 195.0 mdd. en la constitución de la empresa Coca-Cola Femsa S.A. de C.V. en la industria de las bebidas. (14)

Sabritas S.A. de C.V. por 147.1 mdd. en la empresa Gamesa S.A. de C.V. en la industria alimenticia; The Fuller Brush Co. por 128 mdd. en la sociedad Sara Lee Mexicana que se encuentra en la actividad de textiles y prendas de vestir. Union Carbide Chemical por 127.1 mdd. en la industria química; Gillette de México por 94.8 mdd. en la sociedad Grupo Gillette S.A. de C.V. en la industria de productos metálicos, químicos y de tocador. (15) (Ver Cuadro 6).

(14) Dirección General de Inversión Extranjera Op.Cit. p.3

(15) Idem

CUADRO 6
PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE
EN MÉXICO 1989-1994

Empresa Extranjera	Inversionista	Subsector	Monto IE (mdd.)	Part. %
1989				
Sears Roebuck & Co.	Sears Roebuck de México S.A. de C.V.	Comercio al por menor.	273.5	100
Orion Manufacturing Inc.	Grupo Paz y Mar S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles	230.1	100
Ford Motor Co.	Carplastic S.A. de C.V.	Prod. Metálicos		
		Maq. y Equipo	60.0	100
Mc Donalds Corp.	Mc Donalds Co.	Prod. Alim., bebidas y tabaco	59.5	100
1990				
Sabritas S.A. de C.V.	Empresas Gamesa S.A. de C.V.	Prod. Alim., bebidas y tabaco.	147.1	100
Unión Carbide Chemical	Unión Carbide Mexicana S.A. de C.V.	Sustancias Químicas	112.8	100
Unilever United States Inc.	Anderson Clayton S.A. de C.V.	Prod. Alim., bebidas	60.0	100
Bridgestone Firestone Inc.	Bridgestone Firestone de México S.A. de C.V.	Sust. Químicas y prod. derivados	48.0	100
1991				
Mc Donalds Corp.	MDC Inmobiliaria de México S.A. de C.V.	Serv. de alquiler y admón de bienes inmuebles.	100.0	100
K.F.T. Int. Holdings	Kentucky F.C. de México S.A. de C.V.	Prod. Alim., bebidas y tabaco	260.5	100
Ford Motor Co.	Ford Motor Co. S.A. de C.V.	Prod. metal., maq. y equipo.	259.4	100
Sears Roebuck and Co.	Sears Roebuck de México S.A. de C.V.	Comercio al por menor.	130.0	100
1992				
The Price Co. United Technologies	Price Club de México	Comercio al por menor.	119.9	50
Automotive Inc.	Essex International de Chihuahua S.A. de C.V.	Prod. Metal. Maq.	69.0	100
Sara Lee International Co.	Rinbros S.A. de C.V.	Textiles y prendas de vestir.	36.6	100
Cargill Inc.	Hidrogenadora Nacional S.A. de C.V.	Prod. Alim., bebidas y tabaco.	36.6	100

CUADRO 6 (Continuación)

1993				
Anheuser Bush	Diblo S.A.	Prod. Alim., bebidas y tabaco.	264.4	13
Anheuser Bush	Grupo Modelo	Prod. Alim., bebidas y tabaco.	207.3	10
The Fuller Brush Co.	Sara Lee Mexicana	Textiles y prendas de vestir.	128.0	98
Sabritas S.A. de C.V.	Corporativo Internacional Mexicano S.A. de C.V.	Serv. Prof. Tec. y Esp.	102.9	100
1994 (*)/				
Sabritas S.A. de C.V.	Corporativo Internacional Mexicano S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles.	351.9	100
Femsa S.A. de C.V.	Coca-Cola Femsa S.A. de C.V.	Prod. Alim., bebidas y tabaco.	195.0	100
Gillette de México Inc.	Grupo Gillette S.A. de C.V.	Prod. Met., máq. y equipo.	94.8	100

(*)/ Enero-Junio

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 7**LAS 25 PRINCIPALES INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS
EN MÉXICO (1989-1994)**

Razón Social	Año de Constitución	Capital Social (1)	IED % (2)
WMHC de México S.A. de C.V.	1991	2,817.9	50.00
Grupo Modelo S.A. de C.V.	1991	2,108.3	10.00
Grupo Acecero del Norte S.A. de C.V.	1991	2,064.7	5.72
Grupo Iusacell S.A. de C.V.	1992	1,867.1	41.77
Cadbury Aguas Minerales S.A. de C.V.	1991	936.6	100.00
Sara Lee Mexicana S.A. de C.V.	1993	414.4	100.00
Controladora Price Club S.A. de C.V.	1992	407.1	50.00
TolMex S.A. de C.V.	1989	400.0	7.72
Grupo Financiero Pronorte S.A. de C.V.	1993	360.0	0.22
Baja Celular Mexicana S.A. de C.V.	1990	355.6	42.00
Grupo Gillette S.A. de C.V.	1993	304.7	100.00
Ge México S.A. de C.V.	1993	276.7	100.00
United Parcel Service de México S.A. C.V.	1989	265.4	100.00
Ge Capital de México S.A. de C.V.	1991	262.3	100.00
Schneider México S.A. de C.V.	1989	249.2	100.00
Axa Alimentos S.A. de C.V.	1993	240.0	49.90
Alliedsignal de México S.A. de C.V.	1992	231.7	100.00
Consolidación Comercial Infra S.A. de C.V.	1989	219.4	33.33
Club Aurrera S.A. de C.V.	1991	191.4	100.00
Nuevos Hoteles de Cancun S.A. de C.V.	1991	168.1	81.82
MDC Inmobiliaria de México S.A. de C.V.	1989	130.9	100.00
Michelin México Holding S.A. de C.V.	1992	130.4	100.00
Corporación Mobitcom S.A. de C.V.	1993	124.4	49.00
Controladora General Motors S.A. de C.V.	1992	122.0	100.00
Laboratorio Litocolor S.A. de C.V.	1992	102.9	92.49
	Subtotal 25	14,780.7	46.81
Total empresas de E.U. 1989-1994	3,127	18,682.0	52.76

(1) Millones de nuevos pesos

(2) Porcentaje de capital en inversión directa

Fuente: Revista Expansión, marzo 1995.

III.2 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE ALEMANIA EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO

Desde los inicios del S.XIX, el intercambio comercial entre México y la República Federal de Alemania (R.F.A.), se convirtió en un componente cotidiano en la dinámica económica de los 2 países.

El comercio se desarrolló constantemente en ambas direcciones y cumplió de esa manera con el concepto de la reciprocidad que es fundamental para el comercio entre naciones: quien desee exportar, también debe estar dispuesto a importar.

En 1929 se fundó la Cámara Alemana que posteriormente se convirtió en la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria (CAMEXA). Después de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones entre México y la R.F.A. se reestablecieron en 1952.

Pese a las dificultades económicas del entorno nacional e internacional, a las que tiene que hacer frente México, el intercambio comercial con Alemania Federal es muy positivo.

En materia de inversión, sabemos que Alemania, tercer inversionista en México y primer socio comercial de Europa, desempeña un papel importante en la modernización de la planta productiva de México, tanto por la magnitud de su inversión directa como por su elevada capacidad tecnológica. La cooperación germano-mexicana se inscribe de forma creciente en la cooperación de Alemania en la Comunidad Económica Europea -hoy Unión Europea (U.E.).

III.2.1 Flujos comerciales en años recientes

En la Actualidad Alemania está considerada como el principal proveedor de México entre los países de la U.E., mientras que las exportaciones mexicanas hacia Alemania han crecido lento pero constantemente durante los últimos 15 años.

La economía alemana es la más poderosa de la U.E., empero, para Alemania el comercio con México le resulta insignificante, ya que por ejemplo, para 1988, nuestro país le representó el 0.2% de sus exportaciones y el 0.3% de sus importaciones.

Las exportaciones mexicanas hacia Alemania consisten fundamentalmente de productos tales como automóviles, petróleo, productos electrónicos, materias plásticas, miel, minerales, autopartes, etc.

Dentro de los productos terminados que se envían desde Alemania a México, tenemos principalmente máquinas y autopartes, productos farmacéuticos y productos ferrosos.

Las empresas alemanas encuentran un buen mercado para sus bienes de capital, en sectores como equipo textil, máquinas y herramientas, productos eléctricos y electrónicos, bombas hidráulicas y compresoras de aire.

En materia de intercambio comercial, después de su unificación, Alemania se ha colocado como el segundo proveedor extranjero más importante de México el cual es hoy el principal comprador de productos alemanes en América Latina y el segundo socio comercial de Alemania en la región.

Las relaciones bilaterales han crecido desde 1990 hasta 1993 de 1,900 mdd. a 3,400 mdd., es decir, casi 50%. Niveles sin precedente en la historia comercial entre ambas naciones. (16)

Para el año de 1990 se rebasó la cifra récord de comercio total de ambos países alcanzado en 1989, año en el cual ya se mostraba una tendencia creciente sobre todo de las importaciones mexicanas, ello como consecuencia de la apertura comercial de México. No obstante, es necesario considerar que este incremento de 28.4% en relación con 1989, también se da como resultado de la unificación alemana del 3 de octubre de 1990, al considerar ambas cifras en un solo país.

Aún así, a pesar de que en 1990 se alcanzó una cifra sin precedentes en el comercio bilateral al pasar de 1,875.5 mdd. a 2,409.9 mdd., nuestro país continuó manteniendo su déficit comercial al pasar de 885.5 mdd. a 1,214.9 mdd. de saldo negativo que representa un incremento de 37.1% en relación con 1989.

En 1991, por primera vez en la historia del intercambio entre ambos países, se superó el límite de los 3,000 mdd. con una cifra de 3,127.2 mdd., el volumen comercial alcanzó un aumento del 30% respecto a 1990.

Al igual que en la década de los 80's, en 1991, las importaciones mexicanas mostraron mayor incremento que las exportaciones, ya que se elevaron en 36.2% al pasar de 1,812.4 mdd. a 2,469.8 mdd. En 1992, la dinámica de las importaciones que realizó México ascendió a un monto de 2,179.1 mdd. y que respecto al año de 1991 registró un crecimiento de 25.1%.

(16) Herrera Pahl, Claudia "Comisión México-Alemania 2000, en busca de nuevos mercados" El Financiero 17, mayo, 1993. p.20

Cabe mencionar que mientras las exportaciones alemanas a México crecieron de 2,470 mdd. en 1991 a 2,796.4 mdd. en 1992, es decir, 13.2%, las exportaciones de México a Alemania descendieron de 657.3 mdd. a 568.3 mdd., -13.5%; es decir, que el comercio bilateral no obstante de mostrar un desarrollo positivo, todavía es deficitario para México. Esto se debe a que la mayor parte de las exportaciones mexicanas están dirigidas a E.U. como consecuencia de la geografía. Es por eso que México ha emprendido un esfuerzo por diversificar las fuentes de relación económica y de ahí la importancia de la relación con Alemania (Ver Cuadro 1)

En los primeros años de esta década y con Alemania unificada, las exportaciones mexicanas a este país se han sustentado sobre todo en productos terminados, los cuales representan el grupo más importante de mercancía tanto en las importaciones como en las exportaciones de México.

CUADRO 1.

**BALANZA COMERCIAL MEXICO-ALEMANIA UNIFICADA
1990 (*)-1992**

Año	Comercio Total	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	2,409.9	597.5	1,812.4	-1,214.9
1991	3,127.1	657.3	2,469.8	-1,812.4
1992	2,747.4	568.3	2,179.1 (**)	-1,610.8
Total	8,284.4	1,823.1	6,461.3	-4,638.1

(*) A partir de 1990 se incluye en las estadísticas alemanas el comercio de la desaparecida R.D.A.

(**) Incluye únicamente los 3 primeros trimestres del año.

Fuente: CAMEXA. "Statistisches Bundesamt, Wiesbaden R.F.A."

Los productos tradicionales de exportación hacia Alemania pasaron a segundo término, ocupando el primer lugar las partes automotrices en 1990 y 1991, representando un 42.0% y 35.8% respectivamente, en relación con el total de las exportaciones hacia ese país.

Durante los primeros meses de 1992, las exportaciones de partes automotrices representaron más del 40% del total. Una de las áreas que se muestra más dinámica, es la exportación de productos de cuero y la textil, que está acrecentando su presencia en el mercado alemán. Por su parte, los mexicanos comenzaron la introducción aunque con obstáculos de la cerveza, que incrementó sus ventas en la primera mitad de 1992 en 150% en relación al mismo período de 1991. (17)

Las importaciones de productos alemanes en México registraron para 1989 el nivel más elevado de esa década con 1,380.5 mdd. Tradicionalmente los productos terminados representan el más importante grupo de mercancías de las importaciones mexicanas de Alemania. Así, para 1988 representaron el 78%, mientras que para 1989, 1990 y 1991, significaron el 77%, 73.8% y 83.3% respectivamente. Para los primeros 9 meses de 1992, este grupo de mercancías ascendió a 85.5%, que en relación con el mismo período para 1991 representó un incremento de 30.6%

Lo anterior demuestra que se han estado incrementando las importaciones, principalmente en bienes de consumo final de manera desproporcionada, sobre todo en relación con las exportaciones, lo cual ha perjudicado sobremanera la balanza comercial de México.

Dentro del grupo de mercancías "productos terminados", el subgrupo "vehículos" (motores y autopartes) demuestra ser el sector individual más importante de las importaciones mexicanas de Alemania con 303.7 mdd. y 538.3 mdd. para 1990 y 1991 respectivamente.

Las importaciones se han incrementado, sobre todo en los rubros de maquinaria para papel y la imprenta, maquinaria para la industria alimenticia, maquinaria-herramienta, productos de lámina y productos electrónicos, lo cual evidencia que con la importación de bienes de capital se pretende modernizar la planta productiva del país.

(17) Segura Millán, Rafael - Consejero Comercial de México.
Revista Expansión. Nov, 1992. p.46

III.2.2 Problemática en la Relación Comercial Bilateral

Uno de los principales obstáculos a los que se enfrenta el comercio de México con Alemania y que tiene un efecto significativo en el déficit de la balanza comercial, es la carencia de una diversificación mayor de las exportaciones mexicanas.

A pesar de que recientemente se están diversificando las exportaciones mexicanas, éstas no han sido lo suficientemente amplias como para lograr revertir la tendencia de la balanza comercial, ya que todavía el más alto porcentaje de las mismas hacia el mercado alemán, se concentra en productos automotrices, como consecuencia de las compras que realiza la matriz de la empresa Volkswagen a su filial en México. En el rubro de importación que efectúa México de productos alemanes, se presenta el mismo fenómeno de compras interfirmas.

No se puede afirmar que la estructura proteccionista de la U.E. y por consecuencia lógica de Alemania, sea el principal obstáculo del deficitario intercambio comercial con México.

Como ya se mencionó anteriormente, la falta de una mayor diversificación, es decir, el incremento de las exportaciones no petroleras, es un gran obstáculo para el equilibrio de la balanza comercial mexicana. El petróleo, siendo el segundo producto en importancia de las exportaciones mexicanas, no tiene problemas de acceso.

La importancia de vender más productos a Alemania y al resto de los países de la U.E., es cada vez más evidente por las excelentes oportunidades de negocio que representa este mercado y específicamente el alemán, con sus casi 80 millones de habitantes (incluidos los de la ex-RDA).

El obstáculo que constituye la escasa diversificación del comercio exterior, se da en parte por el poco interés de las empresas mexicanas para incursionar en el mercado alemán y en general en el mercado internacional. Las relaciones formales con la U.E. iniciaron prácticamente en 1991, por lo que ésta puede ser una causa del poco intercambio que tiene México con los países de la región; otra causa, consiste en que la cultura exportadora de la iniciativa privada mexicana, continúa muy arraigada en la inercia hacia los Estados Unidos, lo que evidencia una baja diversificación de mercados.

Por más estímulos o incentivos que existan en el área de comercio exterior, el empresario mexicano tiene la elección final de qué vender y a quién, y tal parece que a efecto de no incurrir en grandes riesgos, prefiere el mercado estadounidense.

III.2.3 Convenios Comerciales

Dentro del ámbito de las relaciones comerciales entre México y Alemania, se han firmado 3 convenios o acuerdos. Además existe el Acuerdo Marco firmado el 26 de abril de 1991 por México y la CEE (U.E.), mediante el cual se regulan las relaciones comerciales, y se establecen lineamientos para fomentar en particular el desarrollo de la cooperación en materia de inversiones, finanzas, comercio y tecnología entre los países de la CEE (U.E.) de la cual es parte integrante la ex-R.F.A. Así cualquier acuerdo que se tome a nivel de la U.E. y México, evidentemente incide en la relación comercial entre ambos países.

El primer acuerdo en el ámbito comercial que se concertó con el gobierno alemán, data del 6 de febrero de 1974 y fué denominado "Acuerdo sobre Servicios de Asesoría en el Fomento de las Exportaciones".

El segundo acuerdo firmado entre ambas partes entró en vigor el 23 de septiembre de 1987 y fué intitulado "Fomento de la Cooperación de Empresas en México".

El convenio más reciente en materia comercial entre ambos países fué firmado el 23 de febrero de 1993. Este "Convenio para Evitar la Doble Tributación", entró en vigor a principios de 1994.

III.2.4 Comisión México-Alemania 2000

Los gobiernos de México y Alemania decidieron establecer la Comisión México-Alemania 2000, la cual no tiene carácter normativo de un tratado, acuerdo, etc. Esta Comisión constituye un instrumento *sui generis* de la acción internacional de México.

Su objetivo central consiste en elaborar análisis conjuntos y estudios prospectivos, que sirvan de guía y marco de referencia para los futuros programas de colaboración en un amplio espectro de temas nacionales, regionales e internacionales, según las características e intereses de cada país.

La tarea de la Comisión compuesta por hombres de negocios, representantes del mundo académico y cultural, y representantes gubernamentales, comprende las áreas de comercio y de las inversiones directas, donde se pueden esperar avances a muy corto plazo entre otras funciones. (18)

III.2.5 Evolución de la Inversión de Alemania

Las inversiones realizadas por empresarios alemanes en México, han venido aumentando constantemente desde hace muchos años; independientemente de la situación económica en ambos países, los inversionistas de Alemania conservan el tercer lugar en inversiones en México.

Casi todas las empresas de renombre de Alemania Unificada están presentes en México, por lo tanto, las inversiones alemanas que se realizan actualmente son proyectos de ampliación o de aumento de capital de empresas alemanas ya funcionando en México.

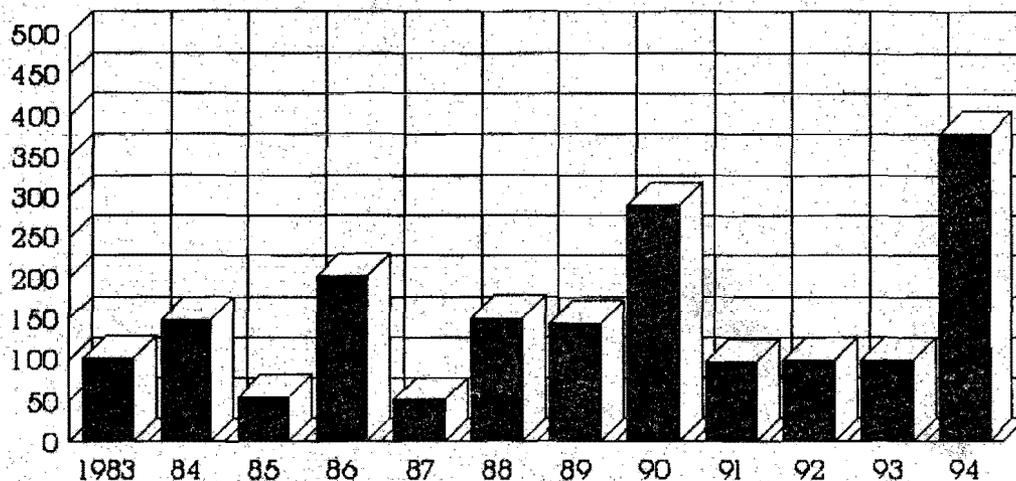
En México, actualmente están representadas más de 400 empresas alemanas. En 1991, Alemania invirtió más en México que en Portugal, China y Turquía, también países muy atractivos para la inversión.

Independientemente del TLCAN, México ya es un mercado muy atractivo y creciente para los inversionistas alemanes; interés que no era tan típico antes, porque lo consideraban un mercado un poco más vinculado a los E.U.

En el periodo 1989-1994, Alemania invirtió en México 1,070.2 mdd., monto que representa un incremento de 65% respecto al capital acumulado hasta 1988. Con ello este país se ubica en la tercera posición que en el lapso de referencia efectuó inversión en México. Mientras que como miembro de la U.E. es el segundo inversionista en México. (Ver Cuadros 2 y 3)

(18) Además de los objetivos de esta Comisión en cuanto a proponer medios concretos para impulsar la relación bilateral en lo que respecta al comercio, también se pretende que los trabajos tengan un impacto sobre la relación entre México y la U.E., así como entre Alemania y el Continente Americano.

CUADRO 2
FLUJOS DE INVERSION ALEMANA EN MEXICO
(mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera.

CUADRO 3**INVERSION DE LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA EN MEXICO
1989-1994 I/ (mdd.)**

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	ACUMULADO 1989-1994	PART %
Total Nacional	2,499.7	3,722.5	3,565.1	3,599.6	4,900.7	8,026.2	26,313.9	
Unión Europea	262.9	933.4	854.1	742.3	606.0	2,105.7	5,504.4	100.0
Alemania	84.7	288.2	84.7	84.9	111.4	374.9	1,028.8	18.7
Bélgica	0.5	167.2	2.1	17.1	7.2	2.5	196.6	3.6
Dinamarca	12.7	26.9	3.4	0.2	11.4	2.4	57.0	1.0
España	44.0	10.9	43.8	37.2	63.5	151.8	351.2	6.4
Grecia	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0
Francia	16.5	181.0	500.5	68.9	76.9	63.2	907.0	16.5
Irlanda	0.0	5.0	4.7	-1.9	39.0	0.9	47.7	0.9
Italia	6.6	4.6	1.9	7.5	4.6	14.3	39.5	0.7
Holanda	47.8	126.1	119.5	83.1	88.2	385.7	850.4	15.4
Portugal	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.1	1.1	0.0
G.B.	44.7	114.4	74.2	426.8	189.2	1,099.5	1,948.8	35.4
Luxemburgo	5.4	9.1	19.3	17.5	14.6	10.4	76.3	1.4

I/ No incluye la inversión extranjera en el Mercado de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa.

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

III.2.6 Distribución Sectorial de Inversión

La inversión germana que captó el país en ese período, se orientó preferentemente a la industria manufacturera con 685.7 mdd. (66.9% del total); los servicios registraron 251.3 mdd. fueron servicios financieros y 118.7 mdd. a servicios comunales, en el comercio se invirtieron 65.6 mdd. (6.4%); en el sector agropecuario 14.9 mdd. (1.4%); y en otros sectores 11.2 mdd. (1.0%). (Ver Cuadros 3 y 4)

A nivel de rama de actividad económica, el capital germano se concentra en la fabricación de productos químicos (30.0% del sector industrial); en la fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos (22.8%); y en la industria automotriz (20.6%).

De acuerdo a su localización geográfica, en el D.F. se registra el 51.3% del total de empresas con capital alemán; en el Estado de México está el 19.5%; en Puebla el 8.0%; en Nuevo León el 2.8%; y en otros Estados el 18.4%. (Ver Cuadro 5).

III.2.7 Inversión de Alemania al cierre de 1994

Al cierre de 1994, la inversión alemana acumulada en México ascendió a 2,611.7 mdd., cantidad que representa el 5.2% del saldo histórico de la inversión extranjera registrada hasta ese mes (50,401.0 mdd. sin incluir la inversión extranjera en el Mercado de Valores) y determina que Alemania se ubique en la tercera posición entre los países con inversión en México. (Ver Cuadros 6 y 7)

Las empresas con inversión alemana suman 437, esto es el 4.9% del total de sociedades con capital foráneo registradas en el país. Los inversionistas alemanes participan mayoritariamente en el capital social de 297 sociedades y minoritariamente en las restantes 140.

Las empresas alemanas se localizan principalmente en la industria manufacturera y en las actividades de servicios y comercio. En la industria se registran 196 sociedades; en servicios 122, de las cuales 87 están en servicios comunales y 35 en servicios financieros; en comercio se ubican 94; en construcción 8; y en otros sectores económicos 17 empresas. (Ver Cuadros 8 y 9).

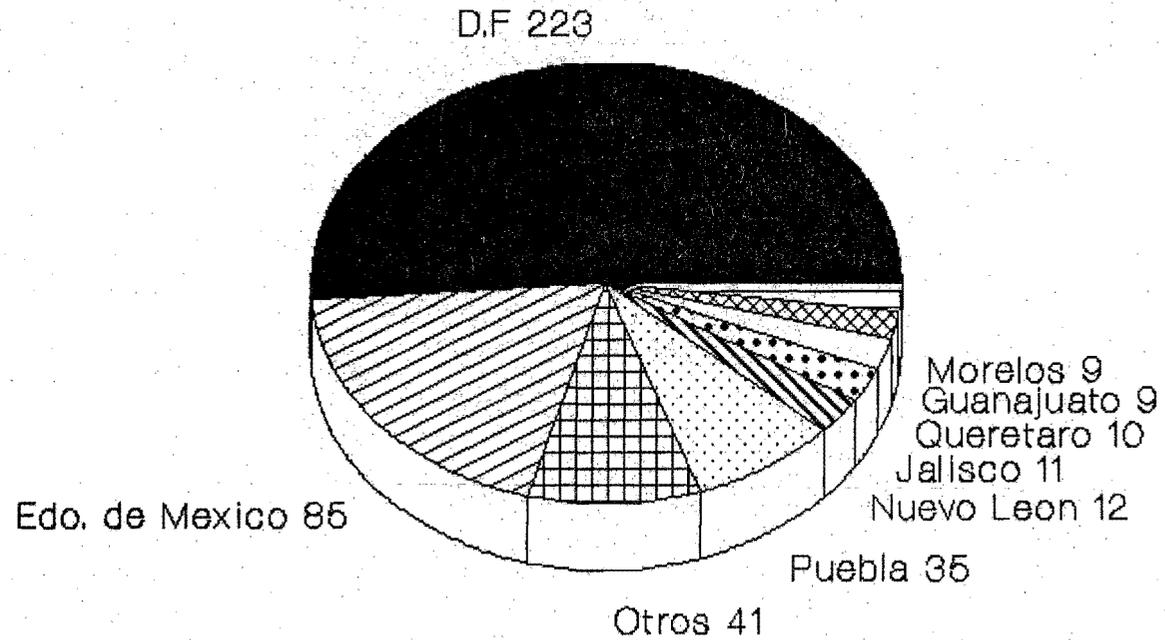
CUADRO 4**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION ALEMANA
EN MEXICO 1989-1994 1/ (Miles de dólares)**

SECTOR	1989-1990	1991	1992	1993	1994	ACUM.	PART. %
TOTAL	372,917.5	84,738.7	84,941.4	111,439.9	374,900.3	1,028,937.8	100.0
AGROPEC.	0.0	7,320.0	4,495.0	3,034.2	38.7	14,887.9	1.4
MINERIA Y EXTRACCION	0.0	0.0	3,191.0	3,000.0	0.0	6,191.0	0.6
INDUSTRIA MANUFACT.	236,580.2	44,750.7	49,269.2	94,405.1	233,779.9	685,785.1	66.6
CONSTRUCC.	595.2	636.2	1,911.0	859.5	409.6	4,411.5	0.4
COMERCIO	6,043.9	8,301.1	23,084.2	5,594.7	22,617.1	65,641.0	6.4
TRANSPORTES Y COMUNIC.	0.0	0.0	61.1	591.0	15.4	667.5	0.1
SERVICIOS FINANCIEROS	101,273.7	12,679.4	1,339.7	1,491.3	15,794.9	132,579.0	12.9
SERVICIOS COMUNALES	1,424.5	11,051.3	1,590.2	2,464.1	102,244.7	118,774.8	11.5

1/ No incluye la inversión extranjera en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital que se derivó de autorizaciones de la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa.

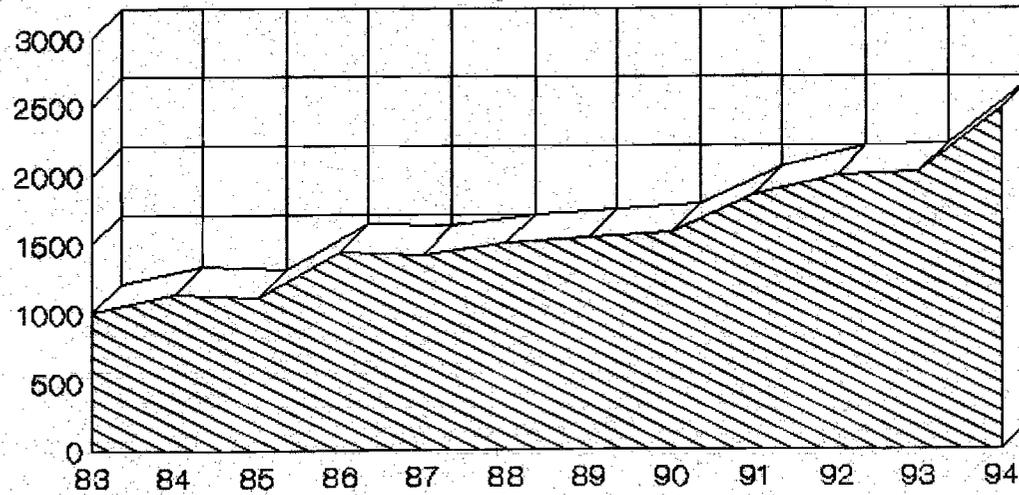
Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 5 LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSION DE ALEMANIA EN MEXICO*



*Actualizado hasta junio de 1995
Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera.

CUADRO 6
INVERSION ALEMANA ACUMULADA EN MEXICO
(mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera

III.2.8 Principales Proyectos de Inversión

Dentro de los proyectos realizados por empresas alemanas durante el periodo 1989-1994 destacan: la inversión efectuada por Kuehne & Nagel de México S. de R.L. por 189.6 mdd. en la empresa Nagel de México S. de R.L. ubicada en el subsector de servicios relacionados con el transporte terrestre; Robert Bosh GmbH., sociedad mexicana con mayoría de capital extranjero por 83.7 mdd. en la empresa Robert Bosh S.A. de C.V. en productos metálicos, maquinaria y equipo; Osram S.A. de C.V. por 28.9 mdd. en Osram S.A. de C.V. en fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos Inc. para la generación de electricidad; Basf de México S.A. de C.V. por 14.0 mdd. en Basf Mexicana S.A. de C.V.; Minden Pharma GMNH por 13.7 mdd. en Química Knoll de México S.A. de C.V. en productos farmacéuticos; Daimler Benz Aktiengesellschaft por 12.8 mdd. en Mercedes Benz Omnibuses de México S.A. de C.V.; y Luk Lamellen Und Kupplungsbau Gmgh por 11.1 mdd. en Luk México S.A. de C.V. ubicada en la industria química. (19) (Ver Cuadro 7).

(19) SECOFI "Inversión de Alemania en México". Dic, 1994. p.3

CUADRO 7

**PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSION ALEMANA
EN MEXICO 1989-1994**

Inversionista	Empresa	Subsector	Monto IE (mdd.)	Part. %
1989				
Daimler Benz Aktiengesellschaft Olympia Aktiengesellschaft	Mercedes Benz S.A. de C.V.	Industria Automotriz	8,156.0	80
	Teltec S.A. de C.V.	Servicios Financieros de Seguros y Fianzas	7,067.7	100
Sud Chemie A.G.	Quimica Sumex S.A. de C.V.	Sustancias Químicas	6,262.0	100
1990				
Robert Bosch GMBH	Robert Bosch S.A. de C.V.	Productos metálicos	83,700.0	65
Basf de México S.A. de C.V.	Basf Mexicana S.A. de C.V.	Sustancias Químicas	14,000.0	0
Minden Pharma GMBH	Química Knoll de México S.A. de C.V.	Sustancias Químicas	13,656.0	82
1991				
Neumann Grupe A.G.	Santa Adriana S.A. de C.V. Finca California S.A. de C.V.	Agricultura	7,320.0	60
Sinterstah GMBH	Sintermex S.A. de C.V.	Industria Automotriz	5,284.0	80
1992				
Luk Lamellen Und Kupplungsbau GMBH	Luk de México S.A. de C.V.	Comercio al por mayor	11,056.8	40
Kurt Stoll	Fluidica S.A. de C.V.	Productos metálicos	5,320.0	99
Rutgerswerke A.G.	Moldeados Interiores S.A. de C.V.	Industria Automotriz	4,278.0	100
1993				
Daimler Benz Aktiengesellschaft	Mercedes Benz Omnibuses de México S.A. de C.V.	Industria Automotriz	12,855.0	80
Kuehne & Nagel de México	Kuehne & Nagel de México S. de R.L.	Servicios relacionados con el transporte terrestre	189,598.8	100
Osram GMBH	Osram S.A. de C.V.	Productos metálicos	28,903.0	90
1994				
Braun Aktiengesellschaft	Braun de México y Cia. S.A. de C.V.	Productos metálicos	10,017.8	100
Benteler A.G.	Benteler de México S.A.	Industria Automotriz	8,869.0	100
Daimler Benz Aktiengesellschaft	Temic México S.A. de C.V.	Productos metálicos	5,826.6	99

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 8**LAS 25 PRINCIPALES INVERSIONES DE ALEMANIA
EN MEXICO (1989-1994)**

Razón Social	Año de Constitución	Capital Social (1)	IED % (2)
Daimler Benz México S.A. de C.V.	1992	304.9	100.00
Benteler de México S.A. de C.V.	1991	100.0	100.00
Basf Pinturas S.A. de C.V.	1993	59.8	100.00
Temic México S.A. de C.V.	1992	28.1	100.00
Hoteles Robinson México S.A. de C.V.	1992	21.2	29.36
Brose México S.A. de C.V.	1993	20.0	100.00
Desarrollo del Vidrio S.A. de C.V.	1991	19.5	40.00
Filtros Mann S.A. de C.V.	1992	8.1	100.00
Krone Comunicaciones S.A. de C.V.	1990	5.5	27.27
Contec Mexicana S.A. de C.V.	1993	4.7	10.00
Playmobil de México S.A. de C.V.	1992	2.9	100.00
Modima S.A. de C.V.	1990	2.4	100.00
Aesculap Promedic México S.A. de C.V.	1992	2.0	50.00
Euwe Eugen Wexler de México S.A. de C.V.	1993	1.9	100.00
Wandel & Goltermann de México S.A. de C.V.	1989	1.6	100.00
Kmx S.A. de C.V.	1992	1.5	90.00
R.Y.P. Moll S.A. de C.V.	1993	1.4	100.00
Spectro Analytical Instruments de México S.A.	1990	1.3	100.00
General de Medidores S.A. de C.V.	1993	1.2	40.00
Pepperl + Fuch México S.A. de C.V.	1993	1.0	100.00
Agrevo Mexicana S.A. de C.V.	1994	0.8	100.00
Alemania y Cuba S.A. de C.V.	1994	0.6	98.33
Karcher México S.A. de C.V.	1993	0.6	100.00
Rehau S.A. de C.V.	1993	0.5	100.00
Tierone S.A. de C.V.	1990	0.5	100.00
Subtotal	25	592.0	93.79
Total empresas de Alemania 1989-1994	116	599.0	93.60

(1) Millones de nuevos pesos.

(2) Porcentaje de capital en Inversión Directa.

Fuente: Revista Expansión., marzo de 1995 p.40

III.3 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE LA GRAN BRETAÑA EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO

A raíz de su integración a la CEE (U.E.), el comercio exterior de G.B. ha registrado un cambio sustancial en lo que refiere a su composición geográfica.

El país europeo es el quinto socio más importante en la relación comercial para México, respecto al resto de los miembros de la U.E. y el segundo lugar como inversionista.

No sería realista pensar que G.B. pueda constituirse en el principal socio comercial de México, sin embargo, se considera que es un mercado que fácilmente puede absorber 5 veces más el volumen actual de las exportaciones mexicanas, mismas que para la G.B. representarían apenas un 1% de sus importaciones, en tanto que para México podrían significar alrededor de 10% de sus exportaciones de productos no petroleros.

Las magníficas relaciones económicas que existen entre G.B. y México, como son las mayores posibilidades de comercio e inversión entre ambos países, constituyen un activo de gran utilidad para la penetración de bienes y servicios mexicanos en la U.E.

El mercado de G.B. presenta múltiples posibilidades para los productos manufacturados provenientes de México (frutas y vegetales, productos de cuero y calzado, textil y confección, químicos y petroquímicos, muebles, autopartes y productos de vidrio por sólo mencionar algunos.)

El TLCAN ofrece perspectivas favorables para los empresarios británicos, sobre todo en aquellos sectores en que son fuertes, como maquinaria industrial diversa o aparatos eléctricos, por medio del comercio e inversiones. Lo anterior tomando como base que el mercado mexicano necesita de tecnología industrial, bienes y servicios para atender su creciente demanda interna y para reorientar su actividad productiva.

III.3.1 Flujos Comerciales

En la actualidad, el comercio exterior entre México y G.B. ocupa el segundo lugar a nivel latinoamericano precedido únicamente por Brasil.

A finales de la última década, el comercio de México con G.B. se ha mantenido en niveles poco significativos, comparado con el valor total comerciado por este último país. En 1989, la exportación de productos mexicanos sólo significó 0.14% del total de las importaciones británicas, en tanto que las exportaciones de G.B. a México representaron únicamente 0.27% del total exportado por este país.

En los últimos años, México ha registrado una Balanza comercial desfavorable con G.B. (no obstante de ello, de 1985 a 1989 la composición de las exportaciones mexicanas se han transformado).

Mientras en 1985, las exportaciones petroleras representaron el 76% de las ventas totales a G.B., en 1989 dicho porcentaje solo fué de 38%, lo que ha obedecido a una mayor penetración de las exportaciones no petroleras. (Ver Cuadros 1 y 2).

Un aspecto a resaltar es que no obstante que las exportaciones no petroleras a G.B. han aumentado en valor en los últimos años, su composición en lo general sigue basada en la venta de materias primas y productos naturales como: plata, hierro, acero, desperdicios de platino, miel de abeja y en menor medida en productos manufacturados.

Las exportaciones británicas a México, por su parte se vinculan principalmente con bienes manufacturados, entre los que sobresalen leche en polvo y partes para vehículos automotrices.

CUADRO 1
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL REINO UNIDO A MEXICO
(FOB) (millones de lbs.)

1989	1990	1991	1992 (*)
205.2	263.0	276.1	291.3

(*) Provisional

Fuente: Departamento de Comercio e Industria.

CUADRO 2
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE MEXICO AL REINO UNIDO
(CIF)

1989	1990	1991	1992 (*)
165.3	172.1	147.3	152.2

(*) Provisional

Fuente: Departamento de Comercio e Industria.

Las cifras al cierre de 1993, indican que del total del comercio que la U.E. mantiene con México, G.B. representa el 8% del total. Entre 1991 y 1993, el intercambio global bilateral no alcanzó los 900 mdd, con un saldo favorable para G.B., pues sus exportaciones hacia territorio nacional son poco más del doble de lo que importan de México.

Aún cuando en 1992 hubo un ligero aumento del intercambio comercial respecto al año inmediato anterior, en 1993 cerró con una sustancial baja del 16% respecto al año previo.

El tipo de productos que son comercializados entre ambos, no ha sufrido modificación alguna, pero sí existen cambios en cuanto a sus montos; en 1992 la maquinaria especializada reportó 28% del total exportado por G.B. Para 1993, los principales productos vendidos fueron los farmacéuticos y médicos, 13%; diversas manufacturas, 11%; y maquinaria, equipo y sus partes 8%.

Mientras que los productos que compra México son petróleo, 33%, y con un sustancial avance de las manufacturas, que para 1993 sumaron casi el 14% de ese total.

El intercambio comercial México-G.B., se incrementó en 15.7% en los primeros meses de 1994 y se espera que para el siguiente sexenio la relación entre ambos se afiance más. (Ver Cuadro 3)

CUADRO 3

INTERCAMBIO BILATERAL EN 1994

Exportaciones del Reino Unido a México	389 mdlbs.
Exportaciones de México al Reino Unido	240 mdlbs.
Comercio Bilateral Total (Dólares)	1 bdd. (Aprox.)

Fuente: Sección Comercial, Embajada Británica

III.3.2 Problemática en la Relación Comercial Bilateral

G.B. perdió notoriamente su posición en el mercado mexicano, por falta de conocimiento y entendimiento del mismo, lo que propició que al cierre de 1993, el intercambio bilateral total sufriera una caída de casi el 10%. La relación bilateral empezó un despertar tardío durante 1993, propiciado principalmente por el TLCAN, al generarse a mediados del año, mayores expectativas de su aprobación.

En la relación con G.B. no se han reflejado resultados positivos esperados, pese a que G.B. es el quinto socio más importante en la relación comercial para México, respecto al resto de los países de la U.E. Según datos de la SECOFI, entre 1991 y 1993, el intercambio bilateral no alcanzó los 900 mdd., además fué desfavorable para México, ya que importó más del doble de lo que exportó a ese país. El tipo de productos que se comercializaron entre ambos países cambió en sus montos, ya que se incrementaron las importaciones de México a G.B., principalmente en productos farmacéuticos, médicos, diversas manufacturas y maquinaria y equipo. En cambio, G.B. importó de México básicamente petróleo y productos manufacturados.

Esto muestra una falta de confianza de ambos países para diversificar su comercio bilateral; México orienta principalmente su comercio con E.U., y por su parte G.B. con los países miembros de la U.E. Esto como consecuencia de la cercanía geográfica, y la búsqueda de reglamentaciones y normas más favorables para ambos países. Han faltado vínculos más estrechos entre las empresas de ambos países, la promoción de los productos de ambos países también ha sido deficiente, y por consiguiente no hay una sólida representación con sus contrapartes comerciales respectivos.

III.3.3 Evolución de la Inversión Británica

Los primeros flujos de IED británica en México, datan de los inicios del siglo pasado; destacan las realizadas en el campo de la minería. Así mismo, hubo gran interés de parte de empresarios británicos por desarrollar actividades de exploración petrolera; de esta forma, a finales del siglo XIX se establecieron las primeras empresas petroleras en México.

En el ramo de los ferrocarriles, en 1864 se fundó la Imperial Mexican Railway Co., en el ramo financiero es importante destacar, que dada la magnitud de las operaciones comerciales y de inversión desarrolladas entre México y G.B., en ese mismo año fué fundado con capital inglés un banco comercial en México. Así mismo, se llevaron a cabo otras importantes inversiones en muy diversas actividades, entre las que destacaron las relacionadas con la agricultura, la industria textil y el comercio en general. En el presente siglo ha habido continuidad en el flujo de IED inglesa a México, la cual ha participado en una gran variedad de sectores como el químico, farmacéutico, automotriz, electrónico, cementos y turismo principalmente.

La IED inglesa en México ha crecido sustancialmente, llegando a representar el 6.8% del total de la IED acumulada hasta 1989, así, por país de origen, G.B. ocupa el segundo lugar como inversionista directo en México, precediendo a la IED proveniente de E.U.

A finales de 1988, el número de empresas inglesas en México ascendía a 331, de las cuales, alrededor del 43% pertenecían al sector servicios (principalmente el turismo), el 34% al manufacturero (fundamentalmente productos metálicos básicos, químicos, y de la construcción), 20% a actividades diversas y 3% a la industria extractiva.

El incremento de las inversiones británicas en México son un "síntoma" del interés de los europeos tienen en México no se deriva de la firma del TLCAN, sino que a ellos les interesan muchas más otras cuestiones mexicanas, como son:

En primer lugar, la ubicación geográfica que le permite exportar tanto hacia el norte como hacia el sur del continente Americano, así como el Caribe.

En segundo lugar, la participación que México tiene en los mercados europeos a quienes les agrada que esta nación haya firmado acuerdos comerciales con los demás países latinoamericanos, (Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia), entre otros.

En el lapso de enero de 1989 a diciembre de 1994, G.B. invirtió en México 1,948 mdd. Con ello, este país ocupa la primera posición entre los miembros de la U.E. que en el lapso de referencia efectuaron inversiones en México. (Ver Cuadro 4)

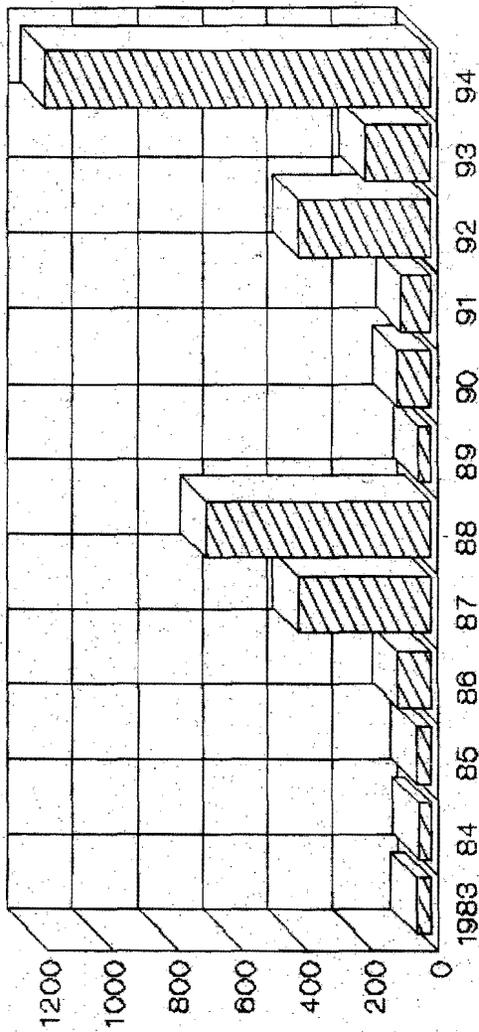
III.3.4 Distribución Sectorial de Inversión

La inversión británica se orientó primordialmente hacia las actividades del sector manufacturero con 60.3 mdd. (33.9% del capital británico acumulado en ese lapso), en particular destaca el subsector alimentos, bebidas y tabaco con 528.0 mdd. (80.5% del sector). Al sector servicios se destinaron 620.2 mdd. (31.8% del total), en especial la inversión británica se destinó al subsector servicios profesionales, técnicos y especializados con 507.1 mdd. (82.0% del sector); a transportes y comunicaciones se canalizaron 513.6 mdd. (26.4% del total), y otros sectores recibieron 154.8 mdd. (7.9% del total). (20) (Ver Cuadro 5)

De acuerdo a su localización geográfica, el Distrito Federal cuenta con el 56.1% de las sociedades británicas; el Estado de México con 13%; Quintana Roo 6%; Jalisco 3.7%; Nuevo León 3.2%; y otras entidades 17.9% (Ver Cuadro 6)

(20) Dirección General de Inversión Extranjera "Inversión de Gran Bretaña en México". SECOFI. dic, 1994 p.2

**CUADRO 4
FLUJOS DE INVERSION BRITANICA
EN MEXICO (mdd.)**



Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera

CUADRO 5
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION BRITANICA EN MEXICO
1989-1994 1/ (miles de dólares)

Sector	1989-1990	1991	1992	1993	1994	Acumulada	Part (%)
Total	159,107.4	74,225.6	426,808.9	189,228.7	1,099,494.8	1,948,865.4	100.0
Agropec.	0.0	0.0	0.0	12,120.1	0.0	12,120.1	0.6
Minería y Extracción	0.0	2,546.0	3.2	562.2	1,556.1	4,667.5	0.2
Industria							
Manufact.	64,396.5	21,710.4	389,893.9	137,331.4	46,956.5	666,288.7	33.9
Electricidad y Agua	0.0	0.0	0.0	254.5	230.0	484.5	0.0
Construcc.	18,535.4	42,595.3	14,338.0	3,749.3	8,508.6	87,226.6	4.5
Comercio	24,477.1	1,386.0	6,453.2	11,288.3	6,289.0	49,833.6	2.6
Transportes y Comunic. Servicios	0.0	487.1	8,014.3	-2,132.7	507,216.3	513,585.0	26.4
Financieros	38,123.3	31.0	-4,021.2	4,856.6	7,244.4	46,234.1	2.4
Servicios Comunes	13,575.1	5,469.8	12,127.5	21,259.0	521,493.9	573,925.3	29.4

1/ No incluye la inversión extranjera en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por rama de actividad económica, el 81.9% de la inversión británica se concentró en servicios profesionales, técnicos y especializados; industria de bebidas; servicios de comunicaciones y elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano.

III.3.5 Inversión de Gran Bretaña al cierre de 1994

Al cierre de diciembre de 1994, la inversión británica acumulada en México ascendió a 3,703.4 mdd., monto que representa el 7.3% del saldo de la inversión foránea registrada en México (50,401.0 mdd., sin incluir la inversión extranjera en el Mercado de Valores). De esta manera, Gran Bretaña se ubica en la segunda posición entre los países con inversiones en México. (Ver Cuadro 7)

El número de empresas con inversión británica asciende a 416, esto es el 4.3% del total de sociedades con capital externo registradas en el país. Los inversionistas británicos participaron mayoritariamente en 278 empresas y minoritariamente en las restantes 138.

Las empresas británicas se localizan principalmente en los sectores industrial, servicios y comercio. En la industria se registran 143 sociedades (34.4%); en servicios 188 (45.2%), de las cuales 141 están en servicios comunales y 47 en servicios financieros; en el sector comercio se ubican 57 (13.7%); minería y extracción 13 (3.1%); y en otros sectores 15 (3.6%). (21)

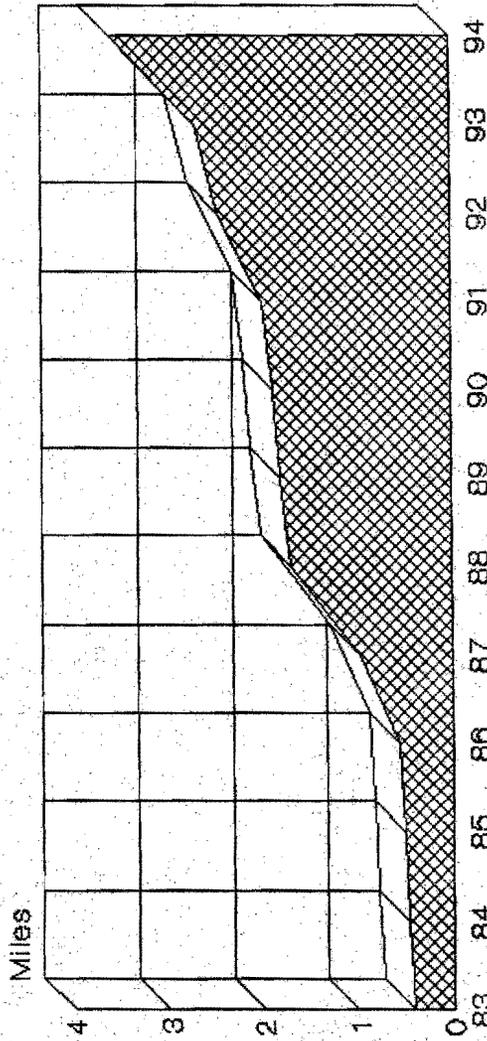
III.3.6 Principales Proyectos de Inversión

Dentro de los principales proyectos británicos de inversión realizados en el lapso de 1989 a 1994 destacan: la inversión efectuada por Longness Investment Limited por 503.8 mdd. en Grupo Iusacell S.A. de C.V.; Bacardi Limited por 114.2 mdd. en la sociedad Grupo Industrial Bacardi de México S.A. de C.V.; Cadbury's Schwepers Overseas Limited por 45.5 mdd. en la empresa Controladora de Marcas Internacionales S.A. de C.V.; Sokana Industries LTD por 42.6 mdd. en la empresa Astilleros Unidos de Veracruz S.A. de C.V.; Reckitt Olman, Chiswick Limited por 24.2 mdd. en la empresa comercializadora y distribuidora Rico S.A. de C.V.; Fonotapia Limited por 23.6 mdd. en la firma Grupo Situr S.A. de C.V.; Seven Fins LTD por 21.6 mdd. en la empresa Alimentos del Mar S.A.; y Midland Bank PLC por 18.6 mdd. en la empresa Desarrollo Marina Ixtapa S.A. de C.V. (22)

(21) Dirección General de Inversión Extranjera Op.Cit. p.1

(22) Dirección General de Inversión Extranjera Op.Cit. p.3

CUADRO 7
INVERSION BRITANICA ACUMULADA EN MEXICO
(mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera.

Entre las empresas que se establecieron en los últimos 2 años destacan:

Cadbury's Schwepers que invirtió 325 mdd. en la compra de las acciones de una empresa de hilos por 12 mdd. Pero sin duda la operación más trascendente fué la compra de la empresa Pedro Domecq tanto de su planta en México como en España.

CUADRO 8
LAS 25 PRINCIPALES INVERSIONES DE GRAN BRETAÑA EN MEXICO
(1989-1994)

Razón Social	Año de Constitución	Capital Social (1)	IED % (2)
Grupo Industrial Bacardi de México S.A. de C.V.	1992	413.5	100.00
Controladora de Marcas Internacionales S.A. de C.V.	1992	144.1	100.00
Desarrollo Marina Ixtapa S.A. de C.V.	1989	73.5	32.03
Comercializadora y Distribuidora Rico S.A. de C.V.	1990	64.4	100.00
Inmobiliaria Chanyuyum S.A. de C.V.	1989	44.4	93.00
Cosamin S.A. de C.V.	1989	30.0	27.60
Grupo Sitra S.A. de C.V.	1992	29.5	49.00
Cia. Tratadora de Aguas Negras de Puerto Vallarta S.A.	1992	25.0	100.00
Grupo Ferzo S.A. de C.V.	1993	24.9	51.00
Lefact Arrendadora S.A. de C.V. QAC	1991	21.0	50.00
Tauro Organización Industrial S.A. de C.V.	1989	10.9	49.00
Orancomex S.A. de C.V.	1989	7.9	49.00
Urbano Tenedora S.A. de C.V.	1990	7.7	100.00
United Distillers de México S.A. de C.V.	1989	6.3	100.00
Indubrav S.A. de C.V.	1990	5.8	100.00
Sterling Health de México S.A. de C.V.	1991	5.5	100.00
Camiones y Tractocamiones de Sonora S.A. de C.V.	1989	4.7	100.00
Gyro Bicicletas S.A. de C.V.	1992	4.4	40.00
Rotchild México S.A. de C.V.	1994	3.7	100.00
Mulox de México S.A. de C.V.	1994	3.4	75.00
Sistemática Organizada S.A. de C.V.	1989	3.0	49.00
Computece de México S.A. de C.V.	1989	2.8	19.00
Impulsora Canamex S.A. de C.V.	1991	2.0	99.80
Conjunto Desarrollo Marina Mar S.A. de C.V.	1991	1.9	100.00
Anadrill de México S.A. de C.V.	1992	1.9	100.00
Subtotal	25	942.3	86.24
Total de empresas de G.B. 1989-1994	117	959.0	86.00

(1) Millones de nuevos pesos.

(2) Porcentaje de capital en Inversión Directa.

Fuente: Revista Expansión, marzo, 1995 p.39

III.4 EVOLUCION Y EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA DE JAPON EN LA RELACION BILATERAL COMERCIAL CON MEXICO

Considerada como la segunda economía más importante del mundo, Japón se ha convertido en un país muy importante para México, el cual requiere un mayor intercambio comercial e inversiones nuevas y con el país nipón, y junto con los E.U. reforzar así la trascendencia de la Cuenca del Pacífico.

Al ser el mayor importador de materias primas, Japón alcanza en este rubro el 59.4% de sus compras en el exterior. Por otra parte el Producto Interno Bruto (PIB) de este país, es también el de mayor crecimiento en el mundo después de E.U.

Para México, la determinante significación de la nación asiática no sólo se da en la relación bilateral, sino en la relación con un país de enorme peso en un área tan promisoría como la Cuenca del Pacífico, anteriormente mencionada. Japón es el segundo socio comercial y el cuarto país con inversión directa en México también es el tercer comprador de petróleo mexicano.

Es un hecho que la importancia del intercambio económico entre Japón y México ha venido creciendo año tras año. Sin embargo, el intercambio entre ambos países en las áreas de comercio e inversión directa, se encuentra todavía en un nivel muy bajo comparado con el grado de participación de ambos países en el ámbito internacional respectivamente. En otras palabras se puede decir que existe un potencial desconocido en el intercambio económico activo entre Japón que ocupa el segundo lugar y México, que ocupa el decimotercer lugar en el mundo en términos del PIB.

Para Japón, México es una de las naciones más atractivas del mundo para exportar debido al enorme tamaño de su mercado. Además, México ha firmado ya el TLCAN y está promoviendo la concertación de un tratado de libre comercio con los países de Centro y Sudamérica, así viene ocupando una posición importante en el continente Americano.

Si se compara el estrechamiento de los vínculos que históricamente han unido a México y Japón, la relación comercial y de inversión entre estos 2 países está a un nivel bajo. Ahora, que el mercado mexicano está más integrado al de los E.U. a causa del TLCAN, no aprovechar la potencialidad de México significaría para las empresas japonesas, una baja relativa de su competitividad en este mercado.

Para estructurar una nueva cooperación entre ambos países, el punto clave es la liberación del comercio y la inversión, y para promoverlas se debe hacer a través de un mejoramiento de la infraestructura.

Es cierto que existen determinadas condiciones que facilitan estrechar una relación complementaria entre México y Japón, ya que México cuenta con recursos naturales abundantes y con mano de obra competitiva, mientras que Japón posee capital y tecnología.

III.4.1 Flujos Comerciales

La relación entre México y Japón que se inició hace más de 50 años, primordialmente con el intercambio comercial cada vez es más importante, y a la fecha, Japón se ha convertido en una fuente clave de recursos financieros y tecnológicos siendo además el segundo socio comercial de México anteriormente mencionado.

El comercio entre México y Japón durante el año de 1990, fué de 2,570 mdd, ocupando un 5% del total del comercio exterior de México; la importación de México a Japón fué de 1,279 mdd, y la exportación fué de 1,291 mdd, teniéndose un resultado de 12 mdd, a favor de la exportación hacia Japón. Respecto al porcentaje de crecimiento, la exportación obtuvo un aumento del 6.9% comparado con el año pasado, mientras que la importación indicó un aumento considerable al situarse en 25.9%. Sin embargo, en cuanto a la diferencia entre la importación y la exportación, ésta disminuyó en buena proporción comparada con la del año pasado, siendo de 192 mdd. (23)

Debido a la recuperación económica de México y a su política de liberalización comercial, a partir de 1990, las importaciones de México procedentes de Japón tuvieron un repentino incremento, lo que motivó un cambio en las relaciones comerciales entre ambos países, cambios que se observaron principalmente en maquinaria y sus partes. Por el contrario, las exportaciones mexicanas hacia el Japón, de las cuales el petróleo ocupa la mayor parte, no han observado crecimiento, por lo que la balanza comercial que hasta 1990 había mantenido un equilibrio, se volvió rápidamente deficitaria en perjuicio de México, pasando de 1,000 mdd. en 1991 a 1,500 mdd. en 1992.

Los principales productos que México importa de Japón son: maquinaria eléctrica, maquinaria en general, maquinaria de transporte, aparatos eléctricos y productos metálicos; mientras que los productos que México exporta más a Japón son petróleo, alimentos, materias primas, combustibles minerales y productos manufacturados.

(23) Jetro México "Relación Comercial entre México y Japón" Cámara Japonesa de Comercio e Industria. Reporte 1989-1990 pp. 7-8

Las exportaciones hacia México que en los últimos años, habían venido creciendo, durante 1993 sólo alcanzaron los 3,961.5 mdd., lo que significó sólo un 4.2% en aumento comparado con el año anterior -en 1992 el crecimiento fué del 35%- (Ver Cuadro 1)

Por otro lado, las exportaciones hacia Japón siguieron cayendo considerablemente. En el año de 1993, el importe total de las exportaciones fué de 1,072,960,000 dólares, mostrando una reducción del 13.7% (en 1992 la disminución fué del 28.6%). El resultado de ello es que el comercio con México en 1993 mostró un incremento del superávit japonés.

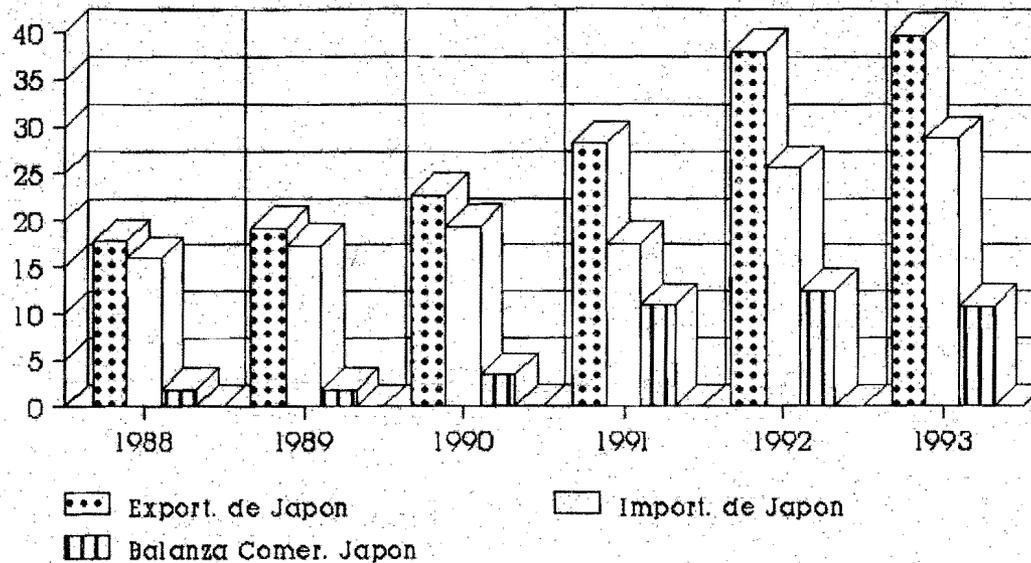
Al ver las exportaciones de Japón hacia México en 1993 por artículo, los productos industriales ocuparon hasta el 99% del monto total de las exportaciones, sobre todo la exportación de maquinaria eléctrica se incrementó en un 10.9% sobre el año anterior y la de maquinaria de transporte también aumentó en un 6.2%, lo que hizo crecer las exportaciones en su totalidad, tanto en cantidad como en su valor monetario. Sin embargo, la maquinaria general que había mostrado un incremento de 45.7% comparado con el año anterior, únicamente aumentó el 0.1% en 1993.

Dentro de los principales productos de exportación a México, los que mostraron alto incremento fueron: partes de computadoras, las de VTR y de AV, en el área de maquinaria eléctrica y demolidores y dinamos en el área de maquinaria en general. Respecto a la exportación a Japón, el combustible mineral, principalmente petróleo, ocupó el 44.8% del total; sin embargo, representó una reducción notable de 32.3% comparado con el año precedente.

La exportación de alimentos hacia Japón se incrementó en un 17.5% comparado con el año anterior, mientras que los productos industriales se incrementaron en un 11.9%. Dentro de los principales artículos exportados se observó un considerable aumento en carne de puerco, camarones, melón, mango y alcohol destilado entre otros, además de algunos aparatos de transporte como vehículos y partes vehiculares.

Las exportaciones de México hacia Japón durante el año de 1993, llegaron a ser de 1.3% del total (4to. lugar después de los E.U., Canadá y España), mientras que las importaciones representaron el 5.2% del total (2do. país después de E.U.). El déficit comercial con Japón alcanzó el 19.8% del total (2do. lugar después de E.U. con el que se tuvo un 25.2% en 1993).

CUADRO 1
BALANZA COMERCIAL ENTRE MEXICO Y JAPON
(mdd.)



Fuente: Estadística aduanal de Japon.

III.4.2 Problemática en la Relación Comercial Bilateral

Como ya se ha visto en párrafos anteriores, el déficit comercial de México en relación con Japón ha ido en aumento, así tenemos que, el déficit aumentó 7.5 veces más de 1990 a 1992. Esta situación se ve influida por el efecto de los mercados internacionales en los precios del petróleo, el principal producto de las exportaciones mexicanas.

No se ha podido frenar la disminución de importaciones de México a pesar de que el ritmo de las exportaciones de Japón sea bajo, el aumento de las exportaciones del país asiático fue continuo desde el inicio de la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari en 1988 cuando se registró después de 7 años por primera vez, un superávit a favor de Japón de 181,550,000 dólares. Destaca el Programa de Promoción de Importaciones puesto en marcha por Japón en 1990, el cual brinda oportunidades como los incentivos fiscales, asistencia financiera a los importadores y apoyo a los exportadores que concurren al mercado nipón.

III.4.3 Comisión Japón-México Siglo XXI

Esta Comisión tiene su origen en el acuerdo que suscribieron Japón y México en junio de 1990. En dicho acuerdo se planteaba el claro propósito de buscar una nueva dirección para las futuras relaciones entre ambos países.

La parte mexicana de la Comisión, manifestó un gran interés por ampliar sus relaciones económicas con Japón, en la estructura de la Cuenca del Pacífico. Dentro de los principales objetivos de la Comisión destacan: perspectivas económicas de México y Japón; las relaciones económicas México-Japón frente a América Latina y el Pacífico Asiático; y las recomendaciones para fortalecer las relaciones entre México y Japón hacia el siglo XXI, entre otros.

III.4.4 La inversión Japonesa en México ante el TLCAN

A partir de 1990, y a pesar de que se han incrementado las inversiones directas de E.U., la actitud orientada a la expansión de las empresas japonesas en México ha sido muy lenta o inactiva en comparación con la de otros países avanzados. Como consideraciones de dicha situación se pueden mencionar las siguientes:

- 1) Hay una gran distancia geográfica entre México y Japón, y la información sobre el ambiente de inversión es insuficiente.

2) Japón aún ve a México como un país con una gran deuda acumulada durante los años 80's, y además puso en duda la durabilidad del desarrollo del mercado mexicano.

3) Aunque el costo de la fuerza laboral mexicana es relativamente bajo dentro de la zona de América del Norte, es más caro que el de los países vecinos de Japón, tales como los países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y China.

4) Las empresas con capital japonés observaron el desenlace del tratamiento favorable en aranceles, para las maquiladoras dentro de la negociación del TLCAN, etc.

Una encuesta sobre los efectos económicos del TLCAN, que se llevó a cabo a principios de 1993, por la Dirección General de Planeación Económica de Japón a 1,900 empresas japonesas que tienen establecimientos en el exterior, reflejó (como área de expansión de establecimientos para el futuro respecto a la zona de América del Norte) lo siguiente: 41.6% se irían a E.U., 10.4% a México y 6.5% a Canadá.

En consecuencia, se puede expresar, que aunque el primer interés de las empresas japonesas es el mercado asiático, donde siguen desarrollándose más en el mercado de América del Norte, principalmente aspiran a la expansión en E.U., donde están sus bases de negocios. Sin embargo, también se está incrementando el interés en México, el cual era muy bajo hasta ahora que el TLCAN entró en vigor y se promulgó la Nueva Ley de Inversiones Extranjeras en diciembre de 1993, reduciéndose los conceptos sujetos a regulación.

III.4.5 Evolución de la Inversión Japonesa

Pese a que por su monto ocupa el cuarto lugar en importancia, la inversión directa japonesa en México representó apenas el 0.9% del capital japonés invertido en el exterior hasta 1989, y su monto acumulado es uno de los más bajos en el mundo. Así tenemos que el monto acumulado de capital japonés en México llegó a 1,671 mdd. (entre 1951 y junio de 1989), con lo que se ubicó después de E.U., G.B. y la entonces Alemania Federal.

Como todos sabemos, existe una enorme brecha en la proporción que Japón y México tienen uno del otro (en cuanto a sus economías). Mientras que para México, el país oriental ocupa un lugar preponderante en materia de comercio e inversiones (segundo y tercer lugar respectivamente), para Japón, México se ve desplazado en los mismos campos por los países del área del Pacífico, los cuales por razones geopolíticas ocupan un lugar prioritario desde hace décadas.

Aunque México es un lugar estratégico para los inversionistas japoneses dada su cercanía con E.U. y la abundancia de sus recursos naturales, la inversión nipona en México ha permanecido estancada desde finales de la década de los 70's, puesto que entre los empresarios japoneses, nuestro país es considerado de "alto riesgo" y existe incertidumbre sobre el clima para invertir debido a las restricciones que establecía la antigua legislación sobre inversión y a las expectativas generadas por la entrada en vigor del TLCAN.

Entre enero de 1985 y junio de 1989, la inversión directa de Japón en México apenas creció poco más de 150 mdd., cifra definitivamente menor si se toma en cuenta que sólo durante el año fiscal de 1988, los empresarios nipones canalizaron 510 mdd. a Brasil.

Los recursos provenientes de Japón fueron 42 veces inferiores a los que ha invertido en E.U. (71,860 mdd.), casi 6 veces menos que los canalizados a Panamá (12,858 mdd.), 3 veces menos que los destinados a Brasil (5,600 mdd.) y 2 veces menos que el capital canalizado a Canadá (3,231 mdd.), hasta 1989. (24)

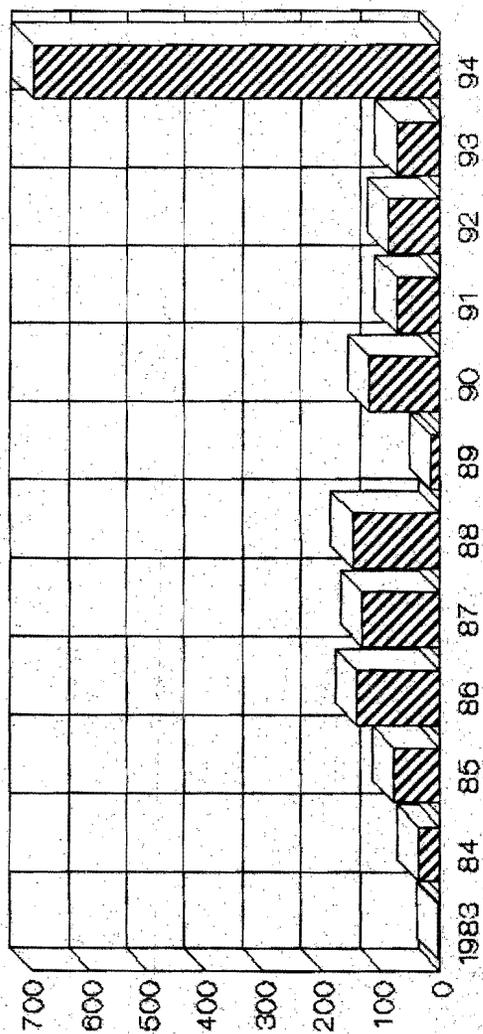
Para 1985, ya se registraban poco más de 200 empresas de capital japonés en México, en tanto que para junio de 1989, los capitales de esta nación oriental fluían por medio de 251 empresas. Respecto al monto invertido en Latinoamérica, que absorbe el 17% del total acumulado hasta 1989 de inversión japonesa, México con 0.9% de la misma, se encontró muy por abajo de Panamá (6.9%), Brasil (3.0%), Islas Caimán (2.0%) y Bahamas (1.5%) entre otros. (25)

De enero de 1989 a diciembre de 1994, Japón invirtió 1,028 mdd., monto que representa un incremento de 81.1% respecto al capital acumulado hasta 1988. Con ello, este país ocupó la posición número 1 entre los países asiáticos, y la 4 entre los países con mayor inversión, que en ese lapso invirtieron en México. (Ver Cuadros 2 y 3).

(24) Rodríguez Reyna, Ignacio. "Inversiones Japonesas en México, ligeramente estancadas: Embajada". El Financiero junio de 1990. p.20

(25) Idem

CUADRO 2 FLUJOS DE INVERSION JAPONESA EN MEXICO (mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 3

INVERSION DE LOS PAISES ASIATICOS EN MEXICO */

PAIS	1989-1990	1991	1992	1993	1994
Total					
Nacional	6,222,200.1	3,565,127.7	3,599,641.3	4,900,689.3	8,026,248.3
Asia	147,224.7	78,181.6	89,878.5	120,528.3	737,620.4
Japón	136,480.5	73,510.8	86,909.8	73,603.5	699,718.2
India	31.0	0.0	1.6	22,284.4	15,043.3
Australia	2,521.6	0.0	50.4	3,896.6	14,044.1
Corea del Sur	1,510.6	2,500.5	36.8	8,471.6	2,591.4
Corea del Norte	60.2	0.0	104.8	7,893.3	650.7
China	1,580.7	20.0	1,110.5	1,810.1	895.1
Taiwán	1,600.0	3.0	404.7	192.9	1,160.7
Israel	4.9	3.0	0.0	859.9	1,730.4
Irán	27.2	613.0	279.0	1.5	1,288.5
Malasia	0.0	1,250.0	0.0	28.4	845.6
Singapur	524.3	48.4	501.6	1,317.1	(463.2)
Bangladesh	1,198.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Nueva Zelandia	1,019.4	145.4	17.8	0.0	5.2
Hong Kong	644.5	21.8	301.9	34.3	15.6
Kuwait	0.0	0.0	0.0	122.9	137.5
Turquia	4.1	0.0	63.0	0.0	0.0
Pakistán	0.0	1.0	0.0	0.0	44.6
Jordania	0.0	44.4	0.0	0.0	0.3
Libano	14.0	16.3	0.0	0.0	0.0
Indonesia	0.0	4.0	0.0	7.8	0.6
Tailandia	0.0	0.0	96.6	0.2	(88.2)
Nepal	3.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Filipinas	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0

PAIS	ACUMULADO	PART.%	PAIS	ACUMULADO	PART %
Total Nacional	26,313,906.7				
Asia	1,173,433.5	100.00	Nueva Zelandia	1,187.8	0.10
Japón	1,070,222.8	91.20	Hong Kong	1,018.1	0.09
India	37,360.3	3.18	Kuwait	260.4	0.02
Australia	20,512.7	1.75	Turquia	67.1	0.01
Corea del Sur	15,110.9	1.29	Pakistán	45.6	0.00
Corea del Norte	8,709.0	0.74	Jordania	44.7	0.00
China	5,416.4	0.46	Libano	30.3	0.00
Taiwán	3,361.3	0.29	Indonesia	12.4	0.00
Israel	2,598.2	0.22	Tailandia	8.6	0.00
Irán	2,209.2	0.19	Nepal	3.5	0.00
Malasia	2,124.0	0.18	Filipinas	3.2	0.00
Singapur	1,928.8	0.16			
Bangladesh	1,198.2	0.10			

*/ No incluye la inversión en el Mercado de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

III.4.6 Distribución Sectorial de la Inversión

En el período de referencia, la inversión proveniente de Japón se destinó primordialmente a la industria manufacturera con 843.2 mdd. (78.8% del capital japonés acumulado en ese lapso), destacando la participación del subsector productos metálicos, maquinaria y equipo (96.4% del sector). Al sector servicios se canalizaron 132.7 mdd. (12.4% del total), de los cuales 99.3 mdd. corresponden a servicios comunales y 33.4 mdd. a servicios financieros; cabe señalar que en su mayoría, este monto se concentró en restaurantes y hoteles (41.3% del sector) y en servicios financieros, de seguros y fianzas (23.5%). Al comercio se destinaron 88.5 mdd. (8.3% del total), en especial destaca el subsector comercio al por mayor (89.9% del sector); y otros sectores recibieron 5.8 mdd. (0.5% del total).⁽²⁶⁾ (Ver Cuadro 4)

De acuerdo a su ubicación geográfica, las empresas japonesas se localizan principalmente en el Distrito Federal que registra 137 sociedades (48.7%); en Baja California se encuentran 46 (16.4%); en el Estado de México 21 (7.5%); en Nuevo León 11 (3.9%); en Coahuila 9 (3.2%); y en otras entidades las restantes 57 sociedades (20.3%). (Ver Cuadro 5)

Por rama de actividad económica, el 95.6% de la inversión japonesa se destinó principalmente a la industria automotriz, comercio de productos no alimenticios al por mayor, hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.

CUADRO 4
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION JAPONESA EN MEXICO
1989-1994 (mdd.) 1/

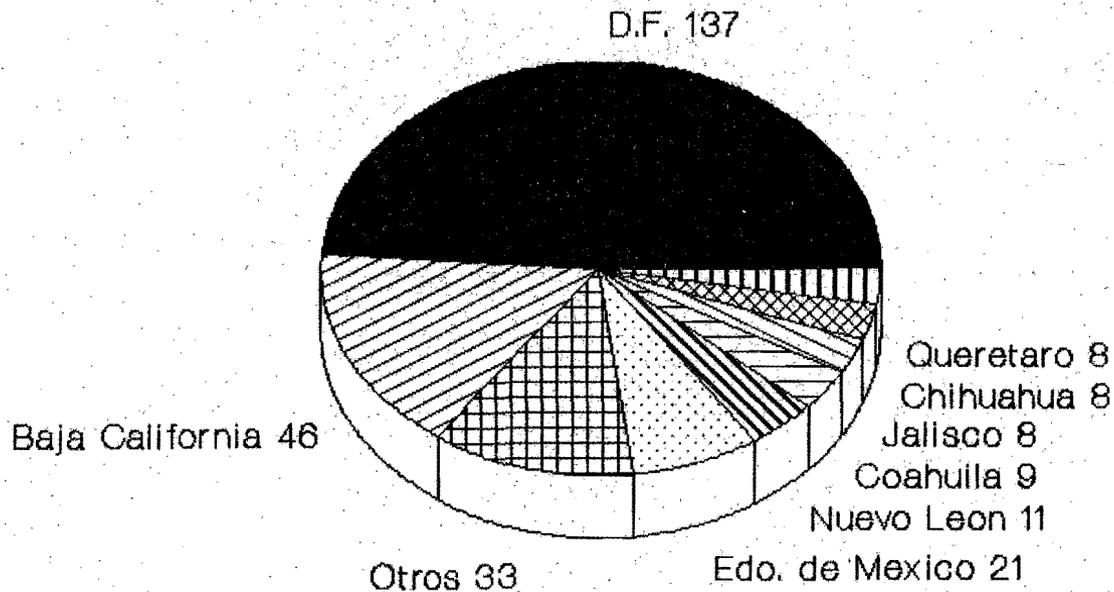
Sector	1989-1990	1991	1992	1993	1994	Acumulado 1989-1994	Part.
Total	136,480.5	73,510.8	86,909.8	73,603.5	699,718.2	1,070,222.8	100.0
Agropecuario	243.2	0.0	108.4	1,268.5	166.5	1,786.6	0.2
Mineria y Extrac.	0.0	0.0	2,134.6	0.0	0.0	2,134.0	0.2
Ind. Manufact	121,566.4	16,454.9	25,486.3	15,226.7	664,447.6	843,181.9	78.8
Construcción	0.0	0.0	1,466.5	0.0	65.1	1,531.6	0.1
Comercio	1,389.4	29,172.2	35,667.7	11,779.9	10,475.6	88,491.8	8.3
Transp. y Comunic.	340.1	0.0	47.7	8.3	0.0	396.1	0.0
Serv. Financieros	7,236.1	385.8	16,697.3	1,341.3	4,708.5	33,369.0	3.1
Serv. Comunales	5,705.3	27,490.9	2,301.3	43,978.8	19,854.9	99,331.2	9.3

1/ No incluye la inversión en el Mercado Mexicano de Valores, ni la que se derivó de autorizaciones de la CNIE a empresas que cotizan en Bolsa

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

(26) Dirección General de Inversión Extranjera "Inversión de Japón en México". SECOFI, diciembre, 1994. p.2

CUADRO 5 LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSION DE JAPON EN MEXICO*



*Actualizado hasta junio de 1996
Fuente: SECOFI Dirección General de
Inversión Extranjera.

III.4.7 Inversión de Japón al cierre de 1994

Al cierre de 1994, la inversión japonesa en México acumuló 2,389.3 mdd., cantidad que representa el 4.7% del saldo de la inversión extranjera registrada en nuestro país (50,401.0 mdd. sin incluir la inversión extranjera en el Mercado de Valores). Con ello, Japón ocupa la cuarta posición entre los países con inversión en México. (27) (Ver Cuadro 6)

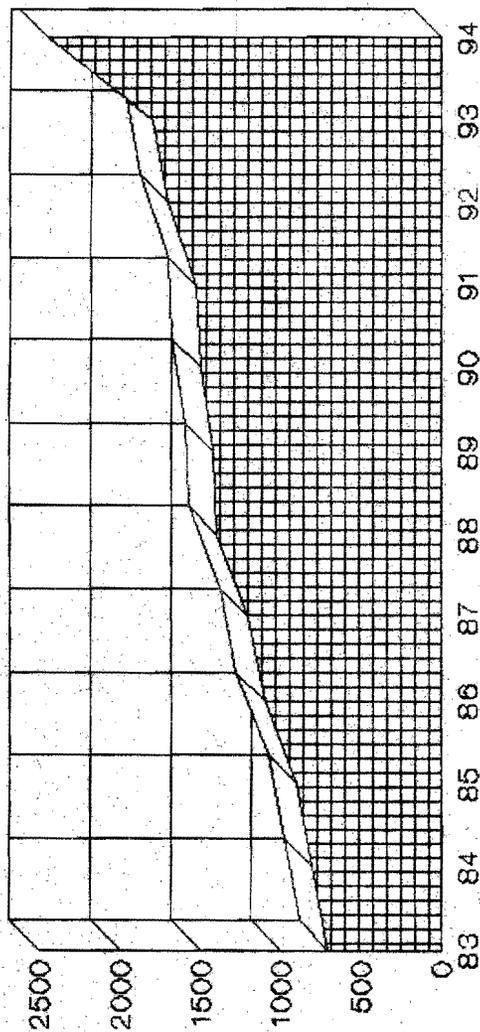
El número de empresas con participación japonesa en su capital social asciende a 270, esto es, el 2.7% de las sociedades con inversión extranjera ubicadas en el país. Los inversionistas japoneses participan mayoritariamente en 195 empresas y minoritariamente en las restantes 75. Las empresas japonesas se localizan principalmente en los sectores industrial y comercial. En la industria se registran 131 sociedades; en el comercio 70; en servicios 54, de las cuales 42 están en servicios comunales y 12 en servicios financieros; y en otros sectores económicos se encuentran 15 empresas.

III.4.8 Principales Proyectos de Inversión

Dentro de los proyectos de inversión realizados por empresas japonesas en el período de enero de 1989 a diciembre de 1994 destacan: la efectuada por Nissan Motors Co. Ltd. por 611.5 mdd. en la Empresa Nissan Mexicana S.A. de C.V.; Japan Mexico Hotel Investment Co. Ltd. por 28.4 mdd. en la sociedad Hotel Nikko México S.A. de C.V.; Hazama Corporation por 25.3 mdd. en Hazama Corporation Desarrollo de Turismo S.A. de C.V.; Yamaha Motors Co. Ltd. 17.7 mdd. en Yamaha Motors de México S.A. de C.V.; Kantus Seiki Co. Ltd. por 16.8 mdd. en la firma Kantus Mexicana, S.A. de C.V. y Komatsu Ltd. por 3.3 mdd. en Komatsu Mexicana S.A. de C.V. (Ver Cuadro 7).

(27) Dirección General de Inversión Extranjera Op. Cit. p.3

CUADRO 6
INVERSION JAPONESA ACUMULADA EN MEXICO
(mdd.)



Fuente: SECOFI Dirección General de
 Inversión Extranjera.

CUADRO 7
PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN JAPONESA EN MÉXICO
1989-1994

Inversionista Extranjero	Empresa	Subsector	Monto IE (mdd.)	Part. %
1989				
Eiji Satch Ishido	Mitutoyo Mexicano	Prod. Metálicos	5,861.5	99.0
Sony Corporation	Sony de México S.A. de C.V.	Prod. Metálicos	7,100.0	100.0
1990				
Nissan Motor Co. Ltd.	Nissan Mexicana S.A. de C.V.	Ind. Automotriz	110,326.1	100.0
Kao Soap Corp. Ltd.	Quimi-Kao S.A. de C.V.	Sustancias Químicas	3,364.3	20.0
1991				
Hazama Corp.	Hazama Corp. Desarrollo de Turismo S.A. de C.V.	Servicios de Esparcimiento	25,300.0	100.0
Yamaha Motor Co. Ltd.	Yamaha Motor de México S.A. de C.V.	Comercio al por mayor	17,650.0	100.0
Sony de México S.A. de C.V.	Sony Profesional de México S.A. de C.V.	Comercio al por mayor	6,200.0	100.0
1992				
Nuevos Hoteles de Cancún	NHC Hotel S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles.	12,801.2	100.0
Kanto Seiki Co. Ltd.	Kantus Mexicana S.A. de C.V.	Comercio al por mayor	16,807.8	100.0
Nissei Plastic Industrial Co. Ltd.	Niccet México S.A. de C.V.	Comercio al por mayor	10,657.6	100.0
1993				
Japan-Mexico Hotel Investment	Hotel Nikko México S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles.	28,364.8	100.0
Nuevos Hoteles de Cancún	NHC S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles.	11,948.8	100.0
Yorozu Mexicana S.A. de C.V.	Yorozu Mexicana S.A. de C.V.	Ind. Automotriz	3,814.0	90.0
1994				
Nissan Motor Co. Ltd.	Nissan Mexicana S.A. de C.V.	Ind. Automotriz	611,476.1	100.0
Nuevos Hoteles de Cancún	NHC Hotel S.A. de C.V.	Restaurantes y Hoteles.	6,144.1	100.0
Komatsu Ltd.	Komatsu Mexicana S.A. de C.V.	Prod. Metálicos	3,313.0	70

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 8
LAS 25 PRINCIPALES INVERSIONES DE JAPON EN MEXICO
1989-1994

Razón Social	Año de Constitución	Capital Social (1)	IED % (2)
Hazama Corporation			
Desarrollo de Turismo S.A. de C.V.	1990	77.0	100.00
Cerámica Santa Anita S.A. de C.V.	1990	63.6	7.51
Kantus Mexicana S.A. de C.V.	1991	62.1	100.00
Industria de Asiento Superior S.A. de C.V.	1991	45.0	100.00
Yorozu Mexicana S.A. de C.V.	1993	40.2	100.00
Sony Electronics de México S.A. de C.V.	1989	23.8	100.00
Minera Tizapa S.A. de C.V.	1992	19.0	34.00
Nabco Mexicana S.A. de C.V.	1993	15.8	100.00
Komatsu Mexicana S.A. de C.V.	1994	15.6	68.46
Servilamina Summit Mexicana S.A. de C.V.	1992	12.2	100.00
Teku Corporation S.A. de C.V.	1993	9.7	49.48
Pioneer Electronics de México S.A. de C.V.	1994	9.0	100.00
Capcom México S.A. de C.V.	1993	7.8	99.35
SMC Corporation México S.A. de C.V.	1989	7.5	100.00
Hi-Lex Mexicana S.A. de C.V.	1993	6.7	100.00
Sanoh Industrial de México S.A. de C.V.	1990	5.9	100.00
Sony Comercio de México S.A. de C.V.	1989	5.7	100.00
Hermi Ingeniería S.A. de C.V.	1990	5.4	40.00
Nihon Plast Mexicana S.A. de C.V.	1994	5.1	100.00
Sumex Control S.A. de C.V.	1994	3.6	49.48
MDM Desarrollo de Proyectos S.A. de C.V.	1992	3.2	100.00
Sony Servicios de México S.A. de C.V.	1989	2.5	100.00
Bujías NGK de México S.A. de C.V.	1992	1.6	100.00
Toyota Tsusho Corporation de México S.A. de C.V.	1992	1.5	100.00
Nissei México S.A. de C.V.	1993	1.3	100.00
	Subtotal	25	450.8
	Total de Empresas de Japón 1989-1994	69	457.0
			80.86
			80.80

(1) Millones de nuevos pesos.

(2) Porcentaje de capital en Inversión Directa.

Fuente: Revista Expansión marzo, 1995 p.39

III.5 IMPACTO GLOBAL DE LA IED DEL G-4 EN MEXICO Y EL PAPEL DE LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS (JOINT VENTURES)

En el lapso de enero de 1989 a diciembre de 1994, la inversión externa hacia México provino primordialmente de América del Norte que contribuyó con 64.8% del total; la Unión Europea (U.E.) con 20.2%; otros países de América 7.0%; la Asociación Europea de libre Comercio 4.2%; los países Asiáticos 2.8%; y otros países 1%. (28)

Así tenemos que el grupo de los principales países inversionistas en México en los años de referencia lo encabeza E.U. con una participación del 59.5% del total seguido por G.B. 6.4%; Alemania 5.5%; Japón 4.1%; Francia 3.9%; Suiza 3.9% y Holanda 3.3%. (29)

Prácticamente 8 países aportaron el 61.4% de los recursos invertidos por compañías extranjeras entre 1989 y 1994. Por supuesto la inversión estadounidense ocupó el primer lugar con \$18,682 millones repartidos en 3,127 empresas registradas. En segundo lugar se ubicó el capital proveniente de G.B. con \$825 millones distribuidos entre 117 compañías. En tercer lugar se encontró el capital alemán presente en 116 compañías, con \$561 millones y en el cuarto lugar se ubicó la inversión japonesa con \$350 millones distribuidos entre 70 empresas.

El saldo histórico mantiene la posición del G-4 como la de los principales inversionistas en México tal y como se muestra en los Cuadros A y B.

(28) SECOFI "Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México 1989-1994". p.17

(29) Idem

CUADRO A
IED REPORTADA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN

(Saldo Histórico en mdd.)

País	Saldo Histórico (*)	Participación %
Total	54,122.5	100.0
Estados Unidos	30,625.6	60.8
Reino Unido	3,703.4	7.3
Alemania	2,611.7	5.2
Japón	2,389.3	4.7
Suiza	1,881.2	3.5
Francia	1,680.9	3.1
Holanda	1,611.1	3.0
Canadá	1,338.0	2.5
España	1,001.2	1.8
Suecia	386.1	0.7
Italia	81.6	0.2
Otros	5,355.3	9.9

(*) Preliminares al cierre de diciembre de 1994

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

CUADRO B
IED POR AÑO DEL G-4 EN MEXICO 1989-1994

(mdd.)

<u>E.U.</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994 (*)</u>	<u>Total</u>
Acumulado	1,813.9	2,308.0	2,386.1	1,651.7	3,503.6	2,347.7	14,011.0
% de part.	63.1	62.9	57.5	53.7	55.5	55.3	59.5
<u>ALEMANIA</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994 (*)</u>	<u>Total</u>
Acumulado	84.7	288.2	84.6	84.9	111.4	201.6	855.4
% de part.	6.3	6.5	6.0	4.9	4.7	4.7	5.0
<u>G.B.</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994 (*)</u>	<u>Total</u>
Acumulado	44.7	114.4	74.1	426.8	189.2	794.1	1,643.3
% de part.	1,799.4	1,913.8	1,987.9	2,414.7	2,603.9	3,398.0	3,398.0
% de part.	6.8	6.3	5.3	5.6	5.4	6.5	6.4
<u>JAPON</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994 (*)</u>	<u>Total</u>
Acumulado	15.7	140.8	173.5	136.9	123.6	266.7	841.5
% de part.	1,384.8	1,525.6	1,699.1	1,386.0	1,959.9	2,226.3	2,226.3
% de part.	5.0	4.8	4.5	3.8	3.5	3.5	4.1

(*) Enero-Agosto

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.; Dirección de Estudios Económicos

III.5.1 Alianzas Estratégicas (Joint Ventures)

El intercambio internacional de capitales a través del flujo de las inversiones es más cuantioso que el que se da mediante la importación y exportación de bienes y servicios. Estas inversiones se hacen por medio de negocios sociales, en esta actividad es muy usado el polifacético contrato de Alianzas Estratégicas.

Las Alianzas Estratégicas conocidas también como Joint Ventures o Empresas Mixtas, consisten en la asociación de 2 o más sociedades para fundar una tercera, con la finalidad de desarrollar juntas una determinada actividad. Se distinguen de las adquisiciones y fusiones empresariales, pues en esos casos sólo subsiste una firma, y por tanto no puede hablarse de cooperación. "Las Alianzas Estratégicas son acuerdos de cooperación, intercambio o unión de compañías nacionales con extranjeras, para compartir mercados, tecnologías o diseños con el objeto de reforzar sus ventajas competitivas y disminuir riesgos: (30). Las Joint Ventures son muy utilizadas por empresas que buscan nuevos mercados, especialmente aquellos a los que les es difícil acceder, o cuando los gobiernos imponen que un porcentaje del capital debe estar en manos de nacionales. Una de las manifestaciones más importantes del mercado internacional es la inversión en el extranjero, ésta se hace a través de negocios de sociedad o asociación. No necesariamente el intercambio económico es mediante las importaciones y exportaciones. La realidad es otra; el flujo de las inversiones en el exterior sobrepasa al de las importaciones y exportaciones.

En *Les Joint Ventures Internationales* publicado en 1990 con datos referidos a la década de los 80's. Claus Langefeld-Wirth escribía que entre 1983 y 1988, "el total mundial de inversiones directas en el extranjero se incrementó por término medio en 20% al año, lo cual equivale a 4 veces el incremento de los intercambios comerciales". Todo este intercambio de capitales se hace mediante negocios sociales (31) y el contrato que sirve de punto de partida o de estructura legal, para un gran número de esas operaciones, es el contrato de Joint Venture. Se trata de un contrato que no tiene regulación específica en la legislación mexicana (esa carencia se da en la mayoría de los países)

La Joint Venture descansa en el principio de la autonomía de la voluntad y en materia de inversión extranjera la creatividad ha sido sorprendente.

(30) López Esparza, Víctor Manuel. "El fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México". NAFIN, 1993 p.54

(31) Se da un negocio social -al que algunos prefieren llamar contrato social-, cuando 2 o más personas se ponen de acuerdo para aportar sus recursos o sus esfuerzos con miras a lograr una finalidad común la cual no excluye las finalidades particulares de los socios. En los negocios sociales, los socios están en un plano de igualdad jurídica, estos pueden ser de naturaleza variada y tener formas distintas.

Hay que recordar que la globalización exige las alianzas, las hace absolutamente indispensables para toda estrategia. Una regla muy importante para que exista una alianza exitosa, es la de que cada parte debe reconocer los intereses y la independencia de su socio; por ejemplo, en Japón existen muchas "compañías de grupo", en las cuales la propiedad entre 3% y 5% del capital mantiene a ambos socios interesados en el bienestar común, pero sin poner en peligro la autonomía del otro.

Entre algunas alianzas exitosas tenemos las de las empresas automotrices Nissan que distribuye Volkswagen en Japón; en Europa Volkswagen vende autos Nissan; Mazda y Ford intercambian autos; General Motors y Toyota colaboran y compiten entre sí en E.U. y Australia; Continental Tire, General Tire, Yokohama Rubber y Toyo Tire comparten sus labores de investigación y desarrollo e intercambian su producción. (32).

IBM tiene en E.U. aliados importantes, en Japón forma equipo con muchos de ellos (de hecho publicó un libro titulado "Estrategias de Alianzas de IBM en Japón"). IBM tiene vínculos con Ricoh para la distribución y venta de computadoras, con Nippon Steel para la integración de sistemas financieros, con OMRON para la producción integrada por computadora y con NTT en redes de valor agregados. (33)

Aún cuando las alianzas son buenas, las compañías que las conforman pueden acabar superándolas. Las necesidades cambian y el socio de hoy quizás se convierta en el competidor del mañana. Sin embargo, todo este asunto de las alianzas ocupa un primerísimo lugar, porque son convenios que han demostrado beneficiar a las partes en sus esfuerzos por satisfacer las exigencias de una competencia en un mundo sin fronteras.

(32) Ohmae, Kenichi. "El Mundo sin fronteras". ed. Mc. Graw Hill. México, 1991 p.135

(33) Ohmae, Kenichi. Op.Cit. p.141

CAPITULO IV
ALTERNATIVAS PARA LA IED EN MEXICO

Durante los últimos años se han realizado en México una serie de acciones y esfuerzos encaminados a apoyar la función promocional de la IED, entendida ésta como la serie de actividades encaminadas a identificar y difundir las condiciones que permitan consolidar negocios comerciales y de inversión entre empresas mexicanas e internacionales. A continuación analizamos la participación de los organismos nacionales encargados de la promoción de IED en México.

IV.1 NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) Y LA PROMOCION DE LA IED (1)

A lo largo de sus más de 60 años de existencia, Nacional Financiera (NAFIN), la Banca de Fomento más importante de América Latina, ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y social de México, particularmente como el promotor del proceso de industrialización y también participando en la creación de infraestructura productiva, en el fortalecimiento del sistema financiero y en la consolidación del Mercado de Valores.

En la actualidad, NAFIN tiene la encomienda de impulsar y respaldar el proceso de modernización del sector empresarial, así como su incorporación activa al proceso de globalización de la economía mundial.

A través de operaciones de segundo piso, NAFIN proporciona financiamiento de largo plazo para respaldar los proyectos de inversión, expansión y modernización del sector privado en México.

En 1992 NAFIN canalizó financiamientos a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, por más del equivalente a 9,168.5 mdd. en beneficio de 89,153 empresas.

La red de intermediación financiera de NAFIN, está integrada por 23 Bancos, 46 empresas de factoraje, 44 arrendadoras financieras, 83 entidades de fomento y 147 uniones de crédito.

Por otro lado, NAFIN dispone de un programa de aportación accionaria a través del cual participa, con un carácter promocional, temporal y minoritario, en el capital accionario de empresas de nueva creación o que llevan a cabo un importante proyecto de expansión.

(1) López Esparza Víctor M. "El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México" Nafin, Octubre, 1993 pp. 53-54

Para impulsar y respaldar la cooperación internacional, NAFIN ha establecido convenios de cooperación y participación conjunta con agencias oficiales de diversas regiones y países, entre los que destacan los concertados con la Comisión de la Unión Europea; la FMO de Holanda; la Swedfond de Suecia; el Convenio de Cooperación con el Consejo Nacional de la Raza, con las Cámaras de Comercio Hispánas, con la Asociación de Cámaras de Comercio México-Americanas de Texas y las Cámaras de Comercio Hispánas de California; y el Convenio de Cooperación y Acción Conjunta para el Fomento y Respaldo de Coinversiones y Asistencia Técnica con la CFI de Argentina, entre otros.

Las empresas en coinversión (2) establecidas en México, pueden acceder así mismo a los recursos en moneda extranjera de las 25 líneas globales de crédito, que NAFIN ha contratado con las principales agencias oficiales de financiamiento para la exportación en 12 países, por un monto equivalente a 928.9mdd. Adicionalmente, NAFIN ofrece servicios de cartas de crédito, coberturas cambiarias y de tasas de interés, compra-venta de divisas y canje de títulos de deuda por inversión, entre otras operaciones.

IV.2 LA UNIDAD DE PROMOCION DE LA INVERSION EXTRANJERA (UPIE) (3)

Con el fin de especializar la acción promocional de Nacional Financiera en la Dirección Internacional, el Consejo Directivo creó con fecha del 10 de diciembre de 1990, la Unidad de Promoción de Inversión Extranjera (UPIE).

La finalidad de esta Unidad es identificar, promover, difundir y orientar la Inversión Extranjera Directa, para la realización de negocios entre México y otros países, particularmente ahí donde NAFIN cuenta con oficinas de representación, así como propiciar la cooperación internacional, proporcionando desde asesoría para la negociación de contratos de asociación, transferencia de tecnología, subcontratación, cuotas de producción y franquicias, hasta la coinversión para fomentar el crecimiento económico y modernizar la planta productiva nacional, contando con el apoyo de las oficinas regionales, las oficinas de NAFIN en el exterior y brindando apoyo con información sistematizada a las Coordinaciones Ejecutivas de la Cuenca del Pacífico, Europa y Norteamérica dedicadas a buscar coinversiones en el exterior y responsabilizarse de un programa de acción encaminada a promover las Alianzas Estratégicas (Joint Ventures).

(2) Coinversión se entiende como la participación accionaria en proyectos conjuntos entre empresarios nacionales y extranjeros. NAFIN como socio accionista puede participar en forma minoritaria hasta con el 25% en el capital social y con una temporalidad de 7 años como máximo.

(3) López Esparza Víctor M. "El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México" NAFIN Octubre, 1993 pp. 54-55

Estas Coordinaciones Ejecutivas, establecen las acciones de promoción de la inversión extranjera de acuerdo con las directrices de política del gobierno federal a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y las estrategias que conjuntamente se determinen con el Consejo Mexicano de Inversión (MIB). A su vez coordinan esfuerzos con otras instituciones interesadas en la promoción de la inversión extranjera.

IV.2.1 Relaciones de las Coordinaciones Ejecutivas de Coinversión con otras áreas de NAFIN

Las Coordinaciones Ejecutivas mantienen estrecha relación con otras áreas de la Institución, con el objeto de obtener los elementos necesarios que fortalezcan la actividad de cooperación internacional, así como para dar continuidad a los proyectos identificados.

Derivado de lo anterior, se lleva a cabo un acercamiento con las siguientes áreas:

a) Dirección Internacional.

La función básica de esta Dirección es la de actuar como agente financiero del Gobierno Federal, analizando, negociando y contratando créditos con los organismos financieros internacionales y con la banca privada internacional. De igual forma, administra y coloca bonos en moneda extranjera con el fin de obtener recursos para financiar sus operaciones y fundear al Gobierno Federal, además de promover la inversión extranjera en proyectos rentables del país y apoyar el financiamiento a las importaciones.

b) Dirección de Proyectos de Inversión.

Con esta Dirección se establece una relación estrecha, particularmente en los proyectos de coinversión (Joint Ventures) con participación de riesgo de la Institución, canalizando a ella los proyectos para su ejecución; se encarga además de desarrollar nuevos proyectos rentables, detectar posibilidades de inversión, creación de nuevos negocios y apoyo a los que ya están establecidos, para fortalecer la capacidad empresarial.

c) Coordinación de Oficinas Regionales.

La relación con las Oficinas Regionales resulta prioritaria para la UPIE, en el entendido de que son éstas las que mejor conocen las necesidades y requerimientos de las empresas locales, en el proceso de apertura económica y además, son las que identifican los proyectos con potencial de internacionalización. Tienen como objetivo principal representar a la Institución en la concertación y coordinación de proyectos con las autoridades y empresarios de su región y la supervisión de los programas operativos que desarrollan en las gerencias estatales.

Las Contralorías Regionales son responsables de supervisar y evaluar que la información contable, fiscal y operativa se apege a los criterios y lineamientos emitidos por la Contraloría General de la Institución; de igual forma, verifican que las operaciones realizadas en cada una de las oficinas estatales y de plaza que integran la Dirección Regional, los fondos estatales y empresas filiales se apeguen a la normatividad Institucional, a través de los programas de auditorías.

d) Dirección de Banca de Inversión.

En esta Dirección se diseñan y establecen los instrumentos de captación del mercado de dinero y del mercado de capitales, así como los esquemas financieros, emisión de bonos y colocación de papel, que permiten a Nacional Financiera allegarse los recursos para financiar sus programas de desarrollo. También es responsabilidad de esta área la recepción de depósitos diversos de particulares y aquellos originados por mandatos judiciales.

e) Subdirección de Prensa y Difusión.

En esta área se planean y supervisan las actividades relacionadas con la difusión de imagen de NAFIN como institución de banca de segundo piso, a través de los medios de comunicación. Con esta Subdirección se mantiene una estrecha comunicación para preparar y coordinar foros internacionales, a los que la institución es invitada para efectos de promoción de los servicios que ofrece NAFIN al inversionista extranjero.

f) Oficinas en el Exterior.

La Dirección Internacional se apoya en las oficinas de NAFIN localizadas en las ciudades de Washington, Nueva York, Londres, Tokio y Buenos Aires, así como en las Coordinaciones Ejecutivas de Coinversión para Europa, la Cuenca del Pacífico y para Norteamérica.

Lo más probable es que algunas de las áreas mencionadas se fusionen para evitar duplicidad de funciones, cumpliendo mejor con su margen de acción.

Hasta ahora podemos considerar que NAFIN, al enfocarse al fortalecimiento de la industria nacional, tendrá como tareas futuras la preservación de las ya existentes y la creación de nuevas industrias a través de alianzas entre las mismas y posiblemente con empresas extranjeras, a fin de competir adecuadamente dentro del nuevo ámbito comercial. Esta sin duda, conjuntará sus esfuerzos con otros organismos afines manteniendo su política, no obstante haber ingresado desde agosto de 1993 al Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), el cual es un programa que analizaremos en un apartado posterior.

IV.3 LA UPIE Y EL FORTALECIMIENTO DE VINCULOS INTERINSTITUCIONALES CON DEPENDENCIAS Y ORGANISMOS NACIONALES.

A partir de las reformas económicas instrumentadas en México, diferentes entidades se han avocado a la promoción de la inversión extranjera.

Cabe resaltar la necesidad de una estrecha coordinación interinstitucional, a efecto de optimizar la utilización de los recursos de cada una de estas instituciones, por ello la Unidad de Promoción de la Inversión Extranjera (UPIE) busca fortalecer los vínculos con instituciones, dependencias y organismos tales como:

1) La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

- Subsecretaría de Inversiones Extranjeras.
- Dirección General de Inversiones Extranjeras.
- Dirección General de Política de Comercio Exterior.

2) La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

A través de esta Secretaría se busca obtener presencia y coordinación con las embajadas extranjeras para difundir la actividad de las Coordinaciones Ejecutivas de Coinversión de NAFIN así como para conformar una lista de proyectos de los países de origen.

3) El Consejo Mexicano de Inversión (MIB)

Lo constituyen autoridades del gobierno federal y la iniciativa privada, con objeto de fomentar y promover la inversión extranjera en México, facilitar la misma y generar oportunidades de negocios conjuntos, entre nacionales y extranjeros. En este contexto se impulsa una mayor relación con este organismo, para aprovechar la activa participación que realiza en el extranjero y convertirse en un instrumento viable de ejecución de negocios, para el inversionista del exterior.

Para un análisis más completo sobre este organismo, se retomará en un apartado posterior.

4) El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)

NAFIN ha participado en innumerables eventos realizados por el CEMAI, cuyo objetivo es propiciar la vinculación de empresarios mexicanos, con aquellos empresarios extranjeros invitados a conocer nuestro país, presentándoles un panorama general de la situación económica. Así mismo, organiza seminarios y visitas al exterior.

Cabe señalar, que se ha identificado la necesidad de que esta vinculación sea más activa, por lo que el CEMAI deberá estrechar sus relaciones con las Coordinaciones Ejecutivas de Coinversión para que NAFIN refuerce su presencia, no sólo como participante sino como expositor.

5) Las Agrupaciones Industriales y de Comercio.

- COPARMEX
- CANACINTRA
- CANACO
- CONCANACO
- Otras.

Se fomenta una vinculación con estos organismos, para que en un marco de cooperación económica, puedan impulsarse los proyectos de internacionalización y comercialización de las mencionadas Cámaras.

6) Las Areas especializadas en inversión extranjera de los gobiernos de los Estados.

A fin de dar seguimiento y apoyar el impulso que los gobiernos vienen brindando en sus Estados a las empresas, y con efecto de coadyuvar al fortalecimiento de las mismas, se ofrece conjuntamente con las oficinas regionales, el servicio de información internacional de NAFIN, a través de la Dirección Internacional.

Por otro lado cabe mencionar que NAFIN, consciente de la necesidad de enfocar los esfuerzos de promoción a aquellos sectores, en los que el país cuenta con un mayor potencial dadas sus ventajas competitivas, instrumenta una política de promoción integral en materia de inversión extranjera, identificando las regiones del país más propicias para su desarrollo, así como los países que mantienen una posición líder en cada actividad seleccionada.

“En este contexto, la estrategia de promoción de NAFIN se basó en el análisis de 18 sectores de actividad, que aportan 94% del valor agregado del sector manufacturero y en información proveniente del MIB, con objeto de conocer los sectores en los que este organismo tiene mayor interés en promover” (4)

(4) Ortiz Hidalgo, Arturo “Programa de Trabajo de las Coordinaciones Ejecutivas para la Promoción de Coinversiones”. NAFIN, 1993 p.5

“La estrategia de promoción de NAFIN distingue 2 niveles: el primero, de carácter general aplicable a todos los países en donde se realiza la promoción, y otro de carácter específico, que obedece a las características intrínsecas de cada mercado” (5)

Ejemplo de lo anterior, es la elaboración de material promocional que contiene información suficiente, sobre aspectos relacionados con las ventajas claras que ofrece México; el diseño de un sistema de información que permite asesorar al inversionista extranjero, acerca de los lugares más propicios para la localización de empresas por rama de actividad; la promoción de la participación de las representaciones de México en el exterior, incluyendo embajadas y consulados, con el fin de identificar inversionistas; junto con la creación de un inventario de proyectos industriales que utilicen los fondos captados. Las acciones anteriores coadyuvan también a la consolidación del propósito de elevar la productividad y la competitividad.

“Este objetivo se logrará a través de la transferencia, asimilación, adaptación, o la propia innovación, así como con el fomento de las inversiones en calidad y productividad, reconfigurando las líneas de producción de las empresas, fortaleciendo su eficiencia desde su abasto, hasta el diseño y comercialización de sus productos”.(6)

Creemos que la UPIE enfocará sus esfuerzos a la coordinación de la promoción a nivel local y regional a fin de agruparlas ambas dentro del nivel estatal, apoyando primordialmente, previo estudio todos los sectores con mayor potencial y buscará crear un fondo común junto con la SECOFI, MIB, CEMAI, COPARMEX, entre otros para reactivar los sectores menos productivos a fin de hacerlos atractivos para la inversión extranjera, agotando los sectores potenciales y dándole oportunidad a los sectores marginados; la UPIE deberá evitar que la promoción selectiva obstaculice la atracción de más inversiones, difundiendo estudios de factibilidad de los sectores menos explotados.

IV.4 EL CONSEJO MEXICANO DE INVERSION (MIB)

El Consejo Mexicano de Inversión (MIB) (7) fué creado en 1990; éste es una Alianza Estratégica entre el gobierno de México y la Comunidad Financiera Privada. Se creó básicamente para asistir en negocios globales entre mexicanos y extranjeros.

(5) Ortiz Hidalgo Op. Cit. p.6

(6) NAFIN "Plan Estratégico y Programa Financiero 1993" p.19

(7) Siglas en inglés comúnmente utilizadas en la práctica en el ámbito de los negocios.

El MIB tiene una importante posición, tanto en el gobierno como en el sector privado. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial es a su vez el presidente de este Consejo que está conformado por los presidentes de los Bancos y Asociaciones de Casas de Bolsa.

Como una organización no lucrativa, el MIB tiene la misión de ayudar a los inversionistas extranjeros paso por paso, en la forma cómo ellos deben explorar y perseguir oportunidades de negocios en México.

El panorama de la inversión en México ha evolucionado hacia un lugar primordial en la búsqueda de negocios y ventajas competitivas. En México, según el MIB, el inversionista extranjero encontrará las siguientes ventajas:

- Ubicación geográfica estratégica.
- Continua estabilidad política.
- Un compromiso total del gobierno para abrir el comercio y las políticas orientadas al mercado.
- Un extenso mercado interno y externo.
- Una clase ejecutiva innovadora altamente educada.
- Trabajadores altamente productivos y eficientes.
- Un fuerte incremento competitivo en el sector privado.
- Abundancia de recursos naturales.
- Ambientes fiscales y regulatorios favorables.
- Exenciones de impuestos por ganancias obtenidas.
- Libre convertibilidad de la moneda.

IV.4.1 Miembros del Consejo

El MIB se compone de los siguientes miembros:

- Presidente: Secretario de Comercio y Fomento Industrial
- Vicepresidentes: Subsecretario de Industria e Inversión Extranjera; Asesor Especial del Presidente de México en Inversión Extranjera.
- Miembros: Secretario de Relaciones Exteriores; Secretario de Hacienda; Secretario de Turismo; Director General del Banco Mexicano de Comercio Exterior; (BANCOMEXT); Director General de Nacional Financiera (NAFIN); Presidente de la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa; Presidente de la Asociación Mexicana de Bancos (AMB); Presidente del Comité Coordinador de Negocios; Presidente del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)

-Promotores del MIB: Asociación Mexicana de Bancos.(AMB); Asociación Mexicana de Casas de Bolsa; Nacional Financiera (NAFIN); Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT); Gobierno de México.

IV.4.2 Servicios Específicos

En cuanto a los servicios que ofrece el MIB a los inversionistas extranjeros, se encuentran:

a) Información completa sobre los aspectos que afectan la decisión del inversionista y cómo abordarlos; también se ofrece información sobre las diferentes regiones del país y lo que éstas ofrecen de acuerdo con su potencialidad; establecimiento de operaciones, costos; mercados; proveedores; mano de obra calificada disponible; transporte y comunicaciones; incentivos e impuestos gubernamentales. El MIB ofrece instrucciones detalladas sobre oportunidades de inversión en México, incluyendo perfiles de mercado, industrias e información relevante sobre las políticas y programas del gobierno.

b) Consejos sobre la viabilidad de los proyectos; la disponibilidad de servicios profesionales tales como la Banca, consultoría legal y contabilidad. Una orientación en el trato con las autoridades a nivel local, estatal y federal; y para encontrar proveedores y socios potenciales.

c) Asistencia en visitas programadas a México; planeación de la agenda de trabajo del inversionista; conexión con las autoridades del gobierno correspondientes, gente de negocios y empresas clave.

Los servicios que ofrece el MIB están disponibles, a través de los Bancos, embajadas y consulados mexicanos, alrededor del mundo.

A pesar de que la participación del MIB ha sido aceptable en la promoción de la IED, éste ha estado enfocado más a la elaboración de estudios de viabilidad de proyectos de inversión, que al seguimiento de los mismos, derivado esto de la participación de otras dependencias afines dentro de programas de reciente creación tales como el SIMPEX (en el que se encuentra el MIB), los cuales le deben otorgar a cada organismo una función específica, creando una interdependencia y coordinación entre los mismos.

IV.5 ACUERDOS PARA PROMOVER LA IED

Desde 1959, gran parte de los países altamente exportadores de IED hacia México, han venido celebrando Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's).

Estos acuerdos internacionales constituyen un mecanismo ideal para mejorar la promoción de la IED, ya que brindan confianza y seguridad a los inversionistas, factores que tienen un impacto positivo en éstos, en cuanto a la elección del país receptor de su inversión.

Los APPRI's incorporan varios principios a través de los cuales se busca proteger a la inversión ya realizada en el territorio de cualquiera de las Partes suscriptoras. Dichos principios son los relativos al trato a la inversión (Trato nacional y de Nación más favorecida), transferencias, expropiación e indemnización y los mecanismos para la solución de controversias. Hasta finales de 1994, los países altamente exportadores de IED hacia México habían suscrito más de 420 APPRI's. Así mismo, los países que compiten con México en la atracción de capitales externos (Argentina, Chile, Paraguay, Perú, Corea del Sur, Venezuela, Ecuador y Bolivia), habían firmado 73 APPRI's con otros países, hasta 1994.

IV.6 LA ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONU DI) Y LA PROMOCION DE LA IED

Para la mayor parte de los Países en Desarrollo (PED), la industrialización es la piedra angular del progreso socioeconómico y un propulsor fundamental del crecimiento económico. Los gobiernos de los Países en Desarrollo (PED) han buscado ampliar sus actividades de desarrollo industrial, solicitando ayuda especialmente de los programas sociales y económicos de las Naciones Unidas. La respuesta de la Comunidad Internacional fué la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONU DI), establecida en Viena en 1967. Su mandato fué promover y acelerar el desarrollo industrial en los PED.

La ONU DI es un organismo de ejecución y no de financiamiento. Sin embargo, como corresponde a una organización internacional cuyo financiamiento básico proviene de los gobiernos (y empresas privadas), presta muchos servicios en forma gratuita. En 1993, se llevó a cabo una importante reestructuración de la ONU DI. la Quinta Conferencia General de ésta celebrada en Yaundé (Camerún) en diciembre del mismo año, aprobó la nueva estructura y la concentración en 5 objetivos de desarrollo:

- 1.-Crecimiento industrial y tecnológico y competitividad.
- 2.-Desarrollo equitativo mediante la industrialización.
- 3.-Cooperación internacional en materia de inversiones industriales y tecnología: promoción de IED's, empresas mixtas, alianzas estratégicas, acuerdos de concesión de licencias en materia de tecnología y otros vínculos contractuales y arreglos entre empresas de diferentes países.
- 4.-Desarrollo de los recursos humanos para la industria.
- 5.-Desarrollo industrial ecológicamente sostenible.

Doce grupos de servicio se relacionan con los 5 amplios objetivos anteriormente mencionados; entre ellos destacan: políticas industriales y desarrollo; la promoción de las inversiones; la tecnología para la competitividad; la reestructuración y privatización de empresas y; pequeña y mediana industria y desarrollo de la industria rural.

IV.6.1 Promoción de inversiones

Los servicios de promoción de inversiones de la ONUDI, están vinculados con los de transferencia de tecnología, mediante su Iniciativa de Asociación para la Inversión y la Tecnología, la cual propone a los PED la adopción de un programa nacional de coparticipación en materia de inversiones y tecnología, de 3 a 5 años de duración.

El programa reúne al gobierno, empresas privadas e instituciones nacionales, en un conjunto interrelacionado de actividades que potencien la eficacia de la tecnología y las inversiones provenientes del exterior; éste se adapta a las necesidades concretas de cada uno de los países que lo requieran. Cuando un gobierno decide promover acuerdos de coparticipación de este tipo, la ONUDI puede prestarle asistencia mediante evaluaciones detalladas de la situación nacional, proponiendo servicios integrados para satisfacer necesidades específicas e identificando los recursos financieros para la ejecución.

La asistencia de la ONUDI en el marco de la iniciativa, tiene las siguientes actividades:

- Seguimiento de tecnologías.
- Identificación de oportunidades de inversión o de transferencia de tecnología.
- Formulación y/o selección de propuestas de inversión.
- Identificación y/o selección de tecnologías disponibles.
- Promoción de propuestas e identificación de coparticipes. (mediante la red de oficinas de Servicios de Promoción de Inversiones de la ONUDI).
- Celebración de foros de inversiones (Investmarts) y mercados de tecnología (Techmarts)
- Asistencia en la negociación de proyectos de inversión y transacciones tecnológicas.
- Estudios de preinversión y de viabilidad.
- Identificación y/o movilización de recursos financieros.
- Ejecución de proyectos incluida la introducción de tecnología o su absorción.
- Gestión de la tecnología.

La ONUDI puede proporcionar al gobierno información evaluada sobre tendencias en el ámbito internacional y asesoramiento sobre la manera de integrar las estrategias y políticas relativas a inversiones y tecnología. Puede diagnosticar las principales limitaciones y esferas de problemas para las que se requiere asistencia, analizar el clima de inversiones de un país y evaluar sus sistemas tecnológicos.

Por otro lado, la ONUDI también proporciona asesoramiento sobre la manera de integrar y promover la corriente de inversiones y tecnología de determinados campos. A nivel institucional, presta asistencia en la creación de capacidad nacional para identificar, formular, analizar, evaluar, y promover proyectos de inversión, proporcionando asistencia para el establecimiento o el fortalecimiento de organismos nacionales de promoción de inversiones, creando o mejorando bases de datos sobre oportunidades de inversión e inversionistas nacionales, y reforzando la capacidad de las instituciones nacionales para efectuar estudios de preinversión y de viabilidad.

A nivel empresa, la ONUDI presta asistencia a empresarios y promotores de los Países en Desarrollo (PED), identificando oportunidades de inversión y/o transferencia de tecnología, formulando o seleccionando propuestas y perfiles de proyectos, promocionando propuestas e identificando copartícipes, negociando proyectos de inversión y transacciones de tecnología, preparando estudios de preinversión y viabilidad identificando o movilizandorecursos financieros y ayudando a la fase de ejecución.

IV.6.2 Instrumentos de la ONUDI

Dentro de los instrumentos con que cuenta la ONUDI, para la promoción de las inversiones, está el Servicio Mundial de Redes de Inversiones (WINS), el cual es una red electrónica mundial que interconecta a organismos de promoción de inversiones de PED, la sede de la ONUDI y las oficinas de los Servicios de Promoción de Inversiones. A través del WINS, pueden ofrecerse propuestas de proyectos de empresarios de PED a un gran número de copartícipes de Países Desarrollados (PD) y en Desarrollo (PED).

Dentro de los foros con que cuenta la ONUDI destacan los Investmarts que inician contactos directos entre empresas de un PED y posibles copartícipes extranjeros para examinar proyectos de inversión.

Dentro del Manual para la Preparación de Estudios de Viabilidad Industrial, el conjunto de programas informáticos del Modelo Computarizado para Análisis de Viabilidad y Presentación de Informes (COMFAR), de la ONUDI, permite al usuario simular la situación económica y financiera a corto y largo plazo de proyectos relacionados con inversiones.

El Programa Informático de Sistema de Información para la Selección y Apreciación Previa de Perfiles de Proyectos (PROPSPIN) ayuda a los patrocinadores de los PED y sus copartícipes financieros y técnicos extranjeros, a formular un proyecto de inversión y a analizar el efecto de los cambios en determinados parámetros, entre otras.

La máxima prioridad del Servicio de Promoción de Inversión de la ONUDI, es promover nuevas inversiones y distintas formas posibles de participación financiera y tecnológica entre empresas de los PED o economías en transición y empresas de países industrializados.

IV.7 EL SISTEMA MEXICANO DE PROMOCION EXTERNA (SIMPEX)

El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), fué creado en 1993 y puesto en vigor en Agosto del mismo año, es un programa que tiene el propósito fundamental de unir los esfuerzos de los diversos organismos involucrados, para alcanzar un impacto mucho más positivo y directo en la consolidación de negocios comerciales y de inversión.

IV.7.1 Objetivos principales del SIMPEX

El SIMPEX tiene como objetivos principales:

- 1.-Coordinar la promoción de proyectos comerciales y de inversión que realizan las diversas instituciones del país, para lograr una mayor eficiencia en el proceso.
- 2.-Concentrar la información de oportunidades de negocio en una red única, accesible para todos los organismos públicos y privados que realizan labores de promoción, como base para definir estrategias de promoción comunes, y
- 3.-Desarrollar un sistema de cómputo de utilización generalizada que permita uniformar los métodos de captación de oportunidades de negocios, así como el seguimiento y evaluación de la promoción de los proyectos.

IV.7.2 Organismos participantes y su Responsabilidad

Los organismos participantes directamente involucrados en el diseño, desarrollo y aplicación del SIMPEX son:

SECOFI

- Dirección General de Promoción Externa
- Delegaciones Federales y Estatales

BANCOMEXT

- Dirección Ejecutiva de Promoción Externa
- Dirección Ejecutiva de Promoción de Oferta Exportable
- Dirección Ejecutiva del Centro de Servicios al Comercio Exterior

- Direcciones Regionales
- Direcciones Estatales
- Oficinas de Representación
- Representaciones Comerciales en el Extranjero
- Representaciones Financieras en el Extranjero

NAFIN

- Unidad de Promoción a la Inversión Extranjera (UPIE)
- Coordinaciones Ejecutivas de Coinversión
- Dirección de Capacitación y Asistencia Técnica Empresarial
- Coordinación de Regionales
- Direcciones Regionales
- Oficinas de Representación

CONSEJO MEXICANO DE INVERSION

Estos organismos han sido los principales protagonistas de la promoción externa en nuestro país y han realizado un gran esfuerzo por generar un instrumento coordinador que permita identificar y/o desarrollar nuevos centros productivos y de negocio a través del SIMPEX.

IV.7.3 Esquema conceptual

El "Núcleo" del SIMPEX, considera 4 vertientes o canales de promoción, que corresponden a las posibilidades de generación de negocios entre mexicanos y empresas del exterior.

Para cada uno de estos canales se han definido procesos de promoción que dan atención a las iniciativas de negocio y se orientan a promover activamente los proyectos susceptibles de ponerse en marcha en el corto plazo.

A continuación proporcionamos los procesos de las 2 primeras vertientes de promoción, ya que orientan primordialmente sus actividades a la Inversión Extranjera en particular:

I.-Promoción de la Demanda Interna por Inversión Extranjera y/o Alianzas Estratégicas.

- 1.-Identificación de Iniciativas
- 2.-Evaluación General de Iniciativas
- 3.-Difusión de las Oportunidades y Proyectos
- 4.-Búsqueda de Contrapartes para la realización del Negocio
- 5.-Realización de Encuentros Empresariales

6.-Facilitación y Seguimiento de los Proyectos

II.-Promoción de Intereses de Extranjeros por Invertir en México o suscribir Alianzas Estratégicas con empresas mexicanas.

Alianza Estratégica

- 1.-Identificación de Iniciativas
- 2.-Evaluación General de la Iniciativa
- 3.-Difusión de las Oportunidades y Proyectos
- 4.-Búsqueda de Contrapartes para la realización del Negocio
- 5.-Realización de encuentros empresariales
- 6.-Facilitación y Seguimiento de los Proyectos

Inversión Extranjera al 100%

- 1.-Identificación de Iniciativas
- 2.-Información y Asesoría para la toma de decisiones
- 3.-Estudios de factibilidad
- 4.-Decisión para realizar la inversión
- 5.-Facilitación y seguimiento de los proyectos

Las otras 2 vertientes están encaminadas a:

III.-Promoción de la Oferta Exportable Mexicana

Esta se avoca en general a identificar, integrar y promover los proyectos de exportación, buscando contrapartes comerciales y se especializa en la participación en ferias, seminarios y misiones comerciales.

IV.-Promoción de la Demanda Internacional por Productos Mexicanos

Comprende actividades similares a las contenidas en la vertiente anterior, pero con la diferencia de especializarse en la identificación de nichos de mercado.

IV.7.4 Normatividad

Dentro de este apartado, el Directorio Básico de Oportunidades del SIMPEX (el cual se define como el conjunto de perfiles con información a nivel de cédula general, los cuales constituyen la información básica susceptible de libre difusión a cualquier interesado), y la Cartera Nacional de Proyectos (la cual se integrará por las iniciativas que cuenten con información completa y actualizada, tanto de la Cédula de Información General como del Anexo correspondiente del sector de interés de la iniciativa), son los instrumentos que integran el proceso de promoción externa.

Los criterios y las guías de acción que se deben de aplicar en las diversas fases que integran dicho proceso de promoción son los siguientes:

-Las instituciones promotoras del comercio exterior en México, captarán a través de sus oficinas "Cédulas de Identificación de Intereses Comerciales y de Inversión" y las "Cédulas de Información Sectorial".

-Las iniciativas señaladas en el punto anterior, se capturan en el Directorio Básico de Oportunidades del SIMPEX y posteriormente al ser clasificadas como proyecto, se transfieren al Directorio de la Cartera Nacional de Proyectos. Los proyectos que forman la Cartera Nacional, se promueven activamente a través del sistema a nivel nacional y en el extranjero, la Cartera constituye la forma de promoción selectiva del SIMPEX.

IV.7.5 Procedimientos para Proyectos de Inversión Extranjera y Alianzas Estratégicas

A continuación mostramos los Procedimientos Completos para Proyectos de Inversión Extranjera y Alianzas Estratégicas, en el Sistema SIMPEX:

Procedimiento para el Seguimiento de Proyectos de Inversión Extranjera al 100% en el Sistema SIMPEX

1.- El Promotor:

- a) Verifica el status del proyecto en el Sistema a efecto de proceder con las acciones correspondientes;
- b) Realiza los trámites y acciones promocionales requeridas por el proyecto.
- c) Obtiene información de interés o utilidad para el proyecto en los Módulos de Apoyo del SIMPEX.
- d) Entrega la información relacionada con las oportunidades de negocio recopiladas en el sistema, al empresario interesado en realizar la inversión.

2.- El Empresario:

e) Recibe del Promotor la información para su análisis y evaluación y en caso de ser necesario, solicita información complementaria.

3.- El Promotor:

f) Realiza las acciones promocionales requeridas por el proyecto.

g) Identificados los intereses de las partes, programa fecha de negociación.

h) Elabora reporte de avances y acciones realizadas y lo envía al Coordinador de Promoción para su procedimiento.

4.- El Coordinador de Promoción:

i) Recibe la información enviada por el Promotor y se entera.

5.- El Promotor:

j) Propone al posible inversionista realizar un viaje exploratorio para la evaluación del proyecto; si éste dice que no, pasa al inciso m).

6.- El Empresario:

k) Decide autorizar o no el apoyo para el viaje; si dice que sí,

l) Realiza el viaje exploratorio, comunicando su decisión respecto a la realización del negocio.

7.- El Promotor:

m) Recibe la notificación del Empresario si decidió o no realizar la inversión; si el empresario dice que sí, continúa con el seguimiento del proyecto hasta la conclusión de la operación, registrando los avances y acciones realizadas en el sistema. Si dice que no, procede a buscar otras alternativas en el sistema y repite las operaciones descritas anteriormente.

8.- Termina el Procedimiento.

Procedimiento para el Seguimiento de Proyectos de Alianza Estratégica en el Sistema SIMPEX

Este procedimiento tiene pasos similares al procedimiento anterior, por lo que mencionamos únicamente los puntos en los que cambia este procedimiento:

1.- El Promotor:

c) Una vez identificadas las características y magnitud del proyecto, procede a buscar empresas interesadas que satisfagan los requerimientos del negocio en los Módulos de Apoyo del SIMPEX.

d) Identificadas las posibles empresas interesadas, las registra en el Sistema como candidatos al proyecto.

e) Elabora e intercambia los perfiles tanto del empresario como de las contrapartes para su conocimiento y comentarios.

f) Obtiene retroalimentación de los involucrados y evalúa los intereses y requerimientos de las partes, proporcionando información complementaria en caso de ser requerida.

g) Pregunta si los involucrados decidieron realizar la negociación; si deciden que sí, programa la fecha de la negociación. Y si deciden que no, procede a buscar otras alternativas en el sistema regresando al inciso c).

h) Elabora un informe para reportar los avances y acciones realizadas durante el desarrollo del proyecto, así como del resultado de la negociación de las partes y lo envía al Coordinador de Promoción.

2.- El Coordinador de Promoción:

i) Recibe la información enviada por el promotor y en su caso, diseña y coordina una política de promoción conforme el programa de sector.

3.- El Promotor:

j) Registra en el SIMPEX los avances, las acciones más importantes y los cambios de status del proyecto.

k) Pregunta a los involucrados si fué satisfactorio el resultado de la negociación; si dicen que sí, se continúa con el seguimiento del proyecto hasta la conclusión de la operación registrando los avances y acciones realizadas en el sistema hasta darse de baja del mismo. Si dicen que no, se procede a buscar otras alternativas en el sistema y se repiten las acciones descritas anteriormente.

4.- Termina Procedimiento.

Podemos mencionar que los procedimientos anteriormente mencionados son excesivos; además al rechazar el inversionista un proyecto de inversión, éste debería reiniciar la búsqueda de otro nuevo, partiendo de la etapa en la que tuvo dificultades para concretar la negociación, y ya no tener que repetir necesariamente todo el procedimiento.

El Programa debería ser diseñado de acuerdo a las necesidades y capacidades de cada inversionista (individualizando caso por caso), y no éste, tener que sujetarse a los requerimientos generales del Programa en sí.

Los promotores del SIMPEX, han acordado utilizar la plataforma de cómputo de BANCOMEXT, para establecer 4 sistemas básicos; 2 de ellos para promover la oferta y demanda de las exportaciones mexicanas y otros 2 para promover las coinversiones de mexicanos con extranjeros mediante inversiones foráneas.

En esencia, se trata de un sistema electrónico en el que se almacenan algunos nichos de oportunidad que hay para invertir en E.U., Canadá o Europa, a los que podrían acudir los industriales y prestadores de servicio mexicano. En el otro sentido se ofrece información de las alternativas que hay en México.

La intención es darle acceso cada vez a más dependencias u organismos del sector privado interesados, y de esta forma lograr una mayor eficiencia en el impulso de la inversión foránea en México.

Como podemos ver, el SIMPEX es un programa muy ambicioso en términos de promoción y sistematización de la promoción externa.

IV.8 SITUACION DE LA IED EN MEXICO ANTE LA CRISIS DE 1994

Durante 1994, el país estuvo envuelto en diversos acontecimientos económicos y políticos (guerrillas en Chiapas, el asesinato del candidato del PRI a la presidencia y la devaluación del peso, entre otros), que propiciaron una creciente inestabilidad financiera que frenó la entrada de nuevas inversiones y al mismo tiempo reveló los riesgos que en adelante tendrán que enfrentarse.

El principal efecto se puso en evidencia en la estructura de los capitales foráneos. Según datos del Banco de México, la inversión en cartera representó el 85.3% en la estructura total de la inversión, desde 1989 y hasta 1993; pero para septiembre de 1994 bajó al 66%. En cambio la IED duplicó su aportación en total, al pasar en el mismo período, de 15.4% a 34.1%.

Aunque de nueva cuenta México entró en la clasificación de países menos confiables para convertirse en un receptor neto de capitales, la inversión directa nunca disminuyó, mas bien aumentó, a pesar de los acontecimientos vigentes en el país.

La estructura de la inversión extranjera en el país garantizó su entrada permanente desde 1989. Pero la situación se modificó radicalmente en el transcurso de 1994, impulsando una participación más importante de la inversión orientada a proyectos productivos, con un porcentaje equivalente a 5,846 mdd., según cifras del Banco de México.

Este cambio responde entre otros factores, a la evolución de la economía, que dejó la etapa recesiva que la acompañó en 1993 y entró en una franca recuperación; además de la apertura que se dió en el ámbito comercial.

Las posibilidades de que los capitales extranjeros directos invertidos en México se hubieran retirado precipitadamente en el mediano plazo, fueron muy limitadas, en tanto el Estado continuó otorgándoles las mismas garantías y rendimientos que les dió a inicios del sexenio.

Entre ellas, destacan las tasas de interés superiores a las de E.U., constancia y certidumbre en las medidas de política económica, saneamiento de las finanzas públicas, un manejo transparente en la política cambiaria, respeto a la autonomía del Banco Central y el control del proceso inflacionario.

Con lo anterior queda claro, que cualquier eventualidad en el ámbito económico o político marcará una mayor inestabilidad financiera, debido a que el modelo de política económica se encaminó a garantizar la entrada de recursos provenientes del exterior, a pesar de que éstos siguen ingresando con un alto grado de condicionalidad, al dirigirse más al mercado accionario que a proyectos productivos.

IV.8.1 Perspectivas de la IED en México

A lo largo de 1994, los diferentes acontecimientos de índole política y económica, produjeron la fuga de 23,500 mdd. según datos del Banco de México; es decir, 40% de los flujos captados durante todo el sexenio.

Con ello se confirmó el riesgo que corría un modelo de crecimiento basado cada vez más en el capital rentista y especulador. Al no dirigirse a la inversión productiva directa, la masa de recursos captados no se traduce en un mayor nivel de empleo, producción o exportación.

Es por esto que la importancia de los recursos foráneos invertidos en actividades productivas, es y será de gran relevancia en los próximos años. La reactivación del sector comercial dependerá de que el capital extranjero se canalice hacia la inversión productiva; lo que permitirá una mayor seguridad en su manejo y control.

La capacidad de México para absorber y cubrir el servicio de nuevas inversiones productivas en los próximos años, depende en alto grado de la adopción de un satisfactorio programa de desarrollo económico apoyado con medidas fiscales adecuadas.

La dinámica de la IED del G-4, seguirá manteniendo a los E.U. como el principal inversionista en México, siendo desplazada G.B. por Alemania en segundo lugar, debido a la expansión y reinversión de sus capitales; el Reino Unido mantendrá estables sus inversiones pero no las incrementará y buscará preferentemente alianzas estratégicas con más empresas mexicanas; y por último, Japón se mantendrá en el cuarto lugar, reinvertiendo en sus empresas ya establecidas y buscará también posibles alianzas con otros inversionistas extranjeros (por ejemplo Corea del Sur y Alemania) ya establecidos en el país.

CONCLUSIONES

La atracción de capital depende de buenas políticas económicas y de estabilidad social y política. El reto consiste en aumentar el flujo de capital y la inversión en situaciones de desequilibrio o inestabilidad, que es cuando más se necesitan.

La IED se transforma a la par que la economía mundial se fragmenta en bloques. Es obvia la importancia que ello tiene para México. Se tiende a que el capital se diversifique, pero en regiones económicamente integradas. Además, la especialización de las economías reorienta también sus inversiones, en aquellos sectores que forman parte de su estrategia de integración regional y global.

El surgimiento de nuevos destinos para las inversiones (Sureste Asiático, América Latina y Europa Oriental), crea un clima de competencia por los recursos. Después de la llamada "década perdida" en los 80's en América Latina, la condición para que estos países vuelvan a la senda del crecimiento sostenido en los 90's y ante la baja generación de ahorro interno, es la inminente captación de fondos de fuentes externas, siendo la IED una forma prominente para ello.

Sin embargo, a pesar del ánimo en la mayoría de los mercados latinoamericanos para reorganizar y simplificar las reglas y registros a inversionistas, eliminar gravámenes sobre capital y propugnar por transacciones más transparentes y eficientes, algunos países siguen mostrando cierta rigidez, que se convierte en barrera para la entrada de recursos del exterior.

Brasil por ejemplo, exige una enorme documentación para que el capital pueda ingresar, tal como la documentación firmada, con protocolo ante notario, consularizada y traducida oficialmente. En cambio, otros países como México y Chile, han establecido sistemas más flexibles y operativos para el ingreso de capital externo y son los que han sido más exitosos en la captación del mismo.

La experiencia de estos países demuestra la importante movilización de recursos entre bonos, acciones, fondos e IED; así como en la repatriación de montos importantes de capital.

Más allá de las reglamentaciones y las propias condiciones de estabilidad económica, política y social en el país receptor de IED, el movimiento de capitales se rige por los propios factores internos del país proveedor y la globalización económica. Esta situación reviste importancia y se torna compleja cuando América Latina, habiendo superado su dependencia de crédito externo en los 80's, la ha sustituido por la de inversión extranjera para financiar su desarrollo económico en los 90's.

Luego, aún cuando se anticipan mayores flujos de capital foráneo en el futuro cercano para América Latina, el acceso sostenido y creciente a los ahorros internacionales implicará para México, como para el resto de los países latinoamericanos, un reto sin precedentes.

México, gracias a la seriedad de su política económica y a diversas acciones específicas para promover la IED, ha podido competir favorablemente para atraer capitales internacionales. Durante los últimos 4 años, el gobierno ha impulsado diversas medidas para propiciar un clima favorable para la incorporación de capitales privados internacionales, en el proceso de modernización del país.

En primer lugar, en 1989 se expidió el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE), mediante el cual se establecieron reglas más claras y se simplificaron los procedimientos para la participación de la inversión foránea en la actividad económica nacional.

La reforma al RLIE en mayo de 1989, ha sido un factor relevante en la dinámica de la inversión extranjera a partir de dicho año toda vez que mediante el reglamento se ha permitido una mayor participación del capital foráneo en las diversas actividades económicas, mismo que fluctúa alrededor del 49% en la mayoría de las inversiones realizadas por extranjeros.

En segunda instancia, en 1991 se aprobó la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, que al otorgar una protección similar a la que brindan las legislaciones más avanzadas en la materia, sienta las bases para estimular la inventiva nacional, así como para arraigar proyectos productivos internacionales, que conlleven la utilización de procesos y tecnologías de punta.

En tercer lugar, en diciembre de 1993 entró en vigor la nueva Ley de Inversión Extranjera, la cual abre nuevas áreas de actividad económica a la participación del capital foráneo; disminuye la intervención de la CNIE en la aprobación de proyectos de inversión; introduce nuevos mecanismos de inversión; y reduce y simplifica los procedimientos y trámites administrativos.

En cuarto lugar, a fin de garantizar el mejor ambiente para la concurrencia de los capitales internacionales, México ha buscado con sus principales socios internacionales, la negociación de acuerdos para evitar la duplicación del pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR), que las empresas internacionales generan con su operación.

En quinto lugar, el gobierno ha impulsado un extenso proceso de desregulación económica en áreas vitales para la actividad productiva, lo que ha disminuido los costos de transacción y han redundado en un clima más propicio para el despliegue de las iniciativas individuales.

En sexto lugar, se ha realizado un amplio esfuerzo de vinculación internacional para garantizar el acceso preferencial de los bienes y servicios producidos en México, a algunos de los mercados más prósperos del continente.

En virtud de estas acciones, y sobre todo, del éxito relativo del Programa Económico Mexicano y la confianza internacional en sus perspectivas a futuro, la IED en México se ha multiplicado de manera notable.

La estabilidad macroeconómica, indispensable para garantizar un flujo continuo de utilidades, cobra importancia. Este es un factor que México aprovecha no sólo por su cercanía con los Estados Unidos, sino como resultado también del compromiso que adopta con el TLCAN.

Indudablemente, el TLCAN constituye un instrumento adicional para promover la inversión privada, tanto doméstica como extranjera, que se lleva a cabo en nuestro país. De hecho, debido a la vinculación entre el flujo de capitales y el comercio de bienes y servicios, el TLCAN incluyó un capítulo dedicado exclusivamente a la inversión, el cual contiene disposiciones que se aplican a la inversión proveniente de los países signatarios del TLCAN, así como a la inversión originaria de países fuera de la región.

No obstante, en el marco del TLCAN, a mediano y largo plazo se puede esperar un aumento significativo de la IED intraregional, derivado de la reestructuración de la organización industrial y en las cadenas productivas de los 3 países a medida que avanza la integración económica.

Estados Unidos, G.B., Alemania y Japón (G-4), los principales proveedores de capital en el mundo, han experimentado un proceso recesivo en sus economías, disminuyendo consecuentemente los flujos de recursos al extranjero.

Tan sólo la inversión extranjera total en Estados Unidos, excedió la inversión de este país al exterior en una cifra récord de 521,330 mdd. en 1992, frente a 364,870 mdd. en 1991. Así mismo, la reunificación alemana, la consolidación de la Unión Europea, y las crecientes necesidades financieras en los propios países desarrollados, contribuyen a explicar el ambiente de ardua competencia por el capital foráneo y la razón por la cual el G-4 ha estrechado los lazos de inversión entre sus integrantes, acentuándose la tendencia de ser los receptores más significativos de capital en el mundo, y evidenciándose que la inversión, al igual que el comercio también se ha regionalizado.

Estados Unidos es el país con el mayor volumen de IED en el mundo. Sus flujos al exterior alcanzaron un monto total de 218,000 mdd. en promedio anual en los 80's (aumento de 33% en promedio anual en este período); en tanto que la recepción de inversión totalizó 324,000 mdd. en promedio anual, lo que se tradujo en un déficit de 106,000 mdd. Cabe destacar que de ser un proveedor neto de capitales al mundo, Estados Unidos se convirtió en el receptor más importante de éstos a partir de 1985.

Este comportamiento fué básicamente consecuencia del significativo incremento del déficit público por la política de gasto; así como por la política de reducción de impuestos que se implantó y la generación de importantes superávits comerciales de algunos países industrializados (Japón y Alemania principalmente), que se reciclaron parcialmente a Estados Unidos en forma de inversión, como un mecanismo para evitar el cada vez más claro proteccionismo comercial estadounidense. Estados Unidos hacia finales de los 80's exportó capitales principalmente a Japón (aproximadamente un 57.4% del total) y la CEE - (UE).

La Inversión de Estados Unidos en México ha sido poco significativa en relación con los montos canalizados a otras naciones; empero para México, es la fuente más importante de recursos invertidos pues representó el 59.5% del total de 1989 a 1994 y se destinó principalmente a actividades del sector industrial y servicios financieros.

G.B. es el segundo país en importancia respecto a los montos recibidos y enviados de IED a nivel internacional; en su posición de acreedor, la IED alcanzó una cifra acumulada de 226,000 mdd. en 1989. Se mantuvo a finales de los 80's como un importante proveedor de capitales. En términos de flujos promedio anuales ingresaron a esa nación un monto de 99,000 mdd. y salieron de la misma 175,000 mdd.

G.B. en el periodo de referencia, exportó capital principalmente a Estados Unidos (aproximadamente el 30% del total) y a la entonces Comunidad Económica Europea -CEE-(UE) (aproximadamente el 18.7%).

En este marco, G.B. sólo canalizó de 1989 a 1994 el 0.85% de sus flujos del exterior a nuestro país y pasó a ser el segundo inversionista foráneo en el lapso referido, con un porcentaje del 6.4% del total de IED en México. La inversión británica se orientó principalmente a las actividades del sector manufacturero y a los servicios comunitarios (profesionales, técnicos y especializados).

La evolución de la economía alemana en los últimos años de los 80's, permitió que este país se convirtiera en el tercer receptor de IED a nivel mundial, (captó un flujo promedio de 15,000 mdd. anuales hacia finales de los 80's) y el cuarto lugar como exportador de capitales (invirtió en términos de flujo promedio anual, 66,000 mdd. en el mismo período).

En los primeros 5 años de la década de los 80's, la fase recesiva por la que atravesó la economía germana, se tradujo en una moderación de su inversión en el exterior. Fué a partir de 1988 cuando la economía alemana repuntó y se empezó a vislumbrar su participación en los mercados de capitales mundiales.

Los principales receptores de IED proveniente de Alemania fueron Estados Unidos (aproximadamente 27%) la CEE (aproximadamente 28.3%) y Brasil (aproximadamente 4.5%).

México por su parte, ha sido cada vez más favorecido por el ingreso de capitales alemanes, los cuales pasaron a representar durante el período de 1989-1994 el 5.0% del total de IED en nuestro país, y el 18% de la inversión germana destinada a América Latina. Las inversiones germanas en México se han orientado fundamentalmente en orden de importancia, a las industrias automotriz y química; y a los servicios.

Japón representa, por su volúmen de transacciones de IED, el tercer país en importancia en el mundo, después de Estados Unidos y G.B. Sin embargo, esta nación registra el mayor superávit en este rubro; es decir, hacia finales de los 80's Japón recibió un flujo total acumulado de 2,000 mdd., en tanto que su exportación de capitales al mundo fué de 140,000 mdd., generando así un excedente de 138,000 mdd. en ese lapso.

Japón ha destinado de manera creciente sus inversiones a la región Asiática; esta última representó el área de captación de 2/3 de su inversión foránea en 1990. No obstante, Estados Unidos sigue siendo en lo individual, el principal centro de acopio de IED japonesa la cual se mantuvo hacia finales de los 80's alrededor del 26.5%; en tanto que en Europa permaneció en 6% en el mismo lapso.

En México la inversión proveniente de Japón es mínima, pues representó apenas el 1.4% de la inversión japonesa en el mundo y el 4.1% de la IED en México, durante el periodo 1989-1994; ésta se canalizó básicamente a los sectores automotriz y turismo.

En el periodo de referencia (1989-1994), las empresas con inversión del G-4 han desempeñado un papel relevante en la estrategia de promoción del comercio exterior del país, dado el dinamismo de sus exportaciones e importaciones; el 50% de sus utilidades han sido reinvertidas.

Las Alianzas Estratégicas y las Coinversiones se han aceptado como mecanismos de gestión, que estimulan la producción internacional y que no sólo facilitan la penetración a los mercados, sino además, aseguran la permanencia sobre una base más estable y de mayor capacidad de competencia. La negociación y concertación de acuerdos de cooperación empresarial con empresarios extranjeros, no son tareas que puedan improvisarse o que surjan de manera automática.

En cuanto a la promoción de la IED en México, tenemos que NAFIN y BANCOMEXT, se han especializado en la canalización y seguimiento de proyectos de inversión a través de sus oficinas en el exterior. SECOFI a su vez, se ha especializado en la labor de facilitación de proyectos, realizando o promoviendo las tareas de desregulación y simplificación, junto con otras dependencias del gobierno federal y locales.

El Consejo Mexicano de Inversión (MIB) se ha encargado de la elaboración de material informativo general, sectorial y regional, en la organización de foros de alto nivel y en el servicio de asesoría inicial a inversionistas potenciales.

Conviene mencionar el esfuerzo que la SECOFI, ha venido realizando, en su carácter de cabeza de sector, diseñando e instrumentando conjuntamente con el MIB, NAFIN y BANCOMEXT, una estrategia de promoción de la inversión extranjera. El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), es una alternativa que establece una metodología para captar los intereses de mexicanos, en promover coinversiones con extranjeros mediante inversiones foráneas y promover la oferta y demanda de las exportaciones mexicanas.

Así mismo, junto con BANCOMEXT y NAFIN se ha integrado un directorio de inversionistas extranjeros que buscan establecerse en México.

Cabe destacar que la ONUDI no ha ocupado un lugar protagónico en materia de promoción de inversiones en nuestro país, ya que la conducción de esta actividad se canaliza básicamente a través de los organismos nacionales (SECOFI, BANCOMEXT, NAFIN, etc.) y su labor es primordialmente de asesoramiento a los gobiernos, derivado esto de su carácter mundial. Aunado a lo anterior, la ONUDI actualmente otorga prioridad al grupo de países del continente Africano y a los países de economías de transición (Europa del Este).

En la actualidad, la verdadera motivación para poder seguir atrayendo flujos de capital, surge de la perspectiva de un mercado ampliado de dimensiones impresionantes y de la posibilidad de manufacturar con ventajas competitivas, que pueden resultar decisivas en un mundo que se prepara aceleradamente, para competir con alianzas estratégicas y entre bloques económicos.

En cuanto a las consideraciones finales podemos mencionar que es preferible optar por la atracción de la IED (que por la inversión de cualquier otro tipo), de manera que las divisas generadas permitan paulatinamente ir contrarrestando la necesidad de contar con préstamos del exterior, para hacer frente al endeudamiento acumulado.

La IED puede proporcionar los elementos para los que muchas veces se contratan créditos del exterior, como son infraestructura, servicios y tecnología.

Es necesario realizar estudios de factibilidad antes de promover en el exterior, los sectores o industrias en los que la IED pueda ser efectiva y de esta manera captar sus beneficios y lograr un efecto multiplicador en la economía.

Es necesario también que los promotores de la IED en México, ofrezcan a los inversionistas no sólo del G-4 sino de todo el mundo, información más real, porque eso les ayudará efectivamente, a tomar decisiones (sobre las posibilidades de inversión en el territorio nacional), y no visiones optimistas que sólo profundicen sus dudas.

Para nadie es desconocido que muchas veces la información gubernamental sobre la IED, no sólo es en muchos casos inoportuna, sino francamente confusa, impidiendo la comprensión cabal de la dinámica económica.

Más allá de las reglamentaciones y las propias condiciones de estabilidad económica, política y social en México, el movimiento de capitales se rige por los propios factores internos del país proveedor y la globalización económica.

En este contexto, la tendencia previsible en cuanto a la IED del G-4, es que Estados Unidos continúe siendo el principal inversionista en México; a pesar del hecho de su incorporación al bloque norteamericano de libre comercio, esto no es de ninguna manera suficiente para que las otras naciones como Japón, Alemania y G.B. se sientan atraídas a enviar su capital al país por los beneficios que este bloque les pueda proporcionar.

Por su parte, de Japón se espera que oriente sus inversiones a los sectores productivos con nichos de mercados específicos y con potencial de explotación. La IED de Alemania y Reino Unido estará orientada a la búsqueda de proyectos de alta rentabilidad. Consideramos que los receptores de IED, obtendrán mayoritariamente sus recursos del G-4 en la misma región; es decir, América Latina de Estados Unidos, Asia de Japón, y la Unión Europea y las economías de Europa Central y Oriental de las inversiones alemanas y británicas principalmente.

Creemos que las inversiones de Alemania y Japón aumentarán en los próximos años en nuestro país, principalmente en sectores ya experimentados con anterioridad, para así fortalecer y ampliar su presencia en el mercado nacional, y habiéndose obtenido lo anterior iniciar proyectos en otros sectores afines con los que ya se han especializado, con la finalidad de integrar todos sus campos de acción.

Los inversionistas alemanes consideran que México cuenta con un mercado interno interesante, el cual cumple una función de puente hacia los mercados norteamericanos y latinoamericanos, seguirán con el compromiso económico que sus empresas alemanas en México vienen realizando desde siempre, bajo la perspectiva de largo plazo (por esta razón ninguna empresa alemana se retiró del mercado mexicano en diciembre de 1994).

Por otro lado, Japón con la revaluación del yen en 1993, ha empezado a transferir sus instalaciones productivas fuera del país, inclinando la tendencia hacia los países asiáticos, por razones como: la cercanía geográfica, una cultura similar a la japonesa y los importantes incentivos que otorgan los países asiáticos, lo cual hace más atractiva la inversión hacia esos países.

Por lo tanto, mientras México no adopte una política de mayores incentivos (entre otras razones), no se alentará a los japoneses ni a inversionistas de cualquier otra nacionalidad a incrementar el monto de sus inversiones en este país. Sin embargo, el interés nipón en México el cual era muy bajo hasta ahora, vendrá en aumento para los próximos años paulatinamente, ya que creemos que varias empresas japonesas ya establecidas desarrollarán proyectos de inversión en instalaciones y equipos, como las fabricantes de automóviles (Nissan y Honda), las de hoteles (Aoki Kensetsu), y las de minería (Dowa Kogyo).

Pensamos, que existen muchas otras compañías japonesas que estarán ampliando instalaciones y equipos (en vez de invertir en la creación de nuevas compañías en México a gran escala), para gozar de los beneficios ofrecidos por la reducción de aranceles y para aprovechar los posibles beneficios derivados de la inserción de México en el TLCAN.

Es primordial estimular el movimiento interno de capitales, a fin de que el desarrollo de la nación no dependa exclusivamente, del poder económico de las corporaciones transnacionales. Sin duda, nuestro país no puede ni debe sustraerse de la tendencia globalizadora de la economía mundial; pero tampoco conviene que los movimientos económicos de la nación se vean influidos por los intereses de un grupo de poderosos empresarios de un sólo país (Estados Unidos), ello, además de significar un grave revés para la diversificación de la inversión, puede obstaculizar la libre determinación de las políticas económicas que convienen a nuestro país.

Seguirá reflexionándose en qué medida y formas se seguirá ampliando y fortaleciendo la cooperación internacional. Esto dependerá quizás de la formación de una estrategia global de la IED, lo cual deberá involucrar a diferentes instituciones que promuevan coordinadamente este esfuerzo, para elevar y diversificar más equitativamente el flujo de capitales externos productivos a un país, y en especial a México.

Por último, es necesario destacar que México al adoptar las políticas neoliberales, y en especial las referentes a la regulación de la inversión extranjera, en este nuevo contexto mundial en el cual las naciones en desarrollo carecen aún más de flujos significativos de capital, se enfrentará a una competencia inclusive desleal de éstos por atraer la escasa oferta existente. México, no deberá liberalizar sus sectores estratégicos, ni permitir que los avances obtenidos hasta ahora por la IED en nuestro país, justifiquen una mayor preferencia hacia la inversión extranjera en detrimento de la inversión nacional, ya que la libertad de acción que en la actualidad se le permite a la IED, no implicará que ésta deje de ser complementaria de la inversión nacional, así como tampoco pueda cubrir las deficiencias evidentes en actividades de los sectores primario y secundario que se han venido presentando por décadas.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- U.N., UNCTC. Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico. No.18 Series A N.Y. 1992 114 p.
- 2.- American Enterprise Institute. International Trade in Services, an overview and blueprint for Negotiations Geza/Feketekuty. Cambridge Massachussets, 1988 355 p.
- 3.- Pérez Nuñez, Wilson. Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico. OECD, 1990 175 p.
- 4.- Baillet, Alvaro y otros. La Inversión Extranjera Directa en el Sector Servicios en México. COLMEX 1988. 134 p.
- 5.- U.N. World Investment Report: The Triad in Foreign Direct Investment N.Y. 1991. 108 p.
- 6.- U.N. UNCTC. Foreign Direct Investment: The Service Sector and International Banking. No.7 Series A May, 1987 71 p.
- 7.- U.N. Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services. N.Y 1989. 229 p.
- 8.- Datalex. Inversión Extranjera Leyes, Reglamentos, Resoluciones y otras Disposiciones 1926-1993. Información Legislativa Mexicana. 223 p.
- 9.- López Esparza, Victor M. El fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México. Biblioteca NAFIN No.7 1a. ed. Nov, 1993 69 p.
- 10.- Ceceña Gámez, José Luis. Antología. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas. 1992. 329 p.
11. Presidencia de México. -Agenda de México. , Dirección General de Comunicación Social. Julio, 1991. 12a.ed. 203 p.
- 12.- Sañinas de Gortari, Carlos. Sexto Informe de Gobierno. Anexo, 1994. 203 p.
- 13.- Coord. Alzati, Fausto y otros. México en la economía internacional, ensayos sobre la modernidad nacional. Ed. Diana, México, 1989, 318 p.

- 14.-Ohmae, Kenichi. "El Mundo sin Fronteras. Poder y Estrategia en la Economía Entrelazada" Ed. Mc Graw Hill México, 1991 248 p.
- 15.-Ocampo, José Antonio "Los Capitales Extranjeros en las Economías Latinoamericanas" Ed. BID 1994 185 p.
- 16.-Gómez Palacio y Gutiérrez Zamora. "Análisis de la Ley de Inversión Extranjera en Mexico" Ed. Porrúa México, 1974 120 p.
- 17.-Ramos Garza, Oscar. "México ante la Inversión Extranjera" Ed. Docal México, 1974 115 p.
- 18.-De Toro y Gisbert, Miguel. "Pequeño Larousse Ilustrado" Ed. Larousse, México, 1970 450 p.
- 19.-BID. "Inversión Extranjera Directa en Algunos Países de América Latina" BID Instituto para la Integración de América Latina. Marzo, 1987. 324 p.

HEMEROGRAFIA

- 1.-"La Evolución de la Inversión Extranjera en Mayo de 1994."
Mercado de Valores. No. 1, 4, 5, 8, 10, 11. 1994. pp.64-66.
- 2.-"Evolución de la Inversión Extranjera en México durante Abril de 1993."
Mercado de Valores. No. 5, 9, 13, 16, 18. 1993. pp.33-36.
- 3.-"Tendencia reciente de la Inversión Extranjera Directa en México."
Mercado de Valores. No.7 Abril, 1992. pp.23-26.
- 4.- Zermeno, Sergio."México Neoliberal."
Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela. No.121 Sept-Oct, 1992. pp.90-103.
- 5.-"Inversión Extranjera."
Exámen de la situación económica de México. BANAMEX, Vol. LXVII No.787 Jun, 1991. pp.259-262.
- 6.-"Corrientes mundiales de Inversión Extranjera."
Exámen de la situación económica de México. BANAMEX, Vol. LXIX No. 810 Mayo, 1993. pp.198-203.
- 7.-"Inversión Extranjera."
Exámen de la situación económica de México. BANAMEX Vol: LXIX No. 816 Nov, 1993. pp.503-504.
- 8.-"Inversión de Alemania en México."
SECOFI, Dir. Gral. de Inv. Ext. Jun, 1994. pp. 8-11
- 9.-"Inversión de Estados Unidos en México."
SECOFI, Dir. Gral. de Inv. Ext. Jun, 1994 pp.10-13
- 10.-"Inversión de Gran Bretaña en México."
SECOFI, Dir. Gral. de Inv. Ext. Jun, 1994. pp. 7-9
- 11.-"Inversión de Japón en México."
SECOFI, Dir. Gral. de Inv. Ext. Dic, 1994 pp.6-8
- 12.-"Inversión de Gran Bretaña en México."
SECOFI, Dir. Gral. de Inv. Ext. Dic, 1994 pp.7-8

- 13.-"Inversión de E.U. en México."
SECOFI. Dir. Gral. de Inv. Ext. Dic, 1994 pp.5-7
- 14.-"Inversión de Alemania en México."
SECOFI. Dir. Gral. de Inv. Ext. Dic, 1994 pp.4-7
- 15.-"Evolución de la Inversión Extranjera en México."
SECOFI. Dir. Gral. de Inv. Ext. Jun, 1993 pp15-18
- 16.-"Evolución de la Inversión Extranjera en México en 1994."
SECOFI. Dir. Gral. de Inv. Ext. Sept, 1994 pp. 10-13
- 17.-"Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994"
SECOFI. Dir. Gral. de Inv. Ext. pp.9-12.
- 18.-"Relaciones económicas entre México y Japón."
Presencia de Japón en México, reporte 1991-1992. Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México. pp. 11-12
- 19.-"Relaciones económicas entre México y Japón."
Presencia de Japón en México, reporte 1992-1993 Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México. pp.14-21
- 20.-"Comercio Exterior."
Presencia de Japón en México, reporte 1993-1994. Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México. pp.8-14.
- 21.-"Las cuestiones básicas de la inversión extranjera."
BANCOMEXT. Oct,1970. pp.807-882.
- 22.-NAFIN. Cómo Hacer Negocios en México. Junio, 1995. pp.31-32