



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**"LA EMPRESA MULTINACIONAL
COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO
DE MÉXICO EN EL SIGLO XXI"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
RAFAEL GARCÍA MORENO

DIRECTOR DE TESIS: LIC. MIGUEL GONZÁLEZ IBARRA.



MÉXICO, D. F.

MARZO, 2000.

274065



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MI MADRE:

*CON TODO MI AMOR,
ADMIRACIÓN Y AGRADECIMIENTO.*

MI AGRADECIMIENTO:

A **Miguel González Ibarra**, por haber aceptado la dirección de este trabajo profesional y por la atención e interés que le brindo durante los últimos meses.

A **Eric Alvarez Gurza**, por otorgarme la valiosa oportunidad de participar y aprender de sus actividades académicas, así como también por su amistad que me privilegia por tratarse de una persona de una inmensa calidad humana y un economista ejemplar.

A **Oscar Luis Ortiz Soto, Jorge Ibarra Consejo, Irma Portos Pérez e Isaac Minian Laniado**, profesores que a lo largo de mi carrera significaron la parte medular de mi proceso de aprendizaje. Particularmente, les agradezco su participación en la parte final de mis estudios revisando y enriqueciendo el contenido y la forma de este trabajo de investigación.

A **Juan Mario Beltrán Valle**, amigo que me apoyo incondicionalmente durante los cinco años que estudie economía, particularmente en los momentos esenciales para seguir adelante y por la especial preocupación e interés que siempre ha manifestado sobre mi persona.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
PRIMERA PARTE: EXPLICACIÓN TEÓRICA E IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO.	9
CAPITULO I EXPLICACIÓN TEÓRICA DEL SURGIMIENTO Y DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.	9
A) La aparición de las empresas multinacionales en el marco de economías de competencia imperfecta.	9
B) Explicación teórica a las distintas formas de organización de los diversos componentes al interior de la empresa.	14
C) Teorización sobre las estrategias y las formas de integración entre las multinacionales.	21
D) La relación entre los costos de transacción y la posibilidad de disminuir la dependencia del mercado.	27
E) Teoría de la inversión extranjera directa.	31
CAPITULO 2 LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO.	38
A) Las multinacionales más representativas de México.	38
B) Las multinacionales mexicanas como participantes del mercado más grande del mundo.	44
C) Las oportunidades que ofrece la Unión Europea a las multinacionales mexicanas.	48
D) Las multinacionales de origen mexicano como protagonistas del mercado latinoamericano.	50
E) La posibilidad de la creación de redes estratégicas.	53

SEGUNDA PARTE:	
LA EMPRESA MULTINACIONAL DE ORIGEN EXTRANJERO EN MÉXICO.	58
CAPITULO 3	58
LAS CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL DE CAPITAL EXTRANJERO Y DE SU EVOLUCIÓN EN MÉXICO 1994 - 1998.	
A) De un marco jurídico restrictivo a uno de promoción a la inversión extranjera.	58
B) Nacionalidad de las empresas y de su financiamiento.	62
C) Las actividades económicas en las que participan las empresas multinacionales.	68
D) Organización en redes y alianzas estratégicas.	74
CAPITULO 4	78
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DENTRO DEL TLCAN.	
A) Las características de las empresas canadienses que actúan en México.	78
B) Las empresas norteamericanas como las principales que mantienen actividades en México.	89
C) El impacto económico - social de las transnacionales americanas.	102
CAPITULO 5	117
LA POSIBILIDAD DE AMPLIAR EL HORIZONTE EUROPEO.	
A) Particularidades de las multinacionales europeas.	117
B) Campos más favorables para el desarrollo del comercio exterior vía empresas transnacionales.	124
C) El papel de las empresas multinacionales en la entrada de inversión directa a México.	130
D) Las oportunidades que brindaría la firma de un tratado de libre comercio con la Unión Europea.	148

TERCERA PARTE:	
LA IMPORTANCIA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL EN MÉXICO Y CONCLUSIONES.	158
CAPITULO 6	
LA EMPRESA MULTINACIONAL COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA MEXICANA.	158
A) La función integradora de la empresa multinacional y su nivel de integración con el resto de la economía.	158
B) La empresa multinacional como parte fundamental de la globalización económica.	169
C) La multinacional como instrumento de fomento a la investigación científica y a la inversión económica.	173
D) El papel de las empresas multinacionales como promotoras de la productividad, y de la flexibilidad laboral.	179
E) Futura influencia económica - social.	182
CAPITULO 7	
CONCLUSIONES.	185
ANEXO	195
BIBLIOGRAFÍA	206

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación encuentra su razón fundamental en la importancia que ha adquirido el sector exportador dentro del sistema económico mexicano durante la última década. Su importancia se manifiesta como una consecuencia directa de dos fenómenos principales: por un lado, la apertura económica iniciada por México desde su ingreso al GATT en el año de 1986; y por otro, la crisis económica que principió en el mes de diciembre de 1994.

Los efectos de dicha crisis desembocaron en una drástica contracción del mercado interno, que motivó la búsqueda inmediata de nuevos mercados, situación que fue fomentada por el repentino incremento de la competitividad nacional registrado a raíz del proceso de depreciación de la moneda nacional.

Bajo estas circunstancias, la apuesta actual de la política económica hace énfasis en la integración productiva que debe existir entre el sector exportador nacional (no necesariamente propiedad de mexicanos) y el resto de los sectores económicos. Resulta trascendental comprender que la integración anteriormente descrita corresponde básicamente a la relación existente entre las grandes empresas exportadoras, y las empresas de un tamaño menor que funcionan como proveedoras de insumos, esencialmente.

El motivo de este trabajo es precisamente abordar el estudio de las empresas multinacionales, conductoras del sector exportador nacional. La intención de la investigación fue que su contenido permitiera el análisis más completo e integral de la serie de variables con que se relaciona el tema. Sin embargo, la carencia de algunos tipos de información en lo particular eliminó, o restringió, el desarrollo de aspectos que hubieran sido deseables de incluir, o bien de abundar. El aspecto más relevante que no pudo ser incluido fue el de sus niveles de producción.

No obstante la escasez de recursos informativos (principalmente), el contenido del trabajo registra el tratamiento de una amplia gama de factores que nos permiten entender el papel actual del funcionamiento de las empresas multinacionales, y arribar a una conclusión sobre el grado de protagonismo económico que tendrán durante el siglo XXI, no sólo dentro del ámbito de la economía de México, sino también de la economía mundial.

La estructura del trabajo se divide en tres partes fundamentales:

1. *Explicación teórica e importancia de las empresas multinacionales de origen mexicano*: Esta parte se compone de dos capítulos, en el primero se realiza la teorización de las multinacionales, concibiendo su aparición dentro del marco de estructuras de mercado de competencia imperfecta; mientras que en el segundo, se realizó un estudio de las características particulares que presentan las multinacionales propiedad de empresarios mexicanos (es en esta parte donde la investigación enfrentó los problemas más complejos de escasez de información).
2. *La empresa multinacional de origen extranjero en México*: Esta parte se compone de tres capítulos y es la más extensa del trabajo, en ella se analiza a las multinacionales extranjeras que se encuentran operando en México, primero a escala general, y después de forma particularizada a las de origen estadounidense, canadiense, y europeo (los 15 países integrantes de la Unión Europea).
3. *La importancia de la empresa multinacional en México y conclusiones*: Esta parte consta de los dos últimos capítulos de la investigación, en el primero, se sintetizan los aspectos más relevantes donde se percibe la influencia económica de las multinacionales; y en el segundo, se encuentran las conclusiones generales del trabajo.

La anterior estructura del contenido de la investigación permitió la elaboración del máximo nivel de amplitud de estudio del tema, por lo que se consideró apropiada su utilización con el fin básico de demostrar el siguiente objetivo: las empresas multinacionales serán el motor de la economía mexicana en el siglo XXI.

PRIMERA PARTE: EXPLICACIÓN TEÓRICA E IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO.

CAPÍTULO 1

EXPLICACIÓN TEÓRICA DEL SURGIMIENTO Y DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

A) LA APARICIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL MARCO DE LAS ECONOMÍAS DE COMPETENCIA IMPERFECTA.

Una empresa multinacional es una unidad productiva que funciona activamente dentro de sistemas económicos en dos o más naciones, incluyendo una serie de factores de tipo social, cultural, e incluso político. La siguiente relación corresponde a los aspectos fundamentales que caracterizan a la multinacional:

- ❖ Su sistema productivo cuenta con el nivel tecnológico más avanzado a escala mundial.
- ❖ Funciona bajo los manuales organizativos más eficientes y productivos.
- ❖ Controla y dirige una serie de plantas productivas localizadas (por medio de inversión directa) en países distintos al de su origen.
- ❖ Sus productos son comercializados a escala internacional por medio de las técnicas de mercado más sofisticadas.
- ❖ Son protagonistas del comercio exterior mundial porque realizan el porcentaje mayoritario del total de dicho comercio.
- ❖ Canalizan grandes montos de inversión hacia la investigación y desarrollo de nuevos conocimientos sobre el proceso productivo y sus artículos.
- ❖ Como efecto directo del punto anterior, las multinacionales desarrollan bienes intangibles que son utilizados esencialmente para diferenciar sus productos en el mercado mundial.
- ❖ Ejercen un fuerte dominio sobre los mercados de valores nacionales.
- ❖ Su poder económico les permite influir sobre la política interior de los países donde laboran.

La propia naturaleza de la multinacional contiene las condiciones necesarias para fomentar su funcionamiento en mercados de competencia imperfecta (esencialmente oligopolio). Se trata de grandes empresas, con

economías de escala, donde además, es frecuente la presencia de externalidades.

Las multinacionales tienen la potencialidad de ejercer influencia de forma individual y colectiva sobre el precio de mercado, básicamente porque cuentan con la capacidad de diferenciar su producto. Estas empresas fomentan la imperfección en los mercados, y teóricamente, su aparición cumplió con una función histórica de acumulación de capital en los países desarrollados, primero consolidándose como monopolios u oligopolios en el mercado interno, y después ampliando sus mercados a otros países.

Los primeros antecedentes históricos donde se encuentran unidades productivas o comerciales que presentaron algunas características de empresa multinacional se remontan a la edad media.

Realizando un breve seguimiento histórico, encontramos una primer forma de organización monopolica en Europa durante el siglo XIII en la extracción y comercialización de aluminio. Se trataba de un monopolio con alto grado de sofisticación, porque para el año de 1470 su control estaba plenamente en manos del Papa Pablo II y del Rey de Nápoles.

Casos más conocidos fueron las entidades comerciales de los siglos XVI y XVII, que monopolizaban el comercio exterior. En Rusia, la Compañía de Moscú (que inició sus labores en 1655) y en España, las Compañías de Indias.

Fue en el siglo XIX cuando las multinacionales alcanzaron la adopción de una estructura moderna y similar a lo que conocemos en la actualidad, porque con el objetivo de disminuir sus costos de transportación, iniciaron el establecimiento formal de plantas en otros países¹.

En el caso particular de los Estados Unidos, los carteles jugaron un papel importante en la transición de monopolios aislados y locales, a multiplantas monopolicas que continuaron su desarrollo sobre el camino de redes después de la conclusión de la Guerra Civil. Tal es el caso de los monopolios petroleros, donde la destreza de sus empresarios permitió la inclusión de la explotación por medio de alta tecnología y su posterior comercialización.

¹ Es probable que la primer empresa en establecer una planta fuera de su país de origen fue la norteamericana SINGER, que en 1865 instaló una empresa en Glasgow, Escocia. (FRED, Bergsten C. *American Multinationals and American Interest*, Edit. Brookings Institution, Washington, D.C. E. U., 1978).

A partir de la segunda Guerra Mundial, se ha registrado una aceleración del proceso de globalización comercial donde uno de los actores principales es la multinacional. Un símbolo particular de este proceso, fue el surgimiento de empresarios líderes que se encargaron de exponer una filosofía individual bajo la cual se pretendió no sólo identificar a los trabajadores y empleados con la empresa, sino también dotarlos de los recursos suficientes que motivarán un incremento en los niveles de productividad.

En los Estados Unidos, la evolución de la multinacional fue vertiginosa en muchos sentidos; para ilustrar uno de sus aspectos, consideremos que la primera generación formal de empresas multinacionales norteamericanas que inició en la década de 1880's, estuvo caracterizada por carteles constituidos por una serie de miembros. Mientras que la llamada generación de la posguerra, se caracterizó por multinacionales que se expandieron individualmente por medio de firmas perfectamente constituidas por una serie de socios pertenecientes a la misma corporación.

La estructura de la multinacional requiere de hábiles negociaciones a su interior, porque los bajos costos van acompañados de grandes rendimientos, que son propiedad común, por lo que, los socios de la empresa y en ciertos casos, los miembros de una eventual alianza estratégica² no sólo deben esforzarse en el sentido de la eficiencia de la planta, sino también en su poder negociador.

El rasgo predominante durante la era de la posguerra, fue el arribo de empresas multinacionales a la industria manufacturera, particularmente en ramas caracterizadas por productos diferenciados y que no sólo permitieran el progreso tecnológico, sino que además lo fomentaran.

Es a partir de la consolidación de las multinacionales insertadas dentro de mercados imperfectos, cuando se acelera el proceso de creación y desarrollo de economías de escala y de racionalización del producto, como consecuencia se logra obtener costos constantes, y en algunos casos decrecientes, lo anterior permite a las empresas llegar a su punto de equilibrio donde minimizan sus costos de producción.

En el mismo sentido, la economía imperfecta ofrece ventajas sobre los costos de transportación y las tarifas, éstos pueden ser cargados directamente al comprador en las diferentes localidades, o por el contrario,

² Una alianza estratégica se refiere a un mutuo acuerdo de cooperación entre por lo menos dos empresas multinacionales, este tema se aborda en el inciso C de este mismo capítulo.

estos pagos se pueden convertir en un problema complicado en los arreglos de administración de la asignación de los rendimientos entre las plantas. Estos costos son una razón importante para que las firmas decidan el establecimiento de subsidiarias en los mercados correspondientes.

Dentro del mercado mundial, la ventaja de la empresa multinacional crece, pues logra rebajar significativamente tasas arancelarias internacionales, principalmente los aranceles ad-valorem, porque se entiende el valor de las importaciones a través de la fijación de precios, costos de transportación y obstáculos al comercio. De esta forma, podemos afirmar que ante un panorama de bajos costos de transportación, aún con altas tarifas arancelarias, la empresa multinacional esta en una posición de privilegio.

Un instrumento básico de la empresa multinacional para hacer frente a la competencia del mercado internacional (oligopolio) es la diferenciación de su producto y su calidad, ambas propiedades netamente temporales, se encuentran en función básicamente de la posesión de bienes de naturaleza intangible, y son precisamente estos bienes los que brindan ventajas al propietario, porque además de rebajar los costos, fomentan la internacionalización de la empresa.

La empresa multinacional esta en condiciones de producir una amplia gama de productos que incluyan entre sí sólo pequeñas variantes al interior de sus distintas plantas de una forma mucho más sencilla y funcional dentro del mercado internacional. En la práctica, los productos fabricados para la exportación son cualitativamente distintos a los productos fabricados para el consumo interno; lo anterior, se debe a una serie de razones: convenciones sociales, requerimientos legales y normas de salubridad entre países, entre otras.

Las estructuras de mercado imperfecto también facilitan el acceso de forma privilegiada hacia los insumos, e incluso hacia el control sobre los proveedores, porque éstos mantienen una intensa competencia entre si para obtener las ventas de las grandes cantidades de productos que requieren las multinacionales.

Como un factor complementario al crecimiento de las multinacionales, esta el proceso de innovación tecnológica, mismo que se ha manifestado como un proceso paralelo que ha incrementado las barreras a la entrada a ciertas industrias, principalmente en aquellas donde se han desarrollado las grandes empresas multinacionales monopolicas u oligopolicas, convirtiéndose en una salvaguarda más para las empresas, y en un factor que fortifica la imperfección del mercado.

En términos generales, podemos clasificar en tres tipos las ventajas que registra la empresa multinacional dentro de los mercados imperfectos:

1) Del propietario.

Proporcionadas por la posesión de bienes intangibles. (Conocimientos, tecnologías e informaciones confidenciales).

2) De localización.

Otorgadas por las condiciones particulares que ofrece un país con respecto a su economía, mercado, población, política, etc.

3) De internacionalización.

Principalmente se encuentran en el traspaso, y omisión de costos (de transportación). Asimismo, se traspasan los costos de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías y productos, que ya fueron pagados, y que se descuentan a la nueva producción en un país distinto.

Precisamente, son estos tres tipos de ventajas los que dan el sustento teórico al surgimiento de las empresas multinacionales dentro de economías de competencia imperfecta.

Las empresas multinacionales, encuentran en los mercados imperfectos las condiciones más favorables para su establecimiento, porque este tipo de mercados fomentan y coadyuvan a la formación de economías de escala y de externalidades que permiten a la empresa una reducción significativa en el nivel general de costos, lo que a su vez se traduce en una liberación de recursos que se destinan hacia la investigación y desarrollo de bienes intangibles que son utilizados para la fabricación de productos diferenciados, subproductos, y para obtener costos de transacción³ menores a los del mercado.

A su vez, todo lo anterior exige a la empresa un alto nivel de organización y de integración a su interior, pues si éste no existe, entonces será imposible capitalizar todas las ventajas teóricas que hemos tratado de analizar, y que en la práctica se han comprobado.

3 Un aspecto fundamental que explica teóricamente la aparición de las multinacionales son los costos de transacción, que serán estudiados en el inciso D de este mismo capítulo.

B) EXPLICACIÓN TEÓRICA A LAS DISTINTAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS DIVERSOS COMPONENTES AL INTERIOR DE LA EMPRESA.

Las empresas multinacionales cuentan con un extenso universo de posibilidades de organización a su interior. Para que los directores empresariales logren su objetivo determinando la mejor decisión sobre la organización de su empresa, es necesario que conozcan previamente las alternativas de organización factibles, éstas son polifacéticas, por tanto, un aspecto del problema es revisar las complementariedades entre las partes integrantes de la empresa, para mantener un diseño coherente con su propia estructura.

También, se requiere identificar los costos y los beneficios cualitativos y cuantitativos de las formas alternativas, así como las características de su propio entorno económico. En una empresa multinacional, la responsabilidad de las decisiones supone una considerable delegación de autoridad en sus niveles inferiores, ello se debe a que son precisamente estos mandos medios o gerenciales, los que cuentan con la información más oportuna, verídica y exacta.

Además, con la evolución del sistema económico, el propietario obtuvo una cierta independización del trabajo directo en su empresa, cambiando su ámbito al sistema financiero, frecuentemente como agente especulador. El propietario ha confiado la responsabilidad a sus empleados, porque se encuentran motivados a rendir buenos informes, gracias al sistema de incentivos económicos y no económicos que el propietario diseñó.

Lo anterior se ha traducido en que la gran responsabilidad empresarial pertenece a los directores y gerentes. En algunos casos, se han presentado fuertes diferencias de opinión entre los propietarios y los directores, porque en la práctica, existe un cambio fundamental en sus objetivos, personales y de la empresa, respectivamente.

En las empresas multinacionales, el poder de decisión está íntimamente relacionado con su respectiva responsabilidad, y cada miembro de la empresa tiene perfectamente bien delimitados ambos aspectos; por ello, se manifiesta una rígida jerarquización en todos sus niveles operativos, así como al interior de sus respectivas áreas o direcciones. En general, la planificación estratégica en una empresa multinacional, puede ser contemplada desde un punto de vista vertical a

tres niveles diferentes: unidad central de decisión, divisiones y funciones departamentales⁴.

La planificación estratégica de la empresa permite emprender y gestionar de forma eficiente un conjunto de actividades mucho más amplio que el posible si la empresa funcionara bajo una forma de organización centralizada. Bajo estas circunstancias, la empresa se encuentra en posibilidades de incursionar en nuevos procesos productivos.

Asumiendo el desenvolvimiento práctico de la multinacional dentro de varios ámbitos económicos y sectoriales, la empresa necesariamente diseña una estructura definida sobre una forma particular de integración entre las diversas ramas que conforman a la totalidad de su propia corporación. El funcionamiento eficiente de la empresa, representado por su organización favorece una integración económica que para la multinacional se traduce en el fomento de su desarrollo y expansión.

Es importante distinguir la existencia de diversas formas de expansión que puede experimentar la empresa, pues este incremento se puede circunscribir dentro de los ámbitos de producción y de mercado. En el ámbito productivo, el crecimiento de la empresa busca el objetivo de aumentar sus líneas de producción, y lo hace por medio de dos modalidades básicas de expansión:

1) *Horizontal.*

Las plantas productivas propiedad de una corporación representan una copia de la empresa matriz, y fabrican al mismo producto.

2) *Vertical.*

La empresa expande su campo de acción hacia los diversos insumos que utiliza para la elaboración de sus productos, tomando en cuenta que en la práctica, existe un límite natural para este tipo de integración, que se encuentra en el punto donde la producción de los insumos requiere de recursos inexistentes, o bien por necesitar de un alto monto de inversión en activos.

La elección sobre la forma de expansión de la empresa multinacional depende de diversos factores, sobre todo de la posesión de bienes intangibles y de los costos de transacción en el mercado. Estos costos, mantienen una influencia directa sobre la decisión de la empresa para elegir una expansión vertical, porque entre otras ventajas permiten la eliminación de gran parte del nivel de dependencia de la empresa con respecto a sus proveedores.

⁴ Bueno Campos Eduardo. Economía de la empresa. Edit. Piramide. España, 1994. Pág. 742.

La utilización de proveedores independientes presenta una ventaja significativa para la multinacional, porque le permite garantizar de alguna forma (mediante contratos) la calidad y cantidad (principalmente) de los insumos requeridos en su producción.

En algunos casos, la expansión de las actividades de la empresa gira hacia la producción de bienes y/o servicios, que no guardan ninguna relación con los producidos originalmente, en teoría, esta expansión obedece a la diversificación del riesgo, que es explicada ampliamente por la Teoría del Portafolio. La expansión hacia sectores económicos no relacionados con la empresa crea problemas adicionales, porque los responsables de las decisiones de la dirección central con frecuencia no cuentan con los conocimientos, ni la experiencia adecuada sobre los nuevos sectores, mercados, y tecnologías, principalmente.

Este tipo de expansiones fomenta la negociación de fusiones, porque de esta manera, las empresas no tienen que partir de cero, y aprovechan una serie de conocimientos y experiencia del personal de la otra empresa, estableciéndose una relación de intercambio de conocimientos, de transferencia de información y de recursos humanos, físicos y de capital.

Por lo que se refiere a la expansión de la empresa comprendida dentro del ámbito de mercado, la multinacional decide su crecimiento buscando el objetivo de participar activamente dentro de nuevos mercados nacionales a través de la instalación de empresas. Sin embargo, la multinacional tiene que elegir acerca de la modalidad de dicha empresa, por medio de la selección entre dos formas básicas:

1) Filiales.

Asociación de la multinacional con empresas locales, donde la primera sólo es propietaria de un cierto porcentaje; hace algunas décadas, cuando iniciaron su funcionamiento, su control recaía en el propietario de más del 50% del total de las acciones, en la actualidad, no es necesario contar con ese porcentaje, pues pueden ser controladas por socios que posean porcentajes mucho muy inferiores.

2) Sucursales.

Forman parte de la empresa misma, y por consecuencia, la multinacional ejerce sobre ellas un control total.

Cualquiera que sea la forma que adopte la expansión de la empresa, ésta conlleva en su propia naturaleza una transferencia de tecnología, que se presenta de los países altamente desarrollados en dirección a los países en vías de desarrollo. Esta transferencia depende fundamentalmente de las condiciones que presentan los países receptores: económicas, políticas y

sociales; empero los países originarios de las empresas multinacionales, ponen atención marcada y específica sobre las "condiciones favorables" que los países receptores ofrecen, tanto fiscales, como legales, básicamente.

Precisamente, en gran parte depende de estas condiciones la elección que realice la empresa sobre la naturaleza que adopte su propia subsidiaria, para decidir si es más conveniente instalar una sucursal, una empresa filial, o solamente negociar una alianza de tipo estratégico con una empresa local.

Resulta trascendental afirmar que la evolución hacia distintas formas de integración se concibe en el marco de la competencia entre las distintas empresas multinacionales por el acceso a un mayor número de mercados nacionales. Además, esta evolución ha resultado en un significativo elevamiento del grado de sofisticación en las negociaciones y en los acuerdos de cooperación estratégica entre este tipo de empresas.

Abordar la estructura de la integración de la empresa multinacional envuelve en sí misma una confusión en el sentido de que esta integración, parte del interior de la empresa, pero dada su propia naturaleza, no existe una separación clara entre la empresa matriz y su país de origen, con el resto de sus partes integrantes que funcionan en países diversos, y bajo condiciones distintas.

A pesar de la complejidad que encierra la estructura de la multinacional, en el ámbito teórico, es importante citar a la Teoría de la Organización de la Empresa, que indica que en términos generales existen tres formas esenciales de organización:

1) Monocéntrica.

Cuando todas las filiales dependen de una sola compañía base (país de origen), lo que se traduce en un nivel total de dependencia de la casa matriz.

2) Policéntrica.

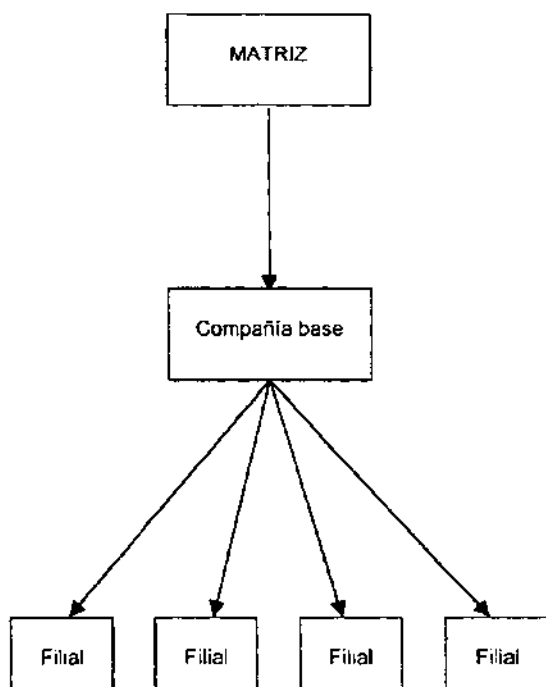
Se basa en una política de descentralización que transfiere la mayor libertad posible a sus filiales, las que por lo general, dependen de varias compañías base.

3) Geocéntrica.

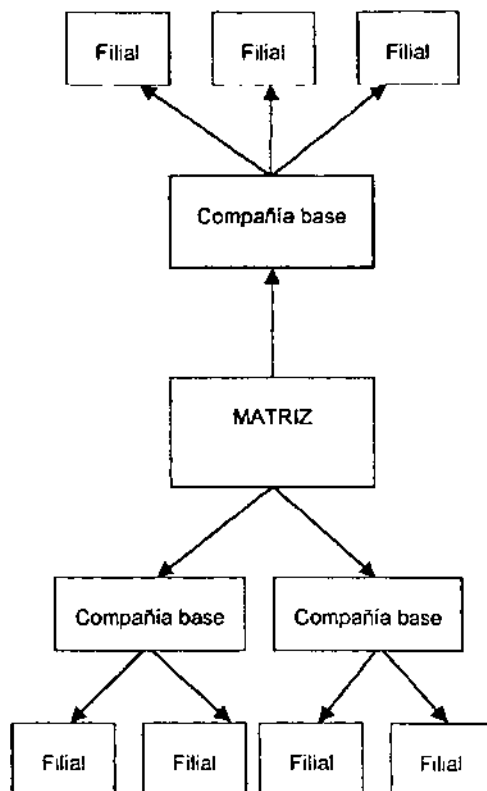
El grado de descentralización llega al máximo, porque las filiales gozan de plena libertad y pueden diseñar de forma propia sus políticas y planes, así como introducir toda clase de innovaciones.

El siguiente esquema es una representación de dos formas de organización, una de tipo monocéntrica y una de tipo policéntrica⁵.

MONOCÉNTRICA



POLICÉNTRICA



La clasificación anterior corresponde a una de las distintas modalidades teóricas existentes sobre la organización de la multinacional en lo que al ámbito de mercado corresponde. En la práctica no necesariamente sucede que su forma de organización se fundamente en principios teóricos.

Considerando a la empresa multinacional como protagonista de los mercados de competencia imperfecta, es importante señalar que su casa

⁵ Idem. Pág. 740

matriz mantendrá invariablemente el control directo y total de un componente fundamental y perfectamente definido a su interior, el Departamento de Investigación y Desarrollo. Este departamento se encarga de la creación y desarrollo de bienes intangibles, que además de diferenciar a sus bienes y servicios, fomenta la internacionalización de la empresa a través del traspaso de importantes montos correspondientes a costos de transacción.

El Departamento de Investigación y Desarrollo brinda un matiz distintivo a la empresa, y sobre todo a sus productos, también se encarga de optimizar y eficientar la producción de bienes y servicios diferenciados, teniendo como uno de sus objetivos fundamentales la disminución del nivel general de costos. La contribución en la reducción de costos se representa por medio de la creación y desarrollo de bienes intangibles utilizados directamente en el proceso productivo (tecnología); a su vez, dicha reducción es complementada por la creación de economías de escala y la presentación de externalidades positivas.

Afirmamos que este departamento es fundamental dentro de la empresa, porque su funcionamiento influye directamente sobre el comportamiento del resto de los departamentos en el sentido en que, éstos muestran una adaptación a las características y requerimientos que arroje la producción de adelantos e innovaciones desarrolladas por el Departamento de Investigación y Desarrollo.

De esta forma, las políticas de producción, comercialización, publicidad y organización mantienen una estrecha relación de dependencia con la efectividad que registre este departamento, de ahí que, la empresa multinacional prefiera en la mayor parte de los casos mantener a este departamento como una unidad propia, aún pagando un alto costo, para no delegar esta gran responsabilidad a cualquier empresa localizada dentro del mercado.

Es importante sintetizar tres factores esenciales que se relacionan dentro del funcionamiento del Departamento de Investigación y Desarrollo, y dentro de la totalidad de la empresa, mismos que a su vez influyen de forma directa sobre sus niveles de productividad y de competitividad. Estos factores son: 1) la información, 2) la organización, y 3) la comercialización.

La información es un recurso básico para que la organización de la empresa multinacional funcione de manera eficiente y pueda optimizar sus recursos; sin embargo, su manejo puede tornarse en cierto sentido conflictivo, porque suponiendo la idea de que al interior de la empresa no deben presentarse restricciones para su libre circulación, existen adelantados procedimientos de espionaje, que exigen a la empresa ser muy

cuidadosa en el manejo de su información confidencial, misma que es tratada de forma prácticamente secreta, aún corriendo el riesgo de registrar desinformación dentro de áreas importantes de la misma empresa.

La organización corresponde a un funcionamiento jerárquico que descansa sobre la documentación de la asignación de las funciones, así como de su relevo, aspectos que se encuentran plasmados dentro de manuales de procedimientos claramente definidos. Los lineamientos de esta documentación son seguidos al interior de cada una de las partes componentes de la empresa y sus empleados, estos lineamientos permiten un eficiente trabajo administrativo, que a su vez, se traduce en un impacto positivo sobre el comportamiento total de la empresa.

Por lo que se refiere al tercer factor, la comercialización es un aspecto primordial que explica el éxito de las multinacionales, porque permite la venta masiva de los productos de forma en que éstos son identificados plenamente dentro del mercado mundial como productos de calidad. La multinacional comercializa sus productos en un determinado número de mercados nacionales (con culturas distintas) a través de la utilización de las técnicas más sofisticadas de mercadotecnia, mismas que introducen a los productos basándose en la plena identificación con los consumidores.

La correcta combinación de los tres factores fortalece el grado de liderazgo de la multinacional dentro de los mercados de competencia imperfecta, éste descansa en la ejemplar forma de organización que mantiene a su interior. Cada multinacional elige de manera particular una forma de organización que responde efectivamente a sus necesidades y requerimientos, misma que se traduce como una ventaja aprovechada en el momento de su incorporación a la competencia dentro del mercado mundial.

La multinacional establece una forma de organización conformada como una amalgama de la utilización de cada uno de los aspectos que influyen sobre su funcionamiento. La organización de la multinacional incluye la conformación de estrategias definidas sobre aspectos tan distintos, y a la vez relacionados, como son sus formas de expansión, en el ámbito de producción (vertical u horizontal), y en el ámbito de mercado (filiales o sucursales), siguiendo o no conceptos teóricos, como los abordados.

Rescatando todo lo anterior, la estructura interna de la empresa multinacional es compleja por definición, y obedece a las necesidades y características arrojadas por la combinación de dos naturalezas distintas: la de la misma empresa y la de la competencia del mercado internacional.

El principal objetivo de la organización de la multinacional es que proporcione y fomente el uso eficiente de los recursos para finalmente alcanzar la optimización de todas las funciones de la empresa, se encuentren propiamente a su interior o como parte de convenios de participación.

C) TEORIZACION SOBRE LAS ESTRATEGIAS Y LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN ENTRE LAS MULTINACIONALES.

Las estrategias y las distintas formas de integración entre multinacionales tienen su sustento en el establecimiento de contratos y convenios de cooperación mutua, éstos se firman con el objetivo de obtener beneficios para ambas partes, o para el número de empresas que participen dentro de dichos acuerdos.

Estos acuerdos son de estructura contractual, y parten de una validez determinada por un límite temporal, pues partes de empresas o empresas completas pueden negociar algún grado de integración, sólo por un periodo determinado. Esta limitación tiene un objeto preventivo, pues contempla el eventual surgimiento de diferencias de intereses y objetivos entre las empresas participantes, diferencias que pueden resultar en perjuicios para estas empresas. Además, dichos acuerdos son ajustados por una serie de cláusulas escritas, las que no necesariamente resultan del todo claras en la práctica.

La dimensión del alcance de los acuerdos es al mismo tiempo, amplia y compleja, las formas de integración se agrupan en torno a varios niveles de alcance de la integración entre multinacionales, donde incluso participan empresas de menor tamaño. Son cuatro los niveles más importantes que puede registrar la integración entre multinacionales:

1. Asesoría técnica o comercial.
2. Alianzas de producción y/o comercialización.
3. Redes estratégicas.
4. Conglomerados empresariales.

Estas son las cuatro modalidades más comunes que en la práctica utilizan las empresas multinacionales como formas de integración entre sí, mismas que cumplen con dos funciones esenciales:

- ❖ Optimizar el aprovechamiento de todos los tipos de recursos con que cuentan las multinacionales participantes, a través de su complementación.

- ❖ Generación de un vigoroso intercambio de información que generalmente busca la penetración de nuevos mercados.

Asesoría técnica o comercial.

Son acuerdos de complementación que regularmente se suscriben a aspectos relacionados con procesos particulares de producción o de comercialización. Por lo general, las asesorías son impartidas por parte de las multinacionales hacia empresas de menor tamaño que participan dentro de alguna parte del ciclo económico de la propia multinacional (maquiladoras, distribuidoras, diseñadoras, comercializadoras, sobre todo), de forma que las empresas pequeñas adquieren una capacidad específica para cubrir algún tipo de requerimiento que beneficia el funcionamiento de la multinacional.

Es posible que también se registren actividades de asesoría entre multinacionales, pero son desarrolladas de forma más cautelosa y su naturaleza es de un nivel más avanzado, porque corresponden a intercambios de conocimientos y tecnologías, principalmente.

Alianzas de producción y/o comercialización.

Una alianza es la negociación de un acuerdo a escala estratégica, donde por lo regular participan dos empresas de un nivel económico similar. Su alcance puede ir desde la creación de proyectos de investigación y/o desarrollo, aplicados dentro de los ámbitos de producción y de mercado, hasta la conformación de líneas de producción y de comercialización comunes, donde se aprovechen la potencialidad de recursos de las empresas participantes.

Las alianzas son representadas por la conjunción de una parte de los recursos de las empresas participantes, misma que surge del marco de una estricta negociación que considera limitaciones en tiempo y espacio. Una empresa participante en una alianza tratará siempre de evitar que agentes externos tomen ventaja de conocimientos e informaciones que le son de su propiedad por ello, este tipo de acuerdo de cooperación es evaluado constantemente por las partes participantes, y por lo general, las mismas se encuentran en libertad de abandonar el convenio en el momento en que consideren que ha dejado de satisfacer sus necesidades y expectativas.

La razón que motiva el establecimiento de alianzas es lograr una complementación estratégica entre las empresas de manera, que cada una de ellas proporcione a su contra - parte una ventaja de algún tipo específico (geográfico, productivo, de comercialización, de distribución, de

información, básicamente), para fortalecer el ciclo económico de alguna (s) de sus líneas de producción.

Una alianza estratégica entre empresas multinacionales de un mayor grado de alcance es la conformación del llamado *consorcio*, el cuál implica la unión de dos o más empresas, donde el objetivo principal no es incrementar la producción de forma eficiente de una planta productora específica, sino producir en el número de plantas necesarias de forma tal, que cada una de ellas optimice los recursos productivos y económicos.

Es importante señalar que una alianza puede estar insertada dentro de una estructura más compleja, la red, es una forma de integración similar, en la que participan un número mayor de empresas con características diversas y especializadas en una parte del proceso económico.

Redes estratégicas.

Una red estratégica es una forma de integración entre empresas que conceptualmente incluye un número indefinido de participantes, por lo cual se torna mucho más confusa tanto en su conformación, como en su funcionamiento. La red puede incluir desde los proveedores más sencillos (accesorios), de materias primas, hasta los distribuidores y vendedores finales.

Las empresas que integran una red por lo regular cuentan con un alto nivel de eficiencia y productividad, porque participan dentro de una línea de producción ininterrumpida de entrega justo a tiempo, donde tienen que cumplir con requerimientos establecidos en aspectos como: calidad, cantidad y tiempo, principalmente.

Básicamente existen dos tipos de redes, las formales y las informales.

Las redes formales, son acuerdos donde se presenta una integración prácticamente total en la producción de un bien y/o servicio. Esta estructura comprende un nivel muy alto de dependencia entre las partes ya que, cada uno de sus integrantes esta comprometido a cumplir con su cuota de producción durante un tiempo determinado, porque de lo contrario afecta a toda la línea de producción, no importa si su aportación es pequeña, su relevancia es fundamental para el funcionamiento de toda la red, pues están fabricando un producto diferenciado que se ve perjudicado directamente por la ausencia de cualquiera de sus partes o características.

Las redes informales, son más flexibles o laxas, pues se encuentran limitadas para aspectos específicos; su duración además de encontrarse sujeta a un tiempo determinado, tiene la particularidad de restringirse a periodos relativamente cortos, y son caracterizadas por un menor nivel de dependencia.

El sistema económico ha arribado a tal nivel de sofisticación, que una empresa puede ser miembro de varias redes de manera simultanea, lo que implica que depende de un cierto número de empresas para entregar un producto, que a su vez es insumo de otro producto fabricado por otra red; al hablar de estas empresas, es necesario destacar que dentro de la producción de todos estos bienes (que a la vez pueden ser insumos), están involucrados una serie de procesos productivos desarrollados en todo el mundo, y que el producto final, contiene elementos fabricados en distintos países y bajo condiciones totalmente diferentes.

En más de un sentido, en la práctica las relaciones existentes entre las empresas componentes de una red, no son necesariamente comprendidas como relaciones de mercado, en un momento dado, se asemejan más por sus características, a las relaciones que se presentan entre las áreas y departamentos que conforman una empresa.

Consecuentemente, la red mantiene una amplia serie de relaciones entre las empresas, que se pueden ubicar en aspectos tan diversos como: el tecnológico, el de mercado, el productivo (a través de integraciones productivas de tipo horizontal, o vertical), entre otros.

Conglomerados empresariales.

Una forma de integración de las empresas multinacionales totalmente distinta a la alianza, y a la red en cuanto a su estructura, pero que fundamentalmente comprende los mismos objetivos, es la conformación de conglomerados empresariales.

Un conglomerado empresarial es un conjunto de empresas unificadas en una matriz, pero que no guardan ninguna relación productiva entre si.

Teóricamente, la existencia de los conglomerados es el resultado de la aplicación del razonamiento de la diversificación del riesgo, que como mencionamos anteriormente, se fundamenta en la Teoría del Portafolio, que explica este fenómeno como un problema de distribución de capitales, basado en la diversificación de los riesgos asumidos por los inversionistas.

Los conglomerados generalmente funcionan alrededor del mundo, y sus empresas pueden trabajar en actividades tan distintas, como la

producción de alimentos, de automóviles, de computadoras, bancos, entre otros. Dentro de su compleja estructura se ubica un universo de capitales originarios de varios países, con inversiones que pueden cambiar permanentemente de destino por medio de los adelantos tecnológicos que ofrecen los mercados bursátiles.

Una vez que hemos abordado el estudio de las formas de integración entre multinacionales, y se ha introducido el tema financiero incluido por estas empresas, diremos que es precisamente el aspecto financiero, uno de los factores fundamentales que influyen en el momento en que las multinacionales eligen la manera de integrarse con otras empresas.

En general, las multinacionales son exportadoras de capital hacia otras unidades de la misma empresa multinacional ubicadas en naciones distintas a la originaria del capital propietario de la multinacional. En contrapartida, existen varias vías de repatriación de fondos aparte de los correspondientes dividendos, como son: intereses, regalías, comisiones y precios de transferencia, que hacen atractiva a la inversión extranjera.

Es posible sintetizar en tres a las condiciones fundamentales que determinan las estrategias financieras de la empresa multinacional⁶:

1. La posibilidad de alterar los resultados de las diferentes filiales en función de las conveniencias globales de la empresa.
2. El interés por controlar un activo determinado con un desembolso reducido de fondos por parte de la matriz.
3. La repatriación de beneficios obtenidos, éstos pueden ser enviados hacia la matriz como dividendos, es decir, después de pagar los impuestos correspondientes en el país de origen, o bien, pueden ser enviados mediante otros procedimientos que reducen su costo fiscal.

Hoy en día, hablar de empresas multinacionales es hacer referencia automática a los movimientos de flujos de capital internacionales, que en su gran mayoría siguen una trayectoria que va de los países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo. Los flujos de capital son la representación de la inversión extranjera, que puede ser de dos tipos: 1) de inversión directa y 2) de inversión de cartera⁷.

Además del aspecto financiero, existen otros factores que las empresas multinacionales toman en consideración para decidir su forma de integración con otras multinacionales. En términos generales, estos

6 Idem. Págs. 746 y 747.

7 En el inciso E de este mismo capítulo se definen cada uno de los tipos de inversión extranjera.

factores pueden dividirse en dos tipos: 1) por las condiciones que ofrece (n) la (s) empresa (s) candidata (s) a participar dentro de la integración, y 2) por las condiciones que ofrece el país donde se encuentre establecida dicha (s) empresa (s).

En primer lugar, las condiciones que ofrece una empresa candidata a incluirse dentro de una integración de multinacionales, generalmente son investigadas y evaluadas de forma minuciosa y objetiva, esta investigación es con objeto de contar con un diagnóstico claro, preciso y verídico del estado que guarda dicha empresa. Este diagnóstico sirve para que las empresas miembros de la asociación acepten la incorporación de una nueva empresa dentro del acuerdo de integración, por ello el diagnóstico comprende un estudio integral de los aspectos más relevantes de la empresa candidata, como son: antecedentes, organigrama, líneas de producción, proveedores, y estados financieros, básicamente.

En segundo término, las principales condiciones de los países donde se encuentran establecidas las empresas candidatas a evaluar por las multinacionales son las siguientes:

- 1) Restricciones legales, la importancia del conocimiento del marco jurídico de los países correspondientes
- 2) Restricciones operativas (infraestructura) que presenten las naciones y sus mercados.
- 3) El principio territorial, es decir, las divisiones por proximidad de tipo geográfico, que teóricamente aprovechan las ventajas de localización.
- 4) Las condiciones para realizar una serie de transacciones entre las distintas unidades de la misma empresa multinacional que permite, vía precios de transferencia, trasladar fondos monetarios hacia lugares donde el nivel de impuestos sea bajo, en donde exista facilidad de conversión de la moneda local en monedas duras o vehiculares, y donde exista la posibilidad de mantener los recursos financieros en forma líquida.

De la evaluación de todos los factores anteriores, se desprende la elección de la multinacional sobre la modalidad de integración más conveniente, habrá empresas que opten por la combinación de las cuatro formas de integración que hemos estudiado en función de las otras empresas participantes, pues no existen restricciones para que una misma empresa multinacional negocie y participe de forma simultánea en asesorías, alianzas, redes y conglomerados.

Por lo general, en la práctica una alianza se presenta en aspectos comerciales, convenios de distribución, para iniciar la penetración hacia nuevos mercados, para desarrollar nuevos productos, es decir que el

intercambio es fundamentalmente de conocimientos sobre él o los mercados afectados. Mientras que la red es un mecanismo más amplio que tiene su parte medular en el proceso de producción, y que puede expandirse hasta la comercialización (no necesariamente).

Como podemos ver, las estrategias y las formas de organización e integración entre multinacionales comprenden el intercambio de una serie de aspectos: de producción, de comercialización, de investigación, de información, de inversión, esencialmente; que hacen cada vez más compleja la relación entre las empresas, porque existe un peligro latente de incrementar el riesgo de dependencia que puede suponer la integración.

En la actualidad, es típico que las formas de cooperación entre empresas tengan como objetivo fundamental externalizar los costos de transacción, este tópico es fundamental dentro de las teorías que explican la existencia de la empresa multinacional.

En el próximo apartado se tratará de analizar la importancia e influencia de los costos de transacción dentro de la conformación actual de las empresas multinacionales.

D) LA RELACION ENTRE LOS COSTOS DE TRANSACCION Y LA POSIBILIDAD DE DISMINUIR LA DEPENDENCIA DEL MERCADO.

Dentro de este apartado, abordaremos un tema que representa plenamente la interacción entre la empresa y el mercado, así como la búsqueda por parte de la primera de disminuir el grado de dependencia ejercido por los agentes participantes en el segundo.

La empresa para llevar a cabo su labor productiva incurre en una serie de costos, mismos que se sintetizan en el nivel general de costos. Para efectos de nuestro estudio resulta recomendable dividir al nivel general de costos, en costos de transacción y costos de no - transacción.

Los costos de no - transacción, son fáciles de comprender, si los definimos como los pagos comunes en los que incurre la empresa por concepto de cualquier bien o servicio tangible que utiliza para llevar a cabo sus funciones.

En contraste, los costos de transacción son por concepto de factores intangibles, son el precio de llevar a cabo la compra de un bien o servicio tangible, es decir, que las transacciones realizadas en el mercado, contienen implícito un costo.

Los costos de transacción se dividen en dos tipos:

❖ *Ex - ante.*

Son todos aquellos en los que la empresa incurre antes de formalizar la operación, y esencialmente son los relacionados con la obtención de conocimiento; es decir, el problema de la información, misma que tiene un alto precio en el mercado, y más aún si consideramos su propiedad temporal. Las empresas necesitan además de información oportuna, la más reciente, y para ello en muchas ocasiones tendrán que conseguirla a través de medios propios (encuestas, proyecciones, etc.) y no depender de la información disponible.

La información que requieren las multinacionales es diversa y muy compleja, pues va desde las características económicas, sociales y jurídicas con las que cuenta un posible país destino y su mercado, hasta investigaciones de tipo tecnológico o de estrategias de mercadeo.

❖ *Ex - post.*

Son los gastos en los que se incurre una vez terminada la operación, y principalmente son problemas legales de incumplimiento de contratos o de alguna cláusula específica, estos costos son muy altos, porque en la mayoría de los casos se requiere de la pérdida de tiempo y recursos tanto económicos, como humanos; además, de nuevamente incurrir en grandes costos por obtener informaciones específicas, por ejemplo, leyes, códigos y reglamentos nacionales.

Las empresas tienen como objetivo económico minimizar los costos de transacción, considerando a éstos dentro del marco de la disminución de su nivel de costos totales de producción.

Realizando una revisión del ámbito teórico, conviene citar a la Teoría Ortodoxa de la Internacionalización, que parte de las normas neoclásicas de mercados de competencia perfecta, y supone que cuando existen desviaciones en el mercado, éstas actúan como obstáculos al comercio. Si bien los costos de transacción pueden ser considerados como factores que representan efectos muy similares a los registrados por otras imperfecciones del mercado, la teoría de la internacionalización, afirma que mientras menores sean estos costos, las empresas obtendrán mayores incentivos reales para su internacionalización.

“Es necesario afirmar, que las empresas multinacionales trabajan en economías de competencia imperfecta, y que por esta razón, la minimización de los costos de transacción se convierte en una ventaja, que además de eficientar la producción, teóricamente contribuye a la

internacionalización de la empresa, y a la consolidación de su estructura multinacional.”⁸

Para que las empresas logren la disminución de los costos de transacción, necesitan adquirir una serie de conocimientos (información) que les permitan saber si resulta más eficiente realizar estas transacciones en el mercado, o mejor suprimirlas mediante la producción directa del bien y/o servicio en cuestión, vía una ampliación de sus actividades.

Del planteamiento anterior, se desprende la elección que debe tomar la empresa, misma que surge sobre la decisión entre dos opciones: 1) comprar el conocimiento en el mercado, o 2) producirlo internamente.

La decisión de la empresa debe considerar la naturaleza del conocimiento, pues éste, contiene una serie de propiedades muy complejas, entre ellas, que posee características propias de un bien público parcial, porque su propiedad tenderá hacia la universalización, lo que significa que su propiedad exclusiva sólo será temporal, y sus beneficios se harán extensivos hacia el resto del mercado en un período relativamente corto, en el que la empresa no se encuentra segura de recuperar por completo el monto de la inversión realizada en su obtención.

Para tomar la decisión, la empresa tiene que estudiar a profundidad el proyecto de ampliar sus actividades productivas, evaluar con que recursos cuenta, tanto de infraestructura, como económicos, y considerar el monto de la inversión necesaria para producir el bien o servicio en cuestión; también debe tomar en consideración, si la producción va a contar con un nivel mínimo de calidad, comparado con el promedio que registra el mercado.

Indudablemente, la elección de la empresa estará influenciada de forma muy importante por la magnitud de los costos de transacción aún, cuando éstos tienen un egreso real incierto.

La teoría de la internacionalización sostiene que los costos de transacción son la razón que explica el surgimiento de las empresas multinacionales, lo anterior lo podemos explicar si observamos que la empresa tiene cuatro opciones para elegir sobre su comportamiento hacia los mercados interno y externo:

1. Producir sólo para el mercado interno.
2. Producir en su país de origen y exportar.
3. Producir para el mercado interno y otorgar una patente.

⁸ Caves, Richard E. Multinational enterprise and economic analysis. Edit. Cambridge Univ. Press. E. U., 1996. Pág. 40. (traducción).

4. Inversión directa (empresas multinacionales).

La opción número cuatro corresponde a las empresas multinacionales, que a raíz de alcanzar el objetivo de reducir su nivel general de costos, han planeado una estrategia para disminuir sus costos de transacción basada en la expansión de sus líneas productivas.

"La minimización de los costos normalmente responde a la especialización de las actividades dentro del mercado; existen dos razones para esta especialización, la primera es explotar las economías de escala, y la segunda esta relacionada con cada uno de los recursos concentrados para las operaciones de mercado, donde existen ventajas comparativas."⁹

Ante este problema de minimización, las empresas pueden optar por adoptar nuevas actividades (en muchos casos desconocidas) para ahorrarse los costos de transacción, también tomando en consideración la relevancia estratégica que cada actividad ejerce sobre su funcionamiento interno, como es el caso de la inversión en investigación y desarrollo, que por ser un aspecto prioritario para su crecimiento, generalmente las grandes empresas multinacionales prefieren producirlos internamente, aún pagando un costo superior al de mercado.

Cuando la empresa alcanza con éxito una ampliación de sus actividades, y por ello una significativa reducción de sus costos de transacción, la teoría de la internacionalización se cumple y realmente se fomenta el desarrollo de la inversión extranjera, porque estos costos ya están cubiertos y no se tienen que volver a pagar en cada país donde la empresa penetra, simplemente se reutiliza de forma paralela al país originario de la multinacional.

Como derivación de la supresión de los costos de transacción, las empresas multinacionales disminuyen de forma significativa su dependencia del mercado, y están en posibilidad de llegar a una más óptima planeación de sus proyectos productivos.

Como hemos observado, la teoría de los costos de transacción es uno de los pilares fundamentales que explican la instalación de plantas productivas propiedad de empresas multinacionales y por ende del crecimiento de la inversión extranjera directa, que es en realidad, la realización práctica de las multinacionales en todos los países del mundo, precisamente este tema será abordado en el próximo apartado y último de este primer capítulo.

⁹ BUCKLEY, Peter Jennings. *The economic theory of the multinational enterprise*. Edit. Macmillan Press. E. U., 1989. Pág. 23 (traducción).

E) TEORÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

La inversión extranjera esta compuesta por flujos de capital que salen de su país originario para ingresar a otra nación con el objetivo de obtener una rentabilidad superior a la que podrían obtener en su propio país de origen.

Existen dos tipos de inversión extranjera: 1) directa y 2) de cartera o de portafolio.

La Inversión Extranjera Directa (IED) es la inversión que se introduce en un país con el objetivo de participar activamente dentro de actividades productivas, es decir, que se traduce en la generación de bienes y servicios tangibles, como son maquinaria y empleos.

En contraste, la inversión de cartera se dirige hacia los mercados financieros donde se coloca mediante la compra de títulos valores.

El objeto de este apartado es conocer la teoría de la inversión extranjera directa, que como mencionamos en el apartado anterior es la realización práctica de las multinacionales, y el agente activo que relaciona a la multinacional con sus países receptores.

El concepto de inversión extranjera directa tiene varios aspectos ambiguos reflejados en la literatura económica. La Teoría Ortodoxa del Comercio estudia a la inversión extranjera directa desde el modelo de MacDougall (1960), la Teoría de la Diversificación del Portafolio (1968) y la Teoría de la Firma de Buckley y Casson (1976). Mas tarde se argumentó que la teoría de la inversión extranjera directa es una intersección lógica de las tres teorías¹⁰.

En la década de los 80's la teoría de la inversión extranjera directa estaba centrada específicamente en la Teoría de la Firma Internacional. La teoría esta presentada en un modelo simplificado y basado en el equilibrio general de la economía mundial.

Conforme el sistema económico ha evolucionado, se ha registrado un proceso que dificulta la conceptualización clara de la IED, ya que, a grandes rasgos hay que distinguir entre la inversión que realmente se convierte en nuevas plantas productivas, la que complementa a las plantas ya existentes, la que se destina a ampliaciones físicas de las plantas, e

¹⁰ Idem. Pág. 114.

incluso entre los distintos tipos de infraestructura en la que se invierte, pues en algunos casos, no se encuentra claro su sentido productivo.

Para ayudarnos a comprender los rubros que realmente incluye el concepto de IED, podemos citar la distinción que realiza la teoría económica de tres tipos de plantas:

1. Economías de complementación.
2. Economías de aglomeración.
3. Economías de indivisibilidad.

Las economías de complementación se refieren a inversiones ejecutadas en proyectos ya existentes e iniciados (funcionando). Las economías de aglomeración, por lo regular requieren de montos más grandes, que se invierten dentro de nuevos proyectos que generalmente buscan la penetración de nuevos mercados. Finalmente, las economías de indivisibilidad son inversiones estratégicas (tecnología) que acompañan a las economías de aglomeración.

“Las economías de aglomeración y las economías de indivisibilidad, generalmente se colocan a la cabeza en cuanto a la conformación de economías de escala. Las economías de complementación y las economías de aglomeración, por lo regular son líderes en cuanto a la combinación de participaciones, por ser de un tipo similar, por ello teóricamente se les considera juntas, como economías de combinación”.¹¹

Teóricamente, el estudio unificado de las economías de complementación y de aglomeración en economías de combinación se justifica porque a pesar de que un nuevo proyecto de inversión parte de la economía de aglomeración, siempre requiere de una parte complementaria en el corto plazo.

En la actualidad, lo más común es que las multinacionales establezcan en otros países unidades complejas llamadas multiplantas económicas¹², que poseen la característica de instalarse por lo regular en zonas donde se fabrican productos intermedios, y donde las plantas instaladas tienen acceso a un recurso en común, regularmente un recurso de naturaleza intangible, estas condiciones fomentan la integración vertical entre las empresas.

Es relevante decir que, un factor básico que justifica la instalación de multiplantas es la funcionalidad que debe existir en el proceso

¹¹ Idem. Pág. 134.

¹² Una multiplanta económica es una unidad productiva que incluye la fabricación de artículos diversos, que a su vez pertenecen a sectores económicos distintos y no necesariamente relacionados.

productivo entre las diversas plantas que participan, por ello la inversión para crear una nueva planta insertada en una multiplanta, debe considerar nuevamente, todas las características del país receptor, tanto jurídicas, como económicas, para lograr una eficiente conjunción con el resto de la empresa multinacional.

Para que la empresa pueda obtener el conocimiento necesario sobre las características de los países receptores de forma suficiente y oportuna, se ve en la forzosa necesidad de incurrir en un alto costo para obtener la información completa acerca de todos los aspectos relevantes para decidir su inversión, cuestión nada sencilla, porque aún contando con todas las facilidades por parte de los gobiernos de los países, éstos pueden simular algunos indicadores con el objetivo de conseguir la entrada de capitales.

Un conocimiento fundamental que las multinacionales investigan sobre los países receptores, es el correspondiente a la política relacionada con la entrada de IED que mantienen dichas naciones, así como del conjunto de instituciones involucradas con el ingreso de los capitales.

La política de cada país estará en función principalmente del nivel de libertad con que funciona su mercado interno, y del resto de sus características estructurales, los países que resultan más atractivos para la entrada de IED son los que cuentan con políticas económicas apegadas a la teoría neoclásica (liberal), y con un sector público pequeño que no participe directamente en actividades económicas y que además, fomente la apertura comercial, esencialmente.

Durante muchos años, ha prevalecido un debate acerca de la IED, en prácticamente todos los países del mundo, éste radica sobre el balance entre los costos y beneficios producidos por la presencia de las multinacionales dentro de los países receptores.

La parte positiva de la IED radica en la creación de empleos, el incremento de las exportaciones, el consecuente efecto positivo sobre la balanza de pagos, y la transferencia de tecnología, traducida en un mayor índice de desarrollo.

Es importante aclarar que el aumento de las exportaciones se debe a que las empresas multinacionales dirigen un porcentaje importante de sus productos al mercado mundial, aunado a dicho incremento, los efectos positivos se expanden hacia la balanza de pagos mediante la entrada de divisas.

En contraste, la parte negativa radica en la influencia ejercida sobre la soberanía de los países receptores. Las agrupaciones políticas de izquierda en los países receptores tienden a pensar que las

multinacionales planean intervenir sobre los asuntos internos, funcionando como agentes de sus respectivos gobiernos; además de explotar recursos nacionales, tanto naturales, como humanos, sin dejar beneficios extras en los países donde se instalan.

La ONU define la magnitud de los efectos producidos por las multinacionales en los países receptores al afirmar: "El impacto económico constituye sólo un aspecto de los efectos de las empresas multinacionales. La reacción de los gobiernos o grupos sociales ante ellas debe verse también en el contexto social y cultural. La visible amenaza a las tradiciones y patrimonio del país ofende a menudo a las fuerzas nacionalistas o reformistas del país receptor."¹³

Es importante señalar que existe la posibilidad del surgimiento de diferencias entre los intereses de las multinacionales y los de la nación en donde instalen sus plantas, pues las primeras siempre abogarán por obtener las condiciones más favorables para su instalación. Por ello es importante, que los países receptores cuenten con un marco legal claro y que responda completa y oportunamente a los intereses que emanen de su propia soberanía nacional.

Aunque la transferencia de tecnología es un factor considerado como positivo de la IED, es importante señalarlo en términos relativos, pues el nivel de la tecnología recibida por los países donde se instalan las multinacionales, no es de punta o avanzada, sino más bien es tecnología con un promedio de 20 a 30 años de retraso y que generalmente ninguna empresa instalada en un país desarrollado utiliza.

A lo largo de los años, se han registrado variaciones en la magnitud del debate sobre los costos y beneficios producidos por las empresas multinacionales, destacando el papel de las multinacionales norteamericanas, que se ha prestado a la controversia en mayor medida.

La controversia es protagonizada por dos partes antagónicas. Por un lado, se encuentran los grupos nacionalistas de los países receptores, quienes hacen alusión a todos los aspectos negativos producidos por las multinacionales, sobre todo la pérdida de soberanía.

Por el otro lado, además de las propias multinacionales, se encuentran economistas a favor de la IED, que alientan el crecimiento de las multinacionales, particularmente las americanas, pues citan que la teoría clásica de la inversión internacional sugiere que los Estados Unidos

13 Naciones Unidas. Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Nueva York, 1973. Pág. 70.

es un país que cuenta con el poder suficiente para maximizar el bienestar económico global.

Para esta misma teoría, la IED contribuye positivamente al desarrollo. Las naciones receptoras necesitan del capital, de la tecnología, de la organización y de la mercadotecnia con que funcionan estas empresas.

Como consecuencia, los efectos directos de la inversión se traducen en una serie de aspectos: creación de empleos, los impuestos que obtienen los gobiernos receptores, la tecnología adquirida; aspectos que pueden ser utilizados en el futuro para el desarrollo del propio país.

Una vez que hemos abordado la controversia generada en torno a los costos y beneficios de la IED, recordaremos que al inicio del apartado dijimos que la inversión extranjera tiene el objetivo de obtener una rentabilidad superior a la que podría tener en su país de origen. Dentro de esta lógica, la IED buscará ingresar al país que ofrezca la tasa de rentabilidad más alta a escala mundial, así como las condiciones que permitan su establecimiento con el máximo grado de confianza.

Tradicionalmente, el análisis económico ha considerado a la IED en función de las diferentes tasas de retorno del capital en las distintas naciones. El énfasis en los aspectos oligopolicos que los distintos mercados ofrecen a la inversión extranjera, afecta el destino de la inversión bajo el significado del retorno de la inversión realizada en casa contra la inversión efectuada en otros países.

La teoría económica sostiene que la inversión extranjera tiene propiedades que dirigen al sistema económico mundial al equilibrio. En principio, esta propiedad fue concedida sólo a la IED; sin embargo, en la actualidad, esta propiedad es aplicada a los dos tipos de inversión extranjera.

En contraste, para los países receptores, no es lo mismo el ingreso de IED, que el ingreso de inversión de cartera, pues su naturaleza y sus efectos son completamente distintos, por ello, estos países han desarrollado con mayor o menor éxito un sistema contable que permita la distinción entre la entrada de los dos tipos de inversión.

Un aspecto que ha contribuido a la ambigüedad y complejidad en la definición, en el sentido contable de la IED, es que no existe una convención mundial para conceptualizarla. En algunos países, principalmente subdesarrollados, aún no existe una diferencia clara entre la inversión extranjera directa y la de cartera.

Particularmente en México, a partir de 1994 se implementó un método que contabiliza como IED, única y exclusivamente a la inversión que se traduce en producción real. Las estadísticas al respecto son elaboradas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco de México, de acuerdo a las recomendaciones elaboradas por el Fondo Monetario Internacional, y documentadas en su Manual de Balanza de Pagos y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

En México, el actual método contable lleva a cabo la estimación de la IED a través de la integración de los siguientes conceptos¹⁴:

- ❖ Los montos de la inversión extranjera directa notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras RNIE.
- ❖ El valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras.
- ❖ El valor de la reinversión de utilidades en empresas con inversión extranjera directa.
- ❖ El monto de las cuentas entre compañías.

Es de suma importancia para la economía mexicana la creación de este método contable porque permite la clara identificación de la IED, así como el mantenimiento de un excelente nivel de control y registro. Este método contable forma parte de las acciones tomadas por el gobierno de la República dentro del marco del proceso de apertura económica experimentado por México durante la última década.

La necesidad de redefinir y modernizar el método contable de la IED es una manifestación directa de su crecimiento en México durante los últimos años, así como de su creciente influencia sobre el sistema económico mexicano. Por lo que se refiere al ámbito práctico, el tema de la IED en la economía mexicana es abordado en capítulos posteriores¹⁵.

Considerando el ámbito teórico, la economía mexicana presenta condiciones favorables para el establecimiento de empresas multinacionales, por la conjunción de una serie de razones:

1. Funciona bajo una estructura de mercado de competencia imperfecta (oligopolio), que fomenta el fortalecimiento de las grandes empresas.

¹⁴ En el inciso A del capítulo 3 se explica la metodología para la elaboración de la información sobre flujos de IED.

¹⁵ Su marco legal, así como su evolución y naturaleza actual son temas estudiados dentro del capítulo 3. Mientras que el estudio realizado de forma particularizada de la IED proveniente de los países de América del Norte se encuentra en el capítulo 4 y para los países de la Unión Europea en el capítulo 5.

2. Las multinacionales trabajan en México operando sus esquemas de organización, mismos que reportan grados de eficiencia y productividad superiores a los registrados por las empresas locales.
3. Existen condiciones suficientes para que las multinacionales negocien acuerdos de integración estratégicos con empresas mexicanas o con empresas de otras nacionalidades. Durante la década de los 90's, México ha consolidado un excelente grado de confianza entre los inversionistas extranjeros, sustentado entre otras razones por las acciones concretas de apertura comercial, destacando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
4. El mercado mexicano permite un alto grado de traspaso de los costos de transacción, no sólo porque dichos costos son eliminados en la entrada de los productos fabricados por las multinacionales en el mercado interno, sino porque además, es común que las plantas instaladas en territorio nacional, exporten sus productos hacia otros mercados nacionales.
5. La entrada de IED se encuentra en función directa de una serie de condiciones que ofrece la economía nacional, mismas que se agrupan en torno a un conjunto de factores como son: el legal, el político, el geográfico, la apertura comercial, las expectativas sobre el futuro económico, la dotación de recursos (naturales, humanos, entre otros), el cultural, entre otros. La combinación de estos factores permite al empresario extranjero crear una estrategia de inversión basada en el aprovechamiento de oportunidades específicas, que le permitan en un clima de plena confianza y certidumbre llevar a cabo en México su proceso productivo.

En los próximos capítulos de este trabajo de investigación, analizaremos el ámbito práctico de las empresas multinacionales establecidas dentro de la economía mexicana (de capital nacional y extranjero), donde seguramente se encontrará un alto grado de relación con los antecedentes teóricos estudiados en este primer capítulo. La combinación de los ámbitos, teórico y práctico, nos permitirán el arribo a conclusiones concretas y válidas sobre el funcionamiento de las multinacionales en México, y sobre su importancia.

CAPÍTULO 2

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO.

A) LAS MULTINACIONALES MÁS REPRESENTATIVAS DE MÉXICO.

La economía mexicana concluye el siglo XX y arribará al próximo milenio, inmersa dentro de una estructura de competencia imperfecta. El aparato económico nacional se encuentra dirigido por las grandes empresas, siendo la mayor parte de ellas de carácter multinacional, tanto de capital extranjero como nacional.

La mayor parte de las grandes empresas mexicanas es controlada por poderosos grupos empresariales que dominan los sectores productivos y no productivos del país, y que a su vez son liderados por prominentes inversionistas. Su formación fue consecuencia de un proceso histórico - económico de acumulación de capital desarrollado a lo largo del siglo XX, destacando el período de la posguerra donde la instrumentación del modelo de sustitución de importaciones fomentó su crecimiento porque incluía una política industrial proteccionista, basada en fuertes restricciones al comercio exterior.

En los primeros años de la década de los 80's el modelo de sustitución de importaciones, y en sí el modelo de desarrollo hacia dentro ingresó a su crisis terminal, surgiendo la necesidad de aplicar un nuevo modelo económico que incluyó un acelerado proceso de apertura económica.

Durante la década de los 90's el proceso de apertura favoreció la internacionalización de las grandes empresas mexicanas, que ya estaban perfectamente consolidadas dentro del mercado interno, iniciando de esta manera un exitoso proceso de expansión hacia otros mercados nacionales, con lo que, convirtieron a sus unidades productivas en multinacionales.

Las multinacionales de capital nacional presentan una serie de características y condiciones comunes, que permitieron su internacionalización:

- ❖ Son empresas líderes en el mercado interno (regularmente oligopolico), con marcas y productos plenamente reconocidos.
- ❖ Producen bienes de consumo e intermedios.
- ❖ Sus bienes y servicios son diferenciados.
- ❖ Su proceso productivo registra la presencia de economías de escala.

- ❖ Su organización administrativa presenta un alto nivel de eficiencia.
- ❖ Cuentan con condiciones privilegiadas para ingresar al mercado financiero, no sólo dentro del sistema bancario, sino que además, se trata de empresas que cotizan e incluso, ejercen un alto grado de dominio sobre el funcionamiento de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).
- ❖ Registran grandes montos de exportaciones, que representan un porcentaje importante dentro del total de sus ventas.

Considerando estas condiciones, analizaremos la naturaleza de las multinacionales mexicanas, suponiendo que el inicio de su desarrollo y sobre todo, de su crecimiento es a partir del fortalecimiento del proceso de apertura económica (durante la década de los 90's).

Antes de conformarse como multinacionales, las empresas fabricaban la totalidad de sus productos en México, y desde nuestro país, los exportaban hacia el extranjero. De esta manera, la internacionalización productiva de las empresas mexicanas responde fundamentalmente a la necesidad de reducir el nivel general de costos y en sí, de optimizar el aprovechamiento de sus recursos.

El cuadro 2.1 presenta algunos ejemplos de empresas multinacionales mexicanas.

CUADRO 2.1		
EMPRESAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO		
EMPRESA	MATRIZ	SECTOR
CEMEX y Subs.	Monterrey, N. L.	Cemento
Grupo Industrial MASECA	Garza García, N. L.	Alimentos
Grupo IUSACELL	México, D. F.	Comunicaciones
Grupo QUAN	México, D. F.	Alimentos
Grupo TELEvisa	México, D. F.	Comunicaciones
Grupo Industrial BIMBO	México, D. F.	Alimentos
Grupo TRIBASA	México, D. F.	Construcción
Grupo VITRO	Garza García, N. L.	Vidrio y sus productos
Jugos del Valle	Tepetzotlán, Méx.	Alimentos

FUENTE: Expansión, agosto de 1999.

Estas empresas, son ejemplos de grupos empresariales perfectamente bien conformados, que funcionan con organizaciones de tipo jerárquico y administrativo eficientes.

Su organización y sus elevados niveles de productividad, son dos de los factores básicos que les permitieron ampliar sus montos de

producción, disminuir su nivel general de costos, y como consecuencia iniciar la instalación de plantas productivas en algunos de sus mercados externos.

Por lo general, una vez que las empresas logran apoderarse de un fragmento importante de un mercado extranjero, se apoyan en la instalación de plantas productivas localizadas en esos países para cumplir con dos objetivos principalmente:

- ❖ Obtención de mayores grados de productividad y de competitividad.
- ❖ Satisfacción más cercana y eficiente de las necesidades de los mercados internacionales.

Es importante señalar que el establecimiento de las empresas mexicanas en el extranjero ha adoptado diversas modalidades, mismas que no resultan del todo claras en la práctica:

- ❖ Instalación de la empresa con recursos completamente propios.
- ❖ Instalación de la empresa a través de una inversión conjunta con empresarios locales.
- ❖ Compra de una empresa ya establecida.
- ❖ Participación accionaria en una empresa ya establecida.

La elección de la modalidad más conveniente para la expansión de la empresa se encuentra en función de considerar una serie de aspectos internos y externos que influirán directamente sobre el desempeño de la multinacional dentro de un mercado determinado. Dentro de estos aspectos podemos destacar los siguientes:

- ❖ Disponibilidad de recursos financieros, humanos y materiales para efectuar la inversión.
- ❖ Naturaleza de los bienes o servicios a producir y/o comercializar.
- ❖ Evaluación del proceso productivo, sobre todo de su nivel tecnológico.
- ❖ Tamaño potencial del mercado.
- ❖ Grado de competencia registrado en el mercado.
- ❖ Evaluación de las alternativas para negociar un eventual acuerdo de integración con otras empresas.
- ❖ Análisis de las características de la población: cultura, idioma, religión, etc.
- ❖ Condiciones económicas presentadas por la nación, y sus expectativas.
- ❖ Marco legal.
- ❖ Ubicación geográfica.

Considerando el aspecto geográfico, las multinacionales mexicanas han concentrado el establecimiento de sus plantas en el extranjero en dos polos fundamentales: los Estados Unidos y los países latinoamericanos.

En el caso de las multinacionales establecidas en territorio norteamericano, resulta relativamente sencillo comprender su elección, si la relacionamos con la inmensa demanda potencial representada principalmente por el mercado México - Americano, y en un grado menor con el mercado conformado por el resto de población hispana radicada en los estados del sur y en algunas ciudades importantes del norte como Chicago y Nueva York¹⁶.

La conformación de plantas productivas propiedad de empresarios mexicanos dentro de Estados Unidos responde a una suerte natural de vecindad que relaciona a la penetración comercial de sus productos (que resultan atractivos para el mercado hispano), con la cercanía geográfica que facilita la instalación de dichas plantas, así como su supervisión y mantenimiento.

El segundo polo, donde se localizan las multinacionales mexicanas es el área conformada por los países latinoamericanos¹⁷.

Las grandes empresas mexicanas que dominan su mercado doméstico, incursionan en esta serie de países donde compiten dentro de mercados similares al mexicano, ya que los países latinoamericanos comparten importantes identidades con nuestro país, primordialmente, de tipo cultural, religioso, y lingüístico.

Por lo regular la instalación de multinacionales en algún país latinoamericano, corresponde a una estrategia más amplia que incluye la penetración a más de dos países, por ello, en muchos casos la instalación de una filial dentro de un país centroamericano o bien sudamericano, es con el fin estratégico por parte de la multinacional de efectuar actividades de distribución regional a escala de Centroamérica o Sudamérica.

Además de las funciones de distribución que en un momento dado pueden llevar a cabo las filiales de las multinacionales, es común que realicen estudios de mercado en los países de la región con el objetivo de penetrar a nuevos países, o bien consolidar la presencia de sus productos en los mercados donde han logrado ingresar.

16 En el próximo inciso (B) de este capítulo se abordará el estudio de las multinacionales de capital mexicano instaladas en territorio norteamericano.

17 En el inciso C de este capítulo se abordará el estudio de las multinacionales de capital mexicano instaladas dentro de los países latinoamericanos.

A raíz de que las multinacionales instalan una empresa filial de tipo estratégico en una región definida, los empresarios mexicanos toman en consideración una serie de elementos y características de los países latinoamericanos, para elegir a la nación más conveniente a sus intereses específicos.

En general, la instalación de empresas fuera del territorio nacional, no se encuentra sólo en función de la demanda que ofrece un mercado determinado, sino de las condiciones y expectativas que registre el país en un conjunto de factores diversos como son: el económico, el político, el geográfico, el cultural y el social, entre otros.

Un caso excepcional es el de Televisa, empresa que registra simultáneamente penetración dentro de los mercados latinoamericanos¹⁸ y dentro del mercado norteamericano¹⁹; sin embargo, su expansión ha llegado a un grado no común para las multinacionales mexicanas, y es el hecho de tener una empresa filial en Europa²⁰.

El fenómeno de la penetración de Televisa a España se explica si consideramos la estrecha relación que mantienen ambos países apoyada en una serie de similitudes de tipo cultural, lingüístico, social, religioso, principalmente. La importancia del ingreso de Televisa al mercado español radica en que puede funcionar como medida estratégica para que en el futuro expanda su penetración hacia otros mercados europeos.

Resulta fundamental, enfatizar que la penetración productiva y comercial de las multinacionales mexicanas debe ser considerada dentro del ámbito correspondiente a bienes de consumo, bienes intermedios y servicios; específicamente, las empresas productoras de bienes, se ubican al interior de las industrias ligeras o intermedias, es decir, que no se trata de bienes de capital. La producción de este tipo de bienes continúa siendo realizada por empresas originarias de los países desarrollados.

Una vez que conocemos la naturaleza de los productos elaborados por las multinacionales mexicanas, también podemos afirmar que se dirigen hacia mercados con consumidores de características en mayor o menor grado similares a las de los consumidores mexicanos.

El establecimiento de multinacionales en el exterior requiere que sus unidades productivas funcionen con altos niveles de eficiencia y productividad, para obtener el grado de competitividad requerido en cada

18 La empresa TELEVISA registra una participación importante en el capital de la principal televisora chilena, MEGAVISIÓN.

19 TELEVISA cuenta con participación dentro del capital de la principal televisora hispana de los Estados Unidos, UNIVISIÓN.

20 Televisa España.

mercado, así como para satisfacer por completo las necesidades particulares que cada uno de ellos presenta.

Las multinacionales mexicanas son y deberán seguir siendo ejemplo de organización, constancia y superación dentro del ámbito empresarial mexicano, ya que la competencia dentro de los mercados extranjeros no solamente es contra las empresas locales, sino también, contra las empresas multinacionales provenientes de países desarrollados, que en muchos casos registran índices de penetración de mercado mayores a los de las mismas empresas locales.

Por lo regular, la fortaleza de las multinacionales mexicanas descansa sobre la grandeza de su tamaño, misma que es consecuencia directa de la conformación de los grupos empresariales, de los que hemos hablado. Históricamente, estos grupos han sido controlados por familias, que han decidido mantener una política de control accionario sobre sus empresas, aún a costa del crecimiento de las mismas.

Las empresas mexicanas han sido sometidas a una política "conservadora", consistente en la salvaguarda de su control por parte de las familias fundadoras, los porcentajes accionistas mayoritarios son repartidos entre miembros de la misma familia, y en caso de necesitar financiamiento se prefiere optar por la venta de acciones dentro del mismo grupo familiar, o bien por la emisión de títulos de deuda, frecuentemente obligaciones.

En términos generales, las grandes empresas sólo han permitido la incursión de inversionistas ajenos a la familia que controla la empresa en porcentajes minoritarios, lo anterior es con el objeto de que éstos no influyan de forma determinante sobre las políticas y lineamientos del funcionamiento de la empresa.

Este fenómeno se explica por la importancia que le dan los inversionistas originales al control de su empresa, y la preferencia de mantenerlo, aunque en muchos casos se sacrifique el crecimiento de la misma. Dicho fenómeno se relaciona con la idiosincrasia no sólo mexicana, sino latina en general, que en términos de propiedad descansa sobre el derecho romano que otorga plena libertad al propietario, precisamente sobre su propiedad (empresa), y su objetivo fundamental no es ni de tipo social, ni el crecimiento de la empresa, sino el beneficio (utilidad) arrojado por su inversión.

No obstante, que las empresas no hacen efectivo todo su potencial de financiamiento en el mercado de valores, éstas ejercen un fuerte dominio e incluso control sobre la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), porque son las empresas más grandes de la economía nacional, y sus

acciones representan un alto porcentaje (mayoritario) dentro del total de las acciones negociadas dentro del mercado accionario.

Todas las multinacionales mexicanas cotizan en la BMV, y un porcentaje importante de ellas cotizan en la bolsa de Nueva York. Continuando con la tendencia de mantener el control de sus empresas, es común la emisión de los American Deposits Receipts ADR's, que son una clase de acciones con derecho a voz, pero no a voto, por lo que sus tenedores no tienen facultades para influir sobre las decisiones que afectan al desempeño de la empresa.

Los ADR's son instrumentos diseñados para ser vendidos a inversionistas extranjeros, y por medio de los cuales las empresas mexicanas han encontrado una importante fuente de financiamiento, que responde a sus necesidades de control e incluso de soberanía sobre la empresa.

En síntesis, encontramos que las multinacionales mexicanas han logrado su internacionalización gracias a la conjunción de una serie de razones internas y externas.

Por un lado, las razones internas se encuentran representadas por la misma naturaleza de su funcionamiento, basado en una eficiente organización que le permite obtener altos grados de productividad y competitividad. Así como también la búsqueda de reducir su nivel general de costos a través de su expansión, misma que fue posible gracias a su fortaleza financiera representada por los flujos de capital invertido en otras naciones.

Por el otro, las razones externas corresponden a las condiciones derivadas del proceso de apertura comercial (detonante principal de su internacionalización), y por el aprovechamiento de las distintas formas de penetración de nuevos mercados, utilizando formas de integración con otras empresas, como las estudiadas en el ámbito teórico en el capítulo 1, y como las que abordaremos en el ámbito práctico para tres casos particulares, Estados Unidos, Unión Europea y América Latina, dentro de los próximos apartados de este capítulo.

B) LAS MULTINACIONALES MEXICANAS COMO PARTICIPANTES DEL MERCADO MÁS GRANDE DEL MUNDO.

En el momento de firmar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Canadá, Estados Unidos y México, conformaron el área de libre comercio más grande del mundo. El TLCAN inició sus actividades

el 1 de enero de 1994, significando para la economía mexicana la apertura de los mercados americano y canadiense, representada por un drástico proceso de desgravación arancelaria²¹.

Siendo las empresas multinacionales el actor protagonista del comercio mundial, el TLCAN ofrece a las multinacionales mexicanas una excelente perspectiva que fomenta no solamente la incursión comercial, sino también el establecimiento de plantas productivas en los territorios de sus socios comerciales.

Es relevante subrayar que a pesar de que el TLCAN es de alcance trilateral, más del 70% del total del intercambio comercial mexicano se lleva a cabo con los Estados Unidos, razón por la que a lo largo de este apartado nos referiremos expresamente a las empresas mexicanas que se encuentran establecidas en territorio norteamericano.

Por lo regular, las multinacionales dirigen los productos elaborados en Estados Unidos a satisfacer la demanda del propio mercado americano. No se trata de empresas que van a realizar procesos productivos para posteriormente comercializar sus artículos en otros países, porque no optimizarían sus recursos; entre otras razones, porque el costo de la mano de obra americana es mucho más elevado.

Para la mayor parte de las multinacionales, la parte medular del inmenso mercado norteamericano esta representada por el mercado de población hispana. Para conocer con mayor grado de detalle a dicho mercado presentaremos una breve descripción de su población, mediante algunos de sus indicadores más sobresalientes registrados al inicio de la década de los 90's²²:

- ❖ Los hispanos representaban una población de casi 30 millones, aproximadamente el 11% del total de la población de Estados Unidos.
- ❖ No obstante, de ser un grupo diverso en términos de nacionalidad, ocupación, calidad migratoria, etc., se encuentra unido por lazos culturales comunes.
- ❖ El sector hispano más importante es el mexicano, de aproximadamente 20 millones de habitantes, equivalente a más del 20% del total de la población de México.

²¹ Las exportaciones mexicanas a Canadá experimentan el siguiente proceso de desgravación arancelaria: 78.3% a partir del 1 de enero de 1994, 8.5% en 1999, 13.2% en 2004, y 1.9% en 2008. Mientras que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos experimentan el siguiente proceso de desgravación arancelaria: 79.9% a partir del 1 de enero de 1994, 12.5% en 1999, y 6.1% en 2004.

²² Datos obtenidos del U. S. Census Bureau, 1990.

- ❖ Cerca del 90% de los hispanos se encuentra distribuido en nueve estados de los cuales cuatro son frontera con México: California, Texas, Arizona y Nuevo México.
- ❖ Los estados que registran el mayor índice de población hispana son: California 34%, Texas 21%, Nueva York 11%, Florida 8% e Illinois 4%.
- ❖ La edad promedio de la población hispana fue de 26 años.

Además, se puede esperar una tendencia creciente de la instalación de empresas mexicanas en los Estados Unidos, porque existe una serie de factores que impactarán de forma positiva a la demanda de productos de origen mexicano, entre las principales, podemos destacar:

- ❖ La tasa anual de crecimiento de la población hispana es 5 veces mayor que la del resto de la población de Estados Unidos.
- ❖ En 1988, el poder de compra de dicho segmento poblacional, fue de 350 mil millones de dólares (cantidad mayor que el PIB registrado por México en dicho año), y se tiene previsto que para el año 2000 alcance los 475 mil millones de dólares.
- ❖ Las proyecciones indican que para el año 2050 los hispanos serán el 25% de la población total de Estados Unidos, y por lo tanto, la primera minoría étnica.

Como vemos, las empresas mexicanas tienen en el mercado hispano de los Estados Unidos un fuerte potencial que pueden explotar no sólo de forma comercial, sino también como un instrumento fundamental que les permita incrementar su nivel de competitividad, por medio de la internacionalización de sus plantas, es decir, la localización de dichas plantas en territorio norteamericano, que es un mecanismo empíricamente comprobado por algunas empresas mexicanas.

Como consecuencia de la orientación de las empresas mexicanas hacia el mercado hispano, el establecimiento de sus plantas productivas se concentra básicamente en los estados del sur, por ser los estados con mayor índice de población de origen mexicano e hispano en general; al dirigirse hacia este mercado, las multinacionales explotan las ventajas ofrecidas por un segmento poblacional de los Estados Unidos con características similares a las de la población mexicana, pero con un mayor poder de compra.

Es importante señalar que en términos generales, sólo las grandes empresas mexicanas cuentan con los recursos suficientes para establecerse en territorio norteamericano, porque además de contar con los montos de inversión requeridos, pueden enfrentar una serie de obstáculos que dificultan el establecimiento de sus plantas.

Los obstáculos que limitan la instalación de multinacionales de capital mexicano son de diversa índole, en la siguiente relación se enuncian los más comunes y serios:

- ❖ El elevado costo de la mano de obra.
- ❖ Una organización sindical mucho más moderna y absorbente.
- ❖ Estrictas normas técnicas, de salubridad, y ambientales, principalmente.
- ❖ Un marco legal distinto y más severo.
- ❖ Competencia de empresas con los máximos niveles de productividad y de eficiencia.

Es el último obstáculo, el principal limitante que enfrentan las empresas mexicanas en su intento de ampliar su mercado hacia otros segmentos poblacionales dentro de los Estados Unidos, limitante, que en la mayor parte de los casos no ha sido vencida.

En el mercado típicamente norteamericano de población sajona, las multinacionales mexicanas registran un grado de penetración mucho menor, ya que la competencia es con grandes empresas locales que se encuentran perfectamente posicionadas en este mercado. Asumiendo la estructura que presenta el mercado norteamericano, podemos afirmar que el establecimiento de multinacionales mexicanas se encuentra en función directa de la demanda que efectivamente van a tener sus productos dentro del mercado americano.

En el caso particular de productos destinados a mercados diferentes al hispano, se trata de empresas que registran volúmenes de ventas mucho menores, donde aún continúa siendo una mejor opción la exportación.

Es relevante decir que la naturaleza del producto influye decisivamente sobre la internacionalización de la empresa. Esta influencia puede observarse en dos sentidos: negativo y positivo.

En primer lugar, el producto influye de forma negativa, cuando la realización de su proceso productivo es más rentable en territorio mexicano, como es el caso de algunas materias primas, que son obtenidas gracias a la explotación de recursos naturales.

En contraste, el producto influye de manera positiva, cuando su proceso productivo puede realizarse en el extranjero aprovechando una o varias ventajas particulares que incrementen el nivel de competitividad de la empresa.

La producción de bienes de consumo (principalmente) destinados al mercado hispano, y esencialmente al mexicano, presenta condiciones alentadoras en el corto y mediano plazos para incrementar no sólo su volumen de ventas, sino también la instalación de nuevas plantas y de nuevas empresas que pueden aprovechar las ventajas que ofrece este inmenso mercado.

Podemos suponer que durante los próximos años se registrará un crecimiento del número de plantas propiedad de empresas mexicanas en territorio norteamericano, que bajo la estructura y características estudiadas, se traduzca en un complemento importante del crecimiento de la economía mexicana en aspectos estrictos, esencialmente: la repatriación de las utilidades generadas por activos propiedad de nacionales, y por el crecimiento de las empresas mexicanas, que sin lugar a dudas se traducirá en un incremento en la generación nacional de conocimientos, tecnologías y técnicas, primordialmente.

C) LAS OPORTUNIDADES QUE OFRECE LA UNIÓN EUROPEA A LAS MULTINACIONALES MEXICANAS.

En realidad, hoy día no existe una presencia importante de multinacionales mexicanas establecidas dentro de los 15 países que conforman a la Unión Europea²³, más bien, se trata de un incipiente proceso de internacionalización que no se puede comparar con la penetración que se ha logrado en los Estados Unidos.

Entre los pocos ejemplos exitosos, podemos mencionar a Televisa España (una de las empresas multinacionales mexicanas más representativas dentro de la Unión Europea), como una de las grandes empresas mexicanas que sobresalen dentro del sector servicios en los países de habla española, y que apoyándose en su ingreso al mercado español, puede en el futuro continuar su expansión hacia otros países del mismo bloque económico.

El camino hacia el establecimiento de un mayor número de empresas mexicanas dentro de esta serie de países puede ser a través de dos vertientes fundamentales:

1. Iniciar como en el caso de Televisa por ingresar al mercado español, y utilizarlo como punta de lanza para eventuales

23 Los países que conforman a la Unión Europea son: Finlandia, Suecia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Holanda, Alemania, Austria, Italia, Grecia, Portugal, España, Francia, Luxemburgo y Bélgica.

penetraciones comerciales y productivas hacia otros mercados europeos.

2. Dentro del contexto de la próxima firma de un tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.

Durante los primeros años del siglo XXI se registrará un importante proceso de desgravación arancelaria que afectará positivamente a la competitividad de los productos mexicanos, sobre todo en comparación con el resto de los artículos procedentes de los países latinoamericanos.

La apertura comercial se traducirá en un incremento importante de los volúmenes exportados hacia este conjunto de países, registrándose una tendencia hacia la diversificación del intercambio comercial mexicano, creciendo la participación relativa de la Unión Europea, y disminuyendo la de los Estados Unidos.

El impacto del tratado de libre comercio con la Unión Europea será un factor que fomente la internacionalización de nuestras empresas, permitiendo el desarrollo de su proceso productivo en plantas establecidas en los países de la Unión Europea, sustituyendo a las exportaciones; nuevamente persiguiendo el objetivo de reducir el nivel general de costos, y con ello, elevar su grado de productividad y eficiencia.

Sin embargo, es oportuno señalar que las expectativas sobre el crecimiento de la internacionalización productiva de México hacia este bloque económico son menos alentadoras que hacia los Estados Unidos, por varias razones:

- ❖ Se trata de 15 países totalmente distintos (idioma, cultura, costumbres, religión, etc.).
- ❖ Entre los 15 países se encuentran 4 de las 7 economías más grandes del mundo, lo que nos ilustra sobre el tamaño de sus empresas, y el nivel de competitividad de sus productos.
- ❖ España, considerado el país que cuenta con las condiciones más favorables hacia el establecimiento de empresas mexicanas, presenta un mercado con tendencia a consumir productos más similares a los del resto de Europa, que a los de América Latina, por lo que el nivel de competencia que las empresas mexicanas enfrentan es muy alto.
- ❖ Precisamente, como el monto relativo de las exportaciones mexicanas hacia estos países es muy pequeño, no resulta conveniente la internacionalización, por ello es condición necesaria incrementar el volumen exportado de forma previa.

Con base en las características que presenta el mercado de la Unión Europea, las empresas mexicanas tendrán que evaluar las diversas

alternativas existentes para ingresar a dicho mercado; dentro de este contexto, cobran importancia las alianzas de tipo estratégico que en un momento dado pueden surgir de la realización de negociaciones con empresas locales.

Estas alianzas pueden beneficiar a las empresas nacionales porque podrían servir no sólo como un vínculo comercial y productivo, sino que además existe la posibilidad de ampliarlas hacia ámbitos de conocimiento de mercado, de tecnología, de promoción, etc. Por ello, las alianzas son una opción viable para ingresar dentro de este mercado en el que prácticamente no existen antecedentes sobre empresas productoras de bienes tangibles en territorio europeo.

Independientemente de la modalidad que adopte el eventual ingreso de las multinacionales dentro de los países de la Unión Europea, es importante resaltar que no se debe considerar a dichos países como mercados aislados, sino como uno sólo, que en la práctica registra los más altos niveles de integración económica y política, principalmente.

Partiendo de la consideración de un solo mercado europeo, las multinacionales deberán desarrollar estrategias de penetración integrales, que aprovechen la serie de potencialidades que ofrece dicho mercado, mismas que descansan sobre dos aspectos fundamentales: la inmensa demanda de su población, y su alto nivel de poder adquisitivo.

El éxito de las empresas nacionales se encuentra en función básicamente de su grado de competitividad, que a su vez se encuentra relacionado con una serie de factores internos: su organización, su generación de información, de conocimientos, de tecnología, su nivel de productividad, la calidad de sus productos, principalmente.

D) LAS MULTINACIONALES DE ORIGEN MEXICANO COMO PROTAGONISTAS DEL MERCADO LATINOAMERICANO.

La economía mexicana es considerada como la segunda en tamaño e importancia dentro de los países latinoamericanos, y hablando estrictamente en términos comerciales, su intercambio comercial ocupa el primer lugar dentro de los países de la región.

Durante 1999 México se ubicó como el octavo país exportador del mundo y el primero de América Latina, con aproximadamente 135 mil millones de dólares, aproximadamente el doble de lo exportado por Brasil, y cuatro veces lo exportado por Argentina.

Los indicadores anteriores nos ilustran sobre el papel de protagonismo que tiene la economía mexicana dentro del contexto latinoamericano, este es uno de los aspectos esenciales con el que se explica el establecimiento de empresas mexicanas en territorio de otros países latinoamericanos.

De forma similar a las multinacionales localizadas en Estados Unidos, las empresas que se encuentran establecidas en los países de América Latina son propiedad de los grandes grupos empresariales que dominan el mercado mexicano, basándose en la producción y comercialización de bienes y servicios, que además de responder de forma satisfactoria a las necesidades del mercado nacional, gozan de pleno reconocimiento entre la población por tratarse de productos de calidad, fundamentalmente.

La localización de multinacionales mexicanas en otros países latinoamericanos representa de cierta forma al liderazgo económico que ejerce México dentro de los países de la región, liderazgo expresado precisamente por los grandes grupos empresariales mexicanos que cuentan con la capacidad suficiente, no sólo para invertir en la instalación de plantas productivas en otros países, sino también, el potencial para comercializar sus bienes y servicios de forma tal, que han alcanzado un alto nivel de posicionamiento dentro de los mercados internos de dichas naciones.

El establecimiento de estas empresas multinacionales se encuentra en función directa del inmenso mercado potencial que representa el conjunto de países latinoamericanos, mercado en el que los productos mexicanos cuentan con un alto nivel de competitividad, referido sobre todo a las similitudes existentes entre el consumo de la población que conforma al mercado mexicano y la población del resto de los países de Latinoamérica.

Es importante subrayar una diferencia básica entre la instalación de multinacionales en Estados Unidos y en los países latinoamericanos, y es la correspondiente a la estabilidad de su economía.

En el caso de las multinacionales instaladas en Estados Unidos, consideramos a la economía más grande del mundo que cuenta con todas las condiciones necesarias para que los empresarios no sólo mexicanos, sino extranjeros en general, gocen de plena confianza sobre la seguridad de sus inversiones. En contraste, los países latinoamericanos presentan economías en vías de desarrollo que no ofrecen las mismas condiciones de certidumbre, esta es la razón fundamental por la que la inversión extranjera corre un riesgo mucho mayor en estos países.

En el momento en que los empresarios mexicanos evalúan las características de los países latinoamericanos, analizan profundamente los aspectos de tipo económico, político y social, principalmente.

A raíz de observar que su inversión corre un riesgo similar o mayor al que presenta la economía mexicana, es muy común la negociación de alianzas y asociaciones estratégicas, que de alguna manera disminuyen el riesgo de la inversión mexicana. Por lo regular, el ingreso de las multinacionales a estos países se da vía alianzas, o mediante la compra de empresas ya establecidas, mientras que, es menos común que se instale una empresa mexicana por completo y partiendo de cero, ya que corre un riesgo mayor.

Sin embargo, los países de América Latina significan una importante opción alternativa hacia la internacionalización de las empresas nacionales (después de la ofrecida por los Estados Unidos), que no debe ser apreciada con desprecio, porque se trata de una excelente oportunidad para complementar el crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas, sobre todo considerando el actual aceleramiento del proceso de globalización, y el tamaño que en su conjunto representa la región.

Como podemos observar, las economías de los países localizados dentro de las tres regiones estudiadas dentro de este capítulo presentan una serie de características y condiciones de tipo estructural muy diversas, que sin lugar a dudas comprenden a su vez, ventajas y desventajas hacia la internacionalización de las empresas mexicanas, es por esta razón, que resulta trascendental el hecho de aclarar que cada caso específico responde a necesidades particulares sobre tres aspectos fundamentales: la empresa, sus productos y el o los países meta donde se comercializarán los productos.

Con base en lo anterior, para alcanzar el objetivo de crecimiento, no solo con relación a la expansión hacia América Latina, sino para cualquier tipo de internacionalización, es oportuno recordar que la empresa debe evaluar la serie de factores internos y externos que ya hemos señalado.

Las multinacionales mexicanas, han considerado estos factores, y gracias a su correcta evaluación, han logrado aprovechar los beneficios que conlleva la internacionalización.

Sintetizando, el potencial que actualmente existe para estas empresas es amplio, pues existe un universo de oportunidades de crecimiento y desarrollo para más empresas mexicanas particularmente, en Estados Unidos y América Latina. En el caso de la Unión Europea, lo más probable es que el proceso de aceleramiento de la internacionalización de nuestras empresas se realice por medio de un uso significativo de las

formas de integración estratégica que permita la complementación entre las empresas mexicanas y europeas.

Las multinacionales mexicanas tienen ante sí una perspectiva de crecimiento fundamentada sobre la activa participación de la economía mexicana dentro del proceso de globalización. La participación mexicana dentro de un mundo globalizado se basará en un intercambio comercial que incluya la exportación de los productos fabricados bajo los máximos niveles de eficiencia y productividad, resultando dichos productos ampliamente competitivos en el mercado mundial; así como la entrada a nuestro mercado de productos provenientes de prácticamente todo el mundo, que se combinarán con la producción nacional en el objetivo teórico de optimizar la utilidad del consumidor.

La misión histórica de las multinacionales de capital nacional es protagonizar el intercambio comercial mexicano a través de su funcionamiento como puentes de enlace entre nuestros dos grandes mercados naturales, el norteamericano y el de América Latina; además de convertir a México en el principal socio latinoamericano del segundo bloque económico más importante del mundo, la Unión Europea, aprovechando las ventajas que les ofrecerá el tratado de libre comercio que se firmara durante el año 2000.

EJ) LA POSIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE REDES ESTRATÉGICAS.

Como hemos señalado a lo largo de este capítulo, si las multinacionales mexicanas ignoran el amplio potencial que existe acerca del universo de posibles alianzas estratégicas que pueden negociar con inversionistas extranjeros, cerrarán de forma tajante una importante serie de oportunidades para expandir sus horizontes productivos y comerciales hacia otros países.

El objetivo básico de la negociación de alianzas estratégicas es la complementación entre los recursos de las empresas participantes, misma que se traduce en la reducción del nivel general de costos y el elevamiento del grado de competitividad mediante la internacionalización de los productos elaborados.

El proceso de apertura de la economía mexicana ha fomentado el acercamiento y conocimiento entre inversionistas mexicanos y extranjeros, dicho acercamiento ha sentado una serie de condiciones que favorecen la realización de un amplio y complejo universo de posibilidades de negociación de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y extranjeras.

La inmensidad del universo de acuerdos que pueden existir entre empresas nacionales y extranjeras puede ser expresada en tres sentidos distintos:

1. Las nacionalidades de las empresas participantes.
2. El número de empresas implicadas, ya que puede tratarse de una alianza de tipo estratégico entre sólo dos empresas, o bien, constituirse en toda una red donde confluya un número mayor de empresas.
3. Su alcance, en aspectos perfectamente bien delimitados: producción, distribución, comercialización, de intercambio de información, de intercambio tecnológico, de cooperación, de inversión, o combinaciones de varios de estos aspectos.

Hablando estrictamente sobre la internacionalización de su proceso productivo, este fenómeno conllevará a una división del trabajo a través de la cual se concluya en la producción final de artículos con mayores niveles de eficiencia y productividad, por medio del ensamblaje de insumos fabricados por separado, en países distintos, y bajo condiciones que permiten un aprovechamiento más óptimo de los recursos de cada nación involucrada.

En la práctica, esta división internacional del trabajo tiene dos formas distintas:

1. Los diversos procesos productivos son llevados a cabo por filiales de la misma empresa.
2. El conjunto de los procesos productivos son realizados por la empresa original, y por otras empresas, con las que existen acuerdos de producción, y que fungen como proveedoras de insumos o como maquiladoras.

La segunda opción es a lo que llamamos una red de producción, y es una alternativa muy interesante para las multinacionales, y de hecho para todas las empresas mexicanas, que en un momento dado pueden complementar sus líneas de producción con la inclusión de insumos producidos en México y en el extranjero bajo las condiciones más convenientes, como pueden ser: al menor costo de la mano de obra, con mano de obra más calificada, con disponibilidad de materias primas más adecuadas, aprovechando los conocimientos de otras empresas, sobre todo.

La estructura de una red de producción es compleja, porque puede adoptar diversas formas y alcances, de forma que se comprometan

intereses específicos de las empresas mexicanas participantes. Dichas empresas pueden participar dentro de la red de diversas formas:

- ❖ La empresa puede localizarse a la cabeza de una red de producción donde finaliza un proceso de producción, por lo regular como ensambladora.
- ❖ Se sitúa a lo largo de los distintos niveles que en la práctica pueden conformar a una red, y su importancia es resultado de dos factores: la cercanía a la que se encuentre de la cabeza de la red (nivel de valor agregado que le imprime al insumo que produce), y el número e importancia de los insumos que produce dentro del bien final.

Por lo regular, las empresas mexicanas participantes dentro de una red internacional de producción, lo hacen dentro de estructuras perfectamente bien estructuradas, y mediante la producción de insumos localizados dentro de procesos productivos incluidos en industrias ligeras o intermedias.

Es importante resaltar que existe un número importante de empresas que aunque no son participes de una red de producción, si han establecido interesantes acuerdos internacionales de diversa índole y alcance.

A continuación, enunciaremos ejemplos prácticos de algunas formas de internacionalización que han experimentado algunas empresas mexicanas:

❖ *Adquisición de empresas extranjeras:*

Vitro adquirió Anchor Glass; y Cemex a Sanson, Gulf Coast Portland Cement, Houston Shell and Concrete y Houston Concrete Products.

❖ *Alianzas de tipo tecnológico:*

Vitro con Coors Brewing Company, AHMSA e Hylsa con acereros estadounidenses europeos y japoneses.

❖ *Coinversiones con empresas líderes del mercado mundial:*

Vitro con Whirlpool y Alfa con Himont Incorporated.

Independientemente del universo de posibilidades que tienen ante sí las multinacionales mexicanas en lo que a la firma de acuerdos internacionales se refiere, es importante decir que la concreción de éstos se encuentra íntimamente ligada al grado de asociación económica que existe entre México y los países originarios de los inversionistas implicados, razón por la que, existe una tendencia más firme hacia la firma de alianzas con empresarios provenientes de los siguientes países:

Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Colombia, Bolivia, Nicaragua y Costa Rica; países con lo que México ha suscrito tratados de libre comercio.

En grado menor con empresarios de países como Japón y los integrantes de la Unión Europea, particularmente con ésta última, es previsible que en el futuro, y a raíz de la próxima firma del tratado de libre comercio entre México y este bloque de países, se registre un crecimiento importante en el establecimiento de acuerdos económicos entre sus inversionistas.

Sin embargo, es fundamental decir que también existe una tendencia en la naturaleza de los acuerdos suscritos, sobresaliendo dos aspectos claves:

- ❖ Con empresas de países desarrollados se firman acuerdos de cualquier índole, principalmente de producción, comercialización, y de transferencia de conocimiento y tecnología hacia las empresas mexicanas.
- ❖ Con empresas de países en vías de desarrollo, básicamente se pueden firmar los mismos tipos de acuerdos, sólo que difícilmente se registran transferencias de tecnología hacia empresas mexicanas. En contraste, puede ser más común el caso donde las empresas nacionales transfieren tecnología a otras empresas (no se trata de tecnología de punta); por otro lado, el grueso del intercambio de conocimiento e información se da en aspectos de mercado.

Es relevante apuntar que las multinacionales mexicanas tienen un campo más favorable dentro de los países latinoamericanos, porque las negociaciones son con empresas de tamaño similar o menor, y por lo tanto, las multinacionales mexicanas pueden ejercer un mayor poder de negociación.

Siguiendo esta línea, existe un potencial importante hacia la conformación de redes productivas a lo largo de América Latina, donde las multinacionales mexicanas representen su liderazgo comercial dentro de la región y se coloquen a la cabeza de dichas redes, que eventualmente pueden dirigir sus productos hacia otros mercados como el norteamericano, europeo y asiático.

Como podemos ver, las multinacionales mexicanas cuentan con una serie de opciones sobre alianzas de corte estratégico con empresas extranjeras, donde seguramente encuentran una alternativa conveniente a sus necesidades, por esta razón podemos afirmar que en sí los acuerdos de alcance internacional representan una oportunidad que no debe ser menospreciada por los inversionistas mexicanos, y que su éxito se

encuentra en función precisamente de la elección de un formato que satisfaga sus expectativas y en su adecuada negociación.

Resulta obvio que solo los grandes grupos empresariales mexicanos de los que hemos hablado a lo largo de este capítulo son los que cuentan con los recursos necesarios para emprender o continuar con un proceso de internacionalización (expansión) exitoso.

Definitivamente, las multinacionales pueden instalar plantas productivas en otros países, porque son líderes de un sistema económico de competencia imperfecta, porque su nivel de organización repercute positivamente sobre su nivel de productividad, porque llevan a cabo un proceso productivo eficiente que registra el aprovechamiento de economías de escala, y porque comercializan productos diferenciados factor clave de su alto grado de competitividad mundial.

Ante el proyecto de diversificación del intercambio comercial mexicano, es de suma importancia que las multinacionales mexicanas logren durante la primer década del siglo XXI posicionarse como el principal vehículo del comercio de América Latina, así como las unidades productivas más influyentes de la región en lo que a movimientos de flujos de inversión se refiere, con el objeto de que una vez consolidadas como las empresas más grandes de Latinoamérica, cuenten con las condiciones y recursos suficientes para aprovechar la apertura del mercado europeo, y hacer de él toda una opción alternativa para la economía mexicana.

SEGUNDA PARTE: LA EMPRESA MULTINACIONAL DE ORIGEN EXTRANJERO EN MÉXICO.

CAPÍTULO 3

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL DE CAPITAL EXTRANJERO Y DE SU EVOLUCIÓN EN MÉXICO 1994-1998.

A) DE UN MARCO JURÍDICO RESTRICTIVO A UNO DE PROMOCIÓN A LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

Durante los últimos años la economía mundial ha registrado la acentuación del proceso de globalización en el que se encuentra insertado nuestro país, con este motivo la economía mexicana ha emprendido una serie de cambios estructurales y legales que permiten y fomentan la apertura de su sistema económico.

La apertura de México comprende prácticamente todos los aspectos económicos, destacando el comercial, el de inversión, y la privatización de empresas públicas. La apertura comercial inicio formalmente con el ingreso al GATT efectuado en el año de 1986, a partir de ese momento, se aceleraron los cambios estructurales que permitieron la firma de una serie de tratados comerciales (destacando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el 1 de enero de 1994) que modificaron la estructura de la economía mexicana que pasó de ser una de las más cerradas del mundo a una de las abiertas.

Dentro de la tendencia de apertura hacia la inversión extranjera, se registraron una serie de reformas legales emprendidas por el gobierno que son representadas básicamente por la abolición en 1993 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (vigente desde 1976), que fue sustituida por la Ley de Inversión Extranjera, que se encuentra actualmente en vigor.

La aplicación de la Ley de Inversión Extranjera se tradujo en un conjunto de medidas que fomentan el acceso de la inversión extranjera a nuestro país, porque redujo las regulaciones existentes en algunos sectores económicos y por consecuencia, se incrementó el número de actividades en las que ésta puede participar, incluso con la oportunidad de penetrar en actividades económicas que anteriormente eran reservadas a la inversión nacional, e incluso sólo a la participación de la inversión pública.

La ley considera a los tres organismos siguientes como los encargados de la regulación, supervisión, autorización, registro y control de los flujos de inversión extranjera que ingresan a territorio nacional.

- ❖ Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- ❖ Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- ❖ Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

En el caso específico de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, ésta tiene la atribución de informar al Congreso de la Unión sobre la evolución del comportamiento de la inversión extranjera en México, según lo dispuesto en la fracción IV del artículo 27 de la Ley de Inversión Extranjera.

La Ley se encuentra apegada a la Constitución política nacional, por ello hace referencia clara a una serie de aspectos que resguardan la soberanía nacional:

❖ *Zona restringida:*

La faja del territorio nacional de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 a lo largo de las playas²⁴.

❖ *Cláusula de exclusión de extranjeros:*

Convenio o pacto expreso que se encuentra incluido de forma documentada en los estatutos sociales de una empresa, por el que se establece que la sociedad de que se trate no admitirá directa, ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusulas de extranjeros.

❖ *Regulación de las actividades económicas donde se permite la participación de capitales extranjeros:*

En su artículo 7, presenta la clasificación de dos grandes grupos de actividades económicas, en primer lugar se encuentran las actividades donde no se permite la participación de capitales extranjeros, mismas que se dividen en dos tipos: 1) Actividades reservadas al Estado Mexicano, y 2) Actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros.

En segundo término se encuentran las actividades donde se permite el acceso a capitales extranjeros, mismas que se clasificaron con base a autorizaciones de porcentajes de participación dentro de la empresa. La ley

²⁴ El establecimiento de la zona restringida se encuentra en la Fracción I del Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

contempla 4 magnitudes de porcentajes de participación: 1) Hasta en 10%, 2) Hasta en 25%, 3) Hasta en 49%, y 4) Inversiones superiores a 49%.

La Ley de Inversión Extranjera fue elaborada con el objetivo de crear condiciones legales que permitieran a nuestro país consolidarse como un destino atractivo hacia el ingreso de capitales foráneos, y como un preámbulo a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para incrementar de forma significativa el ingreso de capitales procedentes de Estados Unidos y Canadá.

Los resultados de la aplicación de esta ley se han traducido en la generación de una serie de condiciones que fomentan el ingreso de capitales externos hacia las diversas áreas productivas de la economía nacional, pero sobre todo, ofrece a los inversionistas extranjeros un sustento legal claro que les da certidumbre desde el punto de vista jurídico.

Además de los cambios que se registraron a partir de la entrada en vigor de la Ley de Inversión Extranjera en 1993, hay que considerar las modificaciones que se aplicaron en el año de 1994 en el cálculo de la Inversión Extranjera Directa (IED), cálculo que a partir de dicho año es mucho más riguroso, pues sólo considera a la inversión estrictamente productiva.

La estimación de la IED se integra con los siguientes conceptos:

1. Los montos de la IED notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras RNIE:

Son las inversiones notificadas al RNIE por parte de personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio en México y sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país; de sociedades mexicanas con participación extranjera; y de instituciones fiduciarias que participan en fideicomisos de bienes inmuebles de los que se derivan derechos a favor de inversionistas extranjeros.

Estas cifras corresponden a la inversión realizada por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; al capital social inicial de una nueva sociedad y los aumentos de capital en sociedades ya establecidas; y, al monto de la contraprestación de los fideicomisos de bienes inmuebles. De acuerdo a los artículos 32 y 33 de la Ley de Inversión Extranjera, los movimientos reportados deben ser notificados al RNIE.

También se incluye bajo este concepto el monto de inversión involucrado en las transmisiones de acciones por parte de inversionistas

mexicanos a inversionistas extranjeros, a través de las cuales la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas.

Las notificaciones al RNIE tienden a darse con un rezago, entre otras razones por el tiempo que se requiere para integrar completamente firmada el acta de asamblea en la cual se asienta la inversión. El resultado se traduce en que el monto de IED reportado al RNIE en un determinado mes corresponde en su mayoría a inversiones realizadas varios meses atrás.

2. *El valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras.*

Comprende las inversiones en maquinaria y equipo por parte de empresas maquiladoras.

3. *El valor de la reinversión de utilidades en empresas con IED.*

Es la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que, por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero, es parte de la IED.

4. *El monto de las cuentas entre compañías.*

Se refiere a las transacciones originadas por deudas entre empresas asociadas. Así, incluye tanto préstamos de las matrices residentes en el exterior a sus filiales en México, como préstamos o adelantos de pagos de las filiales a sus matrices; estas transacciones son consideradas como IED debido a que significan un ingreso proveniente del exterior, financiado directamente por el inversionista extranjero a su filial en México. La fuente de esta información es la encuesta mensual aplicada conjuntamente por SECOFI y Banco de México a 500 empresas.

Como podemos ver, durante los años de 1993 y 1994 se materializaron importantes reformas institucionales que confluyeron en la creación de un marco jurídico de promoción de la IED. Estas reformas tuvieron por objetivo crear condiciones más favorables para llevar a cabo el proceso de apertura económica, así como para acelerar el ingreso de la economía nacional al proyecto de economía globalizada.

Actualmente, resulta relativamente sencillo comprender la necesidad y la utilidad de la conformación del mencionado marco jurídico, porque la IED es una variable macroeconómica fundamental dentro del desarrollo de la economía mexicana. Su representación por medio del establecimiento de multinacionales de todo el mundo, es la materia del análisis efectuado dentro de los próximos apartados y capítulos de esta investigación.

B) NACIONALIDAD DE LAS EMPRESAS Y DE SU FINANCIAMIENTO.

En nuestro país se encuentran instaladas desde hace varias décadas empresas multinacionales originarias de prácticamente todos los países desarrollados, que funcionan dentro de todos los sectores que conforman a la economía mexicana.

Las multinacionales ubicadas en México presentan estructuras diversas en función a su producción y a su mercado:

- ❖ Producen en México alguna (s) línea (s) de producción, o parte de ella (s) y sus artículos son dirigidos al mercado interno.
- ❖ Producen en México alguna (s) línea (s) de producción, o parte de ella (s) y sus artículos son dirigidos al mercado interno y al de exportación.
- ❖ Producen en México alguna (s) línea (s) de producción, o parte de ella (s) y sus artículos son dirigidos sólo al mercado de exportación.
- ❖ No producen en México y comercializan sus artículos en el mercado interno.

Como hemos mencionado anteriormente, el proceso de internacionalización de las empresas es por medio de la IED que ingresa a un país con el objetivo de participar activamente dentro del sistema productivo de una nación determinada.

En México la IED es importante porque complementa a la inversión nacional en su función de coadyuvar al crecimiento y desarrollo del aparato económico nacional.

Para iniciar el análisis sobre la nacionalidad de las multinacionales establecidas en México, consideraremos los montos de IED que ingresaron a la economía nacional durante el periodo enero de 1994 al mes de abril de 1998, montos que entraron a territorio nacional a través de multinacionales de todo el mundo que de alguna manera realizan su proceso productivo en nuestro país.

En el cuadro 3.1 se presenta la evolución del monto de IED que ingresó a México por país y por región económica durante el periodo establecido en el párrafo anterior, y al que denominaremos en lo sucesivo como "el periodo de estudio".

CUADRO 3.1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAISES Y ÁREAS
ECONÓMICAS
MILLONES DE DOLARES

PAISES Y BLOQUES	1994	1995	1996	1997	1998		Acum. 1994-1998*	
					Enero - Abril		Valor	Part. %
					Valor	Part. %		
TOTAL	10,336	7744	6,688	8,983	456	100.0	34,211	100.0
América del Norte	5,431	5,079	4,911	5,382	396	86.9	21,201	61.9
Canadá	741	167	495	108	1	0.3	1,513	4.4
Estados Unidos	4,690	4,912	4,416	5,274	395	86.6	19,688	57.5
Unión Europea	1,896	1,774	987	2,620	25	5.5	7,305	21.4
Alemania	305	546	184	469	3	0.6	1,506	4.4
Austria	2	0	0	0	0	0.0	3	0.0
Bélgica	-7	54	1	3	0	0.0	51	0.2
Dinamarca	14	19	18	18	0	0.0	69	0.2
España	145	41	58	237	12	2.7	494	1.4
Finlandia	5	0	0	0	0	0.0	4	0.0
Francia	89	116	116	16	0	0.0	339	1.0
Grecia	0	0	0	0	0	0.0	0	0.0
Holanda	733	712	424	104	4	0.9	1,976	5.8
Irlanda	4	1	20	1	1	0.2	28	0.1
Italia	2	10	18	8	0	0.0	39	0.1
Luxemburgo	11	7	-6	3	0	0.0	15	0.0
Portugal	0	0	0	0	0	0.0	0	0.0
Reino Unido	584	207	64	1,754	5	1.0	2,614	7.6
Suecia	9	61	90	7	0	0.0	167	0.5
Países Seleccionados	2,960	852	737	979	33	7.0	5,559	16.3
Antillas Holandesas	467	68	62	8	0	0.0	606	1.8
Bahamas	90	53	4	1	0	0.0	148	0.4
Bermudas	2	-3	6	93	6	1.3	104	0.3
Islas Caimán	93	24	46	317	0	0.0	480	1.4
Corea del Sur	12	176	75	179	5	1.0	446	1.3
Chile	3	8	3	3	0	0.0	16	0.0
China	2	5	10	2	0	0.1	20	0.1
Filipinas	0	6	0	4	0	0.0	10	0.0
India	1,219	50	286	29	0	0.0	1,583	4.6
Japón	631	160	106	316	20	4.3	1,233	3.6
Panamá	353	61	17	2	2	0.4	435	1.3
Singapur	0	13	32	0	0	0.0	44	0.1
Suiza	54	200	75	13	0	0.0	342	1.0
Taiwán	4	3	4	5	0	-0.1	16	0.0
Uruguay	6	15	1	0	0	0.0	22	0.1
Islas Vírgenes	24	13	10	7	0	0.0	54	0.2
Otros Países	49	39	53	2	2	0.5	146	0.4

*Del 1 de enero de 1994 al 30 de abril de 1998

FUENTE: SECOFI

En primer instancia, sobresale el efecto negativo de la crisis económica que inició en diciembre de 1994, porque en 1995 la IED total disminuyó en un 25% con respecto a 1994, en 1996 disminuyó en un 13.7% con respecto a 1995; siendo hasta el año de 1997 cuando el indicador registró un crecimiento de 34.3% con respecto a 1996. El aumento registrado durante 1997 representa el crecimiento del nivel de confianza por parte de los inversionistas extranjeros motivado por las expectativas alentadoras generadas por el proceso de recuperación de la economía mexicana.

A pesar de la recuperación registrada durante 1997 en el ingreso anual de IED, durante los tres años posteriores a 1994, no se había logrado alcanzar el nivel de inversión registrado en dicho año.

El cuadro muestra el ingreso de IED por países y bloques económicos; sobresaliendo que el 83.3% del monto acumulado durante el periodo de estudio fue originario de nuestros socios comerciales de América del Norte y la Unión Europea; sin embargo, el 61.9% del total correspondió a los países de América del Norte, y el 57.5% específicamente a Estados Unidos.

Las cifras anteriores nos dan una idea clara de la importancia de la IED proveniente de Estados Unidos, que representó más de la mitad del total del monto acumulado durante el periodo en estudio. Inclusive, los datos más recientes muestran que para el primer cuatrimestre de 1998, su participación ascendió a un 86.6% del total.

Históricamente han sobresalido las empresas que registran capital procedente de los Estados Unidos de América, no sólo por participar con el mayor porcentaje dentro del total de IED que ingresa a México, sino por ser el país que ha contado con el mayor número de empresas extranjeras ubicadas en nuestro país. El fenómeno anterior se encuentra en relación directa con varios factores como son: Estados Unidos presenta la economía más grande del mundo, se trata de nuestro principal socio comercial y porque las multinacionales más grandes del mundo son de capital americano.

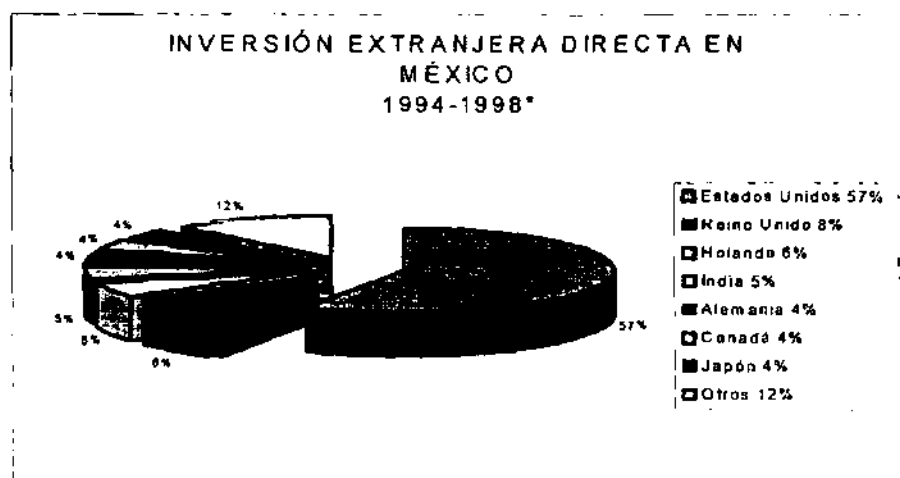
Como mencionamos anteriormente, el segundo bloque en importancia dentro del total de IED que ingresó a México durante el periodo de estudio esta representado por los 15 países que conforman a la Unión Europea, que en conjunto participaron con poco más del 21.4%, porcentaje que nos ilustra sobre su importancia dentro de la economía mexicana, pues hablamos de más de \$7,000 millones de dólares.

La gráfica 3.1 muestra a los siete países que ingresaron los volúmenes más altos de IED a la economía mexicana durante el periodo de estudio. En suma estos países aportaron el 88% del total de la inversión captada por nuestro país.

En la gráfica se puede observar claramente que exceptuando a Estados Unidos, los restantes seis países en orden de importancia ingresaron montos muy inferiores, lo que nos permite advertir que su peso relativo es mucho menor.

Los tres principales países de Europa que invierten en México (Reino Unido, Holanda y Alemania) ingresaron un monto de capital equivalente a menos de la tercera parte de lo que invirtieron los empresarios de Estados Unidos. Este fenómeno se explica en parte por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que incluye una serie de negociaciones que fomentan la entrada de capital americano a la economía mexicana.

GRÁFICA 3.1



Es muy probable que durante los primeros años del siglo XXI se registre un proceso importante de diversificación del origen de la IED que ingresa a México, porque el tratamiento que se le ofrecerá a los inversionistas de la Unión Europea mejorará substancialmente, esto en función de la próxima firma del Tratado de Libre Comercio entre México y este bloque de países.

Resulta interesante relacionar la magnitud de los montos de IED que ingresan anualmente a México con el volumen de utilidad que producen. El cuadro 3.2 presenta las utilidades remitidas y las reinvertidas que han sido generadas por la IED.

CUADRO 3.2				
UTILIDADES REMITIDAS Y REINVERTIDAS 1994 - 1998				
MILLONES DE DÓLARES				
Año	Utilidades remitidas	Utilidades reinvertidas	Total	
1994	1,431.9	2,366.6	3,798.5	
1995	1,255.2	1,465.0	2,720.2	
1996	1,556.3	2,586.7	4,143.0	
1997	1,949.8	2,150.0	4,099.8	
1998	2,728.3	2,864.0	5,592.3	

Fuente: Banco de México.

El promedio de las utilidades reinvertidas durante el período 1994 - 1997 es de \$2,142 millones de dólares; calculando el promedio de la entrada de IED para el mismo período, obtenemos una cifra de \$8,378 millones de dólares. Es decir que, aproximadamente el 25% del total de la entrada de IED a México se autofinanció con las propias utilidades que genera su inversión, y que posteriormente deciden reinvertir.

Además, es importante señalar que el promedio de las utilidades remitidas²⁵ durante los cuatro años es de \$1,548 millones de dólares, equivalente al 18.5% del total de la IED que ingresó a México durante el mismo período, porcentaje que nos representa una tasa mínima de rentabilidad obtenida por las multinacionales.

Comparando los montos correspondientes a las utilidades remitidas con las reinvertidas durante el período 1994 - 1997, obtenemos un saldo favorable para la economía mexicana, porque la mayor parte de las utilidades obtenidas fueron reinvertidas dentro del sistema productivo nacional a través de las utilidades reinvertidas que representaron el 58% del total de las utilidades obtenidas.

Es importante señalar que estos indicadores consideran únicamente a las "utilidades declaradas" por las empresas, pero existen mecanismos contables mediante los cuales las empresas pueden no declarar un porcentaje muy importante de sus utilidades, que por lo regular son repatriadas a sus países de origen por medio del sistema financiero.

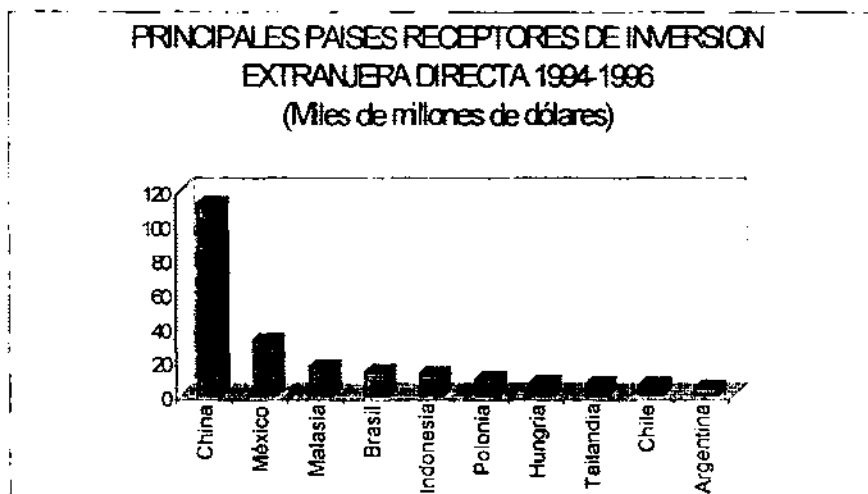
²⁵ Utilidades que salen de México en dirección a los países originarios de las empresas inversoras.

Como podemos ver, las tasas de rentabilidad obtenidas por la IED en México son muy atractivas, este es uno de los factores fundamentales que le han permitido a México consolidarse como uno de los destinos más importantes de IED en todo el mundo. Comparando la percepción de IED de México con los montos de IED que entran a los principales países receptores del mundo, encontramos que nuestro país se ubica entre los primeros lugares dentro de los países más atractivos para el ingreso de IED.

La consolidación de la economía mexicana como uno de los principales destinos internacionales de IED durante la década de los 90's fue posible gracias a la política de apertura económica, y por la creación de un marco jurídico moderno y atractivo, que como hemos mencionado descansa sobre la aplicación de la Ley de Inversión Extranjera.

La gráfica 3.2 presenta a los principales países receptores de inversión extranjera directa durante el período 1994 - 1996, a pesar de la crisis México se ubicó como uno de los principales destinos de inversión extranjera dentro de las economías emergentes, y como el principal país receptor de América Latina, con un monto (\$24,7727 millones de dólares) muy superior a los registrados por Brasil y Argentina.

GRÁFICA 3.2



Podemos observar claramente a China en el primer lugar, pues recibió en el periodo más de \$100 mil millones de dólares,

aproximadamente, cuatro veces más que México que ocupó el segundo lugar en importancia a escala mundial.

Considerando el tamaño de la economía China y el de su población con el de la mexicana, la magnitud de IED que recibió México refleja fehacientemente que la economía nacional presenta condiciones más favorables y que brinda un mayor nivel de confianza a los inversionistas extranjeros. Además, es importante señalar que dentro de América Latina, México es el destino más importante, fenómeno que se puede explicar básicamente por la inmensa magnitud de IED proveniente de Estados Unidos, misma que se encuentra en función de la cercanía geográfica y de la existencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En síntesis, podemos afirmar que a pesar de que la economía mexicana registra entradas de IED provenientes de todo el mundo, la parte básica descansa sobre la participación norteamericana, misma que se encuentra en función directa del número y del tamaño de sus multinacionales.

Por otro lado, la política económica instrumentada en México y las expectativas sobre su crecimiento y desarrollo han sido los aspectos fundamentales del posicionamiento mexicano como el país líder en la captación de IED en América Latina, y dentro de los primeros lugares a escala mundial.

C) LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN LAS QUE PARTICIPAN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Para abordar el tema de la participación de las empresas multinacionales dentro de la economía mexicana, resulta conveniente clasificar a dichas empresas en tres tipos:

1. Multinacionales que comercializan sus productos en el mercado doméstico.
2. Multinacionales que realizan su proceso productivo o parte del mismo en territorio nacional.
3. Una combinación de los dos anteriores.

Dentro de este apartado, nos ocuparemos particularmente de las multinacionales de los incisos 1 y 2, es decir, las que realizan procesos productivos en México.

El universo de las actividades en las que participan las multinacionales es muy amplio y se remite a todos los sectores económicos

nacionales. Nuevamente encontramos que las multinacionales ingresan a la economía nacional por medio de la IED, que se distribuye a lo largo de los diversos sectores económicos y de sus correspondientes actividades económicas.

El cuadro 3.3 presenta la IED realizada por sector económico²⁶ durante el período de estudio.

El cuadro presenta los porcentajes de participación de cada sector dentro del total de IED ingresada durante el período, destacando los siguientes: 58.9% se destinó a la Industria Manufacturera, el 13% al Comercio y el 11.3% a los Servicios Financieros.

CUADRO 3.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR SECTOR ECONÓMICO 1994 - 1998*								
MILLONES DE DOLARES								
SECTOR	1994	1995	1996	1997	1998		Acum.	
					Enero - Abril	Part. %	1994 - 1998	Part. %
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
TOTAL	10,336	7,744	6,688	8,983	456	100	34,211	100
Agropecuaria	8	9	28	7	0	0	51	0.2
Extractivo	88	79	83	66	0	0	314	0.9
Industria Manufacturera	5,920	4,378	3,881	5,556	415	91	20,149	58.9
RNIE	5,143	3,279	2,933	4,434	9	2	15,798	46.2
Maquiladoras	777	1,099	948	1,122	406	89	4,351	12.7
Electricidad y Agua	15	2	1	2	0	0	21	0.1
Construcción	258	25	23	94	0	0	401	1.2
Comercio	1,250	950	642	1,608	7	1.6	4,460	13
Transportes y Comunicaciones	700	861	404	586	0	0	2,560	7.5
Servicios Financieros	951	1,061	1,187	661	3	0.6	3,863	11.3
Otros Servicios	1,146	379	439	403	31	6.8	2,392	7

* De enero a abril.

FUENTE: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

En este cuadro se aprecia un comportamiento no uniforme entre los diversos sectores; sobresaliendo una distribución sectorial desequilibrada que se orienta principalmente hacia la industria manufacturera, el comercio y los servicios financieros.

²⁶ La distribución sectorial comprende una clasificación de 9 subsectores en que se han dividido los tres sectores económicos: Primario, Secundario y Terciario.

Es importante señalar, que la mayor parte de los sectores registraron disminuciones en sus captaciones de 1994 a 1997. El sector agropecuario registró una disminución en sus percepciones de un 22.5% de 1994 a 1997, la industria manufacturera registró un decremento de un 6% durante el mismo período y los servicios financieros disminuyeron su entrada de capital en un 30%.

En contraste, el comercio recibió un 24% más en 1997 en comparación con el año de 1994, siendo este el único sector económico que presentó una tendencia positiva en el período.

Para el primer cuatrimestre de 1998 observamos que de los \$456.4 millones de dólares ingresados, el 91% se orientó hacia la industria manufacturera, y el restante 9% se distribuyó en el resto de los sectores económicos.

Independientemente del comportamiento que registró cada uno de los sectores durante el período de estudio, existen algunos que representan porcentajes de participación mínimos. El Agropecuario significó 0.2% del total de IED; el Extractivo, 0.9% del total; Electricidad y Agua 0.1% del total; y Construcción 1.2% del total. Estas cifras nos permiten concluir que el bajo nivel de atracción que presentan estos sectores hacia los inversionistas extranjeros se debe a una serie de causas, entre las que destacan: la inexistencia de condiciones favorables hacia la entrada de inversión, son negocios de largo plazo, requieren de un monto de inversión mayor y registran un nivel superior de riesgo.

Durante el período de estudio, la industria manufacturera se comportó como el sector económico más dinámico y atractivo para la IED, porque hacia esta industria se dirigieron \$20,149.5 millones de dólares, en comparación de \$4,460.3 millones de dólares que recibió el comercio y \$3,863.5 millones de dólares que captó el rubro correspondiente a servicios financieros, los sectores que continuaron en orden de importancia.

El monto restante de \$5,740.4 millones de dólares se distribuyó entre los siguientes sectores económicos: agropecuario, extractivo, electricidad y agua, construcción, transportes y comunicaciones y otros.

En términos generales, podemos afirmar que la industria manufacturera sobresale ocupando el primer lugar como destino de IED en México, porque presenta una serie de condiciones que fomentan la entrada de capital extranjero. Entre las principales condiciones se puede mencionar a las siguientes: la existencia de infraestructura física suficiente (industria ligera e intermedia, sobretudo), fuerza de trabajo

calificada, la ubicación geográfica estratégica para el mercado de exportación.

La importancia para la economía mexicana de que la industria manufacturera sea la principal receptora de IED radica en que se trata de inversión que se dirige directamente hacia actividades productivas, y específicamente industriales. Es inversión que genera empleos y que agrega un cierto nivel de valor agregado.

Un porcentaje importante de la producción de bienes manufacturados se destina al mercado de exportación, por lo que su efecto positivo también se refleja en la balanza de pagos nacional.

Considerando que la industria manufacturera y los subsectores correspondientes al sector servicios (comercio, servicios financieros y otros servicios) son los principales receptores de IED, analizaremos los principales subsectores hacia los que se destinan los montos más importantes de capital.

El cuadro 3.4 presenta la IED realizada en los principales subsectores económicos de la industria manufacturera y del sector servicios durante el periodo de estudio.

Analizando el cuadro, observamos en primer instancia que dentro de la industria manufacturera, destacan dos subsectores: Productos metálicos, maquinaria y equipo, que recibió durante el periodo de estudio \$8,381.8 millones de dólares (41.6% del total de la IED destinada a la industria manufacturera); y Productos alimenticios, bebidas y tabaco, que recibió \$5,630.4 millones de dólares (27.9% del total de la IED destinada a la industria manufacturera).

Es importante señalar que a pesar de la tendencia a la baja en la entrada de capital hacia la totalidad de la industria manufacturera, ambos subsectores registraron en 1997 montos superiores a los que recibieron en el año de 1994.

Los principales subsectores receptores de IED ubicados dentro de la industria manufacturera corresponden a bienes intermedios y finales, con lo que podemos afirmar que el mayor porcentaje del establecimiento de multinacionales en México es dentro del ámbito de la producción de artículos de industria ligera o intermedia.

Las multinacionales continúan produciendo los bienes de capital en los países desarrollados; la producción de estos bienes aún no puede realizarse en México fundamentalmente porque no contamos con los recursos tecnológicos suficientes.

CUADRO 3.4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA EN LOS PRINCIPALES
SUBSECTORES ECONÓMICOS INTEGRADA CON MOVIMIENTOS DE INVERSIÓN
NOTIFICADOS AL RNIE AL 30 DE ABRIL DE 1998 MÁS IMPORTACIONES DE ACTIVO
FIJO POR PARTE DE MAQUILADORAS.
MILLONES DE DOLARES

SUBSECTOR	1994	1995	1996	1997	1998		ACUM.	
					Enero - Abril	Part. %	1994- 1998	Part. %
TOTAL	10,336	7,744	6,688	8,983	456		34,211	
INDUSTRIA	5,910	4,377	3,882	5,556	415	100.0	20,149	100.0
MANUFACTURERA								
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,781	605	472	2,789	4	1.0	5,630	27.9
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1,806	2,624	1,730	1,906	324	78.0	8,382	41.6
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	548	517	1,072	355	16	3.9	2,545	12.6
Productos minerales no metálicos	53	82	13	4	2	0.5	155	0.9
Industrias metálicas básicas	1,338	137	319	98	7	1.7	1,899	9.4
Otros subsectores	384	412	276	404	62	14.9	1,538	7.6
SECTOR SERVICIOS	2,090	1,441	1,625	1,065	34	100.0	6,255	100.0
Alquiler y admón. de bienes inmuebles	231	64	54	-1	0	0.3	348	5.6
Servicios profesionales, técnicos y especializados	255	127	191	56	10	29.7	639	10.2
Servicios financieros, de seguros y fianzas	715	952	1,102	604	3	8.5	3,375	53.9
Restaurantes y hoteles	717	94	154	264	0	0.0	1,229	19.7
Otros subsectores	172	204	124	142	21	61.5	664	10.6
RESTO	2,336	1,926	1,181	2,362	7		7,807	

FUENTE: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

En México no existen los recursos que permitan el desarrollo de actividades de industria pesada (bienes de capital), entre otras razones porque la transferencia de tecnología que recibe el aparato productivo nacional es de nivel intermedio e ingresa a nuestro país con un importante rezago temporal, no se trata de tecnología de punta.

Por otro lado, y continuando con el análisis del cuadro 3.4 , es relevante decir que dentro del sector servicios sobresale un subsector que recibió durante el periodo de estudio más de la mitad de las captaciones totales del sector. Los servicios financieros, de seguros y fianzas, captaron \$3,374.2 millones de dólares (53.9% del total de la IED destinada al sector servicios).

El indicador registrado por el subsector correspondiente a los servicios financieros nos ilustra sobre dos aspectos esenciales: primero, la importancia que actualmente tiene este tipo de servicios dentro del proceso de globalización económica; y segundo, acerca de las facilidades que presenta el sector financiero mexicano a la entrada de capital extranjero que es necesario para complementar a la inversión nacional. Particularmente, esta complementación ha incrementado su nivel de importancia a raíz de la crisis económica iniciada en el mes diciembre de 1994 que provocó una brutal descapitalización del sistema bancario mexicano.

Sintetizando la participación de las multinacionales dentro de la economía mexicana, podemos ver que en el ámbito de producción, se encuentran instaladas empresas a lo largo de todo el sistema productivo, y que la mayor concentración se presenta en las actividades económicas incluidas dentro de la industria manufacturera. Este fenómeno se debe a que la economía mexicana tiene un cierto nivel de desarrollo que permite la fabricación de bienes de consumo e intermedios.

Además se aprovechan las ventajas geográficas y comerciales con que cuenta México que es una de las economías más abiertas del mundo y que fomenta el crecimiento del comercio exterior.

En el ámbito de la comercialización, durante los últimos años de acelerada apertura comercial, se ha registrado un proceso de crecimiento en la penetración de bienes y servicios producidos por multinacionales de todo el mundo, que influyen de forma directa e indirecta sobre diversos ámbitos de la vida nacional, como son: el económico, el político, el social y el cultural, primordialmente.

Sin embargo, en la práctica la separación entre empresas que producen o comercializan sus productos en México no es tan clara, porque existen diversos tipos y niveles de asociación estratégica entre las empresas nacionales y extranjeras que permiten la complementación entre sí, de manera que en un momento dado, una multinacional puede apoyarse en una empresa nacional para producir, distribuir, comercializar, realizar estrategias de mercado, etc.

D) ORGANIZACIÓN EN REDES Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

Como sabemos, las empresas multinacionales se encuentran instaladas a lo largo de la economía mexicana produciendo bienes y servicios, o bien sólo comercializando sus productos. Las formas en como dichas empresas penetran en el sistema productivo y en el mercado nacional son complejas, y obedecen a una serie de factores, como: la ubicación geográfica, el tamaño del mercado, el nivel de confianza sobre la economía, las expectativas que tienen sobre el comportamiento futuro de las principales variables económicas, la existencia de infraestructura física, básicamente.

Por lo que se refiere a la comercialización de sus productos (fabricados en el exterior), es común la negociación de alianzas estratégicas (de complementación). Esta negociación es impulsada principalmente por empresas que inician la venta de sus artículos en el mercado mexicano o por empresas de tamaño relativamente pequeño que no conocen por completo las características de demanda del mercado y que no desean realizar de forma inmediata grandes inversiones en estudios de mercado y distribución a escala nacional.

Por estas razones, es frecuente la conformación de alianzas estratégicas entre un número relativamente pequeño de empresas (por lo regular dos). El objetivo principal de las alianzas es que empresas ya instaladas en México inicien la penetración de los productos en el mercado interno, es decir, la realización de estudios y estrategias de mercado, campañas de publicidad y la distribución física del producto.

En algunos casos, las alianzas llegan a un grado en que las multinacionales adquieren parte de empresas nacionales para obtener un mayor grado de conocimiento y de control de su comercialización en el mercado interno.

De cualquier forma, una de las características comunes de las alianzas son un mutuo intercambio de información, que incluye una serie de factores como son: asesoría productiva, de mercado, de investigación y financiera, transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos productos, principalmente.

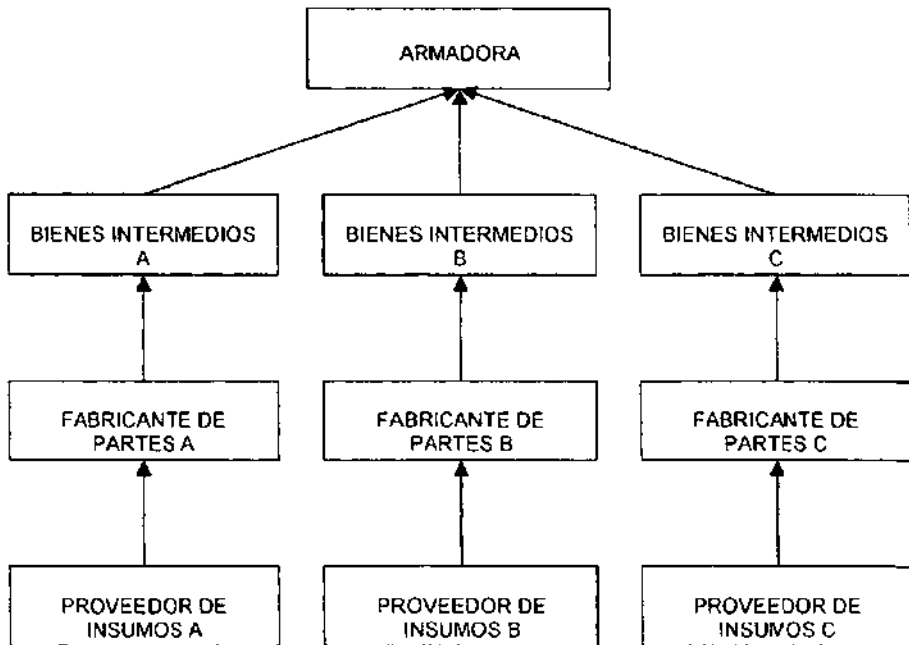
En la práctica, las alianzas son de carácter temporal y son restringidas dentro de contratos donde se delimitan de la forma más clara posible sus alcances y consecuencias; su terminación llega de forma inmediata cuando una de las partes considera que ha dejado de cubrir sus expectativas y que no le es conveniente su continuación.

Por lo que se refiere a la parte de producción (empresas extranjeras que producen en México), es frecuente la conformación de extensas redes que pueden incluir a una serie de empresas que participan dentro del proceso productivo.

Por lo regular, a la cabeza de estas redes se colocan grandes empresas multinacionales que producen bienes con alto nivel de valor agregado y que requieren para su terminación de la conjunción de una serie de bienes intermedios ya producidos, un ejemplo de este tipo de empresas son las del sector automotriz.

El siguiente esquema presenta un ejemplo de lo que puede ser una red de producción donde cada empresa participa con un insumo que es finalmente ensamblado para llegar a un producto final. Una característica común de este tipo de organizaciones es la internacionalización de la producción, es decir, que cada empresa incluida dentro de la red realiza su propio proceso productivo en un país distinto.

La red presenta tres líneas de producción A, B y C que confluyen en una armadora o ensambladora final que produce el bien final o terminado. A su vez, cada una de las líneas esta conformada por tres niveles, los cuales a medida que se acercan a la armadora van incrementando el nivel de valor agregado del producto final.



La producción inicia en los primeros proveedores que fabrican los primeros insumos requeridos, se puede tratar de materias primas o productos relativamente sencillos que contienen un primer nivel de valor agregado (bajo).

Continúa con los fabricantes de partes, que ocupan los insumos del primer nivel en la elaboración de productos más complejos, con mayor nivel de valor agregado, pero que aún son considerados como parte de la industria ligera de un país.

El siguiente nivel lo ocupan los fabricantes de bienes intermedios que dan seguimiento a los productos arrojados por el nivel inmediato anterior, estos productores proporcionan un nivel superior de valor agregado y obtienen un producto ya listo para ser entregado a la ensambladora. En este nivel ya se requiere de una industria intermedia con un mayor grado de tecnología.

Finalmente, la producción concluye en la armadora que obtiene los bienes arrojados por cada una de las tres líneas de producción y completa la producción del bien final. El bien terminado puede ser de naturaleza intermedia o bien, para consumo.

Por lo regular, las empresas que trabajan dentro de una red tienen que cumplir con un alto nivel de eficiencia, porque se trata de un proceso productivo de entrega inmediata, donde cada parte tiene que satisfacer en cantidad y tiempo, para no afectar negativamente el desempeño del resto del proceso productivo.

Las multinacionales localizadas a la cabeza de la red son grandes empresas que comercializan sus productos a escala internacional, por ello, y específicamente en el caso de México son empresas que se localizan como parte fundamental del sector exportador; sin embargo, su efecto positivo sobre la balanza de pagos se ve seriamente disminuido porque también registran un alto índice de importaciones provenientes del resto de las empresas que se ubican dentro de la red (proveedoras), y que se localizan en otros países.

Debido a la situación descrita en el párrafo anterior, es importante conocer con el mayor grado de exactitud posible el nivel de integración de las multinacionales con el resto del sistema productivo mexicano, para conocer en que magnitud, son proveídas de insumos de fabricación nacional²⁷.

27 El grado de integración de las multinacionales con la economía mexicana será abordado dentro del inciso A del capítulo 6.

Dentro de la economía mexicana se encuentran trabajando multinacionales provenientes de todo el mundo; estas empresas son el vehículo que permiten la entrada de IED. El ingreso de IED a la economía mexicana se materializa a lo largo de todo el sistema productivo nacional, y se traduce en un mayor nivel de producto, de empleo y como una variable económica que puede ser utilizada para equilibrar la balanza de pagos.

El establecimiento de multinacionales en México se mantiene en función directa de la oferta de una serie de factores que favorecen su ingreso. Existe un marco jurídico de promoción a la IED que como establecimos se fundamenta en la Ley de Inversión Extranjera, que da certidumbre y confianza a los inversionistas extranjeros.

La economía mexicana se consolidó durante la última década como la receptora líder de IED dentro de los países de América Latina, y como uno de los primeros lugares a escala mundial; este fenómeno se debe a la existencia de un conjunto de factores que funcionan como ventajas aprovechables por los inversionistas extranjeros, entre los que sobresalen los siguientes: el tamaño del mercado, su ubicación geográfica, su política económica, la existencia de recursos naturales, y las expectativas económicas.

En términos generales, hemos obtenido los indicadores más relevantes sobre la estructura de la distribución sectorial de las multinacionales, así como de su nacionalidad.

Las multinacionales americanas son más importantes e influyentes dentro de la estructura económica nacional, porque entre otras razones ingresan la mayor parte de la IED; con el objetivo de conocer con mayor profundidad a estas multinacionales, en el próximo capítulo (4) se les dedica un estudio particularizado. Además se incluye un inciso correspondiente al estudio de las multinacionales de origen canadiense, por ser el tercer socio participante del TLCAN.

A lo largo del presente capítulo, también encontramos que el segundo bloque en importancia dentro de la captación de IED es la Unión Europea, por ello, este conjunto de países también será estudiado de forma específica en el capítulo 5.

Seguramente los capítulos 4 y 5 serán una ampliación de los resultados arrojados por este capítulo 3, así como una particularización acerca de las dos regiones económico - geográficas más importantes de donde provienen las multinacionales establecidas en México. En su conjunto, los capítulos 3, 4 y 5 nos permitirán realizar un estudio integral sobre la multinacional de origen extranjero en México.

CAPÍTULO 4

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DENTRO DEL TLCAN.

A) LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CANADIENSES QUE ACTÚAN EN MÉXICO.

El objeto de este capítulo es abordar el estudio de las multinacionales provenientes de nuestros socios comerciales del TLCAN. Las multinacionales americanas son las más importantes dentro de la economía mexicana y por esta razón se les brinda un mayor espacio dentro del capítulo; sin embargo, siguiendo el orden geográfico iniciamos en este primer apartado por ocuparnos de las multinacionales canadienses establecidas en México.

Las empresas multinacionales canadienses ubicadas en México participan dentro del mercado interno a través de su participación en todos los sectores económicos nacionales. Estas empresas registran dos modalidades básicamente: en primer lugar, existen empresas de origen completamente canadiense que desarrollan su proceso productivo, parte del mismo en México, o bien que solamente comercializan sus artículos en el mercado doméstico; en segundo lugar, existen empresas que contabilizan inversiones conjuntas con empresas mexicanas, lo que incluye alianzas de tipo estratégico con empresas nacionales, que pueden ir desde la complementación del capital invertido, hasta procesos de transferencia de tecnología productiva, información o de técnicas de mercadeo.

En primer instancia, analizaremos a las empresas establecidas en territorio mexicano y que registran participación de capital canadiense, dichas empresas pueden o no comercializar sus productos en nuestro país, pues en algunos casos, se trata de empresas que exportan sus productos hacia otros mercados.

Las 811 empresas canadienses registradas al mes de abril de 1998 se encuentran distribuidas a lo largo del sistema económico nacional. El cuadro 4.1 presenta la distribución sectorial²⁸ de las empresas canadienses que se encuentran ubicadas en México al mes de abril de 1998.

28 La distribución sectorial que se maneja a lo largo del estudio corresponde a 9 subsectores económicos que se incluyen dentro de los tres sectores básicos (Primario, Secundario y Terciario).

Sobresale que los sectores económicos que cuentan con el mayor número de empresas establecidas son: otros servicios con 206 empresas (25% del total), industria manufacturera con 182 (22% del total), minería y extracción con 177 (21% del total) y comercio con 150 (19% del total). En términos generales, se puede decir que existe una distribución sectorial equilibrada de las empresas canadienses, e incluso, se puede percibir una participación importante en sectores no tan atractivos por tratarse de inversiones a largo plazo, como el de la minería y extracción, sector que ocupó el tercer lugar en importancia con sólo 5 empresas menos que la industria manufacturera.

Analizando los principales sectores donde se instalan las empresas canadienses, podemos afirmar que realmente la internacionalización es un instrumento efectivo para complementar el crecimiento y desarrollo, tanto de las empresas como de su país de origen. Cuando vemos que el 25% del total de dichas empresas se localiza en el sector otros servicios, concluimos que el tamaño del mercado mexicano es un fuerte incentivo para estas empresas, pues Canadá es un país con un nivel relativamente bajo de población.

En el caso del sector de la minería y extracción, sucede algo similar, y es que las empresas mineras complementan su actividad económica y aprovechan su potencial productivo con recursos de otros países.

CUADRO 4.1	
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN PROVENIENTE DE CANADÁ AL MES DE ABRIL DE 1998.	
SECTOR	EMPRESAS
Agropecuario	5
Minería y Extracción	177
Industria Manufacturera	182
Electricidad y Agua	2
Construcción	22
Comercio	150
Transportes y Comunicaciones	60
Servicios Financieros	60
Otros Servicios	206
TOTAL	811
Nota. Algunas empresas contabilizan inversiones minoritarias provenientes de otros países	
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI.	

Resulta significativo que el segundo sector en importancia sea la industria manufacturera, por la transferencia de tecnología que éste implica, y porque se producen bienes industrializados que elevan los niveles de productividad y eficiencia del aparato productivo nacional. Este

sector hace efectivos los conocimientos desarrollados en investigación y desarrollo que se llevan a cabo en el país de origen y que permiten diferenciar los productos con el objetivo de hacerlos competitivos en el mercado internacional.

En contraste, existen sectores donde la participación por parte de la inversión canadiense es inferior, sobresaliendo, los sectores agropecuario y electricidad y agua que sólo registran 7 empresas equivalentes a menos del 1% del total de las empresas canadienses ubicadas en México; en el caso del sector agropecuario, se justifica en la medida en que observamos que se trata de un país con un bajo nivel de población que no demanda grandes cantidades de productos agrícolas; mientras que para el caso del sector electricidad y agua, se presenta un interés casi nulo por parte de los empresarios canadienses, por tratarse de actividades donde aún se registran fuertes restricciones legales²⁹.

Abundando sobre la distribución sectorial de estas empresas, es importante analizar las ramas económicas donde éstas se encuentran localizadas con la finalidad de poder analizar de forma particular las actividades económicas que presentan el mayor nivel de atracción para las inversiones canadienses, y por consecuencia, las que registran las condiciones más favorables para su establecimiento. El cuadro 4.2 presenta la relación por rama de actividad económica en las que se encuentran distribuidas las 811 empresas canadienses ubicadas en México.

En primer lugar, diremos sobre el sector minería y extracción que de las 177 empresas que se ubican en dicho sector, 140 están dentro en la rama de actividad económica correspondiente a extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos, que incluso es la rama de actividad económica hacia donde se dirige el mayor porcentaje de la totalidad de empresas canadienses localizadas en México con el 17.26%. Lo anterior confirma el interés específico de los empresarios canadienses sobre el sector, y que además, han encontrado en México los recursos naturales necesarios para desarrollar su actividad económica y complementar el desarrollo de sus corporaciones.

Por lo que respecta a la industria manufacturera, observamos una buena distribución al interior de sus ramas de actividad económica, porque no sobresalen ramas particulares; incluso el rubro con mayor número de empresas es el correspondiente a otras. El renglón correspondiente a otras industrias manufactureras es el segundo en orden

²⁹ En el mes de febrero de 1999 el Poder Ejecutivo envió al Congreso de la Unión una iniciativa de Ley que permite la participación de capitales privados en la generación de energía eléctrica.

de importancia dentro del establecimiento de empresas canadienses, razón por la que podemos afirmar que la transferencia de tecnología se lleva a cabo de forma tal que desarrolla a las distintas actividades manufactureras de manera similar.

**CUADRO 4.2
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN
PROVENIENTE DE CANADÁ AL MES DE ABRIL DE 1998**

SECTOR	EMPRESAS
Agropecuario	5
Agricultura	3
Pesca	1
Ganadería y caza.	1
Silvicultura y tala de árboles.	0
Minería y Extracción	177
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	140
Extracción y/o beneficio de minerales de hierro.	23
Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos.	13
Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla.	0
Extracción y/o beneficio de carbón.	1
Otras	0
Industria Manufacturera	182
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	8
Industria Automotriz	17
Otras industrias manufactureras.	12
Elaboración de productos de plástico.	13
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, t.v. y comunicaciones.	12
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales.	7
Confección de prendas de vestir.	8
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos.	7
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	6
Fabricación de otros productos metálicos.	3
Otras	89
Electricidad y Agua	2
Electricidad	1
Distribución y suministro de agua.	1
Construcción	22
Edificación	12
Construcción e instalaciones industriales.	1
Trabajos especiales de construcción.	3
Instalaciones	0
Construcción de obras de urbanización.	4
Otras construcciones.	2

CUADRO 4.2 (Continuación)
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN
PROVENIENTE DE CANADÁ AL MES DE ABRIL DE 1998

SECTOR	EMPRESAS
Comercio	150
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	123
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	13
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.	7
Compraventa de material de desecho.	1
Comercio de alimentos, bebida y tabaco al por menor en establecimientos especializados.	6
Otras	0
Transportes y Comunicaciones	7
Comunicaciones	5
Transporte por agua.	0
Otros transportes terrestres de pasajeros.	1
Transporte aéreo.	0
Transporte ferroviario, metro, tranvías y trolebuses.	1
Autotransporte de carga.	0
Servicios Financieros	60
Otros servicios inmobiliarios.	46
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	4
Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	2
Servicios de seguros y fianzas.	4
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores	4
Otras	0
Otros Servicios	206
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	96
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	18
Restaurantes, bares y centros nocturnos.	35
Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	13
Servicios en centros recreativos y deportivos prestados por el sector privado.	5
Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	1
Servicios relacionados con la cinematografía, teatro, radio y t.v. prestados por el sector privado.	3
Otras	35
TOTAL	811

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

También es importante señalar, que los inversionistas canadienses aprovechan las condiciones de infraestructura y de recursos que presenta México para el desarrollo del sector industrial, con lo que podemos asumir que estas empresas están produciendo bienes con un cierto nivel de valor

agregado y que impactan de forma positiva al crecimiento del sector, de la economía y del nivel de empleo.

En el sector construcción, sobresale la rama de actividad económica correspondiente a edificación, que participa con 12 de las 22 empresas que se localizan en el sector, por lo que podemos observar que las constructoras canadienses presentan un interés específico sobre obras comunes de construcción, donde tienen que enfrentar la competencia del mercado interno y de otros países, como veremos más adelante.

Observando el sector comercio, encontramos que destaca la rama de actividad económica correspondiente a comercio de productos no alimenticios al por mayor, porque contiene a 123 de las 150 empresas con que cuenta el sector. La participación de las comercializadoras canadienses es fundamental dentro de esta actividad, que incluso ocupa el tercer lugar en importancia dentro de todas las actividades económicas en que se divide el sistema económico mexicano, ya que absorbe al 15.16% del total de empresas canadienses. Este fenómeno se explica por el tamaño del mercado interno y por las expectativas positivas que existen sobre el crecimiento de su demanda en el corto plazo.

Por lo que respecta al sector servicios financieros, la mayor parte de las empresas canadienses localizadas dentro del sector, se ubican en la rama de actividad económica correspondiente a otros servicios inmobiliarios; dicha rama agrupa a 46 de las 60 empresas con que cuenta el sector. Encontramos que el interés de las instituciones financieras canadienses no es tan grande por participar en el mercado de valores y en el sistema bancario, situación que se puede explicar por la crisis financiera y sobre todo bancaria que vive nuestro país.

Analizando al sector otros servicios, mismo que registra el mayor número de empresas canadienses con 206, destaca la rama de actividad correspondiente a prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, que concentra a 96 empresas, que representan el 46.6% del total de empresas de este sector. Este fenómeno nos representa la importancia que tiene la transferencia de conocimientos e información recibida por parte de personal altamente calificado y procedente de Canadá.

En síntesis, podemos afirmar que la distribución sectorial registrada por las empresas canadienses responde a características particulares, que han encontrado condiciones más atractivas hacia el desarrollo de actividades ubicadas dentro del sector terciario, y no dentro del sector industrial.

Es importante, relacionar la distribución sectorial de las empresas canadienses con la distribución geográfica de las mismas, que abarca prácticamente todas las entidades federativas mexicanas. En el cuadro 4.3 se presenta la localización geográfica de las empresas con inversión canadiense dentro del territorio nacional al mes de abril de 1998.

Observando el cuadro, sobresale que cuatro entidades federativas agrupan el 63% del total de las empresas: en el Distrito Federal se localiza el 40% del total, en Jalisco el 9% del total, en Baja California Sur el 8% y en Sonora el 7%. El restante 37% se distribuye entre otros 24 estados de la República.

CUADRO 4.3	
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON	
INVERSIÓN PROVENIENTE DE CANADÁ.	
AL MES DE ABRIL DE 1998.	
ESTADO	EMPRESAS
Distrito Federal	322
Baja California	25
Estado de México	36
Chihuahua	35
Jalisco	75
Nuevo León	34
Baja California Sur	63
Sonora	54
Tamaulipas	8
Coahuila	11
Quintana Roo	36
Querétaro	9
Guanajuato	10
Puebla	11
Morelos	10
Yucatán	7
Guerrero	13
Sinaloa	13
San Luis Potosí	2
Veracruz	4
Durango	10
Hidalgo	8
Oaxaca	8
Michoacán	1
Campeche	1
Tabasco	1
Colima	3
Chiapas	1
TOTAL	811

Nota: Algunas empresas registran un porcentaje minoritario de capital proveniente de E. U.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI

La situación que presenta el Distrito Federal se explica en la medida de comprender el fuerte centralismo histórico con el que funciona la vida política, económica, social y cultural mexicana; además, de ser la capital de la República es la entidad que presenta las mejores condiciones de infraestructura y de recursos humanos, fundamentalmente.

También es muy importante señalar que la tendencia de localización geográfica de las empresas es con preferencia hacia los estados del norte de la República, pues sumando las empresas establecidas en Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, obtenemos que dichos estados concentran a más del 28% del total, por lo que podemos suponer que es probable que se trate de empresas maquiladoras instaladas en la zona fronteriza norte, y que se limitan a ensamblar los productos finales.

En contraste, la suma de las empresas localizadas en los estados de la zona sur es muy inferior: Chiapas, Yucatán, Quintana Roo, Tabasco, Campeche, Michoacán, Oaxaca, y Guerrero; sólo concentran a poco más del 8% del total de empresas canadienses, este fenómeno se relaciona directamente con el bajo nivel de desarrollo económico de la región, que es el menos elevado del país, ya que no cuenta con la infraestructura productiva, de servicios, de comunicaciones, ni los recursos humanos suficientes (calificados).

Existen cuatro estados donde no se ubica una sola empresa canadiense: Nayarit, Aguascalientes, Tlaxcala y Zacatecas, entidades que seguramente no presentan incentivos particulares para el establecimiento de empresas de origen canadiense; pues aunque no se trata de entidades que presenten un alto nivel de desarrollo económico, veremos más adelante, que si existen en su territorio empresas originarias de otras nacionalidades.

El resultado del estudio de la distribución geográfica de las multinacionales canadienses nos representa una instalación concentrada en dos regiones básicamente: el Distrito Federal y los estados del norte, lo que podemos relacionar fácilmente con el desarrollo regional asimétrico que presenta nuestro país.

Considerando el monto de IED que ingresó a nuestro país por medio de las empresas canadienses³⁰ durante los últimos años, se puede observar una evolución irregular, y resulta interesante comparar estos

30 En la parte final del trabajo de investigación se presenta la distribución sectorial y por rama de actividad económica de la IED canadiense, en el Anexo I.

montos con la balanza comercial México - Canadá, para poder tener un criterio más amplio de la relación económica que se ha presentado para ambos países. El cuadro 4.4 presenta la IED canadiense y la balanza comercial México - Canadá 1994 - 1998.

Analizando el cuadro, observamos que la IED canadiense alcanzó su nivel máximo en el año de 1994 como un claro reflejo de la situación que México vivía de plena confianza en el extranjero, y por las excelentes expectativas que se tenían del futuro económico en ese momento, en contraste, se registró un efecto negativo en 1995 como expresión natural de la crisis económica, y para el año de 1997, aún no se había recuperado el nivel de IED anual registrada durante 1994.

Por otro lado, la balanza comercial fue impactada favorablemente para México durante los años de 1995, 1996 y 1997 como consecuencia de la devaluación del peso frente al dólar, que mantuvo a la moneda mexicana subvaluada permitiendo que se incrementará la competitividad de los productos nacionales en el mercado extranjero.

De esta forma en a partir de 1995 se registró un superávit comercial, que se mantuvo en 1996 y 1997; sin embargo, para 1998 se registro un déficit comercial de una dimensión mucho mayor, que se puede atribuir a la revaluación que presentó la moneda mexicana.

CUADRO 4.4 COMPARATIVO DE LA IED CANADIENSE CON RESPECTO A LA BALANZA COMERCIAL MÉXICO - CANADÁ (MILLONES DE DÓLARES)		
AÑO	IED	BALANZA COMERCIAL
1994	741.1	-124
1995	167.4	613
1996	494.9	427
1997	108.3	189
1998	1.3*	-771

* Al primer cuatrimestre.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI e Indicadores Económicos del Banco de México (enero de 1996, 1998 y marzo de 1999).

Relacionando ambos indicadores, podemos observar que en términos generales se presenta una situación benéfica para México, porque durante 1995, 1996 y 1997 en ambos indicadores se registraron valores positivos, y para el año de 1994, el déficit comercial fue ampliamente cubierto por la IED. Para el año de 1998 existe un déficit comercial que no se sabe hasta que medida fue financiado por la IED, ya que el valor de esta variable es sólo para el primer cuatrimestre.

La posición externa mexicana con respecto a Canadá fue positiva durante estos años, por lo que podemos afirmar que el libre comercio y la política de atracción a la IED funcionaron correctamente.

Con esta parte concluimos la sección correspondiente al aspecto puramente productivo y de inversión de las empresas canadienses, para complementar nuestro estudio, analizaremos la parte de comercialización de las multinacionales canadienses.

Existe una serie de ejemplos de empresas canadienses multinacionales que invierten y producen en México, y además comercializan sus productos. Dentro de las principales multinacionales canadienses establecidas en México, sobresalen dos laboratorios farmacéuticos, que además de producir sus artículos en nuestro país, los destinan al mercado interno y al de exportación.

Estos laboratorios comercializan medicamentos bajo firmas reconocidas a escala mundial, y obviamente en el mercado mexicano, pues son considerados como productos de calidad y ampliamente recomendados por los sectores médicos de México y del extranjero; además de que son laboratorios que llevan a cabo intensos trabajos de investigación y desarrollo de nuevas patentes en sus casas matrices, principalmente.

Estas dos empresas canadienses figuran dentro de las 500 empresas más grandes de México³¹:

- ❖ *BOEHRINGER INGELLHEIM PROMECO/México, D. F.*
Farmacéutica.
Porcentaje de capital canadiense: N. D.
Ventas en 1997: \$1,049,918 miles de pesos.
Capital contable en 1997: \$812,551 miles de pesos.
Posición en 1995: 171
Posición en 1996: 174
Posición en 1997: 167

- ❖ *FARMACÉUTICOS LAKESIDE/México, D. F.*
Farmacéutica.
Porcentaje de capital canadiense: 100%
Ventas en 1996: \$605,053 miles pesos.
Capital contable en 1996: \$333,402 miles pesos.
Posición en 1995: 204
Posición en 1996: 199

31 Tomado de los números especiales de la Revista Expansión, las 500 empresas más importantes de México del mes de agosto de 1997 y 1998.

Posición en 1997: N. D.

En el caso específico de estas dos multinacionales, podemos confirmar que se trata de empresas importantes del mercado nacional. Su importancia se observa al considerar sus montos de ventas, el lugar que ocupan dentro de la clasificación de las empresas más grandes de México y porque brindan como beneficios adicionales a la economía mexicana una constante transferencia de adelantos e investigaciones en materia farmacéutica.

También es importante señalar que las corporaciones canadienses invierten en empresas mexicanas como una opción de alianza estratégica, donde las empresas canadienses aprovechan la penetración en el mercado y la experiencia con que cuentan grandes empresas mexicanas que han venido funcionando de forma exitosa.

Este tipo de inversiones conjuntas brinda a las empresas mexicanas la posibilidad de crecer, porque significan la transferencia de capital, y de tecnología que influyen positivamente sobre su proceso productivo. Además, existe la oportunidad de que las empresas mexicanas logren su expansión hacia otros mercados, donde la empresa canadiense ya se encuentra localizada y la utilicen como canal de comercialización de los productos mexicanos. Un ejemplo de lo anterior, es la siguiente empresa³²:

❖ *FEMSA-CERVEZA Y SUBS/ Monterrey, N. L.*

Bebidas.

Porcentaje de capital canadiense: 22%

Ventas en 1997: \$10,407,157 miles de pesos.

Capital contable en 1997: \$11,548,788

Posición en 1995: 30

Posición en 1996: 37

Posición en 1997: 31

Podemos afirmar que las 811 empresas de origen canadiense que se encuentran funcionando en nuestro país son en su mayoría empresas multinacionales, porque invierten y realizan parte de su proceso productivo en otros países, transfieren tecnología y comercializan sus productos en mercados extranjeros.

Considerando la suma de empresas que participan dentro de las actividades incluidas dentro del sector terciario (servicios), encontramos a casi el 40% del total dentro de actividades en las que la transferencia de

³² Los datos de la empresa fueron obtenidos del número especial, Las 500 empresas más importantes de México, de la revista Expansión, del mes de agosto de 1997 y 1998.

tecnología es mucho menor, y más que beneficiar al sector productivo nacional (industrial), aprovechan la demanda que representa el mercado doméstico.

También es importante señalar, que la importancia que tiene el sector minería y extracción, refleja que México continúa exportando productos con bajo nivel de valor agregado (materias primas), y que en este caso específico, los empresarios canadienses aprovechan las oportunidades que otorga el TLCAN.

Finalmente, y por lo que se refiere a la industria manufacturera, se debe dirigir hacia esta actividad, y en sí, hacia todo el sector industrial mexicano una política industrial que fomente verdaderamente el desarrollo equilibrado de la economía de forma tal que las empresas extranjeras participen de insumos de fabricación nacional y se registre una cadena productiva nacional donde las empresas multinacionales se encuentren a la cabeza del sector exportador.

B) LAS EMPRESAS NORTEAMERICANAS COMO LAS PRINCIPALES QUE MANTIENEN ACTIVIDADES EN MÉXICO.

Los Estados Unidos es el país que mantiene el mayor número de empresas multinacionales operando a lo largo del mundo bajo una serie de modalidades organizativas, como son la instalación de empresas filiales, sucursales, alianzas estratégicas, etc. México es el país latinoamericano que ha registrado históricamente el número superior de este tipo de empresas por condiciones naturales como la vecindad que tiene con dicha nación y la importancia de su intercambio comercial (basada en el TLCAN), sobre todo.

Estas multinacionales presentan dos efectos esenciales sobre la economía nacional: por un lado, comercializan sus productos en el mercado doméstico; y por el otro aprovechan las ventajas que ofrece nuestro país para la producción de sus artículos, para llevar a cabo alguna (s) línea de producción, o bien para desarrollar parte de su proceso productivo. Las multinacionales generan economías de escala y con ello un proceso de producción con altos niveles de eficiencia, productividad y rentabilidad.

Las empresas transnacionales de origen norteamericano operan en nuestro país desde hace muchos años (desde finales del siglo XIX) y han contribuido al desarrollo de nuestra planta industrial gracias a la entrada de capital productivo que complementa al nacional en la creación de

infraestructura física, además de transferir tecnología avanzada y nuevas formas de organización productiva más eficientes.

Estas empresas participan en mayor o menor magnitud dentro de todos los sectores económicos mexicanos. El cuadro 4.5 presenta la distribución sectorial de las empresas con inversión proveniente de los Estados Unidos de América del Norte al mes de abril de 1998.

Como un dato comparativo, podemos decir que Estados Unidos cuenta con 10 veces más empresas establecidas en México con relación a las empresas canadienses; además, la tendencia es que este número crezca durante los próximos años gracias a las desgravaciones arancelarias que tendrán lugar como consecuencia de la aplicación del TLCAN, pues las multinacionales son parte fundamental dentro del comercio exterior.

CUADRO 4.5	
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN PROVENIENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.	
AL MES DE ABRIL DE 1998.	
SECTOR	EMPRESAS
Agropecuaria	111
Minería y Extracción	180
Industria Manufacturera	3250
Electricidad y Agua	22
Construcción	178
Comercio	1830
Transportes y Comunicaciones	690
Servicios Financieros	690
Otros Servicios	2162
TOTAL	8579
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI	

De las 8,579 empresas americanas localizadas en México, sobresalen las establecidas dentro de tres sectores económicos, mismos que agrupan al 84% (7,242 empresas) del total de éstas. La industria manufacturera cuenta con 3,250 empresas (38% del total), otros servicios con 2,162 empresas (25% del total) y el comercio con 1,830 empresas (21% del total). Las restantes 1,337 empresas (16% del total) se distribuyen entre otros 6 sectores económicos.

Es importante subrayar que la industria manufacturera es el sector económico más atractivo para la IED norteamericana, este fenómeno tiene efectos positivos sobre el sector productivo nacional porque representa

inversión realizada sobre bienes de capital y/o bienes intermedios que se adicionan al sistema económico.

Por otro lado, los dos sectores que continúan en importancia son otros servicios y comercio, que incluyen ramas de actividad económica del llamado sector terciario (servicios), es decir que aunque representan la generación de empleos, la producción de valor agregado es inferior por lo que se trata de empresas que no fabrican bienes tangibles que puedan ser materia de comercio exterior, por ejemplo.

De igual manera como sucedió con las multinacionales canadienses, existen sectores económicos donde se registra un número muy inferior de empresas americanas, como es el caso de electricidad y agua, donde sólo hay 22 empresas, nuevamente encontramos que este fenómeno puede ser explicado por las severas restricciones jurídicas que en la actualidad presenta el sector, sobre todo en las actividades incluidas dentro de la industria eléctrica.

Los subsectores incluidos dentro del sector primario, también presentan un grado menor de atracción para los inversionistas de Estados Unidos. En el agropecuario sólo se registran 111 empresas, lo que se explica por dos aspectos principalmente: primero, porque el sector agropecuario norteamericano es más productivo y eficiente que el mexicano, y segundo, por la crisis que vive actualmente el sector agropecuario nacional.

Una situación similar presenta la construcción, y la minería y extracción, en el primer caso se puede explicar por que se trata de una industria muy sensible a las recesiones económicas que eventualmente puede registrar el país, lo que agrega un nivel adicional de riesgo; y en el segundo, es probable que este sector no sea tan importante para los inversionistas americanos porque su país cuenta con un alto nivel de recursos en esta materia.

En términos generales, la distribución sectorial de las multinacionales americanas representa un mayor interés por parte de los empresarios americanos por las actividades económicas incluidas dentro de los sectores secundario y terciario, que son precisamente los más importantes dentro del PIB mexicano, lo que refleja una cierta similitud con la distribución sectorial de los países desarrollados.

Abundando acerca de la distribución económica de las empresas de capital norteamericano, es importante tomar en consideración las ramas de actividad económica que incluye cada uno de los sectores económicos en que ha dividido su registro y manejo la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El cuadro 4.6 presenta la distribución específica por rama de actividad económica de las empresas americanas en México al mes de abril de 1998.

CUADRO 4.6	
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA AL MES DE ABRIL DE 1998.	
SECTOR	EMPRESAS
Agropecuario	111
Agricultura	66
Pesca	20
Ganadería y caza.	19
Silvicultura y tala de árboles.	6
Minería y extracción	180
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	129
Extracción y/o beneficio de minerales de hierro.	17
Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos.	25
Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla.	5
Extracción y/o beneficio de carbón.	3
Otras	1
Industria Manufacturera	3,250
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	301
Industria Automotriz.	249
Otras industrias manufactureras.	218
Elaboración de productos de plástico.	196
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, t.v. y comunicaciones.	187
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales.	181
Confección de prendas de vestir.	175
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos.	134
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	130
Fabricación de otros productos metálicos.	123
Otras	1,356
Electricidad y Agua	22
Electricidad	13
Distribución y suministro de agua.	9
Construcción	178
Edificación	77
Construcción e instalaciones industriales.	33
Trabajos especiales de construcción.	19
Instalaciones	21
Construcción de obras de urbanización.	16
Otras construcciones.	12

CUADRO 4.6 (Continuación)
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE
LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA AL MES DE ABRIL DE 1998.

SECTOR	EMPRESAS
Comercio	1,830
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	1,485
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	153
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.	100
Compraventa de material de desecho.	29
Comercio de alimentos, bebida y tabaco al por menor en establecimientos especializados.	24
Otras	39
Transportes y comunicaciones.	156
Comunicaciones	103
Transporte por agua.	25
Otros transportes terrestres de pasajeros.	12
Transporte aéreo.	12
Transporte ferroviario, metro, tranvías y trolebuses.	2
Autotransporte de carga.	2
Servicios Financieros.	690
Otros servicios inmobiliarios.	476
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	86
Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	52
Servicios de seguros y fianzas.	38
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	24
Otras	14
Otros Servicios.	2,162
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	1,260
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	176
Restaurantes, bares y centros nocturnos.	155
Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	73
Servicios en centros recreativos y deportivos prestados por el sector privado.	77
Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	73
Servicios relacionados con la cinematografía, teatro, radios y t.v. prestados por el sector privado.	67
Otras	281
TOTAL	8,579

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

Observamos tres ramas sobresalientes: comercio de productos no alimenticios al por mayor (comercio) con 1,485 empresas que representan el 17% del total; otras industrias manufactureras (industria manufacturera) con 1,356 empresas que representan el 16% del total y

prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados (otros servicios) con 1,260 empresas que representan el 15% del total.

En primer instancia, encontramos que las tres principales ramas de actividad económica están incluidas dentro de los tres sectores más importantes.

Abundando sobre el comercio, sobresale precisamente la rama de actividad económica correspondiente a comercio de productos no alimenticios al por mayor que representa más del 80% del total de las empresas norteamericanas localizadas dentro del sector, con este dato podemos confirmar la importancia de las empresas comercializadoras dentro de las preferencias de los inversionistas americanos, que sin lugar a dudas toman en consideración la demanda potencial que presenta el mercado mexicano.

Por lo que se refiere a la industria manufacturera, sabemos que el rubro correspondiente a otras agrupa a 1,356 empresas, lo que nos permite percibir claramente que se registra una buena distribución al interior de la industria y que no existe alguna (s) rama de actividad económica que destaque. Este fenómeno es positivo en el sentido de que la transferencia de capital y tecnología es uniforme a lo largo del sector productivo.

Dentro del sector otros servicios, destaca la rama de actividad económica correspondiente a prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, que agrupa a más del 58% del total de empresas localizadas dentro de dicho sector. Este indicador coincide con el registrado por las empresas canadienses, y nos permite confirmar el alto nivel de demanda que existe en nuestro país por desarrollar estos servicios, y que es muy probable que en México existe un número insuficiente de personal altamente calificado para realizar este tipo de actividades.

Por lo que respecta al sector financiero, sobresale la rama de actividad económica correspondiente a otros servicios inmobiliarios con 476 empresas que representan casi el 70% del total de las empresas ubicadas dentro del sector. Este fenómeno refleja el interés específico que existe entre los inversionistas americanos por el mercado de los inmuebles. Este indicador puede ser explicado en la medida de considerar que este negocio se garantiza en la medida en que la demanda crece a una alta tasa, misma que se asegura por la tendencia de crecimiento demográfico e incluso económico que se espera durante los próximos años.

Observando la situación que presentan los sectores menos importantes hacia el establecimiento de empresas americanas, es

importante realizar algunas reflexiones, en primer instancia, analizaremos al sector agropecuario. En dicho sector, 66 empresas (60% del total de empresas incluidas en el sector) se localizan en la agricultura, y no por que presente condiciones muy favorables, sino porque el resto de las ramas de actividad económica no presentan mejores condiciones, y se trata de actividades que se desarrollan de forma eficiente y productiva en los Estados Unidos, porque entre otras razones en ese país existen los recursos naturales suficientes.

En el caso del sector comunicaciones y transportes, sobresale que 103 empresas que significan el 66% del total de empresas establecidas dentro del sector se localizan en la rama correspondiente a comunicaciones, fenómeno que se puede explicar por la importancia creciente de las comunicaciones en el desempeño cotidiano de las actividades no sólo de México, sino del mundo. Es muy probable que estas empresas se encuentren introduciendo tecnologías avanzadas de comunicación a nuestro país, pues en la actualidad, esta actividad económica es una de las que registran los mayores adelantos tecnológicos, así como uno de los mayores montos de inversión en investigación y desarrollo a escala mundial.

La distribución de las multinacionales americanas nos muestra una estructura que prefiere los sectores secundario y terciario, por ser los que presentan el mayor nivel de atracción para la inversión extranjera, ya que se trata de inversiones a un plazo relativamente corto y con un nivel de riesgo no tan alto.

Caso contrario es el número inferior de empresas establecidas dentro del sector primario, muchas de las cuales requieren de inversiones a largo plazo, como pueden ser las localizadas dentro de los sectores: agropecuario, minería y extracción, construcción, y transportes y comunicaciones.

Lo anterior presenta un signo positivo para la economía mexicana en el sentido en el que refleja un cierto grado de avance y de modernidad del sistema económico, pues son precisamente los sectores secundario y sobretodo el terciario los de mayor nivel de desarrollo y crecimiento en los países industrializados.

Considerando la influencia de estas multinacionales en la economía mexicana, resulta importante analizar su localización geográfica dentro del territorio nacional, con el fin de observar sobretodo la distribución de la generación de empleo a lo largo de las entidades federativas.

El cuadro 4.7 presenta la distribución por entidad federativa de las empresas americanas al mes de abril de 1998.

Observamos que las 8,579 empresas de procedencia norteamericana, se encuentran distribuidas a lo largo de las 32 entidades federativas del territorio mexicano. Las multinacionales presentan una distribución no uniforme, y al igual que las empresas canadienses, prefieren la zona metropolitana de la Ciudad de México y los estados del norte de la República (zona fronteriza).

CUADRO 4.7	
LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN PROVENIENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA AL MES DE ABRIL DE 1998.	
ESTADO	EMPRESAS
Distrito Federal	3,508
Baja California	961
Estado de México	594
Chihuahua	485
Jalisco	433
Nuevo León	455
Baja California Sur	406
Sonora	272
Tamaulipas	311
Coahuila	180
Quintana Roo	150
Querétaro	97
Guanajuato	93
Puebla	82
Morelos	78
Yucatán	70
Guerrero	48
Sinaloa	47
San Luis Potosí	52
Veracruz	44
Durango	27
Nayarit	35
Aguascalientes	34
Hidalgo	21
Oaxaca	15
Michoacán	18
Tlaxcala	18
Campeche	13
Tabasco	10
Zacatecas	10
Colima	6
Chiapas	6
TOTAL	8579

Nota: Algunas empresas registran participación minoritaria de capital canadiense.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI

En el Distrito Federal existen 3,508 empresas equivalentes al 40% del total, y en Estado de México se encuentran establecidas 594 empresas, casi el 7% del total, por lo que podemos afirmar que en la zona metropolitana de la Ciudad de México se ubica más del 40% del total de las empresas con inversión norteamericana. Nuevamente explicamos esta concentración al observar que esta región es la principal zona urbana del país, porque contiene el mayor nivel de infraestructura física y de servicios, además de contar con el mayor número de población con un alto grado de calificación y de preparación.

Por lo que respecta a la zona norte del país, encontramos que los estados de la frontera norte brindan una serie de ventajas de tipo estratégico - económico, sobretodo para la instalación de empresas maquiladoras³³. En muchos casos se trata de empresas gemelas, una de cada lado de la frontera con los Estados Unidos.

En Baja California se ubican 961 empresas (11% del total), en Chihuahua 485 empresas (6% del total), en Nuevo León 455 empresas (5.3% del total), en Baja California Sur 406 empresas (4.7% del total) en Tamaulipas 311 empresas (3.6% del total), Sonora 272 empresas (3.1% del total) y en Coahuila 180 empresas (2% del total). En suma estos 7 estados concentran a 3,070 empresas, es decir más del 35% del total de las empresas con IED americana, por lo que podemos afirmar que la zona norte es la segunda región en importancia para el establecimiento de estas empresas.

Es importante subrayar que siendo un porcentaje muy relevante el de las empresas maquiladoras localizadas en la frontera norte, su beneficio principal sobre la economía nacional es la generación de empleo, porque estas empresas presentan desventajas para el sector productivo nacional, ya que principalmente se dedican a ensamblar los productos fabricados en otros países, registrándose un efecto negativo sobre la balanza comercial mexicana; es decir, se trata de empresas que no se encuentran articuladas a la cadena productiva nacional, y que su funcionamiento se asemeja más al de un enclave económico que tiene como contrapartida ser motor del sector exportador mexicano.

Resulta benéfico diferenciar que las empresas establecidas en México gracias a la introducción de IED producen en territorio nacional sus bienes y/o servicios, o sólo llevan a cabo una parte de su proceso

33 Según un estudio desarrollado en 1991 por el Centro de Información al Comercio Internacional del Banco Nacional de México, BANAMEX, existían en nuestro país 1,065 empresas americanas de este tipo; su distribución sectorial se presenta en la parte final del trabajo de investigación, en el Anexo 2.

productivo; pero también existen empresas que comercializan sus artículos en el mercado interno, sean o no producidos en México.

Estas multinacionales son ampliamente conocidas y cuentan con un alto grado de arraigo entre la población por diversas razones: en algunos casos se trata de empresas establecidas en México desde hace ya varias décadas, sus productos son sinónimos de calidad, o simplemente porque se trata de bienes y servicios que no se fabrican por empresas nacionales.

La siguiente relación de multinacionales norteamericanas fue obtenida del estudio anual correspondiente a las 500 empresas más importantes de Estados Unidos de 1997³⁴, su numeración corresponde a su clasificación por orden de importancia, misma que fue efectuada en función de sus ingresos anuales.

En el caso específico de las empresas que registran datos para México, éstos fueron obtenidos de los números anuales especiales correspondientes a las 500 empresas más importantes de México de los años 1997 y 1998³⁵.

1. *GENERAL MOTORS, Detroit.*

Ingresos en 1996: \$168,369.0 millones de dólares.

Utilidad en 1996: \$4,963.0 millones de dólares.

Activos en 1996: \$222,142.0 millones de dólares.

En México:

GENERAL MOTORS DE MÉXICO, México, D. F.

Autopartes.

Porcentaje de capital norteamericano: 100%

Ventas en 1997: \$57,600,624 miles de pesos.

Capital contable en 1997: \$13,132,551 miles de pesos.

Posición en 1995: 3

Posición en 1996: 4

Posición en 1997: 3

2. *FORD MOTOR CO, Dearborn, Mich.*

Ingresos en 1996: \$146,991.0 millones de dólares.

Utilidad en 1996: \$4,446.0 millones de dólares.

Activos en 1996: \$262,867.0 millones de dólares.

En México:

34 La relación se refiere al estudio publicado por la revista FORTUNE en el mes de abril de 1997 y corresponde a las condiciones que presentaron las empresas durante 1996.

35 La relación se refiere al estudio publicado por la revista Expansión en los meses de agosto de 1997 y 1998.

FORD MOTOR CO, México, D. F.
Autopartes.
Porcentaje de capital norteamericano: 100%
Ventas en 1997: \$39,080,269 miles de pesos.
Capital contable en 1997: \$6,784,988 miles de pesos.
Posición en 1995: N. D.
Posición en 1996: 5
Posición en 1997: 5

3. *EXXON, Irving, Texas.*

Ingresos en 1996: \$119,434.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$7,510.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$95,527.0 millones de dólares.

4. *WAL-MART STORES, Bentonville, Ark.*

Ingresos en 1996: \$106,147.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$3,056.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$39,501.0 millones de dólares.

5. *GENERAL ELECTRIC, Fairfield, Conn.*

Ingresos en 1996: \$79,179.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$7,280.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$272,402.0 millones de dólares.

En México:

GENERAL ELECTRIC DE MÉXICO/México, D. F.
Varios.

Porcentaje de capital norteamericano: 100%
Ventas en 1997: \$16,397,000 miles de pesos.
Capital contable en 1997: \$2,039,000 miles de pesos.
Posición en 1995: N. D.
Posición en 1996: 20
Posición en 1997: 17

6. *INTL. BUSINESS MACHINES, Armonk, N. Y.*

Ingresos en 1996: \$75,947.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$5,429.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$81,132.0 millones de dólares.

7. *AT&T, New York*

Ingresos en 1996: \$74,525.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$5,908.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$55,552.0 millones de dólares.

8. *MOBIL, Fairfax, Va.*

Ingresos en 1996: \$72,267.0 millones de dólares.

Utilidad en 1996: \$2,964.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$46,408.0 millones de dólares.

9. *CHRYSLER*³⁶, *Auburn Hills, Mich.*

Ingresos en 1996: \$61,397.0 millones de dólares.
Utilidad en 1996: \$3,529.0 millones de dólares.
Activos en 1996: \$56,184.0 millones de dólares.

En México.

CHRYSLER DE MÉXICO/México, D. F.

Autopartes.

Porcentaje de capital norteamericano: 100%

Ventas en 1997: \$49,473,715 miles de pesos.

Capital contable en 1997: \$10,650,560 miles de pesos.

Posición en 1995: 4

Posición en 1996: 3

Posición en 1997: 4

Otras empresas importantes dentro del mercado mexicano son:

16. *HEWLETT-PACKARD*, *Palo Alto.*

Ingresos en 1996: \$38,420.0 millones de dólares.

Utilidad en 1996: \$2,586.0 millones de dólares.

Activos en 1996: \$27,699.0 millones de dólares.

En México:

HEWLETT-PACKARD DE MÉXICO/México, D. F.

Hardware.

Porcentaje de capital norteamericano: 100%

Ventas en 1997: \$12,550,610 miles de pesos.

Capital contable en 1997: \$987,527 miles de pesos.

Posición en 1995: 42

Posición en 1996: 34

Posición en 1997: 23

24. *MOTOROLA*, *Schaumburg, Ill.*

Ingresos en 1996: \$27,973.0 millones de dólares.

Utilidad en 1996: \$1,154.0 millones de dólares.

Activos en 1996: \$24,076.0 millones de dólares.

En México:

MOTOROLA DE MÉXICO/México, D. F.

Aparatos electrónicos y sus partes.

³⁶ Como consecuencia de su fusión con la empresa alemana Mercedes Benz, el nombre actual de la empresa es Daimler Chrysler.

Porcentaje de capital norteamericano: 99.8%
Ventas en 1997: \$2,915,403 miles de pesos.
Capital contable en 1997: \$429,984 miles de pesos.
Posición en 1995: 123
Posición en 1996: 123
Posición en 1997: 92

Otras multinacionales que se encuentran ubicadas dentro de las 500 empresas más importantes de Estados Unidos y que también están operando en México son: Phillip Morris, Texaco, Dupont, Sears, Procter & Gamble, Citicorp, Pepsico, United Parcel Service, Johnson & Johnson, Intel, Merck y Kodak.

Es importante saber que la mayor parte de estas empresas no sólo comercializan sus productos en México, sino que también llevan a cabo en nuestro país parte de sus procesos productivos o la producción de alguna línea de producción.

Las multinacionales americanas influyen sobre la economía mexicana de diversas maneras, como son: generan empleos, crean producción y transfieren tecnología. Además, las multinacionales aprovechan a nuestro país como distribuidor de sus productos hacia otros mercados como pueden ser los países latinoamericanos (por razones naturales), con lo que el efecto positivo se hace extensivo al sector externo nacional, porque estas empresas destinan desde México productos que son exportados y que generan la entrada de divisas que equilibran la balanza comercial mexicana.

Considerando que un porcentaje muy grande del comercio exterior se lleva a cabo por medio de las multinacionales, es fundamental que el sector exportador mexicano (que en la actualidad registra el mayor grado de dinamismo), y el sector industrial nacional logren un encadenamiento productivo. De forma que las empresas nacionales se consoliden como proveedores de insumos para la producción de los artículos exportados.

De lograrse dicho encadenamiento, no sólo se incrementara la creación de producto y de empleo, sino que también se disminuirán los montos de insumos importados, con el correspondiente efecto positivo sobre la balanza comercial.

En este apartado hemos abordado a las empresas multinacionales norteamericanas, como se distribuyen a lo largo de los sectores económicos, así como su distribución regional; sin embargo es importante analizar uno de sus aspectos fundamentales, el ingreso de

IED y su importancia dentro de la economía mexicana, tema que será la materia prima del próximo apartado.

C) EL IMPACTO ECONÓMICO-SOCIAL DE LAS TRANSNACIONALES AMERICANAS.

El impacto económico - social de las empresas multinacionales de procedencia norteamericana se puede observar desde varios sentidos: la penetración dentro del consumo del mercado nacional, su nivel de producción, y de inversión, principalmente. Considerando la imposibilidad de obtener los montos de producción de las empresas multinacionales americanas establecidas en México, tomaremos en cuenta los montos de inversión que ingresan a la economía nacional.

Como ya establecimos, las multinacionales originarias de Estados Unidos son las principales destinatarias de IED a México. Durante el periodo de estudio ingresaron un monto equivalente al 57.5% del total de la IED que entró a nuestro país.

El cuadro 4.8 presenta de forma simultanea la IED norteamericana y la balanza comercial México - Estados Unidos durante el periodo 1994 - 1998.

A diferencia de lo que ocurre con Canadá, la evolución de ambos indicadores fue estable durante estos años, por lo que podemos asumir que la relación no sólo comercial, sino en materia de inversión es en primer lugar de una magnitud superior, y además de una naturaleza mucho más sólida, debido a las relaciones de tipo estructural que existen entre ambos países.

CUADRO 4.8			
COMPARATIVO DE LA IED NORTEAMERICANA CON RESPECTO A LA BALANZA COMERCIAL MÉXICO - ESTADOS UNIDOS			
MILLONES DE DÓLARES			
AÑO	IED		BALANZA COMERCIAL
1994		4,690.3	-3081
1995		4,912.4	12,370
1996		4,515.9	12,985
1997		5,273.7	12,300
1998		395.4*	10,013

* Durante el primer cuatrimestre.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI e Indicadores Económicos del Banco de México (enero de 1996, 1998 y marzo de 1999).

Aunque en 1994 México registró un déficit comercial, éste fue totalmente financiado por la entrada de IED, mientras que en los cinco años restantes, México registró superávits comerciales, por lo que podemos asumir con claridad, que la posición externa de nuestro país con respecto a Estados Unidos fue positiva durante el periodo de estudio.

Analizando el monto total de IED que ingresó a nuestro país, encontramos que en 1996 se registró una disminución en la entrada de IED por parte de los empresarios norteamericanos ocasionada esencialmente por la crisis económica iniciada en diciembre de 1994.

Es claro que la trascendencia que tiene nuestro país para dichos empresarios es fundamental, porque en el ámbito de Latinoamérica, México presenta las condiciones más ventajosas para la instalación de empresas, ya que con el TLCAN, es mucho más sencillo introducir la serie de insumos que las multinacionales requieren.

Relacionando ambos indicadores, observamos un superávit a favor de México desde 1995, que además es reforzado por la entrada de IED; en ambos casos se presenta una evolución estable, que nos permite pensar que durante los próximos años esta tendencia continuará y que por consecuencia la relación de tipo económico con nuestro principal socio se mantendrá en términos generales en una posición a favor de México, acumulando un superávit comercial, que en un momento dado puede cubrir posibles déficits con otros países.

Sin lugar a dudas que el TLCAN no sólo ha fomentado el crecimiento del intercambio comercial entre ambos países, sino que también afectó de forma positiva a la entrada de IED americana, porque incrementó de manera significativa el nivel de confianza que existe sobre México en los Estados Unidos y sobre las expectativas que de nuestro país se generan.

La IED que proviene de los Estados Unidos es inversión productiva que se instala en nuestro país gracias a las multinacionales que producen en México la totalidad de sus productos, alguna (s) línea de producción o sólo una parte de su proceso productivo. Como ya mencionamos, dichas empresas se localizan a lo largo de los sectores que conforman al sistema económico nacional.

El cuadro 4.9 señala la distribución sectorial de la inversión materializada de los Estados Unidos en México durante el periodo enero de 1994 a abril de 1998.

**CUADRO 4.9
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA
DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO 1994-1998***

SECTOR	MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
TOTAL	19,687,730.4	100
Agropecuario	41,092.5	0.20
Minería	-45,177.6	-0.22
Industria Manufacturera.	10,370,875.2	52.67
Electricidad y Agua.	11,871.0	0.06
Construcción	300,139.0	1.52
Comercio	3,289,688.4	16.70
Transportes y Comunicaciones.	1,144,492.7	5.81
Servicios Financieros	3,014,449.7	15.31
Otros Servicios	1,560,302.5	7.92

* Notificada al mes de abril de 1998.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

Observando la distribución sectorial que presenta el cuadro, podemos advertir que la industria manufacturera fue la principal captadora de IED de los Estados Unidos, pues absorbió más del 52% del total de IED procedente de este país, fenómeno que se confirma al ser esta industria la que registra el mayor número de empresas establecidas en México. Lo anterior significa una situación benéfica para la economía nacional porque se trata de una actividad netamente productiva, donde se generan empleos, y además, se registra la transferencia de tecnología productiva a través de la entrada de bienes de capital, principalmente.

El segundo sector en importancia es el comercio, que absorbió el 16.7% del total, lo que refleja la importancia de la demanda del mercado doméstico para los inversionistas americanos, así como la presencia de buenas expectativas sobre su crecimiento en el corto plazo.

El sector servicios financieros captó el 15.3% del total, lo que indica dos situaciones principalmente: por un lado, la penetración de las grandes instituciones financieras norteamericanas dentro del mercado mexicano³⁷ durante los últimos años; y por otro, la necesidad de capitalización que registra en la actualidad el sistema financiero mexicano, que se refleja fundamentalmente por la crisis que vive el sistema bancario.

37 Al mes de julio de 1995, el Mexican Investment Board (MIB) tenía registradas a las siguientes instituciones financieras norteamericanas con autorización para operar en el mercado financiero mexicano: Citibank, J. P. Morgan, Chase, Chemical, Bank of America, Republic Bank of New York, Nations Bank, Bank of Boston, First Chicago y American Express.

En contraste, existen sectores donde se registra un interés mucho menor por parte de los empresarios norteamericanos. De hecho, la minería y extracción muestra una captación negativa de \$45,177.6 miles de dólares durante el periodo, lo que no sólo refleja un bajo interés, sino una situación de total apatía por parte de los inversionistas en dicho sector, que seguramente no ofrece mejores condiciones para el desarrollo de proyectos de inversión que las que se presentan en los Estados Unidos.

Por otro lado, el sector electricidad y agua solo absorbió el 0.06% del total, este porcentaje nos permite confirmar, que las condiciones que presenta el sector no son favorables, y que no fomentan la entrada de capital no sólo extranjero, sino privado en general.

Por lo que respecta al sector agropecuario, encontramos que dicho sector sólo captó el 0.2% del total, lo que nos confirma el bajo interés por parte de los inversionistas americanos en las actividades económicas del sector primario; en este caso se puede explicar nuevamente por la larga crisis que atraviesa el campo mexicano desde hace ya algunos lustros y porque el sector agropecuario de los Estados Unidos presenta condiciones mucho más favorables, pues su producción es más eficiente y registra mayores niveles de rentabilidad, como ya habíamos mencionado.

En términos generales, podemos concluir que las actividades incluidas dentro los sectores secundario y terciario son las que presentan las condiciones más atractivas hacia la entrada de IED procedente de los Estados Unidos de América, destacando el comercio. Este fenómeno se relaciona íntimamente con el hecho de que son precisamente estos sectores donde se encuentra localizado el mayor número de multinacionales americanas.

A raíz de la anterior, podemos confirmar que la economía nacional presenta en la actualidad un cierto nivel de desarrollo que permite a las empresas norteamericanas su establecimiento, pues cuenta con un nivel suficiente de infraestructura y de recursos económicos y humanos, que hace posible el desarrollo de la industria a un nivel intermedio en condiciones más favorables que en Estados Unidos, porque los empresarios americanos aprovechan, la fuerza de trabajo mexicana, la ubicación geográfica, las facilidades de tipo legal, principalmente.

Abundando sobre la distribución sectorial de la IED que procede de los Estados Unidos, es importante conocer al interior de cada uno de los sectores analizados, las ramas de actividad económica que cada uno de ellos incluye.

El cuadro 4.10 presenta la distribución por rama de actividad económica de la inversión materializada de los Estados Unidos de América de 1994 al mes de abril de 1998.

La importancia de analizar la distribución por rama de actividad económica estriba en el hecho de particularizar sobre las actividades económicas que presentan las condiciones más favorables para el establecimiento de multinacionales americanas en territorio nacional, y por consecuencia de la entrada de capital productivo, que como sabemos, se traduce en crecimiento de la inversión total, del producto, del empleo, y en la transferencia de tecnología productiva y nuevas formas de organización que fomentan el incremento en los niveles de eficiencia, productividad y rentabilidad.

Analizando el cuadro, observamos en primera instancia que sobresalen dos ramas dentro de la industria manufacturera: primero, la industria automotriz que captó el 7.4% del total de la IED americana; y segundo, la fabricación y /o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, que absorbió el 7.2% de dicho total.

En ambos casos se trata de procesos productivos que registran importantes volúmenes de importación de insumos, lo que afecta negativamente a la balanza comercial mexicana, por ello cobra importancia el hecho de que estos insumos puedan ser producidos en México, y se alcance la integración de una cadena productiva, donde empresas mexicanas se conviertan en proveedoras del sector exportador.

Por lo que se refiere al sector comercio, también destacan dos ramas de actividad económica: primero, el comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes que captó el 8.3% del total de IED norteamericana durante el período de estudio; y segundo, el comercio de productos no alimenticios al por mayor que absorbió el 7.2% del total.

Es indudable que los inversionistas americanos son ampliamente atraídos por la demanda que genera el mercado mexicano, lo que se comprueba con facilidad al percibir la creciente penetración de comercializadoras de productos alimenticios y en general de todo tipo de bienes de consumo durante los últimos años.

Estas comercializadoras funcionan de forma coordinada y estratégica con empresas productoras de bienes de consumo por medio de alianzas de tipo estratégico, pues distribuyen sus artículos en el mercado nacional, y en sí, en todos los mercados en donde operan.

**CUADRO 4.10
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSION MATERIALIZADA
DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 1994-1998***

SECTOR	MILES DE DÓLARES	PART. %
TOTAL	19,687,730.4	100.00
Agropecuario	41,092.5	0.20
Agricultura	35,511.4	0.18
Ganadería y caza	3,830.9	0.01
Pesca	1018	0.00
Silvicultura y tala de árboles.	732.2	0.00
Minería y Extracción.	-45,177.6	-0.22
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	-55,341.7	-0.28
Extracción y/o beneficio de minerales de hierro.	2,801.8	0.01
Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla.	3,531.1	0.01
Otras	3,831.2	0.01
Industria Manufacturera.	10,370,875.2	52.67
Industria Automotriz.	1,457,585.0	7.40
Industria de las bebidas.	944,685.2	4.79
Fabricación, y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	1,415,083.4	7.18
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, t.v. y comunicaciones.	931,735.1	4.73
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	752,003.2	3.81
Elaboración de productos de plástico.	480,864.5	2.44
Industria del tabaco.	424,027.2	2.15
Manufactura de celulosa, papel y sus productos.	396,007.6	2.01
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales.	361,778.1	1.83
Otras	3,207,105.9	16.28
Electricidad y Agua.	11,871.0	0.06
Distribución y suministro de agua.	11,838.7	0.06
Electricidad	32.3	0.00
Construcción	300,139.0	1.52
Construcción e instalaciones industriales.	168,036.7	0.85
Trabajos especiales de construcción.	61,237.5	0.31
Instalaciones	35,707.5	0.18
Edificación	33,183.6	0.16
Construcción de obras de urbanización.	1,915.5	0.00
Otras construcciones.	58.2	0.00
Comercio	3,289,688.4	16.70
Comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.	1,636,186.5	8.31
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	1,421,396.1	7.21
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	113,517.1	0.57
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.	93,421.7	0.47
Compraventa de material de desecho.	44,373.1	0.22
Otras	-19,206.1	-0.09

CUADRO 4.10 (Continuación)
DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSION MATERIALIZADA
DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 1994-1998*

SECTOR	MILES DE DÓLARES	PART. %
Transportes y Comunicaciones.	1,144,492.7	5.81
Comunicaciones	1,081,491.2	5.49
Transporte aéreo.	47,496.2	0.24
Otros transportes terrestres de pasajeros.	11,903.2	0.06
Auto - transporte de carga.	3,049.2	0.01
Otras	102.9	0.00
Servicios Financieros.	3,014,446.7	15.31
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	1,993,311.5	10.12
Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	723,121.9	3.67
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	36,861.3	0.18
Otros servicios inmobiliarios.	232,986.4	1.18
Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	27,899.8	0.14
Otras	265.8	0.00
Otros Servicios.	1,560,302.5	7.92
Restaurantes, bares y centros nocturnos.	520,715.8	2.64
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	373,411.4	1.89
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	208,489.9	1.05
Servicios relacionados con la cinematografía, teatro, radio y T.V. prestados por el sector privado.	199,119.1	1.01
Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo.	111,768.9	0.56
Otras	146,797.4	0.74

* Notificada al mes de abril de 1998.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI.

Estas alianzas estratégicas se dan entre empresas multinacionales, porque en situaciones específicas, conviene más a una empresa concesionar la distribución de sus productos en un mercado determinado que instalarse por completo en el país por diversas razones como pueden ser: el requerimiento de un alto volumen de inversión, y que no se cuente con el conocimiento suficiente acerca del mercado, básicamente.

Dentro del sector servicios financieros destaca la rama de actividad económica correspondiente a servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, que fue la que registró el mayor volumen de IED procedente de Estados Unidos con el más del 10% del total.

Lo anterior nos ilustra sobre la creciente importancia que tienen los servicios financieros dentro de la estructura económica mundial actual, por ello es importante para los Estados Unidos la penetración de este mercado, y sobre todo a raíz de la entrada en vigor del TLCAN, que llevo a nuestro país a ser uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos.

Específicamente, concluimos que existe un interés de los inversionistas americanos por las actividades bancarias y crediticias, que se explica en la medida de aprovechar las condiciones de un mercado que requiere fuentes de financiamiento; además de que como hemos mencionado, el sistema bancario mexicano necesitó la entrada de capital complementario al nacional, a raíz de la crisis económica iniciada en diciembre de 1994.

Otra rama de actividad económica importante es comunicaciones, localizada dentro del sector comunicaciones y transportes, dicha rama absorbió el 5.5% del total de la IED norteamericana durante el periodo de estudio.

Esta actividad económica presenta un alto nivel de dinamismo en todas las economías mundiales, y sobre todo en las desarrolladas, por la importancia que tiene la información y su manejo dentro de la estructura económica, política y social, por lo anterior es fácil de explicar el interés que muestran los inversionistas americanos en dicha rama económica.

Finalmente, diremos que las ramas de actividad económica incluidas dentro del sector primario no destacan y registran porcentajes irrelevantes de participación, con lo que confirmamos el bajo interés de los inversionistas norteamericanos por actividades como la agricultura, la ganadería, y las mineras - extractivas, así como algunas industrias como la electricidad y la construcción.

En general, este fenómeno se explica por una serie de razones, entre las principales podemos enunciar: son actividades que ofrecen condiciones más favorables para su desarrollo en Estados Unidos, en algunos casos son negocios a largo plazo, con un mayor nivel de riesgo, con restricciones de tipo jurídico, fundamentalmente.

Es importante resaltar que existe un grado de correspondencia muy alto entre la distribución sectorial de las empresas y la distribución sectorial de la IED, con base a lo anterior, podemos afirmar que existe una lógica entre ambas variables que se encuentra en función directa del grado de atracción que cada actividad económica ejerce sobre los inversionistas norteamericanos.

Conviene resaltar que las actividades económicas incluidas en sector terciario, sobre todo las comerciales y las financieras, reciben por parte de las multinacionales americanas altos montos de IED, este indicador no es del todo favorable para la economía mexicana, porque se trata de la generación de servicios que no hacen tangible ningún valor agregado. No se trata de productos industriales que posteriormente puedan ser exportados con el subsecuente efecto positivo sobre la balanza comercial, no se genera infraestructura productiva, es decir, no entran al país bienes de capital, ni se transfiere tecnología productiva avanzada.

Por ejemplo en el caso de las instituciones financieras que han requerido capital americano, en muchos casos sólo se realiza un cambio de nacionalidad del capital invertido en la institución, pero no se incrementa el monto de inversión total al interior de la economía, ni crece el producto, ni el nivel de empleo.

En esta parte concluimos el estudio de la distribución sectorial de la IED proveniente de las multinacionales americanas, para dar paso a un tema importante, y es el correspondiente a la distribución regional de dicha inversión.

Resulta conveniente analizar la distribución geográfica de la IED procedente de los Estados Unidos, porque al analizarla, podremos tener una ilustración de los efectos sobre el producto y empleo en el ámbito regional.

El cuadro 4.11 presenta la distribución geográfica de la inversión materializada por los Estados Unidos de América por entidad federativa, de 1994 al mes de abril de 1998.

Analizando el cuadro, confirmamos que el área metropolitana de la Ciudad de México es la que presenta las mejores condiciones para el establecimiento de empresas con capital americano, pues precisamente, es el Distrito Federal el principal captador de IED norteamericana durante el periodo de estudio, pues absorbió el 65.5% del total de toda la IED que ingresó a territorio nacional.

Es decir, que la distribución de la IED al igual que la distribución física de las empresas norteamericanas responde y se encuentra íntimamente ligada al centralismo de la vida económica, política y social de México, además de que es la capital de la República, la entidad que registra el mayor nivel de infraestructura física, de recursos, humanos, comunicaciones, básicamente.

Los dos estados que continúan en orden de importancia son Chihuahua y Baja California, entidades donde se encuentran las ciudades

fronterizas más importantes y transitadas de México, como son Ciudad Juárez en Chihuahua, y Tijuana y Mexicali en Baja California, por lo que es muy probable que el mayor porcentaje del capital que ingresa a dichos estados se dirija hacia estas ciudades, que actualmente son importantes polos de desarrollo de la industria maquiladora, misma que se ha conformado como una fuente vital en la generación de empleos.

CUADRO 4.11 INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1984-1998*		
ESTADO	MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
TOTAL	19,687,730.4	100.00
Distrito Federal	12,894,378.3	65.49
Nuevo León	1,036,101.4	5.26
Chihuahua	1,479,892.5	7.51
Baja California	1,202,132.7	6.10
Tamaulipas	838,211.7	4.25
Estado de México	644,800.2	3.27
Coahuila	307,158.0	1.56
Sonora	211,108.6	1.07
Jalisco	239,371.2	1.21
Morelos	137,990.9	0.70
Sinaloa	127,581.3	0.64
Querétaro	97,245.4	0.49
San Luis Potosí	82,354.6	0.41
Durango	46,567.2	0.23
Hidalgo	8,320.9	0.04
Guerrero	56,228.2	0.28
Baja California Sur	44,556.8	0.22
Tlaxcala	44,889.3	0.22
Quintana Roo	33,841.3	0.17
Aguascalientes	34,399.8	0.17
Zacatecas	28,148.4	0.14
Puebla	24,050.7	0.12
Yucatán	19,174.4	0.09
Nayarit	9,446.3	0.04
Veracruz	9,814.6	0.04
Colima	9,124.7	0.04
Guanajuato	7,675.5	0.03
Otros	13,165.5	0.06

Nota: Algunas empresas con capital proveniente de América del Norte registran inversión conjunta de E. U. y Canadá; debido a ello, y con el fin de evitar un doble conteo, cada empresa se asignó únicamente al país con mayor porcentaje en su capital social.

* Al mes de abril de 1998.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

En contraste, existe una lista de estados que reciben cada uno menos de 0.1% del total de IED de Estados Unidos, dichos estados son: Chiapas, Tabasco, Oaxaca, Campeche, Michoacán, Guanajuato, Colima, Veracruz, Nayarit y Yucatán. Podemos confirmar el bajo nivel de interés de los inversionistas norteamericanos en dichos estados, al observar que son precisamente los que registran el menor número de empresas establecidas provenientes de la Unión americana.

Lo anterior se explica porque algunos de estos estados están localizados en la parte sur del país que es la menos desarrollada de México, y en donde se presentan una serie de factores negativos como son: no existe la infraestructura física, ni los recursos humanos suficientes, el porcentaje de población rural es superior al de la media nacional y su poder adquisitivo también es inferior al del promedio en México.

Para el caso de otros estados que no están localizados en la zona sur del país, se trata de entidades pequeñas, con bajo nivel poblacional, con un importante porcentaje de población rural, y que tampoco presentan un nivel adecuado de infraestructura física, ni de recursos humanos y materiales.

Sintetizando, podemos ver claramente que tanto la distribución física de las empresas americanas, como de su IED a lo largo del territorio nacional es totalmente asimétrica y concentrada en la zona metropolitana de la Ciudad de México y en los estados del norte, esta distribución no sólo no beneficia por igual a todas las entidades federativas, sino que además fomenta la migración hacia las grandes zonas urbanas, fenómeno que no es conveniente para el desarrollo futuro de México, pues cada vez representa una mayor inversión surtir de los servicios necesarios a las grandes ciudades, entre otros problemas demográficos y ambientales.

Hasta este momento hemos analizado el papel de las multinacionales norteamericanas como productoras, pero México es un mercado fundamental para sus mercancías (el principal mercado latinoamericano), por ello es relevante observar en la medida de lo posible otros indicadores sobre su penetración e influencia económico - social.

En primer instancia, sobresale que la industria automotriz (una de las más importantes para todas las economías del mundo por su capacidad integradora, entre otras razones), se encuentra liderada por multinacionales americanas, ya que las tres empresas más grandes que existen son norteamericanas, y para darnos una idea de su importancia e influencia dentro de la economía mexicana, presentaremos sus montos de ventas para el año de 1997 y un porcentaje aproximado de su participación en el PIB:

El cuadro 4.12 presenta un comparativo del monto de ventas que registraron durante 1997 las tres principales empresas automotrices localizadas en México con el PIB mexicano de 1997.

CUADRO 4.12			
COMPARTATIVO DEL MONTO DE VENTAS DE LAS TRES PRINCIPALES MULTINACIONALES AUTOMOTRICES QUE OPERAN EN MÉXICO, CON EL PIB NACIONAL DURANTE 1997.			
MULTINACIONAL	VENTAS 1997	% DEL PIB	
General Motors	\$57,600,624,000		1.82
Chrysler	\$49,473,715,000		1.56
Ford	\$39,080,259,000		1.23
FUENTE: Elaboración propia con datos de la revista Expansión (agosto de 1998).			

Como podemos ver cada una de las tres empresas vendió durante 1997, más del 1% el PIB mexicano, y sumando las ventas de las tres empresas, encontramos que ascendieron a 4.61% del total del PIB nacional, este indicador ilustra claramente no solo la importancia que estas multinacionales tienen sobre la economía mexicana, sino que su poder tiene la capacidad para extenderse hacia los ámbitos político, social y cultural.

El tamaño y poder de estas empresas les permite influir sobre aspectos que inicialmente debieran de concernir solo a nacionales, como puede ser la elaboración de políticas económicas (comerciales, industriales, etc.), este es uno de los aspectos más negativos que sufren los países receptores de multinacionales, porque se ven en la necesidad de ceder soberanía.

Otros indicadores que nos permiten apreciar el impacto de las multinacionales norteamericanas sobre la economía nacional:

- ❖ La única empresa nacional (privada) que superó los montos de ventas de las multinacionales del sector automotriz fue TELMEX con \$60,723,671,000, mientras que la cuarta empresa en importancia del mercado automotor, la alemana Volkswagen vendió sólo \$27,689,087,000; estas cifras nos dan una idea clara de la magnitud de estas empresas y de su importancia dentro de la industria nacional, en el caso específico de General Motors, esta empresa da empleo a aproximadamente 90,000 personas.
- ❖ La cuarta multinacional en orden de importancia con capital americano es General Electric que da empleo a más de 24,000 personas, esta empresa vendió en 1997 la cifra de

\$16,397,000,000, para ilustramos sobre la magnitud de este monto, diremos que el Grupo Modelo facturó \$15,523,564,000 y TELEVISA \$14,164,129,000 en el mismo año.

- ❖ La empresa de computadoras Hewlett Packard registró ventas en 1997 por \$12,550,610,000, es decir más de 1,000,000,000 por arriba de lo que vendió la empresa suiza Nestlé líder del mercado alimenticio mundial.
- ❖ Una empresa que no es totalmente propiedad de norteamericanos es el Grupo Celanese, que registró el lugar número 33 dentro de las empresas más importantes de México³⁸, esta empresa tiene el 51% de su capital propiedad de americanos. En 1997 vendió \$9,618,858,000, cifra similar a las percepciones de COCA-COLA FEMSA.

Ejemplos como los anteriores abundan en la economía mexicana, y son pruebas claras de la relevancia que tienen las multinacionales norteamericanas y sus montos de IED.

El impacto de estas empresas no sólo se limita al aspecto económico, sino se extiende a la influencia social que ejerce sobre nuestra población, principalmente en las zonas urbanas.

Empresas como Chrysler, Mc Donalds y Coca-Cola se encuentran íntimamente relacionadas con la población, que desde edades tempranas las identifica y las relaciona con productos de calidad, gracias sobre todo al uso masivo de todos los formatos que presentan los medios de comunicación (radio, T. V., prensa, anuncios panorámicos, etc.).

Además, este tipo de empresas logran un mayor índice de penetración gracias a los patrocinios de los eventos deportivos más importantes de México y el mundo, películas, obras teatrales, promociones dirigidas a todos los sectores poblacionales, sobretodo el infantil y juvenil (los que registran el mayor nivel de consumo).

Podemos afirmar que las empresas multinacionales de origen norteamericano han alcanzado ser parte de la vida diaria de los mexicanos gracias a la fabricación de productos diferenciados que son dirigidos a nichos de mercado perfectamente bien identificados.

Analizando a las multinacionales americanas como parte de un universo superior denominado "Multinacionales de Norteamérica", es decir

38 Revista Expansión, agosto de 1998.

incluyendo a las multinacionales canadienses, podemos observar una clara supremacía por parte de las americanas.

El número de empresas canadienses representa menos del 10% del total de las empresas americanas localizadas en México, y considerando el monto de IED que ingresan ambos países, Canadá³⁹ invierte en México menos del 10% de lo que invirtió Estados Unidos durante el periodo de estudio; por lo que haciendo la comparación, observamos una importancia relativa mucho menor por parte de las empresas canadienses.

En este momento contamos con los elementos suficientes para confirmar que la importancia e influencia que ejercen las multinacionales americanas no se remite sólo sobre la economía, sino sobre prácticamente todos los aspectos de la vida cotidiana nacional. Resulta de fundamental trascendencia canalizar la capacidad y el potencial de estas empresas hacia el crecimiento y desarrollo económico mexicano.

Las multinacionales americanas utilizan a México para llevar a cabo procesos productivos, de los que en muchos casos obtienen productos finales o terminados que son dirigidos hacia otros mercados.

En el ámbito de América Latina, la economía mexicana registra condiciones privilegiadas basadas en su ubicación geográfica y en el TLCAN, que ofrecen a México la posibilidad de consolidarse durante los primeros años del siglo XXI como el puente que enlace a los productos fabricados por las multinacionales americanas y a los mercados latinoamericanos.

México cuenta con una fuerza de trabajo relativamente barata y calificada que fomenta el establecimiento de multinacionales americanas, que incluso pueden transportar sus insumos por vía terrestre (un porcentaje importante de empresas americanas es representado por maquiladoras ubicadas en la franja fronteriza norte de México), y una vez que los productos se encuentran terminados, éstos pueden ser distribuidos hacia los mercados de Centro y Sudamérica con una importante reducción en los costos de transportación.

Empresas como General Motors, Ford, Hewlett Packard, General Electric y Kodak aprovechan las ventajas que nuestro país ofrece para la elaboración final de sus productos, los cuales son exportados y son parte fundamental del dinámico sector exportador nacional. Lo anterior permite

³⁹ En el cuadro 3.1 se encuentran los montos de IED que ingresaron a México procedentes de Canadá y de Estados Unidos durante el periodo enero de 1994 a abril de 1998.

un proceso productivo que se traduce en economías de escala, y en sí en una producción con alto nivel de eficiencia.

México mantiene el liderato entre los países de América Latina, porque ha sido ejemplo a seguir en sus políticas macroeconómicas, las que han fomentado de forma decidida la instalación de multinacionales y la consecuente entrada de IED.

Podemos decir que el panorama para México ofrecerá nuevas oportunidades, porque existe la tendencia de continuar con el proceso de liberalización económica con el resto de los países del continente; esta liberalización se traducirá en un mayor número de ventajas que pueden aprovechar los productos elaborados por multinacionales americanas con el objeto de ingresar a los mercados latinoamericanos con mayores niveles de competitividad.

El efecto positivo para la economía mexicana se podrá expandir solo en la medida en que los beneficios del sector exportador se trasladen al resto de la economía mexicana, situación que como hemos estado señalando sólo será posible por medio de la creación de un verdadero encadenamiento productivo nacional.

CAPÍTULO 5

LA POSIBILIDAD DE AMPLIAR EL HORIZONTE EUROPEO.

A) PARTICULARIDADES DE LAS MULTINACIONALES EUROPEAS.

El objeto de este capítulo es abordar el estudio sobre las multinacionales procedentes de los 15 países que conforman a la Unión Europea⁴⁰, partiendo de la idea de que son estas empresas las segundas en importancia dentro de las multinacionales de origen extranjero establecidas en la economía mexicana.

Las multinacionales de capital procedente de Europa funcionan en México desde prácticamente todo el siglo XX. Durante todas estas décadas nuestro país ha sido un destino importante para el establecimiento de dichas empresas porque representa en términos históricos a una nación que cuenta con ventajas de tipo estratégico, económico, geográfico, político y social.

A medida que se ha desarrollado el presente siglo, y sobre todo a partir de la década de los 50's, la influencia y la relevancia de estas multinacionales ha crecido dentro del aparato económico nacional. Su importancia se traduce en la transferencia de capitales, de tecnología y de productos, así como en la generación de producción y de empleo.

Los países que tradicionalmente han mantenido una fuerte relación con México ingresando IED que se ha traducido en la creación de infraestructura productiva son: Gran Bretaña, Francia y Alemania. En la actualidad todos los países que conforman a la Unión Europea envían flujos de inversión al territorio nacional.

Como reflejo de la creciente importancia que continúa registrando México como destino de las multinacionales europeas, podemos citar que para el mes de junio de 1997, operaban en nuestro territorio 2,774 empresas con capital originario de los países de la Unión Europea; mientras que para el mes de abril de 1998, se registraron 3,087 empresas con capital proveniente de la Unión Europea (el incremento fue de poco más del 11% en 10 meses), que trabajan en todos los sectores de la economía nacional.

⁴⁰ Los países que conforman a la Unión Europea son: Finlandia, Suecia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Holanda, Alemania, Austria, Italia, Grecia, Portugal, España, Francia, Luxemburgo y Bélgica.

Al igual que realizamos el estudio de las multinacionales americanas, iniciaremos el estudio de las multinacionales europeas mediante el análisis que comprende la distribución sectorial y regional de sus empresas a lo largo de este apartado y el próximo; para en segundo término llevar a cabo el estudio en el ámbito monetario, es decir de IED en el apartado C.

En el cuadro 5.1 podemos observar la distribución sectorial⁴¹ de las empresas que registran inversión proveniente de la Unión Europea al mes de abril de 1998.

Podemos destacar que 1,056 empresas (34.2% del total) se encuentran dentro de la industria manufacturera, 804 empresas (26% del total) en el sector correspondiente a otros servicios y 761 empresas (24.6% del total) en el comercio. Estos tres sectores incluyen a 2,621 empresas (84.9% del total); es decir, que dentro de dichos sectores se incluyen las actividades productivas más atractivas para la IED proveniente de la Unión Europea.

CUADRO 5.1	
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA AL MES DE ABRIL DE 1998	
SECTOR	EMPRESAS
Agropecuario	35
Minería y extracción	39
Industria Manufacturera	1,056
Electricidad y Agua	6
Construcción	98
Comercio	761
Transportes y comunicaciones	42
Servicios Financieros	246
Otros servicios	804
TOTAL	3,087
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.	

Como hemos mencionado anteriormente, para México es muy significativo que el principal sector económico receptor de IED sea la industria manufacturera porque se ubica dentro del sector secundario (industria) y se traduce directamente en bienes finales e intermedios y en la ocupación de personal con un cierto grado de calificación y por consecuencia, en un nivel apropiado de sueldos y salarios.

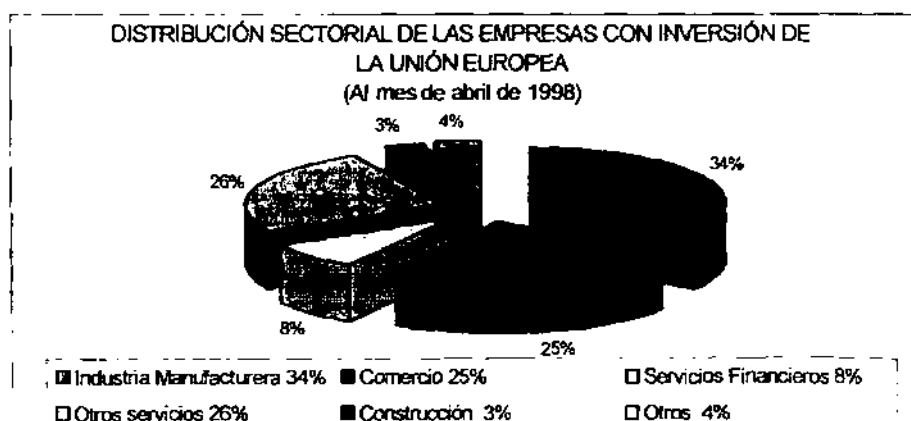
⁴¹ La distribución sectorial comprende una clasificación de 9 subsectores en que se han dividido los tres sectores económicos: Primario, Secundario y Terciario.

Es relevante explicar que dentro del rubro correspondiente a otros servicios se incluyen las siguientes actividades: servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; servicios profesionales, técnicos y personales; así como los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y de comercio. Analizando el número de multinacionales europeas que se encuentran dentro de estas actividades podemos derivar la importancia que tiene el sector terciario de nuestra economía como destino de IED proveniente de Europa.

Este fenómeno se comprueba al observar que es el comercio el tercer sector económico en importancia para las multinacionales europeas; este indicador cobra importancia al relacionarlo con el hecho de que es el sector terciario el que registra la mayor generación de empleo en la economía mexicana, además de ser el sector más avanzado y flexible del aparato productivo nacional, pues presenta simultáneamente un mayor nivel de globalización y de integración con el resto de la economía.

Para observar una representación gráfica sobre el cuadro 5.1, presentamos la gráfica 5.1 que muestra la distribución sectorial de las empresas con inversión de la Unión Europea registrada al mes de abril de 1998. La gráfica nos permite comprobar la importancia sectorial de la industria manufacturera, otros servicios y el comercio, en el establecimiento de empresas multinacionales europeas, distribución que en términos generales corresponde a la presentada por las multinacionales norteamericanas.

GRÁFICA 5.1



También, podemos observar que el rubro correspondiente a otros que incluye al sector agropecuario, minería y extracción, electricidad y agua, y transportes y comunicaciones, sólo representa el 4% del total de empresas, por lo que podemos afirmar que al igual que para las multinacionales americanas, estos cuatro sectores son los que presentan el menor grado de atracción hacia la entrada de capitales europeos, fenómeno que seguramente se explica por las mismas razones que en el caso de las multinacionales americanas.

Las multinacionales europeas distribuidas a lo largo de los sectores económicos presentan una serie de firmas que cuentan con reconocimiento mundial, que en nuestro país gozan de una muy importante penetración en el mercado doméstico, y que en algunos casos, registran inversiones conjuntas entre dos o más países europeos, con empresarios de otras naciones o con empresarios mexicanos.

La siguiente relación de multinacionales europeas fue obtenida de los números anuales especiales correspondientes a las 500 empresas más importantes de México de los años 1997 y 1998⁴², y presenta precisamente el lugar en que se localizaron dentro de dichas empresas:

- ❖ *VOLKSWAGEN/Puebla, Pue.*
Automotriz
Porcentaje de capital europeo: 100% (Alemán)
Ventas en 1997: \$27,689,087.
Capital contable en 1997: \$6,913,015
Posición en 1995: ND
Posición en 1996: ND
Posición en 1997: 10

- ❖ *BASF/México, D.F.*
Química
Porcentaje de capital europeo: 100% (Alemán)
Ventas en 1997: \$3,799,351
Capital contable en 1997: \$1,280,713
Posición en 1995: 120
Posición en 1996: 118
Posición en 1997: 116

- ❖ *SIEMENS/México, D.F.*
Maquinaria y equipo eléctrico
Porcentaje de capital europeo: 100% (Alemán)

42 Esta relación se encuentra referida al estudio publicado por la revista *Expansión* en 1997 correspondiente al año de 1996 y el publicado en 1998 correspondiente al año de 1997.

Ventas en 1997: \$4,590,946
Capital contable en 1997: \$868,133
Posición en 1995: 71
Posición en 1996: 87
Posición en 1997: 62

- ❖ *SMURFIT/México, D.F.*
Papel y productos de papel
Porcentaje de capital europeo: 100% (Irlandés)
Ventas en 1996: \$1,575,632
Capital contable en 1996: \$1,878,271
Posición en 1995: 116
Posición en 1996: 122
Posición en 1997: ND

Estas empresas son ejemplos de multinacionales europeas que gozan de un alto grado de penetración mundial y que en nuestro país, sus marcas registran un fuerte arraigo entre la población por ser sinónimo de calidad, utilizar tecnología avanzada en su producción, y por comercializar sus artículos bajo intensivas campañas de mercadeo.

Sobresale que las multinacionales europeas más grandes e importantes son de origen alemán, y se trata de multinacionales que fabrican productos industrializados (automotrices, químicos y eléctricos, principalmente) con un nivel de valor agregado relevante y que en la mayoría de los casos son artículos que la economía nacional no esta en posibilidades de producir por completo.

Las multinacionales están cumpliendo una función no sólo de transferir capital a México, sino de utilizar los recursos productivos nacionales para incluirlos en su proceso productivo; sin embargo, el principal recurso que utilizan es el humano, porque aprovechan el bajo costo de los trabajadores mexicanos.

Como acabamos de mencionar, las multinacionales europeas aprovechan la fuerza de trabajo mexicana, a través de la generación de empleos a lo largo del territorio nacional. A diferencia de lo que sucede con la ubicación geográfica de las multinacionales americanas, las de origen europeo, no registran una fuerte concentración en la frontera norte.

En el cuadro 5.2 se presenta la localización geográfica de las empresas que registran inversión de los países de la Unión Europea.

En primer instancia, sobresale el Distrito Federal con 1,651 empresas (53.5% del total), y en segundo lugar el Estado de México con 381 empresas (12.3% del total); es decir, que en el área metropolitana de la

CUADRO 5.2
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

Estado	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Luxemburgo	Otros*	Total
Distrito Federal	448	239	257	247	241	93	28	31	20	47	1,651
Estado de México	83	96	58	54	32	18	20	6	5	9	381
Jalisco	38	28	27	22	12	10	1	2	0	9	149
Quintana Roo	15	30	26	1	9	31	1	1	21	6	141
Nuevo León	12	12	15	22	5	12	1	3	1	9	95
Puebla	18	39	10	2	7	11	3	1	0	1	92
Baja California Sur	6	11	12	3	10	22	0	6	0	5	75
Querétaro	11	21	4	6	5	5	0	0	2	1	55
Veracruz	26	4	1	3	3	10	0	0	2	4	55
Guanajuato	16	11	3	4	4	12	2	0	1	1	54
Baja California	6	3	16	6	6	6	0	1	0	4	48
Coahuila	6	5	7	4	1	6	0	0	0	3	32
Yucatán	9	1	7	2	3	4	0	0	0	3	29
Chihuahua	3	5	4	7	2	1	1	1	0	4	28
Morelos	1	14	2	3	3	3	1	0	0	0	27
Sonora	2	8	8	0	1	1	1	3	0	1	25
San Luis Potosí	5	3	5	2	2	4	1	1	0	0	23
Oaxaca	3	1	0	1	8	5	0	0	0	1	19
Tamaulipas	4	3	0	4	3	0	1	0	1	0	16
Tlaxcala	3	8	0	0	1	0	0	0	0	2	14
Sinaloa	5	0	1	5	0	1	0	0	0	0	12

CONTINUA

CUADRO 5.2 (continuación)
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

Estado	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Luxemburgo	Otros*	Total
Guerrero	2	4	1	0	2	0	0	1	0	1	11
Michoacán	1	1	1	3	2	0	1	0	0	2	11
Durango	1	0	2	1	1	0	0	1	0	3	9
Nayarit	0	1	3	1	0	2	0	0	0	1	8
Hidalgo	2	1	0	0	2	0	0	1	0	0	6
Colima	2	0	2	0	0	0	0	0	0	2	6
Aguascalientes	0	2	2	1	0	0	0	0	0	0	5
Zacatecas	2	0	3	0	0	0	0	0	0	0	5
Campeche	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
Tabasco	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Chiapas	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
TOTAL	733	651	478	404	368	260	62	59	53	119	3,087

Nota: Algunas empresas con capital proveniente de la Unión Europea registran inversión de más de un país; debido a ello, y con el fin de evitar un doble conteo, cada empresa se asignó únicamente al país con mayor porcentaje en su capital social.

*Dinamarca, Irlanda, Austria, Finlandia, Portugal y Grecia.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.

Ciudad de México se localiza aproximadamente el 68% del total de las empresas con participación de capital europeo.

La localización de las empresas se encuentra en función de los servicios y en general del nivel de infraestructura con que cuenta esta región de nuestro país, por lo que podemos deducir que la generación de empleo es totalmente sesgada hacia la principal zona urbana de México y no afecta de forma simétrica a todas las regiones y estados; incluso la zona sureste es la menos beneficiada, pues en Campeche, Tabasco y Chiapas sólo se encuentran 5 empresas.

Al igual que sucedió con las multinacionales americanas, la distribución geográfica de las multinacionales europeas presenta una concentración que refleja claramente el desarrollo regional desequilibrado que mantiene México, en el que los estados del sur no representan una opción viable para la mayor parte de multinacionales.

El objetivo de las multinacionales europeas no es beneficiar a todas las entidades federativas mexicanas, sino hacer efectivas las ventajas que nuestro país ofrece para fabricar sus productos de forma competitiva en el mercado internacional, por medio de productos diferenciados, y comercializados hacia nichos de mercado específicos.

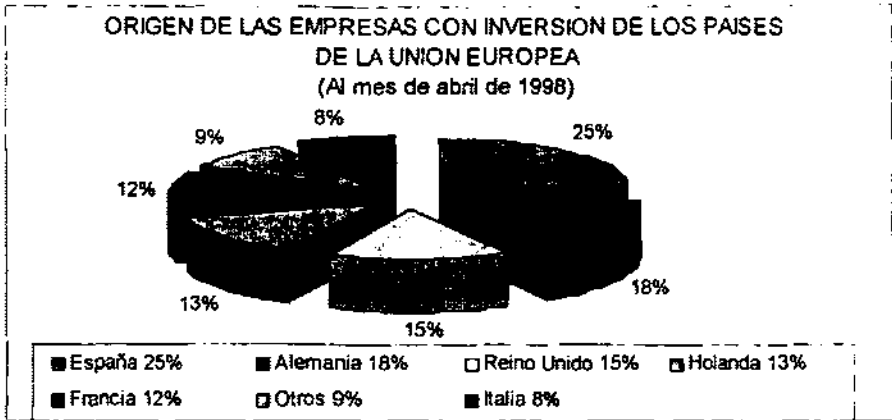
Asumiendo las particularidades que presentan las multinacionales europeas, encontramos que se trata de una variedad de empresas que se han establecido en nuestro país de forma gradual y sobre todo que han respondido al proceso de apertura iniciado en México desde la década de los 80's.

Es importante subrayar que no es conveniente considerar a las multinacionales europeas como un término genérico, pues al interior de los 15 países que la conforman existen grandes diferencias. La relación entre México y las multinacionales europeas debe ser atendiendo a la nacionalidad de cada una de ellas, pues cada país registra una importancia específica, obtenida con base a sus empresas (número y tamaño) y a sus montos de IED.

En la gráfica 5.2 se presentan los países originarios de las empresas europeas que se encuentran operando en México al mes de abril de 1998.

En la gráfica podemos observar que son seis los países que sobresalen por el número de empresas establecidas en nuestro territorio. España con 733 (25% del total), Alemania con 551 (18% del total), Reino Unido con 478 (15% del total), Holanda con 404 (13% del total), Francia con 368 (12% del total) e Italia con 260 (8% del total).

GRÁFICA 5.2



Es relevante, que en la actualidad España registre el mayor número de empresas establecidas en territorio nacional, esto se puede explicar por una serie de razones entre las que destacan: la relación histórica que mantienen ambos países y su similitud cultural. Es importante señalar que no se trata de empresas tan grandes como pueden ser las alemanas o inglesas, por ello se puede asumir que México brinda facilidades a la inversión española, que este país está aprovechando para complementar el proceso de crecimiento de sus empresas y su posterior internacionalización hacia el resto de Latinoamérica.

Las relaciones México - España se estrecharon en virtud del proceso de democratización que inició España a finales de los años 70's, y que permitió la reanudación de relaciones diplomáticas entre ambos países. Este fue un factor fundamental que permitió la presencia de empresas españolas dentro de la economía nacional, la que se expande hacia sectores tan distintos como la comercialización de bienes de consumo (la tienda de ropa y accesorios Zara) o el financiero (los bancos Santander y Bilbao Vizcaya).

Los siguientes dos países en orden de importancia, Alemania y Reino Unido se colocan en estos lugares por razones muy sencillas, y es que se trata de dos de las siete economías más grandes del mundo y las dos más importantes de Europa, importancia que en buena medida se relaciona con el tamaño y el poder de sus multinacionales ubicadas en todo el mundo.

Rescatando la serie de particularidades que presentan las multinacionales europeas encontramos que se trata de empresas bien ubicadas dentro de la economía mexicana, que producen bienes y servicios diferenciados, competitivos y perfectamente identificados por los consumidores del mercado doméstico; además de ser fabricados mediante procesos productivos modernos y con la utilización de conocimientos generados en los países originarios.

Por otro lado, al igual que las multinacionales americanas, las europeas fabrican productos dirigidos hacia el mercado de exportación, es decir, que nuevamente encontramos un efecto positivo sobre la balanza de pagos nacional por la generación de divisas que ingresan a la economía.

El número de empresas multinacionales nos confirma que ocupan un segundo lugar en orden de importancia dentro de la economía mexicana, pero además, podemos concluir que los 15 países no registran el mismo peso relativo, sino por el contrario, hemos observado, que la participación de las multinacionales europeas descansa sobre seis países: España, Alemania, Reino Unido, Holanda, Francia e Italia.

A lo largo de los próximos apartados podremos confirmar los resultados de este primer inciso, cuando observemos la estructura que presenta la distribución sectorial de sus empresas y la de sus montos de IED.

B) CAMPOS MÁS FAVORABLES PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR VÍA EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Comprendiendo que las empresas multinacionales fabrican en México productos que son destinados hacia otros países vía exportaciones, e incluso a través del comercio intrafirma, las transnacionales juegan un papel relevante dentro del sector exportador nacional. Resulta interesante analizar el tipo de productos que fabrican dichas empresas y los sectores económicos que registran el mayor grado de afectación, así como el nivel de integración que mantienen con el aparato productivo nacional.

Tomando en consideración que un porcentaje importante de las multinacionales europeas establecidas en México exportan sus productos, analizaremos a mayor profundidad los sectores y actividades económicas donde se registra IED procedente de Europa durante el periodo de estudio.

En el cuadro 5.3 se presenta la distribución sectorial de las empresas con inversión de los países de la Unión Europea al mes de abril de 1998.

CUADRO 5.3
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998.

Pais	Agropo- cuario	Extractivo	Industria Manufact.	Electricidad y agua	Cons- trucción	Comercio	Transp. y Comunic.	Servs. Financs.	Otros Servs.*	Total
Alemania	5	7	224	0	15	125	5	49	121	551
Austria	0	1	7	0	0	5	0	0	10	23
Bélgica	1	6	15	0	1	16	1	9	10	59
Dinamarca	0	0	18	0	1	22	1	2	2	46
España	6	5	222	0	32	208	8	69	183	733
Finlandia	0	2	6	0	0	2	0	0	1	11
Francia	4	1	111	5	14	93	8	20	112	368
Grecia	0	0	2	0	0	0	0	1	1	4
Holanda	5	5	149	0	4	85	12	27	117	404
Irlanda	0	2	8	0	2	3	0	5	5	25
Italia	6	0	82	0	12	80	1	12	67	280
Luxemburgo	0	0	10	0	1	12	1	8	21	53
Portugal	0	0	2	0	0	3	0	0	5	10
Reino Unido	8	9	178	1	15	85	4	41	137	478
Suecia	0	1	22	0	1	22	1	3	12	62
Unión Europea	35	39	1,056	6	98	761	42	246	804	3,087

*Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI

que podemos afirmar que en este país existen empresas con el potencial para invertir en dicho sector, que además exige inversiones a largo plazo.

En el sector construcción, España registra el mayor número de empresas con 32, por lo que nuevamente asumimos que existen constructoras españolas que cuentan con las condiciones favorables para invertir en un sector que fue afectado ampliamente por la crisis de 1995. Por último, en el sector correspondiente a transportes y comunicaciones, Holanda cuenta con el mayor número de empresas con 12, lo que muestra el interés de los inversionistas de este país para penetrar en dicho sector estratégico de la economía.

Independientemente de las preferencias de los inversionistas de cada país europeo para establecer sus empresas dentro de la economía mexicana, es claro que las condiciones que presenta nuestro país son favorables para que se registre un crecimiento en el establecimiento de multinacionales dentro de la industria nacional; que es finalmente la que da sustento al sector exportador mexicano, ya que es la que produce los bienes comercializables en el mercado mundial, y es la que puede representar un mayor nivel de integración productiva dentro del aparato económico nacional.

La ubicación geográfica es una ventaja ofrecida por nuestro país que reduce los costos de transportación de los productos europeos hacia los mercados de América del Norte, Latinoamérica y Asia. Específicamente, dentro de la industria manufacturera existen actividades económicas que presentan todas las ventajas para ser aprovechadas por las multinacionales europeas para establecer en México sus plantas productivas, entre las que destacan la infraestructura necesaria, tanto física como humana.

La gráfica 5.3 presenta el origen de las empresas con inversión de la Unión Europea en la industria manufacturera al mes de abril de 1998. En ella confirmamos los países que registran el mayor número de empresas, pero adicionalmente, podemos observar que existen países que no han decidido incrementar la instalación de unidades productivas en México, como es el caso de Italia que sólo registra 82 empresas, que pueden ser consideradas como pocas tomando en consideración que se trata de la séptima economía más grande del mundo.

El rubro correspondiente a otros incluye a 9 países, y sólo registra 50 empresas, por lo que confirmamos que el potencial para instalar más empresas en México aún no es aprovechado por completo. Es necesario fomentar el ingreso de empresas provenientes de países como Dinamarca, Bélgica e Irlanda, que seguramente encontrarán en México un universo de oportunidades de producción y comercialización.

Al analizarlo, nuevamente confirmamos que la industria manufacturera es la principal captadora de multinacionales europeas (1,056 empresas), pero adicionalmente podemos observar que los países que registran el mayor número de empresas en dicha industria son: Alemania con 224 (21.2%), España con 222 (21%), Reino Unido con 178 (16.8%), Holanda con 149 (14.1%) y Francia con 111 (10.5%).

Por lo que se refiere al sector otros servicios que registra 804 empresas, se presenta una distribución entre países similar: España con 183 empresas (22.8%), Reino Unido con 137 empresas (17%), Alemania con 121 empresas (15%), Holanda con 117 empresas (14.5%) y Francia con 112 empresas (14%).

Continuando el análisis del cuadro vemos que el tercer sector en importancia es el comercio. Ni el sector relativo a otros servicios, ni el del comercio afectan de forma positiva al comercio exterior mexicano, pues sus actividades económicas están incluidas dentro del sector terciario; es decir, producen servicios y no se trata de bienes que puedan ser objeto de exportaciones mexicanas.

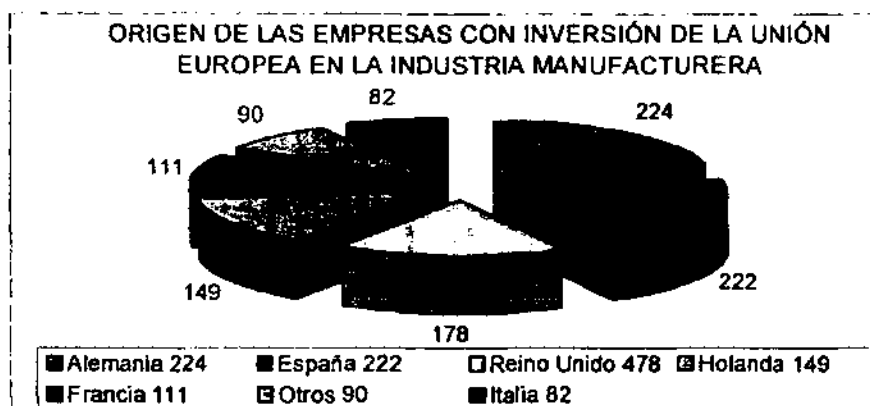
En el momento de afirmar que la industria manufacturera es la principal captadora de empresas europeas, encontramos que este sector si impacta al comercio exterior de México, y aún más tomando en consideración que las tres economías más grandes y fuertes de Europa (Alemania, Gran Bretaña y Francia) se encuentran dentro de los principales países que invierten dentro de esta industria mexicana.

El comercio exterior de productos industriales es sinónimo de bienes con un cierto nivel de valor agregado, porque se trata de productos que hacen uso del conocimiento desarrollado por las casas matrices, así como del resto de insumos intangibles (investigación y desarrollo); traducándose en un efecto positivo sobre la balanza de pagos mexicana, porque representa la entrada de divisas a México.

En el cuadro también se observan particularidades sectoriales. En el caso del sector agropecuario es el Reino Unido el que registra el mayor número de empresas (8), esto pudiera explicarse en razón de que se trata de un país que cuenta con recursos limitados tanto de tierra como climáticos, y resulta muy probable que los productos obtenidos sean destinados al mercado británico y europeo en general.

En el caso del sector extractivo se presenta una situación similar porque el Reino Unido registra nuevamente el mayor número de empresas establecidas con 9. Para el caso del sector correspondiente a electricidad y Agua, Francia registra 5 de las 6 empresas con que cuenta el sector, por lo

GRÁFICA 5.3



En contraste a la participación italiana, se encuentra el número de empresas inglesas; sus 478 empresas equivalen a más del doble de las registradas por Alemania, y reflejan dos situaciones esenciales: en primer lugar, el alto grado de desarrollo industrial de las multinacionales inglesas; y en segundo, una rica relación histórica entre México y Reino Unido, donde las empresas inglesas han sabido aprovechar el potencial de recursos que nuestro país les ha ofrecido.

Es importante señalar que aunque conocemos la naturaleza de la distribución sectorial de las empresas europeas, e identificamos a los sectores más atractivos para su instalación, al interior de cada uno de los sectores se presenta una amplia gama de ramas de actividad económica que registran condiciones diversas para el establecimiento de unidades productivas.

El cuadro 5.4 presenta la distribución por rama de actividad económica de las empresas con inversión de los países de la Unión Europea.

Iniciando por la industria manufacturera, es relevante destacar que de las 1,056 empresas registradas, 480 se ubican en el rubro otros, lo que nos da una idea de que la distribución al interior de la industria no está concentrada en sólo unas ramas y se encuentra relativamente equilibrada.

Por otro lado, dentro de la misma industria manufacturera, sobresale que de las 80 empresas ubicadas en la rama de actividad

CUADRO 5.4
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Luxemburgo	Otros*	Total
Agropecuaria	6	5	8	5	4	6	0	1	0	0	35
Agricultura	1	3	2	3	3	4	0	1	0	0	17
Ganadería y caza	1	2	4	0	1	0	0	0	0	0	8
Pesca	4	0	2	0	0	2	0	0	0	0	8
Silvicultura y tala de árboles	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Minería y extracción	5	7	9	5	1	0	1	6	0	5	39
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	1	6	8	4	1	0	1	4	0	4	29
Otras	4	1	1	1	0	0	0	2	0	1	10
Industria Manufacturera	222	224	178	149	111	82	22	15	10	43	1056
Imprentas editoriales e industrias conexas	42	7	12	12	4	1	0	0	0	2	80
Industria Automotriz	7	47	6	8	5	6	0	1	0	0	80
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	10	21	9	9	8	11	2	1	0	6	77
Fabricación de otras sustancias y productos químicos	17	14	8	13	15	3	0	0	0	3	73
Industria farmacéutica	7	14	13	10	8	0	20	1	2	0	57
Fabricación, y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	7	21	11	4	10	2	1	0	2	0	57
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	14	13	4	4	4	7	3	1	0	4	54
Fabricación de sustancias químicas básicas	4	12	15	7	5	4	1	0	0	2	50

CONTINUA

CUADRO 5.4 (continuación)
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Luxemburgo	Otros*	Total
Elaboración de productos de plástico	9	5	11	6	6	9	0	2	0	0	48
Otros	105	70	89	76	46	39	13	9	7	26	480
Electricidad y Agua	0	0	1	0	5	0	0	0	0	0	8
Distribución y suministro de agua	0	0	1	0	4	0	0	0	0	0	5
Electricidad	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Construcción	32	15	15	4	14	12	1	1	1	3	98
Edificación	17	4	7	1	3	5	1	0	1	2	41
Construcción e instalaciones industriales	5	6	1	0	3	3	0	0	0	0	18
Construcción de obras de urbanización	5	5	3	1	0	1	0	0	0	1	16
Otros	5	0	4	2	8	3	0	1	0	0	23
Comercio	208	125	85	85	93	80	22	18	12	35	761
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	164	109	62	60	72	62	18	13	11	20	591
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	28	9	19	13	11	6	0	2	0	10	98
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados	11	5	2	3	8	8	4	1	0	5	47
Otros	5	2	2	9	2	4	0	0	1	0	25
Transportes y comunicaciones	8	5	4	12	8	1	1	1	1	1	42
Comunicaciones	3	3	4	7	7	1	0	1	1	0	27
Transporte aéreo	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	3
Servicios Financieros	69	49	41	27	20	12	3	8	8	8	246
Otros servicios inmobiliarios	35	35	28	18	14	9	1	5	8	8	161
Otros	4	2	0	4	1	0	1	0	0	0	12

CONTINUA

CUADRO 5.4 (continuación)
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Luxemburgo	Otros*	Total
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito	16	4	3	4	4	0	0	0	0	0	31
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores	12	7	4	1	1	0	0	0	0	0	25
Otras	6	3	6	4	1	3	2	4	0	0	29
Otros servicios**	183	121	137	117	112	67	12	10	21	24	804
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	108	69	69	77	57	15	8	3	7	12	426
Restaurantes, bares y centros nocturnos	19	11	7	13	21	20	0	1	0	1	93
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	9	11	21	2	3	15	0	0	5	2	68
Servicios de agencias de viajes y almacenaje	9	5	3	9	11	10	0	3	1	3	54
Servicios relacionados con la cinematografía, teatro, radios y T.V. prestados por el sector privado	8	3	4	4	6	1	0	0	0	0	26
Servicios en centros recreativos y deportivos prestados por el sector privado	3	4	4	1	2	2	1	0	5	0	22
Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas	3	1	12	1	0	0	1	1	0	0	19
Otras	24	17	17	10	12	4	2	2	3	5	96
TOTAL	733	551	478	404	388	260	62	58	63	118	3,087

Nota: Algunas empresas con capital proveniente de la Unión Europea registran inversión de más de un país; debido a ello, y con el fin de evitar un doble conteo, cada empresa se asignó únicamente al país con mayor porcentaje en su capital social.

* Dinamarca, Irlanda, Austria, Finlandia, Portugal y Grecia.

**Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI

correspondiente a la industria automotriz, 47 son de procedencia alemana, de este dato se puede desprender la presencia de grandes multinacionales como Volks Wagen, BMW y Mercedes Benz, así como de empresas que les producen sus insumos.

Un dato que sobresale es que de las 57 empresas ubicadas dentro de la industria farmacéutica, 20 son de procedencia sueca; es decir, que se trata de 20 laboratorios con inversión sueca, que son en mayor o menor medida son firmas de prestigio mundial que desarrollan importantes trabajos de investigación y desarrollo de nuevos conocimientos.

Por lo que se refiere al sector comercio, de las 761 empresas contabilizadas, 591 se encuentran en la rama correspondiente al comercio de productos no alimenticios al por mayor (comercializadoras), y en este sentido encontramos que 164 son españolas y 109 alemanas, lo que refleja la penetración de productos procedentes de estos países dentro del mercado doméstico.

Observando el sector servicios financieros⁴³, encontramos que de las 246 empresas registradas, 161 se ubican en la rama de actividad económica correspondiente a otros servicios inmobiliarios, donde sobresalen 70 empresas, 35 españolas y 35 alemanas.

España es el país que registra el mayor número de empresas establecidas dentro de actividades incluidas en los servicios financieros. Destacan 16 empresas dentro de la rama de actividad económica correspondiente a servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, y 12 en la correspondiente a servicios de instituciones financieras del mercado de valores.

Este fenómeno se puede comprobar con sencillez, pues en el sistema bancario es fácilmente observable la participación de los bancos Santander y Bilbao Vizcaya; sin embargo, los números nos prueban que las empresas españolas se localizan en prácticamente todo el sistema financiero nacional. Nuevamente comprobamos que el incremento de la participación extranjera en el sector es explicado principalmente por la crisis que vive el sistema bancario mexicano, que requirió urgentemente la inyección de capitales extranjeros.

Analizando la situación que prevalece dentro del sector correspondiente a otros servicios, podemos ver que de las 804 empresas

43 Al mes de julio de 1995, el Mexican Investment Board (MIB) tenía registradas a las siguientes instituciones financieras europeas con autorización para operar en el mercado financiero mexicano: de Alemania al Dresdner Bank; de Holanda al ING Bank y al ABN AMRO Bank; de Francia a la Societe Generale y al Banque Nationale de Paris; y de España a los bancos Santander y Bilbao Vizcaya.

con que cuenta dicho sector, 426 se localizan en la rama de actividad económica correspondiente a prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, donde nuevamente sobresale la participación española con 108 empresas; incluso, es importante señalar que es precisamente este país el que registra el mayor número de empresas en la totalidad del sector.

Es importante destacar que España ocupa el primer lugar en los subsectores que conforman al sector terciario, razón por la que podemos afirmar que este país aprovecha una serie de ventajas específicas que México otorga para el desarrollo de actividades tales como el comercio, pero no precisamente para la producción de bienes tangibles que puedan ser objetos de participación dentro del comercio exterior mexicano.

Como resultado del análisis, podemos afirmar que existen razones suficientes para considerar a las actividades económicas incluidas dentro del sector industrial como los campos más propicios para incrementar el comercio exterior mexicano, en este caso de productos fabricados por las multinacionales europeas, porque es precisamente este sector el principal captador de empresas provenientes de Europa.

Es importante señalar que la distribución de las empresas en el sector se realiza de forma equilibrada, porque no existe alguna rama de actividad económica que sobresalga, por lo que la transferencia de tecnología es similar para las industrias ligeras, así como para las industrias más complejas.

Si bien es cierto que en la actualidad hay países que no registran un número importante de empresas, se puede asumir que una opción que podría manejar la política nacional, sería la de brindar las facilidades para la instalación de complejos industriales donde puedan establecerse empresas de varios países, aprovechando las condiciones y recursos que en un momento dado puede ofrecer alguna entidad federativa.

Además, sería recomendable que la política económica diera preferencia a la instalación de empresas que produzcan bienes intermedios y de capital, porque son estos productos los que verdaderamente elevan el nivel de infraestructura de nuestro aparato productivo nacional.

El resultado puede ser interesante, porque si se alcanza la integración de estas empresas con el resto de la economía, como se ha venido manejando con anterioridad, además de registrarse un incremento en las exportaciones de productos fabricados en México vía las empresas transnacionales, sería un incremento que descansase sobre productos industrializados, y con el mayor nivel de valor agregado posible, nivel alcanzado por la amalgama de empresas nacionales y multinacionales.

Del resultado arrojado por el estudio de la distribución sectorial de las multinacionales europeas, podemos afirmar que existe un conjunto de actividades económicas prioritarias por el un número de empresas establecidas, para desarrollar cadenas productivas integradas con empresas nacionales, funcionando éstas últimas como proveedoras de insumos, fundamentalmente

Las principales ramas de actividad económica que deben ser integradas a la economía nacional son: la industria automotriz, la fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, fabricación de otras sustancias y productos químicos, fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, y fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales; para evitar que nuestro país se convierta en un país maquilador - ensamblador y que el sector exportador se desarrolle con características de enclave económico.

Para lograr este objetivo es necesaria la conjunción de esfuerzos por parte del sector público y la iniciativa privada; sin embargo, en la mayoría de los casos existe el potencial de recursos suficientes para producir los insumos de las multinacionales dentro de la economía mexicana, como abundaremos en el capítulo 6.

Hasta esta parte del capítulo hemos abordado el estudio de las multinacionales europeas, obteniendo una serie de resultados muy interesantes acerca de sus particularidades, su distribución sectorial, por nacionalidad, y destacando sus aspectos más sobresalientes. En el próximo inciso abordaremos otro indicador fundamental de las multinacionales europeas, el relativo a sus montos de IED.

C) EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ENTRADA DE INVERSIÓN DIRECTA A MÉXICO.

Las empresas multinacionales representan la entrada de IED a México, la que a su vez se traduce en capital productivo; es decir, infraestructura productiva, fabricas, máquinas, empleo, etc. Las multinacionales europeas, al igual que el resto de multinacionales extranjeras complementan a la inversión nacional, en su función de crecimiento y desarrollo del aparato productivo nacional.

La entrada de flujos de IED a México también representa un efecto positivo en la balanza de pagos porque representa el arribo de divisas que

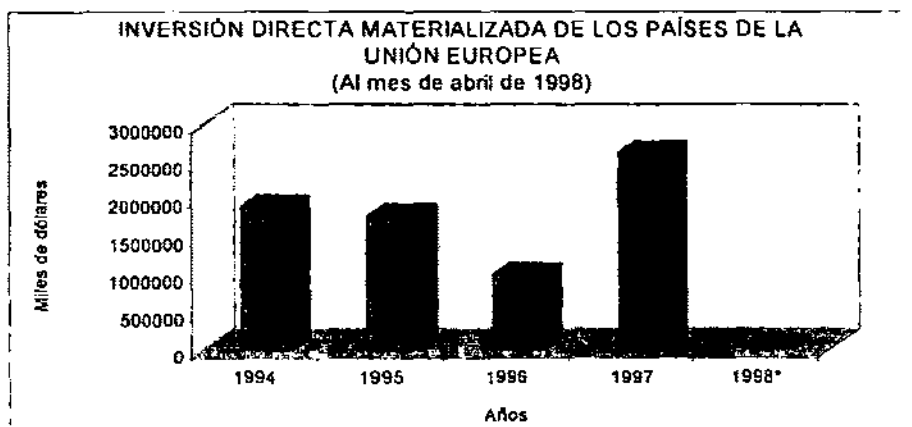
son requeridas para cubrir los déficits en la cuenta corriente y equilibrar la cuenta externa nacional.

La naturaleza de estos capitales es benéfica para nuestro país porque se trata de inversiones que permanecen dentro de la economía, no se trata de inversiones de corto plazo que pueden salir de México fácilmente; por ello, son considerados como un recurso fundamental para equilibrar la balanza de pagos.

Como ya mencionamos, la política económica otorga un lugar preponderante a la IED, por ello en 1993 se modificó el marco jurídico y se aprobó la Ley de Inversión Extranjera donde se establecen reglas claras que fomentan la entrada de estos flujos e incrementan las oportunidades para su establecimiento en territorio nacional.

Específicamente, en el caso de la IED procedente de los países que conforman a la Unión Europea, se registró un incremento de los flujos dirigidos hacia México de un 38% aproximadamente de 1994 a 1997; tal como lo podemos observar en la gráfica 5.4. En esta gráfica se presenta la evolución de la IED materializada de los países de la Unión Europea de 1994 al mes de abril de 1998.

GRÁFICA 5.4



La parte fundamental del incremento en la IED europea fue registrada durante 1997, pues en dicho año, los flujos se incrementaron vertiginosamente en 165% aproximadamente, con relación a 1996.

Una explicación de este crecimiento puede ser el mayor nivel de confianza y certidumbre percibido por los inversionistas a raíz del proceso de negociación del futuro Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

Los años de 1995 y sobre todo de 1996 registraron una variación negativa en la entrada de IED total proveniente de los países de la Unión Europea. Este fenómeno es explicado fundamentalmente por la crisis económica de 1995, que se tradujo en condiciones de incertidumbre sobre el futuro de la economía nacional.

La mayor disminución registrada durante el año de 1996, se debe principalmente a que la inversión es una variable económica que responde con retraso en el tiempo, pues su decisión es planeada y tomada con anterioridad y basándose en las condiciones económicas registradas en ese preciso momento; en este caso, es muy probable que lo invertido en 1996 haya sido consecuencia del panorama ofrecido durante 1995.

Es relevante señalar que la importancia de la IED procedente de la Unión Europea no sólo se limita a su crecimiento en términos absolutos, sino que también se ha registrado un incremento en su participación porcentual dentro del total de la IED captada por México durante el periodo de estudio.

Obteniendo del cuadro 5.5 la participación de la IED europea en 1994, tenemos que representó el 18.3% del total de la IED captada por México, mientras que en 1997 significó el 29.1% del total de la IED captada durante ese año.

Analizando de forma particular la evolución que ha presentado la IED por países encontramos situaciones contrastantes. En primer instancia, observamos países que incrementaron fuertemente sus flujos de IED a México de 1994 a 1997.

Sobresalen los siguientes países: Italia en 1997 invirtió un 241% más que en 1994, Reino Unido incrementó en el mismo periodo su inversión en un 200%, y Bélgica que incrementó sus flujos en un 154% de 1994 a 1997, tomando en consideración que incluso en 1994 su participación fue negativa.

El incremento que registra la inversión italiana y británica se explica por el hecho de que se trata de dos de las economías más grandes del mundo y que cuentan con empresas multinacionales con el potencial suficiente para instalarse en otros países. Además, es precisamente el

Reino Unido el país que registra la participación porcentual más importante del total de los 15 países.

CUADRO 5.5 INVERSION DIRECTA MATERIALIZADA DE LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA MILES DE DOLARES							
PAIS	1994	1995	1996	1997	1998*	Acum. 1994-1998*	Part. %
IED Total	10,336,406	7,744,378	6,688,292	8,983,181	456,409	34,211,066	
Unión Europea	1,897,019	1,774,284	988,607	2,622,339	25,252	7,307,702	100
Alemania	304,841	545,782	183,917	469,344	2,707.8	1,506,591	20.6
Austria	2,260	-238	432	411	0	2,866	0
Bélgica	-7,203	54,153	1,386	3,092	6	51,434	0.7
Dinamarca	14,581	18,935	175,94.2	19,391	3	69,441	1
España	145,227	41,481	57,974	237,277	12,432	49,4392	6.8
Finlandia	4,563	3	-55	6	0	4,517	0.1
Francia	89,361	116,442	116,264	16,354	201	338,623	4.6
Grecia	15	9	3	6	0	34	0
Holanda	732,632	711,590	424,542	103,885	3,893	1,976,543	27
Irlanda	4,311	876	20,149	1,376	1,124	27,833	0.4
Italia	2,374	10,374	17,748	8,098	34	38,629	0.5
Luxemburgo	10,698	7,218	-5,784	2,971	16	15,119	0.2
Portugal	112	15	15	6	0	149	0
Reino Unido	584,033	206,593	64,424	1,754,393	4,605	2,614,047	35.8
Suecia	9,276	61,051	90,202	6,727	229	167,484	2.3

* Enero - Abril

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

En contraste, Italia registra menos del 1% del total de la IED procedente de Europa, por lo que resulta natural su intención de incrementar sus flujos de capital, y se puede esperar que esta tendencia continúe por lo menos en el corto plazo. El caso de Bélgica puede explicarse sobre todo si consideramos que en 1994 registró una inversión negativa de \$7,203 miles de dólares, que fue más que compensada en 1995 con la entrada de más de \$54,000 miles de dólares.

Analizando la importancia que mantiene cada nación, observamos que el Reino Unido registra el 35.8% del total de IED acumulada durante el periodo de estudio, Holanda el 27% y Alemania el 20.6%; es decir, que estos tres países en conjunto invirtieron el 83.4% del total de la IED captada por México de los 15 países que conforman a la Unión Europea. Sobresale que sea Holanda el segundo país en importancia porque no se trata de una economía ubicada dentro de las 7 más grandes del mundo, ni mantiene vínculos históricos - culturales significativos con México.

El fenómeno anterior puede explicarse en virtud de que se trata de un país que cuenta con grandes corporaciones a lo largo del mundo que producen simultáneamente productos que no guardan ninguna relación entre sí y que aprovechan de forma decidida las ventajas de tipo económico, político, geográfico y social que ofrece México.

Es importante señalar que existe un grupo de países que registra una participación porcentual mínima dentro del total de la IED de la Unión Europea; Austria, Bélgica, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal, registran individualmente una participación inferior al 1% de dicho total.

Este indicador es lógico si consideramos que se trata de economías no tan grandes, ni tan avanzadas y que no presentan relaciones y vínculos estrechos con México; sin embargo, la excepción es Italia que es un país que debería tener un peso relativo mayor, por el tamaño de su economía, y de sus transnacionales, para este caso se puede asumir que se debe sobre todo a que históricamente la relación económica, comercial y cultural entre ambos países no ha sido intensa.

Como podemos observar, la parte medular de los flujos de IED procedente de los países que conforman a la Unión Europea es la que proviene del Reino Unido, Holanda y Alemania. En un orden de importancia mucho menor se colocan España con el 6.8% del total y Francia con un 4.6% del total, que son países con los que nos une una relación histórica y cultural más profunda y por lo que podemos esperar una tendencia hacia el incremento de sus flujos de capital durante los próximos años.

Resulta relevante relacionar los montos de IED de los países más importantes de la Unión Europea con la balanza comercial específica que mantuvieron con México. Para realizar esta comparación, tomaremos en cuenta a los siguientes países. Alemania, Bélgica -Luxemburgo, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido.

El cuadro 5.6 presenta el comparativo entre la IED de estos países con la balanza comercial que cada uno de ellos registró con México de 1994 a 1998.

En el caso de Alemania, no solo encontramos déficits comerciales durante el periodo, sino que también, éste ha registrado crecimientos en los años de 1997 y 1998. El déficit se relaciona sobre todo con el hecho de que México importa productos con un alto nivel de valor agregado de este país (bienes de capital, principalmente).

Los montos de IED son mucho muy inferiores, y en promedio, se calcula que cubren solo un 10% del déficit comercial mexicano, por lo que podemos afirmar que la posición externa de México con respecto a Alemania es totalmente negativa.

Considerando, a Bélgica – Luxemburgo, encontramos un monto de comercio exterior mucho menor. Durante 1994 y sobretodo en 1998 México registró déficits comerciales. El monto de IED registrado en 1994, fue muy inferior al déficit, y para 1998 no se tiene el dato de que proporción del déficit fue cubierta por la IED; sin embargo, durante el período la posición externa negativa mexicana fue de una magnitud relativamente pequeña.

PAÍS	IED					BALANZA COMERCIAL				
	1994	1995	1996	1997	1998*	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	305	546	184	469	2	-2,706	-2,172	-2,533	-3,183	-3,406
Bélgica – Luxemburgo	3	61	-4	6	0	-65	277	155	45	-425
España	145	41	58	237	12	-475	103	290	-39	-541
Francia	89	116	116	16	0	-1,009	-496	-593	-752	-1,027
Holanda	733	712	424	104	4	-66	-41	-20	0	11
Italia	2	10	18	8	0	-935	-574	-859	-1,053	-4,399
Reino Unido	584	207	64	1754	5	-439	-51	-137	-251	-416

* Al primer cuatrimestre.
FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI e Indicadores Económicos del Banco de México (enero de 1996, 1998 y marzo de 1999).

Considerando a España, se presenta una situación similar, solo durante los años en que México registró superávit, mantuvo una posición externa positiva, pero los años en que registró déficit, éstos fueron de una magnitud superior que nuevamente no fueron cubiertos por la IED española. La volatilidad registrada en el saldo comercial es un signo que indica que la relación comercial México – España es muy sensible a cambios registrados por la competitividad de los productos mexicanos, y precisamente a este factor se deben los superávits registrados por México, que fueron consecuencia sobretodo de la devaluación de la moneda mexicana.

Con Francia e Italia, la posición externa mexicana fue totalmente negativa, ya que durante los cinco años se presentaron déficits que no fueron cubiertos por los relativamente menores montos de IED.

Históricamente, la posición negativa mexicana es atribuida no solo a las importaciones de bienes de capital, sino a la tendencia hacia la compra de bienes de consumo originarios de estas naciones.

En contraste, con Holanda, la economía mexicana registra una posición completamente positiva, pues los relativamente pequeños déficits comerciales de 1994, 1995 y 1996 fueron ampliamente cubiertos por la IED holandesa, que de hecho se encuentra entre los primeros lugares dentro de las inversiones provenientes de los países de la Unión Europea.

Finalmente, en el caso del Reino Unido se presenta una posición favorable para México, porque aunque se registraron déficits en los cinco años, éstos fueron cubiertos por la IED en 1994, 1995 y 1997; y para el año de 1998, no se tiene el dato de que proporción del déficit fue financiada por inversión inglesa.

Como podemos ver, los resultados arrojados por esta comparación son muy interesantes y difieren ampliamente entre los países, por lo que podemos afirmar que la relación económica entre México y los países de la Unión Europea es compleja y se encuentra en función de una serie de factores históricos, sociales, culturales y políticos.

Sin embargo, en términos generales se observa una tendencia hacia el desequilibrio en la relación económica mexicana con respecto a la Unión Europea, de ahí se deriva la importancia que tiene la IED representada por las empresas multinacionales como fuente de financiamiento del déficit comercial que históricamente ha registrado México con ese bloque económico.

Con base en lo anterior, resulta fundamental que México continúe con su política de fomento a la entrada de IED y al establecimiento de multinacionales, no solo europeas, sino de todo el mundo, para que se instalen en nuestro territorio, y complementen a la inversión y producción dentro de todos los sectores económicos nacionales.

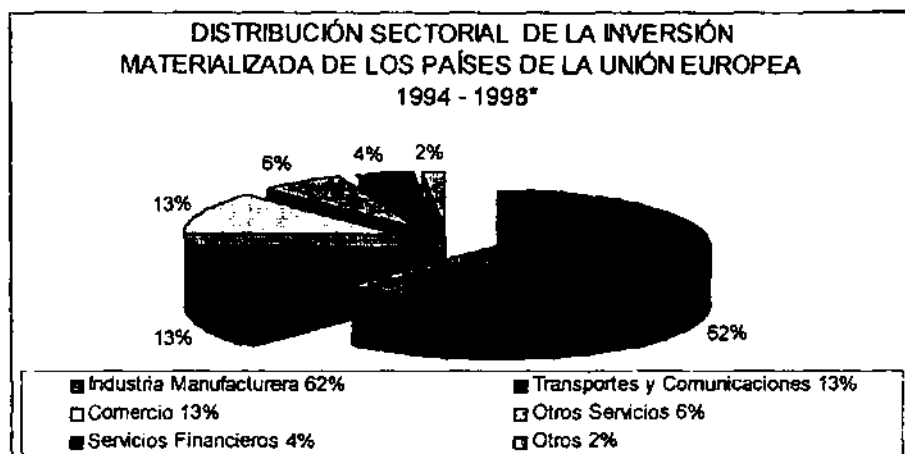
El mejoramiento del saldo de la relación económica entre México y la Unión Europea, seguramente se representará en el corto plazo a través de la próxima firma del Tratado de Libre Comercio; acuerdo que permitirá a México una importante estrategia de diversificación de sus actividades económicas con el resto del mundo.

Resulta interesante, que independientemente de la participación porcentual de cada país, y de la evolución que cada uno ha presentado durante el período de estudio, nuevamente se impone el estudio de la

distribución sectorial⁴⁴ de la IED de Europa, como un indicador básico para comprender el funcionamiento de las multinacionales europeas. Este indicador obedece a una serie de razones particulares que presenta cada país; sin embargo, es la industria manufacturera la que nuevamente registra la mayor cantidad de recursos captada, confirmando ser el sector más atractivo para este tipo de inversiones.

La gráfica 5.5 presenta la distribución sectorial de la IED materializada por los países de la Unión Europea de 1994 a 1998⁴⁵.

GRÁFICA 5.5



Observando la gráfica, podemos observar que la industria manufacturera recibió el 62% del total de la IED europea, con lo que confirmamos que es el sector más desarrollado por este tipo de capitales, no sólo por ser el principal receptor de flujos, sino porque también es el sector que registra el mayor número de empresas de origen europeo establecidas en México.

A pesar de que transportes y comunicaciones es un sector que registra un número muy inferior de empresas europeas al que contabiliza el sector comercio, al observar la captación de IED, encontramos que ambos sectores participan con igual porcentaje, por lo que deducimos que los montos de inversión que exige la construcción y producción de medios

44 La distribución sectorial, en realidad se encuentra clasificada en 9 subsectores que se están incluidos en los tres sectores económicos (Primario, Secundario y Terciario).

45 Durante el primer cuatrimestre.

de transporte y comunicación son mucho mayores por tratarse de obras de infraestructura que además representan una inversión con un grado superior de riesgo y con un mayor plazo de recuperación.

La suma de los siguientes sectores: industria manufacturera, comercio y transportes y comunicaciones, representa el 88% del total de la IED proveniente de los países de la Unión Europea, por lo que podemos ver claramente que estos tres sectores son el eje fundamental sobre el cual deciden sus inversiones los empresarios europeos.

La industria manufacturera y el comercio coinciden en su nivel de importancia con lo observado cuando analizamos el número de empresas europeas establecidas en México. Sin embargo, el sector otros servicios que ocupó el segundo lugar en importancia con respecto al número de empresas establecidas, ocupa el cuarto lugar en consideración al porcentaje de participación en la IED, con un porcentaje significativamente menor (4% del total).

Este fenómeno explica que los montos de inversión que requiere dicho sector son de una magnitud menor, porque se trata de la generación de servicios que no registran un alto nivel de riesgo y son negocios con un plazo de recuperación relativamente corto.

Analizando la distribución sectorial de la IED materializada por los países de la Unión Europea durante el periodo de estudio, observamos que cada país dirige sus inversiones hacia sectores específicos, aunque prevalece la industria manufacturera como destino común del mayor porcentaje de dichos flujos.

El cuadro 5.7 presenta la distribución sectorial de la IED materializada por país de la Unión Europea de 1994 a 1998⁴⁶.

En este cuadro se pueden observar particularidades muy interesantes. En primer instancia sobresale que Francia invirtió \$903.7 miles de dólares en el sector agropecuario, que equivalen al 40% del total de la IED europea que recibió el sector en estos años, por lo que podemos estimar la importancia que tiene este sector para los empresarios franceses y como complementan la producción nacional que se encuentra limitada sobre todo por el recurso tierra.

Nuevamente, Francia destinó \$4,956.2 miles de dólares al sector electricidad y agua, que representan más de 55% del total de la IED europea que captó dicho sector, por lo que confirmamos que existe un interés específico por parte de los empresarios franceses por invertir en

46 Durante el primer cuatrimestre.

CUADRO 5.7
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
AL MES DE ABRIL DE 1998

País	Agrop-e- cuario	Extractivo	Industria Manufac.	Electricidad y agua	Cons- trucción	Comercio	Transp. y Comunic.	Servicios Financs.	Otros Servs.*	Total
Alemania	121.3	23.9	1,265,238.4	3.2	11,497.4	63,998.8	134,907.6	17,238.4	13,562.5	1,506,591.5
Austria	0.0	13.0	109.3	0.0	0.0	2,503.8	0.0	0.0	239.8	2,865.9
Bélgica	3.7	22,718.4	32,748.2	0.0	6,529.0	291.2	6.5	-11,413.6	550.5	51,433.9
Dinamarca	0.0	0.0	65,201.5	0.0	3.9	3,483.4	2.3	739.8	9.9	69,440.8
España	712.0	212.1	165,263.3	497.6	15,067.9	34,290.4	346.0	7,725.2	270,277.2	494,391.7
Finlandia	0.0	-176.9	4278.5	0.0	0.0	245.2	0.0	6.7	163.5	451.7
Francia	903.7	234.4	211,295.8	4,956.2	10,255.9	31,734.9	45,147.4	23,215.1	10,879.6	338,623.0
Grecia	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	0.0	0.0	8.7	18.8	33.9
Holanda	19.6	19.4	660,029.8	408.8	10,155.0	670,947.6	292,839.8	251,755.3	90,367.5	1,976,542.8
Irlanda	0.0	0.2	24,204.6	0.0	5.2	14.3	0.0	194.9	3,413.8	27,833.0
Italia	7.7	0.0	32,434.4	0.0	2,048.8	3,865.8	3.3	-1,968.9	2,237.5	38,628.6
Luxemburgo	478.6	0.0	5,161.3	0.0	0.0	11,625.4	0.0	-2,753.2	607.4	15,119.5
Portugal	0.0	0.0	21.2	0.0	0.0	122.0	0.6	0.0	4.9	148.7
Reino Unido	0.3	26,918.5	1,954,082.4	3,105.4	6,310.6	61,825.1	502,975.9	-2,125.1	60,954.0	2,614,047.1
Suecia	0.0	0.0	97,367.9	0.0	-1.2	30,444.4	16.7	29,050.5	10,606.0	167,484.3
Unión Europea	2,246.9	49,963.0	4,517,443.0	8,971.2	61,872.5	915,392.0	976,246.1	311,674.0	463,892.9	730,7701.7

*/Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI

sectores que no son típicamente los más atractivos para el resto de los empresarios europeos y que representan mayores niveles de riesgo y plazos de recuperación más largos.

Bélgica invirtió \$22,718.4 miles de dólares en el sector extractivo, lo que equivale a más del 44% del total de la inversión belga que recibió nuestro país en el periodo de estudio; de hecho, la IED belga que captó este sector sólo fue superada por la industria manufacturera. Podemos concluir que existe un alto interés de los empresarios belgas en el sector extractivo, sector que presenta severas restricciones de dotación de recursos en su país de origen.

Observando la situación que presenta la industria manufacturera, vemos que los tres principales países inversores son Reino Unido, Alemania y Holanda. Sin embargo, este último registra un monto de inversión significativamente menor que los dos primeros, incluso, los empresarios holandeses invierten más en el sector comercio, por lo que podemos concluir que la IED holandesa presenta un mayor nivel de diversificación, y que sus capitales se dirigen de forma importante hacia comercializadoras y por consecuencia no producen bienes tangibles.

En el caso del sector transportes y comunicaciones, el Reino Unido invirtió \$502,975.9 miles de dólares, que equivalen a más del 51% del total de la IED europea recibida por el sector durante el periodo de estudio, lo que demuestra el interés específico de los ingleses por este sector; situación que probablemente se explique porque históricamente este país ha efectuado este tipo de inversiones en infraestructura física no sólo en México, sino en otros países en desarrollo.

Por lo que se refiere al sector otros servicios, destacó la participación española que aportó \$270,277.2 miles de dólares, equivalentes a más del 58% del total de IED europea captada por el sector durante el periodo de estudio, lo que prueba el interés de los empresarios españoles en actividades como los servicios sociales, restaurantes, hoteles y servicios profesionales.

Este es el principal sector destino de los flujos españoles, situación que puede ser explicada porque regularmente las grandes empresas españolas se encuentran ubicadas en actividades del sector servicios en general, y no se trata de empresas productivas (industriales) como podría ser el caso de las alemanas o inglesas.

Para profundizar el análisis de la distribución sectorial registrada por la IED europea, es importante tomar en consideración las principales ramas de actividad económica hacia las que se dirige.

El cuadro 5.8 presenta la distribución por rama de actividad económica de la inversión materializada de los países de la Unión Europea de 1994 a 1998⁴⁷.

Analizando el cuadro, observamos que dentro del sector agropecuario, sobresale la agricultura como la actividad económica más importante, pues recibió el 70% del total de IED europea captada por el sector. Francia es el país más interesado en la agricultura, porque este país invirtió \$989.3 miles de dólares (62.7% del total que recibió esta actividad económica).

Confirmando que Francia es el país que dirige los mayores montos de inversión, no sólo al sector agropecuario en general, sino también a la agricultura en lo particular, podemos deducir un interés específico de Francia por los productos agrícolas, este fenómeno se explica en la medida que nuestro país presenta ventajas específicas para ciertos productos de esta actividad económica, superiores a las que registra para la ganadería o la pesca, actividades que registran inversiones francesas muy inferiores (en el caso de la pesca, incluso se registra una inversión negativa).

Observando la situación que presenta el sector de minería y extracción, sabemos que el Reino Unido es el país que registra la mayor participación, con un monto de \$26,918.5 miles de dólares, equivalentes a más del 53% del total de la IED europea registrada en todo el sector.

Sobresale la rama de actividad económica correspondiente a extracción y/o beneficio de minerales no ferrosos, que registra IED inglesa por \$26291.9 miles de dólares (más del 97% de la IED inglesa destinada al sector minería y extracción), este indicador nos permite dimensionar sobre la importancia que tiene la IED inglesa en esta actividad, que resulta fundamental dentro de todo el sector; lo anterior se encuentra en función de dos causas principalmente: la carencia de recursos minerales en el Reino Unido y la inversión que históricamente ha mantenido este país en la minería mexicana.

Dentro de la industria manufacturera, sobresale que más del 87% de la inversión inglesa dirigida a dicha industria se invierte en la industria del tabaco, lo que nos muestra claramente que en México se encuentran establecidas multinacionales inglesas que producen en territorio nacional productos de la industria del tabaco.

También sobresale que Alemania invirtió casi el 60% del total de los flujos dirigidos a la industria manufacturera, en la industria automotriz, por lo que podemos confirmar que la industria automotriz es el destino

⁴⁷ Durante el primer cuatrimestre.

CUADRO 5.8
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
MILES DE DOLARES AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	Reino Unido	Holanda	Alemania	España	Francia	Suecia	Dinamarca	Otros*	Total	Part. %
TOTAL	2,614,047.0	1,976,542.0	1,506,591.0	494,392.0	338,823.0	167,484.0	89,441.0	140,581.0	7,307,702.0	100.0
Agropecuario	0.3	19.6	121.3	712.0	903.7	0.0	0.0	490.0	2247.0	0.0
Agricultura	0.3	6.4	83.5	7.8	989.3	0.0	0.0	490	1577.3	0.0
Pesca	0.0	0.0	0.0	700.9	-107.7	0.0	0.0	0.0	593.2	0.0
Ganadería y caza	0.0	0.0	37.8	3.3	22.1	0.0	0.0	0.0	63.2	0.0
Silvicultura y tala de árboles	0.0	13.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.2	0.0
Minería y extracción	26,918.5	19.4	23.9	212.1	234.4	0.0	0.0	22,555.0	49963	0.7
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	26,291.9	19.3	20.7	0.1	218.9	0.0	0.0	22,713.0	49263.9	0.7
Extracción y/o beneficio de minerales de hierro	626.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.3	641.9	0.0
Otras	0.0	0.1	3.2	212.0	15.5	0.0	0.0	-173.6	57.2	0.0
Industria Manufacturera	1,954,082.0	660,029.0	1,265,238.0	165,263.0	211,286.0	97,368.0	65,202.0	98,964.0	4517443	61.8
Industria del tabaco	1,712,879.0	336.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1713216	23.4
Industria Automotriz	21,045.4	22,235.7	748,415.5	35,983.0	45,222.1	15.3	0.0	28,527.0	901444	12.3
Industria farmacéutica	67,057.5	89,632.6	109,395.7	703.0	23,840.3	51.7	0.0	1,014.4	291695	4.0
Elaboración de otros productos de alimenticios para el consumo humano	9.3	251,452.0	0.0	690.7	0.0	0.0	948.4	22.0	253123	3.5
Industria básica del hierro y del acero	15,104.3	868.4	127,548.7	32,979.2	0.0	21,914.0	0.0	11,563.0	209977	2.9
Fabricación de sustancias químicas básicas	19,932.2	13,931.3	75,538.0	38,196.1	14,381.7	31,258.0	8.7	5,499.4	198746	2.7
Fabricación, y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	7,851.2	29,555.1	119,529.7	598.0	-2,686.6	214.9	0.0	23,137.0	178199	2.4
Industria de las bebidas	20,562.3	35.1	55.4	9,277.7	72,726.0	0.0	2,067.3	-2,928.0	101796	1.4
Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	15.6	64,619.8	1.5	6.2	5,467.3	10,820.0	0.0	3.3	80933.5	1.1

CONTINUA

CUADRO 5.8 (continuación)
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
MILES DE DOLARES AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	Reino Unido	Holanda	Alemania	España	Francia	Suecia	Dinamarca	Otros*	Total	Part. %
Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	0.0	88,508.4	-10,780.3	25.5	0.0	0.0	0.0	0.0	77,753.6	1.1
Otras	89,625.6	98,854.4	95,534.2	46,803.8	52,345.0	33,094.0	62,177.1	32,126.0	510,560.0	7.0
Electricidad y Agua	3,105.4	408.8	3.2	497.6	495.6	0.0	0.0	0.0	8,971.0	0.1
Distribución y suministro de agua	3,105.4	408.8	3.2	497.6	4,956.2	0.0	0.0	0.0	8,971.0	0.1
Electricidad	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	6,310.6	10,155.0	11,497.0	15,068.0	10,256.0	-1.2	3.9	8,583.0	61,873.0	0.8
Edificación	299.6	337.4	0.6	14,746.4	1,243.3	-1.2	0.0	244.3	16,870.4	0.2
Otras construcciones	7.8	-232.2	4,880.0	15.6	3,199.2	0.0	0.0	6,660.1	14,530.5	0.2
Construcción de obras de urbanización	1,349.9	10,049.8	36.9	724.2	0.0	0.0	2.3	1.6	12,164.9	1.2
Otras	4,653.3	0.0	6,579.9	-418.3	5,813.4	0.0	1.6	1,676.8	18,306.7	0.3
Comercio	61,825.1	670,947.0	63,999.0	34,290.0	31,735.0	30,444.0	3,483.4	18,668.0	915,392.0	12.5
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.	1,112.2	278,681.0	435.9	6,009.0	3,040.0	13,115.0	18.8	1,200.0	303,611.0	4.2
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	514.2	92,100.1	62,649.5	22,661.6	18,214.8	17,330.0	1,903.1	5,967.9	221,341.0	3.0
Comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.	0.0	154,913.0	0.0	15.4	1,432.7	0.0	0.0	7.9	156,369.0	2.1
Comercio de productos no alimenticios, al por menor en tiendas de departamentos y almacenes.	0.0	146,486.0	0.0	11.8	1,298.7	0.0	0.0	0.0	147,797.0	2.0
Otras	60,198.7	-1,232.8	913.4	5,593.1	7,749.2	0.0	1,561.5	11,491.0	86,274.6	1.2
Transportes y comunicaciones	502,976.0	292,840.0	134,908.0	348.0	45,147.0	16.7	2.3	10.4	976,246.0	13.4
Comunicaciones	499,654.9	292,556.0	310.6	15.1	45,147.4	0.0	0.0	10.4	837,695.0	11.5
Otras	3,321.0	283.9	134,597.0	330.9	0	16.7	2.3	0.0	138,552.0	1.9

CONTINUA

CUADRO 5.8 (continuación)
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
MILES DE DOLARES AL MES DE ABRIL DE 1998

Sector	Reino Unido	Holanda	Alemania	España	Francia	Suecia	Dina-marca	Otros*	Total	Part. %
Servicios Financieros	-2,125.1	251,755.3	17,238.0	7,725.0	23,215.0	29,051.0	739.8	-15,925.0	311,674.0	4.3
Servicios de instituciones de seguros y fianzas	32.7	166,858.0	-607.7	-775.2	170.8	0.0	0.0	-1,985.5	163,692.0	2.2
Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	1,099.6	71,478.7	3.9	0.1	-1.3	-30.7	11.7	0.0	72,562.0	1.0
Servicios de inst. crediticias, bancarias y auxiliares de crédito	-24.6	10,930.6	13,782.8	6,649.2	16,112.4	0.0	0.0	0.3	47,450.7	0.6
Servicios de alquiler de bienes inmuebles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2,909.4	0.0	0.0	29,093.6	0.4
Otros	-3,232.8	2,488.0	4,059.4	1,852.1	6,933.2	-12.4	728.1	-13,940.0	-1,124.5	0.0
Otros servicios**	60,954.0	90,368.0	13,563.0	270,277.2	10,880.0	10,608.0	9.9	7,236.0	493,893.0	6.3
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	14,265.8	16,240.7	1,973.9	233,845.0	2,479.1	38.2	7.0	1,989.5	270,839.0	3.7
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	44,674.7	12,700.8	11,025.0	19,462.3	5,007.5	354.2	0.1	4,036.3	1,000,478.0	1.4
Restaurantes, bares y centros nocturnos	29.2	59,284.4	511.5	244.6	1,186.7	0.3	0.0	134.4	61,369.0	0.8
Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo	0.0	-7.8	0.0	12,205.0	0.0	0.0	0.0	71.1	12,268.3	0.2
Servicios de intermediarios de comercio	188.8	0.0	166.2	101.9	252.4	7,022.3	0.0	71.9	7,803.5	0.1
Otros	1,795.5	2,171.4	-114.1	4,419.6	1,953.9	3.2	2.8	933	11,165.3	0.2

*Bélgica, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Austria, Finlandia, Portugal y Grecia.

**Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI

más importante para dicho país, no sólo considerando el número de empresas, sino también el monto de IED alemana. Este caso refleja claramente como se puede aprovechar las condiciones de la economía mexicana para instalar empresas en nuestro país y desde territorio nacional distribuir la producción hacia otros mercados como pueden ser los latinoamericanos y los asiáticos.

Analizando el sector construcción, observamos que Holanda destinó \$10,049.8 miles de dólares hacia la rama de actividad económica construcción de obras de urbanización, cifra que representa el 82.5% del total registrado por dicha rama, por lo que podemos asumir el interés específico de los empresarios holandeses por esta actividad económica que representa la construcción de infraestructura urbana que viene a complementar a la inversión nacional que es insuficiente ante la demanda que exige el crecimiento de las ciudades mexicanas.

Una situación similar sucede con la rama de actividad económica correspondiente a la edificación, donde España invirtió \$14,746.4 miles de dólares, equivalentes al 87.4% del total de la IED europea registrada por dicha actividad económica. Este indicador refleja el interés de las constructoras españolas por el mercado nacional, fundamentado sobre buenas expectativas acerca del crecimiento de la economía mexicana.

Por lo que se refiere al sector comercio, sobresale la rama de actividad económica comercio de productos no alimenticios al por mayor, que es la principal rama receptora del sector para cuatro países; Alemania invirtió aproximadamente el 98% del total de sus flujos destinados al sector a dicha rama de actividad económica, Francia invirtió el 57.4%, Suecia el 57% y Dinamarca el 54.6%.

Este fenómeno se puede explicar comprendiendo que las empresas comercializadoras de estos cuatro países observan en esta rama de actividad económica un negocio con alto nivel de rendimiento, basado en la demanda que existe en el mercado doméstico y su expectativa de que dicho mercado, además de fortalecerse registrará atractivas tasas de crecimiento en el corto plazo.

En el sector servicios financieros, sobresale la rama de actividad económica correspondiente a servicios de instituciones de seguros y fianzas, donde la participación holandesa es prácticamente la única registrada por los países de la Unión Europea; esto además de ilustrar sobre el interés de los empresarios de este país por dicha actividad, nos permite observar la existencia de empresas holandesas con el capital suficiente para internacionalizarse, así como experiencia y prestigio a escala mundial.

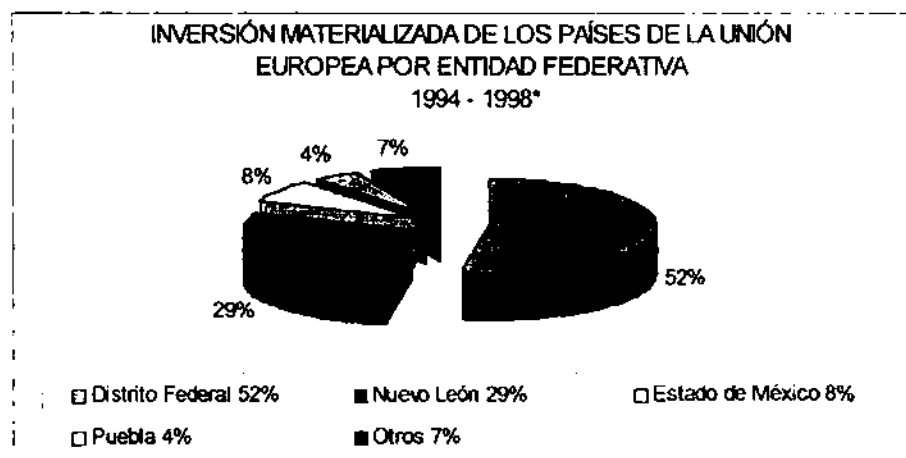
También destaca la rama de actividad económica correspondiente a servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, como el principal destino dentro del sector servicios financieros para tres de los países más importantes: España destinó el 86% del total de inversión al sector, Alemania el 80% y Francia casi el 70%.

De lo anterior podemos ver que aunque es muy fácil de percibir la presencia española en el sector bancario, también existen fuertes inversiones alemanas y francesas.

Por lo que se refiere al sector otros servicios, destaca la IED española de \$233,844.8 miles de dólares hacia la rama de actividad económica correspondiente a hoteles y otros servicios de alojamiento temporal, esta cifra representa el 50% del total de la IED europea captada por todo el sector; es decir, que los empresarios españoles están realizando una fuerte inversión dentro del sector turístico mexicano.

Además de analizar la distribución sectorial de la IED europea, resulta importante estudiar la distribución de la IED materializada por los países de la Unión Europea geográficamente a escala estatal. La gráfica 5.6 presenta la distribución de la IED materializada por los países de la Unión Europea de 1994 a 1998⁴⁸ en las principales entidades federativas de nuestro país.

GRÁFICA 5.6



48 Durante el primer cuatrimestre.

En la gráfica podemos observar que la distribución por entidad federativa de la IED europea no se encuentra equilibrada porque más del 50% se localiza en el Distrito Federal, y 8% en el Estado de México, por lo que podemos afirmar que aproximadamente el 60% del total de la IED se ubica en el área metropolitana de la Ciudad de México. Este indicador coincide con la ubicación geográfica de las empresas europeas, pues aproximadamente el 68% de dichas empresas se localizan dentro de esta región.

Los indicadores anteriores nos confirman que la distribución geográfica de la IED europea, al igual que la americana, responde al centralismo con el que funciona la economía, la vida política, social y cultural mexicana. Sin embargo, es importante señalar que el estado de Nuevo León registra el 29% del total de la IED europea, por lo que es evidente que dicho estado presenta condiciones atractivas y favorables de recursos humanos y materiales para el establecimiento de estas empresas.

Como podemos observar, la instalación de empresas y la captación de flujos de inversión europea esta en función directa de las condiciones y posibilidades que se registran en las principales zonas urbanas de nuestro país, para abundar sobre este análisis, presentamos el cuadro 5.9 que muestra la localización de la IED materializada de los países de la Unión Europea durante el periodo 1994 - 1998⁴⁹.

Analizando el cuadro encontramos una distribución por entidad federativa particular para cada país; en primer instancia sobresale que el Reino Unido invirtió más del 66% del total de sus capitales en el estado de Nuevo León, entidad que es la principal receptora de IED inglesa; es decir, que los empresarios ingleses dirigen su inversión hacia ese estado motivados por ser la principal zona industrial del norte de la República, y la segunda en orden de importancia en México.

También Dinamarca invirtió el 54% del total de sus capitales en el estado de Nuevo León, por lo que encontramos que dicha entidad esta cobrando un mayor peso relativo dentro de la captación de IED europea. Estos indicadores nos permiten encontrar una cierta tendencia hacia la diversificación de la localización geográfica de la IED, que se fundamenta en los estados del norte como una opción viable para establecer el mayor número de plantas productivas durante el siglo XXI.

La importancia de crear nuevos polos de desarrollo, también se encuentra ligada a la creciente serie de restricciones presentadas por la

49 Durante el primer cuatrimestre.

CUADRO 5.9
INVERSIÓN MATERIALIZADA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1994-1998*
MILES DE DOLARES

Estado	Reino Unido	Holanda	Alemania	España	Francia	Suecia	Dinamarca	Otros*	Total	Part. %
TOTAL	2,814,047.0	1,976,543.0	1,506,591.0	494,392.0	338,823.0	167,484.0	69,441.0	140,581.0	7,307,701.7	100.0
Distrito Federal	775,044.1	1,444,214.0	807,448.3	446,702.9	225,177.4	71,366.7	4,329.5	57,298.1	3,831,581.1	52.4
Nuevo León	1,736,787.5	303,034.8	17,709.0	5,161.7	1,607.9	21.9	37,602.2	7,618.1	2,109,543.1	28.9
Estado de México	55,444.0	45,191.7	237,335.9	7,894.5	102,890.3	96,038.6	4,656.5	16,745.8	566,187.3	7.7
Puebla	77.8	3.2	303,737.3	1,570.5	1,874.5	0.0	0.0	12,041.9	319,305.2	4.4
Querétaro	737.2	32,257.5	63,420.2	19,250.8	92.0	0.0	0.0	858.4	116,616.1	1.6
Jalisco	11,145.7	3,929.1	64,157.8	7,446.2	1,930.0	0.0	948.5	1,861.9	91,418.9	1.3
Coahuila	2,244.9	41,849.4	2,521.8	87.9	2,567.0	0.0	1,990.9	12,759.2	64,021.1	0.9
San Luis Potosí	27,016.2	22,048.2	11.8	434.2	10.5	0.0	0.0	14,025.2	63,546.1	0.9
Yucatán	1,955.4	30,572.7	22.9	192.3	29.6	0.0	550.6	2,113.7	35,434.2	0.5
Sinaloa	0.1	27,102.7	7.7	289.0	0	0.0	0.0	166.5	27,566.0	0.4
Chihuahua	324.5	17,745.6	8.1	-293.2	66.0	0.0	0.0	92.0	17,943.0	0.2
Michoacán	15.0	0.2	0.0	7.5	9.4	1.8	16,878.2	0.0	16,912.4	0.2
Sonora	4,114.1	47.4	-1,444.7	173.9	1,643.3	0.0	0.0	10,928.2	15,762.2	0.2
Guajalajara	22.5	2,965.0	3,574.5	2,439.2	25.4	0.0	0.0	244.1	9,270.7	0.1
Veracruz	0.0	3,209.9	22.3	1,170.8	0.9	0.0	1,660.5	980.8	7,045.2	0.1
Quintana Roo	3,165.1	10.0	1,159.5	997.4	137.5	3.2	12.6	1,034.4	6,519.7	0.1
Otros	-4,047.0	2,361.3	6,599.1	866.1	571.3	52.1	811.0	1,812.5	9,026.4	0.1

* Notificada al mes de abril de 1998.

**Bélgica, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Austria, Finlandia, Portugal y Grecia.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI

Ciudad de México, mismas que contienen implicaciones de tipo ambiental, demográfico, entre otras.

Suecia invirtió el 54% del total de sus capitales en el Estado de México, fenómeno que puede ser interpretado como una medida de prevención, pues el Distrito Federal registra fuertes problemas demográficos y ambientales que afectan negativamente a la actividad económica en general; además el estado está generando buenas expectativas económicas basadas en que está produciendo un porcentaje importante del PIB nacional, entre otras razones.

En contraste, observamos que hay países que envían el porcentaje más grande de IED hacia el Distrito Federal como España con el 90% del total de su inversión y Holanda con el 73% de su inversión total, con lo que confirmamos que es la capital de la República la entidad más importante como captadora de IED europea.

Es muy conveniente señalar que España y Holanda dirigen sólo el 33.4% y el 33.3%, respectivamente hacia la industria manufacturera; mientras que por otro lado, el Reino Unido dirige el 74.7%, Dinamarca el 93.8% y Suecia el 58.1% hacia dicha industria del total de los flujos de IED que envían a México.

Relacionando estos indicadores podemos concluir que la IED que llega al Distrito Federal no es precisamente destinada hacia la industria manufacturera, sino por el contrario se dirige sobretodo al sector servicios, mientras que la inversión que llega a la industria manufacturera se localiza en el interior de la República. Esta situación refleja claramente que el Distrito Federal ya no presenta las mejores condiciones para llevar a cabo la producción de bienes, y es una entidad donde el sector más dinámico es el terciario.

Sintetizando, podemos ver claramente que a pesar de que la industria manufacturera es el principal destino de la IED europea, cada uno de los 15 países presenta condiciones específicas sobre su preferencia sectorial y hacia las actividades económicas en que invertirá.

Es importante señalar que la política económica debe fomentar sobretodo la IED que se dirige hacia el sector industrial, porque es en dicho sector donde se registra la mayor transferencia de tecnología, la producción de bienes con un mayor nivel de valor agregado y que pueden ser objeto de comercio exterior. Además, la política económica debe considerar como prioridad integrar a las multinacionales con el sistema

económico nacional, porque durante los próximos años se espera que éstas continúen su establecimiento en nuestro país⁵⁰.

En términos generales, los resultados arrojados por el estudio de la IED europea coinciden con los arrojados a lo largo del capítulo, y nos han servido para efectuar algunas particularizaciones importantes.

Comprendiendo que la IED europea se establece en México conformando multinacionales 100% europeas, o sólo como un porcentaje de participación dentro de empresas que registran inversiones de otros países, es importante establecer que éstas últimas formas de participación son ejemplos prácticos de diversas formas de integración entre empresas, donde se persigue el objetivo de complementar los recursos entre las entidades participantes.

Además de las multinacionales puramente europeas, la economía mexicana registra la participación de capital europeo en empresas nacionales, que han recurrido a la complementación de su capital por una serie de razones, como buscar el crecimiento de la empresa o bien por resultar indispensable para continuar operando.

La siguiente relación presenta algunos ejemplos de empresas mexicanas que en la actualidad registran IED europea⁵¹:

❖ *MEXINOX/México, D.F.:*

Siderurgia

Porcentaje de capital europeo: 66% (Alemán y Español)

Ventas en 1997: \$2,661,300

Capital contable en 1997: \$1,543,183

Posición en 1995: 90

Posición en 1996: 93

Posición en 1997: 93

❖ *POLIOLES/México, D.F.:*

Petroquímica

Porcentaje de capital europeo: 50% (Alemán)

Ventas en 1997: \$2,142,879

Capital contable en 1997: \$709,093

Posición en 1995: 115

Posición en 1996: 105

50 En la parte final del trabajo de investigación, en el Anexo 3, se muestran dos ejemplos de solicitudes de proyectos de inversión presentados a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras durante el mes de agosto de 1997.

51 Esta relación se encuentra referida al estudio publicado por la revista *Expansión* en 1997 correspondiente al año de 1996 y el publicado en 1998 correspondiente al año de 1997.

Posición en 1997: 107

- ❖ *NEMAK/García, N.L.*
Autopartes
Porcentaje de capital extranjero: 40% (Italiano y Americano)
Ventas en 1997: \$1,567,809
Capital contable en 1997: \$742,100
Posición en 1995: ND
Posición en 1996: 135
Posición en 1997: 128

- ❖ *HYLSAMEX/San Nicolás de los Garza*
Petroquímica
Porcentaje de capital europeo: 14.1%
Ventas en 1997: \$11,737,928
Capital contable en 1997: \$10,699,394
Posición en 1995: 27
Posición en 1996: 28
Posición en 1997: 26

- ❖ *AUTREY/México, D.F.*
Distribuidora
Porcentaje de capital europeo: 22%
Ventas en 1997: \$8,746,417.
Capital contable en 1997: \$1,810,809
Posición en 1995: 44
Posición en 1996: 45
Posición en 1997: 37

- ❖ *AHMSA Filial/Monclova, Coah.*
Siderurgia
Porcentaje de capital europeo: 2% (Holandés)
Ventas en 1997: \$8,999,189.
Capital contable en 1997: \$10,782,187
Posición en 1995: 31
Posición en 1996: 32
Posición en 1997: ND

Observando la lista, nuevamente confirmamos que a pesar de no ser empresas 100% europeas, la IED proveniente de los países de la Unión Europea se establece en todos los sectores económicos. En este tipo de empresas su importancia radica en el hecho de brindar a las empresas nacionales mayores oportunidades de crecimiento, e incluso de hacer viable su desarrollo.

La participación de multinacionales europeas dentro de la economía nacional a través de alianzas estratégicas regularmente se representa por medio de acuerdos firmados con empresas mexicanas que presentan altos niveles de eficiencia y productividad. La relación entre empresas europeas y mexicanas presenta para estas últimas un amplio potencial de nuevos conocimientos aplicables hacia distintos campos empresariales, y que pueden traducirse como importantes fortalezas en el mercado interno.

Las empresas mexicanas tienen la posibilidad de resultar beneficiadas en su proceso productivo y de comercialización de sus productos, principalmente. Las empresas nacionales no sólo complementan su inversión con los capitales extranjeros, sino que tienen la oportunidad de mejorar su proceso productivo por medio de la transferencia de nuevas tecnologías, más eficientes y productivas.

Los resultados de la alianza para las empresas nacionales estarán fuertemente influidos por la audacia con que lleven a cabo el proceso de negociación, donde es de suma importancia que se realice un cuidadoso seguimiento de sus intereses, así como de todas las implicaciones y obligaciones que les va a representar la alianza.

Sin embargo, es importante que este tipo de alianzas se registre sobre todo con empresas del sector industrial, porque son productos terminados que pueden posteriormente ser comercializados en otros mercados con el respectivo efecto sobre la balanza de pagos. Evitando que las alianzas se registren con empresas que producen materias primas que son enviadas a los países europeos en condiciones más favorables para ser tratadas en procesos productivos realizados en otros países, que son los que finalmente terminan el producto y obtienen el mayor grado de beneficio.

Entre estas empresas se encuentran las localizadas dentro de la petroquímica, siderurgia, minería, y en sí todas las que producen materias primas, que deberían ser incluidas en procesos productivos de bienes finales dentro de la economía mexicana.

En esta parte terminamos el estudio de las multinacionales europeas, hemos confirmado que ocupan el segundo lugar en importancia dentro de las multinacionales de origen extranjero, tanto por su número de empresas, como por el monto de IED que ingresan a México.

Las multinacionales europeas nos confirman la urgente necesidad de contar con una serie de cadenas productivas sectoriales perfectamente definidas, donde se incremente de forma significativa la participación de empresas mexicanas, porque de esta manera, la economía mexicana crecerá acompañada del fortalecimiento gradual del mercado interno.

El fortalecimiento del mercado interno se registrará como consecuencia directa de la mayor participación de las empresas mexicanas, con lo que se aumentarán los niveles de producto y empleo, y con ello de la demanda de los sectores nacionales más populosos.

Es indudable que las multinacionales extranjeras representan un conjunto de beneficios para la economía nacional; sin embargo, resulta trascendental subrayar que también representan una serie de oportunidades mediante las cuales sus beneficios pueden expandirse en todos sentidos, hacia más sectores, hacia más entidades federativas, hacia nuevos empleos, hacia más exportaciones, hacia una mayor transferencia de tecnología, primordialmente.

También es de gran importancia que se estén registrando acciones que diversificarán en el corto plazo nuestras relaciones económicas internacionales, mediante las cuales se incrementarán los beneficios de la apertura y se presentará una mejor distribución del grado de dependencia que mantenemos con respecto a los distintos bloques económicos con que se encuentra relacionado nuestro país.

En muy probable que durante los primeros años del siglo XXI se registre la entrada de un número importante de multinacionales europeas, como consecuencia de la próxima firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, este fenómeno se traducirá en una serie de nuevas oportunidades para la economía mexicana. Este es el tema del próximo apartado y último de este capítulo.

D) LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDARÍA LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA.

La existencia de un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea además de fomentar el comercio de bienes, influirá positivamente en los montos de IED que la Unión Europea envía a nuestro país.

La experiencia registrada durante los primeros 6 años de vigencia del TLCAN demuestra que este mecanismo es eficaz para incrementar los volúmenes comercializados entre los países miembros, y afecta positivamente al nivel de confianza y certidumbre que los empresarios estadounidenses y canadienses tienen acerca de nuestro país.

Históricamente, el mayor porcentaje del comercio exterior mexicano se desarrolla con los Estados Unidos por razones geográficas, sociales,

económicas e incluso políticas; por ello, resulta de gran importancia diversificar el comercio internacional para contar con un número mayor de opciones y disminuir el grado de dependencia que actualmente registran las exportaciones mexicanas.

El objetivo de este capítulo es presentar un estudio de los principales indicadores del comercio exterior mexicano, y particularmente con la Unión Europea, para tener un punto de partida sobre la relevancia que tendrá la liberalización del comercio entre México y la Unión Europea.

El cuadro 5.10 presenta las exportaciones mexicanas durante el primer semestre de los años 1994 - 1997. En primer instancia sobresale una alta tasa de crecimiento del total de las exportaciones nacionales durante estos años. En el primer semestre de 1997 se registró un incremento del 81.5% en comparación con el mismo semestre de 1994, y del 15% comparado con el mismo período de 1996.

Este período de auge de las exportaciones mexicanas se encuentra inmerso dentro del dinamismo que registra el sector exportador nacional, que a raíz de la crisis económica iniciada en diciembre de 1994 se erigió como un instrumento captador de divisas. Este fenómeno se explica principalmente como una consecuencia del proceso de ajuste cambiario, que afectó positivamente a la competitividad de los productos mexicanos en el mercado mundial.

País/Región	1994	1995	1996	1997	Particip. 1997 %	Crecim. 1997 %
Unión Europea	1,287	1,620	1,808	1,956	3.7	8.2
Estados Unidos	24,403	31,799	38,025	44,417	84.9	16.8
Canadá	926	1,095	1,008	1,087	2.0	7.8
Japón	455	504	601	564	1.1	-6.1
ALADI	735	1,435	1,631	1,828	3.5	12.1
Centroamérica	310	456	563	668	1.3	18.8
Total	28,814	38,418	45,481	52,300	100	15.0

FUENTE: Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México con datos de SECOFI-BANXICO.

Analizando el cuadro, observamos que a pesar de que las exportaciones dirigidas hacia la Unión Europea han registrado tasas de crecimiento; si obtenemos su participación dentro del total para 1994, vemos que fue de un 4.4%, porcentaje superior al 3.7% que registró en

1997. La tendencia registrada se explica en gran medida por los efectos del TLCAN, que permitió la entrada de los productos mexicanos hacia el mercado americano, centrando hacia éste la mayor parte de las miradas del sector exportador mexicano.

A pesar de que el monto exportado hacia la Unión Europea es muy pequeño en comparación con lo exportado a los Estados Unidos, es importante señalar que este grupo de países es el segundo comprador de productos mexicanos, y que por tanto es muy probable que el Tratado de Libre Comercio con dichos países incremente de forma sostenida las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea.

Durante el primer semestre 1997, se destinó a la Unión Europea el 3.7% del total de las exportaciones mexicanas. Este grupo de países, compraron, más productos nacionales que los países miembros de la ALADI⁵², y más que Canadá y Japón juntos. De lo anterior se desprende la importancia que tiene el mercado europeo considerándolo como un destino alterno de los productos mexicanos.

La importancia del mercado europeo se refuerza al considerar sus condiciones de estabilidad y su crecimiento económico, factores que hacen viable un incremento de las exportaciones hacia dicho mercado.

Resulta importante señalar, que durante los últimos años las importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea han registrado un comportamiento irregular; sin embargo, se registraron montos superiores a los de las exportaciones. El cuadro 5.11 muestra las importaciones de México durante el primer semestre de los años 1994 - 1997.

CUADRO 5.11 IMPORTACIONES DE MÉXICO PERÍODO ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)						
Pais/Región	1994	1995	1996	1997	Particip. 1997 %	Crecim. 1997 %
Unión Europea	4,333	3,500	3,507	4,640	9.2	32.3
Estados Unidos	26,247	25,622	31,404	37,504	74.5	19.4
Canadá	700	686	763	932	1.9	22.1
Japón	2,283	2,154	2,102	2,085	4.1	-0.8
ALADI	1,230	797	773	1,071	2.1	38.5
Centroamérica	81	38	75	102	0.2	35.4
Total	37,691	35,222	41,345	50,328	100	21.7

FUENTE: Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México con datos de SECOFI-BANXICO.

⁵² Bolivia, Ecuador, Paraguay, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Argentina, Brasil y México.

Analizando el cuadro podemos observar una disminución de un 6.5% en 1995 contra lo importado en 1994, situación que se explica por el proceso depreciatorio del peso mexicano en su paridad cambiaria por dólar americano registrado a lo largo de 1995.

Los datos presentados para el primer semestre de 1996 y 1997 presentan tasas sostenidas de recuperación de las importaciones mexicanas, que en 1996 crecieron en 17.4% y un 21.7% en 1997, lo que indica un proceso de recuperación de la economía mexicana, y es muy probable que continúe la tendencia en 1998.

Considerando de forma particular las importaciones procedentes de la Unión Europea, obtenemos que en 1994 su participación fue de 11.5% del total de las importaciones mexicanas, mientras que en 1997 representaron sólo el 9.2% de dicho total.

De lo anterior se desprenden dos situaciones: en primer instancia, nuevamente observamos una disminución en la importancia relativa del comercio exterior con la Unión Europea; y en segundo lugar, el porcentaje de importaciones procedentes de Europa es el segundo en importancia dentro del total de las importaciones mexicanas, destacando la presencia de un saldo negativo considerable.

Independientemente, de que ha disminuido el peso relativo de las importaciones europeas, México importó durante el primer semestre de 1997 de la Unión Europea un monto superior a lo importado de Canadá, Japón, Centroamérica y los países miembros de la ALADI en su conjunto, lo que nos ilustra sobre la importancia que tienen las importaciones europeas dentro de la economía nacional. Este fenómeno se explica si consideramos la relación comercial que México ha mantenido a través de la historia con países como Reino Unido, Francia y Alemania, que han vendido a México bienes de capital con un alto nivel de valor agregado y que han sido, parte fundamental dentro del proceso de industrialización nacional.⁵³

A raíz de la disminución del grado de importancia que registra el comercio con los países de la Unión Europea, resulta interesante para ambas partes la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. Este tratado fomentará el crecimiento del intercambio de bienes y sentará condiciones que permitan equilibrar la actual tendencia del comercio

53 En la parte final del trabajo se presentan las importaciones de México provenientes de la Unión Europea por rama industrial, en el Anexo 4.

exterior mexicano que cada vez se limita más con el mercado de los Estados Unidos.

Históricamente, y como consecuencia de la naturaleza del comercio con la Unión Europea, México registra un déficit de tipo estructural con este grupo de países. El cuadro 5.12 presenta la Balanza Comercial mexicana durante el primer semestre de 1994 a 1997.

País/Región	1994	1995	1996	1997
Unión Europea	-3,046	-1,880	-1,700	-2,684
Estados Unidos	-1,844	6,176	6,621	6,913
Canadá	226	409	244	155
Japón	-1,828	-1,651	-1,501	-1,521
ALADI	-494	638	857	756
Centroamérica	229	418	488	567
Total	-8,877	3,195	4,135	1,972

FUENTE: Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México con datos de SECOFI-BANXICO.

En el cuadro podemos observar que México pasó de un saldo negativo de su balanza comercial total en 1994 a saldos positivos durante los tres años posteriores, nuevamente encontramos que este cambio en la posición externa mexicana se debe a la conjugación de dos factores: primero, la afectación negativa en la relación de intercambio a raíz de la depreciación de la moneda nacional; y segundo el auge que registra el sector exportador que durante este periodo se conformó como el sector más dinámico de la economía.

Observando la balanza comercial con los Estados Unidos, podemos comprobar la importancia que tiene este país dentro del comercio exterior nacional, porque presenta un alto nivel de elasticidad; este alto nivel se representa en él pasó de un saldo de -\$1,844.3 miles de dólares en 1994 a un superávit de \$6,176.4 miles de dólares en 1995, que además continuó su crecimiento en 1996 y 1997.

El comercio exterior con Estados Unidos fue la parte fundamental para que México lograra saldos positivos en la balanza comercial, y es en este indicador donde encontramos la importancia del TLCAN para México, y como afectó positivamente al proceso de estabilización económica durante los últimos años.

Es importante resaltar que aunque el saldo total de la balanza comercial pasó a ser positivo en 1995, específicamente, con el Japón y con la Unión Europea no fue así, porque se continuó observando un saldo negativo. El comercio exterior con Japón registra una elasticidad restringida porque el saldo, además de ser siempre negativo, el rango de su movimiento es pequeño, por lo que podemos deducir que los flujos comerciales permanecieron estables, a pesar de la depreciación del peso y del crecimiento del sector exportador.

En el caso particular de la balanza comercial con la Unión Europea, a pesar de que los saldos presentados son negativos, es importante señalar que existe una elasticidad implícita en el comercio con este grupo de países, porque el déficit disminuyó significativamente en 1995 (38% aproximadamente) y en menor medida en 1996 (9.5% aproximadamente), es decir, que el comercio con la Unión Europea registra un cierto nivel de sensibilidad ante el cambio de variables económicas que ejercen influencia sobre él.

Comparando la evolución del comportamiento de la balanza comercial con los Estados Unidos y con la Unión Europea, podemos afirmar que si hubiera existido un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, el efecto positivo sobre el saldo comercial con este grupo de países pudo haber sido aún más benéfico para nuestro país, porque los productos mexicanos, además de incrementar su competitividad en el mercado exterior, habrían presentado condiciones más favorables para ingresar a los mercados europeos.

Ante este panorama, es importante señalar que las oportunidades que brindará el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea no sólo se limitan a incrementar el intercambio de mercancías, sino que en un momento dado puede ser un instrumento que complementa el proceso de estabilización de la economía mexicana y de su posterior crecimiento.

El Tratado de Libre Comercio permitirá a las empresas mexicanas ingresar con sus productos a los mercados europeos de forma preferencial, lo que implica una ventaja muy importante sobre el resto de los países de Latinoamérica. La entrada de los productos mexicanos a los mercados europeos no será de forma simétrica, porque dentro del comercio con la Unión Europea, existen países que sobresalen, por el monto de sus importaciones y claro, de sus exportaciones.

El cuadro 5.13 presenta las exportaciones de México por país de la Unión Europea durante el primer semestre de los años 1994 - 1997.

**CUADRO 5.13
EXPORTACIONES DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA
PERÍODO ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)**

País	1994	1995	1996	1997	Crecim. 1997 (%)	Participación		
						1995	1996	1997
Bélgica	131	252	201	188	-6.2	15.5	11.1	9.6
Luxemburgo	0	1	1	1	-	0.1	0.1	0.1
Dinamarca	8	3	5.4	17	214.8	0.2	0.3	0.9
Alemania	202	212	355	337	-5.1	13.1	19.7	17.2
Grecia	1	3	4	5	38.9	0.2	0.2	0.3
España	372	429	430	468	8.8	26.5	23.8	24.0
Francia	239	260	234	200	-14.6	16.1	13.0	10.2
Irlanda	64	11	73	85	17.3	0.7	4.0	4.4
Italia	34	74	76	101	32.8	4.5	4.2	5.2
Holanda	85	72	102	132	29.5	4.5	5.6	6.7
Austria	5	8	5	7	52.1	0.5	0.3	0.4
Portugal	26	42	32	51	56.2	2.6	1.8	2.6
Suecia	7	16	9	20	124.1	1.0	0.5	1.0
Finlandia	3	1	0	1	80.0	0.1	0.0	0.0
Reino Unido	109	237	279	341	22.5	14.6	15.4	17.5
Total	1,287	1,620	1,808	1,956	8.2	100	100	100

FUENTE: Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México con datos de SECOFI-BANXICO.

Analizando el cuadro, observamos que destacan tres países dentro de su participación porcentual dentro del total de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea. En 1997, España compró el 24% del total, el Reino Unido el 17.5% del total y Alemania el 17.2% del total; esto se explica principalmente por dos motivos: primero, porque la relación con estos países ha sido intensa en los campos económico, social y cultural; y segundo, porque sobre todo Reino Unido y Alemania tienen instaladas multinacionales en México que juegan un papel importante en el comercio de productos manufacturados, principalmente.

Por otro lado destaca la disminución de exportaciones dirigidas hacia Bélgica y Francia durante 1996 y 1997, las tasas de decremento son importantes, pues en 1997, Bélgica compró 6.2% menos que en 1996 y Francia 14.6% menos, estos indicadores presentan dos situaciones relevantes: en primer lugar, el efecto de la depreciación del peso sólo fue efectivo durante 1995; y en segundo lugar, se puede percibir un desinterés de los empresarios mexicanos hacia estos mercados, que puede ser atribuido a no contar con productos que resulten atractivos y/o competitivos en dichos mercados.

Este fenómeno no es generalizado, porque en 1997 once países registraron altas tasas de crecimiento en sus compras de productos

mexicanos, que van desde el 214.8% (Dinamarca), hasta el 8.8% (España). El crecimiento de las exportaciones totales de México a la Unión Europea fue de un 8.2%, con lo que confirmamos que los productos mexicanos resultan competitivos en los mercados europeos.

Nuevamente, confirmamos que un Tratado de Libre Comercio fomentaría el crecimiento de las exportaciones mexicanas y permitiría el registro de tasas más elevadas de crecimiento de las mismas. Además, es importante señalar que el tratado brindaría incentivos a los productos mexicanos hacia el explotamiento del gran mercado potencial que existe en ciertos países.

Comparando el monto promedio que México exportó a Bélgica durante el primer semestre de los años estudiados, que asciende a poco menos de \$200 mil dólares, encontramos que se trata de un país donde los productos mexicanos han encontrado un mercado importante dentro de los países europeos, sobre todo si tomamos en consideración que Bélgica no es considerado uno de los países típicos de Europa con los que México mantiene relaciones de tipo económico - cultural intensas.

Del mismo modo es factible que México incremente sus exportaciones a países con economías más grandes, con mayor población, y con un vínculo histórico más estrecho, como Italia y Holanda. Para lograr lo anterior sería necesario analizar el tipo de productos que están comprando los belgas, pero es claro que se trata de artículos competitivos; además, las multinacionales de origen europeo y de origen nacional pueden jugar un papel fundamental dentro de este proceso.

Las multinacionales están y continuarán estando a la cabeza del comercio exterior, porque son estas empresas las que diferencian los productos, las que producen mediante los procesos más sofisticados y eficientes, las que comercializan utilizando las campañas más modernas de mercadeo, y porque al ser internacionales tienen la facilidad técnica de desarrollar el comercio exterior.

Sin embargo, las multinacionales también dirigen productos europeos al mercado mexicano que representan importaciones de nuestro país, y que como observamos, por montos superiores a los de las exportaciones mexicanas. El cuadro 5.14 presenta las importaciones procedentes de la Unión Europea durante el primer semestre de los años 1994 - 1997.

Analizando el cuadro, observamos que los principales países compradores de las exportaciones mexicanas, no son precisamente los principales vendedores de importaciones a México.

CUADRO 5.14
IMPORTACIONES DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA
PERÍODO ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

País	1994	1995	1996	1997	Crecim. 1997 %	Participación		
						1995	1996	1997
Bélgica	167	116	113	156	37.3	3.3	3.2	3.4
Luxemburgo	4	4	4	8	94.9	0.1	0.1	0.2
Dinamarca	71	40	31	44	41.7	1.1	0.9	0.9
Alemania	1,477	1,371	1,448	1,853	28.0	39.2	41.3	39.9
Grecia	12	7	3	13	392.6	0.2	0.1	0.3
España	685	403	285	426	49.1	11.5	8.1	9.2
Francia	710	511	472	532	12.8	14.6	13.5	11.5
Irlanda	56	65	107	118	10.4	1.8	3.0	2.7
Italia	460	404	454	629	38.5	11.6	13.0	13.6
Holanda	105	112	104	126	21.0	3.2	3.0	2.7
Austria	64	46	52	58	13.2	1.3	1.5	1.3
Portugal	8	10	10	15	52.0	0.3	0.3	0.3
Suecia	131	108	92	174	88.5	3.1	2.6	3.8
Finlandia	62	30	43	51	19.2	0.8	1.2	1.1
Reino Unido	349	272	289	436	50.8	7.8	8.2	9.4
Total	4,333	3,500	3,507	4,640	32.3	100	100	100

FUENTE: Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México con datos de SECOFI-BANXICO.

Durante el primer semestre de 1997, España ocupó el primer lugar en exportaciones y el quinto importaciones a México; Reino Unido ocupó el segundo lugar en exportaciones y el cuarto en importaciones; Alemania ocupó el tercer lugar en exportaciones y el primero en importaciones; y Francia ocupó el cuarto lugar en exportaciones y el tercero en importaciones.

De lo anterior se desprende que México mantiene una relación comercial con condiciones particulares para cada país, con universos distintos de productos comercializados, y que el resultado es una balanza comercial total con saldo negativo.

Solamente con 4 países México registra un saldo comercial positivo: Bélgica, España, Holanda y Portugal, que son consideradas como economías intermedias, lo que permite afirmar que los productos mexicanos tienen fuertes posibilidades en mercados que presentan condiciones económicas similares, como Dinamarca, Grecia e Irlanda, principalmente.

En el cuadro, también podemos observar que Alemania ocupa el primer lugar con prácticamente el 40% del total de las importaciones

mexicanas provenientes de los países de la Unión Europea, lo que cobra importancia al asumir que se trata de productos industrializados y bienes de capital que ingresan al aparato productivo nacional.

Relacionado este indicador, con el hecho de que Alemania es el país europeo que cuenta con el mayor número de empresas dentro de la industria manufacturera, comprobamos nuevamente que las multinacionales juegan un papel preponderante dentro del comercio exterior; por lo que al adicionar la variable IED podemos concluir que la economía mexicana no ha logrado desarrollar un aparato productivo nacional que integre verdaderamente a los distintos sectores para producir bienes con alto nivel de valor agregado que puedan ser exportados vía multinacionales hacia el resto del mundo.

En la actualidad, la economía mexicana ha alcanzado un alto nivel de diversificación de sus exportaciones; sin embargo, las exportaciones de la rama de actividad económica correspondiente a extracción de petróleo crudo y gas representaron en el primer semestre de 1997 casi el 22% del total de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea, con lo que comprobamos que las exportaciones de materias primas aún presentan una participación muy importante⁵⁴.

El Tratado de Libre Comercio será un vehículo utilizado básicamente por las multinacionales para hacer efectivas las oportunidades y ventajas que la apertura significará. Para México, este tratado, así como todo su proceso de liberalización debe registrar un saldo positivo, porque cuenta con los recursos necesarios para crecer y desarrollarse de forma integral dentro de la economía globalizada.

Las multinacionales de origen extranjero son importantes porque además de cumplir las funciones ya señaladas (introducir IED, crear empleos, transferir tecnología, etc.), tienen la posibilidad de convertirse, junto con las multinacionales de capital mexicano, en el motor sobre el cual descansa el sistema económico mexicano en el siglo XXI.

El siglo XXI registrará las condiciones más sofisticadas de globalización económica, y la participación mexicana puede ser encabezada por las multinacionales, de forma tal que éstas sean las generadoras de las anteriormente mencionadas cadenas productivas sobre las que descansa la economía mexicana. Precisamente en el primer inciso del próximo capítulo se abordará el tema de la integración de las multinacionales con el resto de la economía.

⁵⁴ En la parte final del trabajo de investigación se presentan las exportaciones de México a la Unión Europea por rama de actividad económica, en el Anexo 5.

TERCERA PARTE: LA IMPORTANCIA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL EN MÉXICO Y CONCLUSIONES.

CAPÍTULO 6

LA EMPRESA MULTINACIONAL COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA MEXICANA.

A) LA FUNCIÓN INTEGRADORA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL Y SU NIVEL DE INTEGRACIÓN CON EL RESTO DE LA ECONOMÍA.

La inclusión de México al proceso de globalización económica ha sido encabezada por el proceso de apertura económica experimentado durante los últimos años. México arriba al siglo XXI registrando un alto grado de integración con algunas de las economías del mundo, integración comprendida dentro de los ámbitos de intercambio comercial y de flujos financieros, principalmente; sin embargo, y aunque parezca irónico, no ha llegado a consolidar la integración de un mercado doméstico fuerte y con cadenas productivas definidas.

Es probable que la consecuencia más funesta de la crisis económica iniciada en el mes de diciembre de 1994, fue la destrucción de un gran número de cadenas productivas ubicadas dentro del aparato económico nacional; destrucción, que fue originada básicamente por la conjugación de dos aspectos: primero, la rápida incorporación de la competencia de productos fabricados por empresas extranjeras (sobre todo norteamericanas ante la puesta en vigor del TLC) dentro de los mercados nacionales de bienes de consumo e intermedios; y segundo, por la contracción que registró la demanda del mercado interno. Ambas situaciones perjudicaron en mayor grado a las empresas de menor tamaño, muchas de las cuales incluso tuvieron que cerrar.

A partir del año de 1995, se instrumentó un proceso de estabilización ubicado necesariamente dentro de la nueva estructura económica mexicana, que ya formaba parte integral y funcional de la estructura mundial globalizada. Una parte fundamental de esta estructura económica es la correspondiente a la política de fomento al desarrollo del sector exportador, que ahora descansa sobre la producción de bienes manufacturados⁵⁵.

55 Según datos de la SECOFI, para el año de 1994, el 81.7% del total de las exportaciones mexicanas correspondía a productos manufacturados, mientras que el petróleo, sólo representó el 11.9%.

Durante los últimos años, la economía nacional ha registrado un fenómeno incuestionable y es el relativo a que el sector más dinámico a su interior es el exportador, situación que puede ser afirmada tomando como base sus tasas anuales de crecimiento, que no encuentran ninguna comparación con las registradas por el resto de los sectores; como consecuencia, el sector ha adquirido un cierto nivel de liderazgo y supremacía, pues se ha colocado a la cabeza de la actual estructura económica nacional⁵⁶.

El eje fundamental del comercio exterior no sólo nacional, sino mundial, son las empresas multinacionales, que en el caso particular de México dirigen al sector exportador. Las multinacionales, principalmente las de origen extranjero, producen artículos con el máximo grado de competitividad dentro del mercado mundial, fabricados gracias a la combinación de la infraestructura física y humana suficiente para producir bienes y servicios mediante la utilización de insumos importados a través de economías de escala y finalmente, la comercialización de sus productos dentro de un conjunto de mercados nacionales.

Sin embargo, como hemos mencionado a lo largo del trabajo, las multinacionales contribuyen de manera importante a la elevada tasa de crecimiento de las importaciones, porque trabajan mediante la instalación de redes de producción establecidas a lo largo de diversos países de manera que requieren de insumos fabricados en el extranjero, para en muchos de los casos concluir su (s) líneas de producción en plantas instaladas en territorio nacional.

Podemos derivar que el reto más importante de la economía mexicana es conformar un encadenamiento productivo dentro del contexto de apertura y globalización, donde se estimule la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales, como productoras de los insumos que requieren las empresas multinacionales, y dichos insumos dejen de ser importados, ya que como hemos establecido su efecto negativo trastorna a la balanza de pagos mexicana.

Para conocer el grado de integración de las empresas multinacionales con el resto del sistema productivo nacional se requiere de un amplio estudio económico, por esta razón dentro de este apartado se incluye un análisis particular para la industria automotriz, que fue seleccionada por una serie de razones:

56 En la parte final de este trabajo de investigación se encuentra un comparativo entre el PIB y el intercambio comercial mexicano en cifras trimestrales durante el periodo 1990 - 1998; en el anexo 6.

- ❖ Es una de las industrias más importantes dentro de cualquier economía nacional.
- ❖ Sus productos son de exportación.
- ❖ Sus requerimientos (insumos) son considerados como motor de una serie de industrias alternas (autopartes).
- ❖ En México se encuentran instaladas multinacionales extranjeras, con motivo de producir y comercializar sus productos.
- ❖ Es una industria altamente generadora de empleos directos e indirectos.
- ❖ Sus marcas son bien identificadas y registran un alto nivel de influencia dentro de la población mexicana.
- ❖ Registra altos niveles de inversión extranjera directa.
- ❖ Su proceso productivo registra un alto grado de eficiencia.

El análisis que se abordará sobre la industria automotriz en México es realizado con base en datos obtenidos del Programa de Promoción correspondiente, que ha diseñado el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Antes de iniciar dicho análisis presentaremos los indicadores más significativos de la industria durante 1998:

- ❖ La industria automotriz mexicana ocupó el lugar número 12 a escala mundial con 1.45 millones de vehículos producidos, y el segundo lugar en Latinoamérica, después de Brasil.
- ❖ Armadoras de automóviles y camiones ligeros: Nissan, Honda, General Motors, Chrysler, Mercedes Benz, Ford, BMW y Volks Wagen.
- ❖ Armadoras de camiones pesados y autobuses: Dina, Volvo, Scania, Navistar, Mercedes Benz, Kenworth, Masa y Omnibuses Integrales.
- ❖ Las ventas totales (incluyendo exportaciones) ascendieron a 1,646,000 unidades.
- ❖ Las ventas totales crecieron en 10% en comparación con 1997.
- ❖ Las ventas en el mercado interno ascendieron a 667,000 unidades.
- ❖ Las ventas en el mercado interno aumentaron en 32% con relación a 1997.
- ❖ Las ventas de camiones ligeros, pesados y autobuses crecieron en 5% y las de automóviles en 14% en comparación con 1997.
- ❖ La producción fue de 1,455,000 unidades.
- ❖ La producción se incrementó en 8% (total), 11% en autos y 2.3% en camiones con respecto a 1997.
- ❖ Las exportaciones fueron por 979,000 unidades.
- ❖ Las exportaciones disminuyeron en 0.9% en comparación con 1997.

En primer instancia, es conveniente realizar una comparación de la balanza comercial del sector automotriz con otros sectores importantes dentro de la economía mexicana. El cuadro 6.1 presenta la balanza comercial por sectores durante 1998.

En el cuadro se observa que el sector automotriz sobresale por registrar el mayor superávit comercial de entre los sectores enunciados, esto se debe fundamentalmente a que aproximadamente el 60% de las unidades producidas en México son dirigidas hacia el mercado de exportación.

CUADRO 6.1						
BALANZA COMERCIAL 1998						
MILLONES DE DÓLARES						
SECTOR	EXPORTACIONES	%	IMPORTACIONES	%	BALANZA	
Automotriz y autopartes.	23,616	20	14,289	11	9,327	
Eléctrico y electrónico.	31,024	32	35,047	28	1,977	
Maquinaria y bienes de capital.	13,497	11	20,646	16	-7,149	
Textil y confección.	9,819	8	7,441	6	2,378	
Alimentos.	7,544	6	8,704	7	-1,160	
Petróleo y gas.	6,411	5	120	0	6,291	
Otros.	19,589	17	38,995	31	-19,406	
TOTAL	117,500	100	125,242	100	-7,742	

Fuente: BANCOMEXT.

Además de ser el sector que participa con el superávit comercial más grande, la relevancia del sector automotriz se percibe considerando que se trata del segundo sector en importancia dentro del monto total de exportaciones (después del Eléctrico - Electrónico).

Analizando el resto de los sectores económicos, encontramos otros tres sectores que registraron superávit comercial, el Eléctrico - Electrónico, el de Textil y Confección, y Petróleo y Gas; en el caso de los dos primeros podemos suponer que dichos sectores tienen una participación importante dentro del sector exportador nacional, pero registran niveles de importación mucho más superiores que la industria automotriz, pues su saldo positivo es significativamente menor.

Por lo que se refiere al sector Petróleo y Gas, su saldo positivo puede ser explicado con relativa facilidad, al considerar la riqueza de recursos naturales con que cuenta México; sin embargo, es importante aclarar que

en la actualidad las exportaciones mexicanas en este sector son mayoritariamente de materias primas que se venden a precios bajos, debido a su bajo nivel de valor agregado.

En el caso de los sectores deficitarios, sobresalen dos muy distintos entre sí, el de Maquinaria y Bienes de Capital y el de Alimentos, en el primero, es natural el elevado déficit que registra nuestro país, pues el grado de desarrollo de la economía aún no permite la producción interna de muchos de estos bienes que tienen que ser importados de los países industrializados.

Para el sector Alimentos, su saldo negativo nos está reflejando un alto volumen de importaciones de productos que pueden ser elaborados por la economía mexicana, aunque se trata del monto deficitario más pequeño de entre los sectores económicos, nos refleja una situación que afecta de forma negativa al saldo comercial total. El déficit puede ser una señal preventiva de un futuro conflicto en el sector que incluya la generalización de problemas de dependencia, disminución en la eficiencia e incluso en la calidad de los productos.

Regresando al análisis de la industria automotriz, es fundamental considerarla como un sector altamente exportador. Por ello, resulta interesante conocer la estructura de sus importaciones, para poder ilustrar la magnitud de su grado de integración con el aparato productivo nacional (empresas instaladas en México).

El cuadro 6.2 presenta la balanza comercial de la industria automotriz durante 1998 en millones de dólares y unidades.

El primer indicador que sobresale y que nos da una clara ilustración sobre el comercio exterior de la industria es el siguiente: mientras que el 76% de las exportaciones corresponde a vehículos terminados, el 59% de las importaciones son de autopartes, por lo que podemos asumir que México es un país netamente ensamblador que recibe del exterior una cantidad muy importante de insumos requeridos por el sector automotriz.

Considerando el destino y origen de las exportaciones e importaciones, destaca la participación de los Estados Unidos, país con el que en promedio se realiza el 74.35% del comercio exterior de la industria automotriz, cifra que corresponde con el promedio con el que participa dicho país dentro del total del comercio exterior mexicano.

CUADRO 6.2 BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1998							
MILLONES DE DÓLARES							
EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
23,616				14,289			
UNIDADES							
76%		Autos y camiones		24%			
10%		Motores y sus partes		17%			
14%		Autopartes		59%			
DESTINO				ORIGEN			
Vehículos		Autopartes		Vehículos		Autopartes	
EUA	84.3%	EUA	67.9%	EUA	72%	EUA	73.2%
Canadá	7.2%	Alemania	3.8%	Alemania	8%	Alemania	7.4%
Alemania	2.4%	Brasil	2.4%	Japón	19%	Japón	4.3%
Chile	1.6%	Reino Unido	1.4%	Otros	1%	Italia	2.6%
Otros	4.5%	Canadá	1.3%			Brasil	2%
		Otros	23.2			Otros	10.5

Fuente: BANCOMETX.

Una vez que hemos determinado las principales características y la estructura de la industria automotriz mexicana, resulta muy conveniente conocer el número de empresas proveedoras de las grandes multinacionales armadoras, instaladas en México, pero sobre todo su nacionalidad, para acercarnos más al nivel real de integración que mantienen dichas multinacionales con el aparato productivo nacional.

En el año de 1994, las armadoras instaladas en México eran proveídas por 600 empresas, 50% extranjeras y 50% nacionales. A su vez estos proveedores se encuentran clasificados en tres niveles o pisos:

❖ *Proveedores de 1er. Piso:*

Ensamblados completos (motores, transmisión, paneles de instrumentos, etc.); 200 empresas, 50% nacionales y 50% extranjeras.

❖ *Proveedores de 2o. Piso:*

Componentes (lámparas, amortiguadores, frenos); 250 empresas, 50% nacionales y 50% extranjeras.

❖ *Proveedores de 3er. Piso:*

Procesos básicos y partes complementarias (estampados, fundiciones, tuercas, etc.); 150 empresas, 50% nacionales y 50% extranjeras.

Como podemos ver, la industria automotriz importa el 50% de los insumos requeridos para llevar a cabo su proceso productivo. La siguiente relación presenta las principales autopartes importadas por la industria durante 1998 (millones de dólares):

- ❖ Partes de motor (cigüeñales, pistones, camisas, anillos y bielas) \$2,071.
- ❖ Ejes (flechas semiejes, ejes con diferencial, ejes portadores y ejes delanteros) \$636.
- ❖ Sistema eléctrico (juegos de cables para bujías, acumuladores, luces, faros, limpiaparabrisas y antenas) \$512.
- ❖ Componentes interiores (asientos, viseras, forros, toldos acojinados y encendedores) \$484.
- ❖ Transmisión (árboles de transmisión, cajas de velocidades, válvulas para transmisión y cadenas de distribución) \$208.
- ❖ Componentes exteriores (defensas, bisagras, espejos retrovisores, cerraduras y tapones) \$202.
- ❖ Dirección (volates de dirección, columnas y cajas de dirección hidráulica) \$199.
- ❖ Ruedas (rines, ruedas de aleaciones y cilindros de ruedas) \$181.
- ❖ Carrocerías (ensambles para puertas, guardafangos y tapas de cajuelas porta equipaje) \$163.

Será precisamente en estos productos donde la industria nacional debe poner el mayor nivel de atención y preparación posible para poder fabricarlos dentro del territorio nacional y lograr un mayor nivel de integración como el que se logró alcanzar en otras economías, como el caso de los países del sudeste asiático.

La importancia que tiene la industria automotriz dentro de cualquier economía del mundo nos permite reflexionar sobre el nivel importante de integración existente con el resto del aparato productivo nacional.

En el caso particular del sector automotriz se presenta un panorama alentador por la combinación de dos aspectos: primero, ha logrado alcanzar un cierto nivel de integración entre el sector productivo nacional y las grandes multinacionales extranjeras; y segundo, registra un plan de desarrollo integral relativamente avanzado que fomentará la producción de los insumos en México, porque parte de una buena identificación de la estructura y de los indicadores de la industria.

Sin embargo, resulta obvia la necesidad de incrementar el grado de integración de la cadena productiva, no sólo dentro de la industria automotriz, sino del resto del sistema económico nacional; esto con el objeto de sentar las condiciones que permitan realmente que el sector

exportador mexicano, representado sobretodo por las empresas multinacionales se consolide como el motor económico para el país.

Para alcanzar este objetivo se impone la adecuación de la política industrial, de forma en que responda integral y oportunamente a los requerimientos empresariales y fomente el desarrollo del aparato productivo nacional. La política industrial debe privilegiar la integración de las empresas establecidas en México para que sean éstas las que provean a las multinacionales de un porcentaje superior del total de sus insumos.

El diseño de la política industrial se encuentra en manos de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, y para ponerla en práctica, se auxilia básicamente de dos instituciones ubicadas dentro de la banca de desarrollo: la Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Considerando el ámbito institucional, la siguiente relación nos presenta los principales objetivos de la política industrial⁵⁷:

1. Incrementar la capacidad de competencia dentro de los mercados internacionales con mercancías de mayor calidad e intensidad tecnológica.
2. Redoblar esfuerzos para generar condiciones de alta competitividad que incrementen el nivel de atracción de inversión externa.
3. Fomentar las inversiones dirigidas al desarrollo de tecnología y la mayor capacidad gerencial para operar de forma exitosa las formas de producción a escala reducida que han perdido competitividad.
4. Reconstitución de las cadenas productivas, ya sea como clientes o proveedores dentro del entorno de apertura, mediante la planeación e inversión a largo plazo con el objetivo primordial de la modernización industrial.
5. Creación de nuevos polos industriales que se traduzcan en un desarrollo regional equilibrado.

Como hemos visto, la política industrial gira entorno de la apertura económica, por ello sus programas más sobresalientes se encuentran orientados hacia el fomento de la actividad exportadora, mismos que han sido diseñados por la SECOFI⁵⁸.

57 Retomados del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de la SECOFI, 1998.

58 Dentro de los programas y mecanismos que opera la SECOFI destacan los siguientes: Programa de Importación Temporal (PITEX), Devolución de Impuestos (Draw Back), Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

Destaca la función del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), con dos tipos fundamentales de apoyo a la exportación: los financieros y los no financieros o de promoción.

Abordando los programas que la política industrial destina al fortalecimiento del mercado interno mediante el encadenamiento productivo, sobresalen los programas de formación de proveedores que mantienen la Nacional Financiera y el BANCOMEXT.

Específicamente, los programas que BANCOMEXT presenta en este sentido son orientados hacia el desarrollo sectorial, y fomentan la creación y el fortalecimiento de cadenas productivas donde el objetivo principal es que los productos requeridos por las grandes empresas como insumos para la fabricación de bienes destinados al mercado de exportación se produzcan en territorio nacional.

Dentro de los programas de desarrollo sectorial diseñados por BANCOMEXT trascienden los orientados hacia la promoción de los sectores más importantes dentro del comercio exterior mexicano: automotriz, eléctrico - electrónico, maquinaria y bienes de capital, textil y confección, y alimentos.

La realidad es que el conjunto de la política industrial no ha respondido de forma suficiente a las necesidades empresariales. Se puede percibir el crecimiento del sector externo nacional de forma aislada, y no como el registrado por los países del sudeste asiático, donde su sector exportador funcionó como un motor que activo al resto de la economía.

La insuficiencia de la política industrial se encuentra relacionada con el hecho de que su diseño y aplicación han sido tardíos, ya que en el momento de la apertura no existían, más bien han sido y son construidos de forma pragmática.

Es importante señalar que para comprender de forma más exacta la integración económica que se sugiere, resulta oportuno comprender la naturaleza de la estructura empresarial existente en México, donde podemos distinguir cuatro grupos básicos que conforman al sector empresarial:

1. *Grupos económicos*: Son propiedad de nacionales, su formación inició en el periodo posrevolucionario, y fue a partir de la crisis de 1982 cuando se replanteó la necesidad de sustituir al mercado interno por el externo haciendo frente al proceso de apertura económica.

2. *Empresas maquiladoras*: El 88% de estas empresas se encuentran ubicadas en la zona fronteriza con Estados Unidos, en la mayor parte de los casos se trata de plantas gemelas, es decir una en cada lado de la frontera. Estas empresas funcionan de forma que la planta de Estados Unidos envía los insumos requeridos para ser ensamblados en México, aprovechando las ventajas que ofrece nuestro país para la fabricación del artículo final; según estudios realizados por la Universidad de las Américas, la participación de insumos de procedencia nacional es de alrededor del 10% del total, y según estudios realizados por la SECOFI, este promedio asciende al 20%, por lo que podemos deducir que el nivel de eslabonamiento con los sectores nacionales es muy bajo.
3. *Complejos flexibles*: Se trata de empresas líderes a escala mundial (multinacionales) que trabajan bajo el sistema Justo a Tiempo, como son Ford, General Motors y Chrysler, estas empresas utilizan las triangulaciones para combinar la producción y venta de sus artículos en todo el mundo. Las tres empresas citadas cuentan con plantas productivas de tipo estratégico en nuestro país, Ford en Hermosillo, Son. y Chihuahua, Chih.; y General Motors y Chrysler en el complejo industrial de Ramos Arizpe, Coah. Estas empresas sí permiten un mayor nivel de eslabonamiento con los sectores productivos nacionales, porque utilizan un grado superior al promedio de insumos de fabricación nacional.
4. *Micro, Pequeñas y Medianas empresas*: Representan el mayor porcentaje de las empresas establecidas en México, y también generan empleo para un porcentaje mayoritario de la población económicamente activa. Sin embargo, existe una relación directa entre su tamaño y la calidad de sus condiciones laborales, que por lo general son las de ley o inferiores; además, este tipo de empresas registran un alto grado de vulnerabilidad a las crisis y recesiones económicas.

Esta descripción permite observar la urgente adecuación de la política industrial, para que fomente verdaderamente el desarrollo de cadenas productivas, donde exista una sana vinculación entre los sectores productivos nacionales y el sector exportador.

El cuarto grupo empresarial (las micro, pequeñas, medianas empresas) tiene la posibilidad de consolidarse como proveedor del sector exportador, representado por las empresas nacionales del primer grupo, por las empresas maquiladoras, y por las empresas del tercer grupo (donde se localizan la mayor parte de las multinacionales extranjeras).

En la medida en que se conforme este encadenamiento productivo, se fortalecerá el mercado nacional, y los efectos positivos se traducirán en un mayor nivel de ingreso, de empleo y con ello de bienestar social; de esta forma, será posible hacer efectivos los beneficios que supone la apertura económica mexicana hacia la globalización.

Un aspecto básico de la importancia que tiene la adecuación de la actual política industrial es la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas dentro del dinamismo del sector exportador nacional, a través de las multinacionales; para alcanzar este objetivo, dicha política debe considerar diversos aspectos:

- ❖ Exportación indirecta por parte de las empresas de menor tamaño.
- ❖ Sustitución eficiente de importaciones.
- ❖ Fortalecimiento de los nuevos polos de desarrollo regional, a través de la inversión en infraestructura física y en recursos humanos.
- ❖ Simplificación y estímulos de tipo fiscal.
- ❖ Fuentes de financiamiento alternas y preferenciales que pueden ser otorgadas por medio de la banca de desarrollo.
- ❖ Fomentar el acceso de las pequeñas empresas hacia centros de investigación y desarrollo de tecnología y de técnicas productivas y de comercialización; de manera que estos centros funcionen como centros de asesoría e incluso de consultoría.

En la medida en que se logre la conformación de líneas de producción de bienes y servicios diferenciados y competitivos donde participen las pequeñas empresas, se alcanzará la construcción de una gran cadena productiva nacional en la que los beneficios del sector exportador se expandan hacia el resto del aparato productivo nacional, y donde las empresas multinacionales funcionen como motor del crecimiento y desarrollo económico.

De esta forma se fortalecerá el mercado nacional, a través de la generación de demanda que resultará de la reactivación del sector industrial en su totalidad, porque son precisamente las micro, pequeñas y medianas empresas las que absorben a la mayor parte de la población económicamente activa de nuestro país.

El fortalecimiento del mercado doméstico se traducirá en la generación de nuevas oportunidades y opciones de desarrollo de la población, esta condición de crecimiento y desarrollo integral de toda la economía mexicana será la base sobre la que descansa la participación mexicana dentro de la economía globalizada.

B) LA EMPRESA MULTINACIONAL COMO PARTE FUNDAMENTAL DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.

Las empresas multinacionales son el vehículo más importante del proceso globalizador que registra la economía mundial, durante los últimos 50 años estas empresas han incrementado su contribución de manera muy especial y contundente no sólo para desarrollar el comercio exterior, la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, sino que además, son un instrumento de influencia e intercambio cultural entre países.

La trascendencia de las multinacionales dentro del proceso globalizador se expande hacia las propias unidades productivas específicas de cada nación, con lo que se registra una tendencia dirigida hacia la homogeneización internacional de la estructura de las empresas. Las multinacionales son pioneras de la evolución hacia una forma corporativa común que teóricamente predominará entre las empresas que conforman a la economía mundial.

Las empresas multinacionales han iniciado un camino de transición hacia una posible convergencia entre países y empresas, que en términos generales se puede traducir en el mismo nivel de productividad para distintos países. Este argumento, se puede prestar a cualquier tipo de escepticismos, y en la actualidad, sólo podría tratar de comprobarse dentro de los países industrializados, dicho argumento es estudiado y expuesto fundamentalmente por las teorías de convergencia formuladas por List⁵⁹ y las teorías de las ventajas competitivas desarrolladas por Porter⁶⁰.

Estas teorías, a pesar de las presiones que implica el proceso globalizador, suponen que los países continuarán manteniendo formas corporativas diferentes (que hoy día tienen sus raíces en la estructura de su propio capital social acumulado históricamente), sin que esto quiera decir que permanecerán estáticas y sin influencia externa. Es decir, que las empresas y los países se encuentran dentro de un proceso de homogeneización corporativa, que se desarrolla a velocidades distintas y en función directa del grado de industrialización de cada nación.

Además, es importante señalar dos aspectos importantes que dependen particularmente de cada país. En primer instancia, el nivel de

59 List, Friedrich. Sistema Nacional de Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

60 Porter, Michael. The Competitive Advantage of Nations, The Free Press. Estados Unidos, 1997.

productividad empresarial nacional o de una industria en específico, en el que registre su máximo nivel de competitividad, se encuentra influido en gran medida por sus instituciones, fundamentalmente en los planos político, social y económico. En segundo lugar, la importancia que reviste la ubicación geográfica y el entorno nacional como factores primordiales para determinar la eficiencia, las posibilidades reales de expansión y de bienestar de sus individuos.

Tomando en consideración que los tres aspectos principales de la globalización económica son: 1) los flujos comerciales, 2) los movimientos financieros y 3) la Inversión Extranjera Directa (IED). La importancia de las empresas multinacionales dentro de este proceso es enorme, sólo para darnos una idea diremos que la IED creció cuatro veces más que el producto mundial durante la década de los 80's; además, las multinacionales controlan un tercio de los activos del sector privado internacional.

Las multinacionales reflejan una transferencia de recursos entre dos naciones, y en un momento dado parecería que al llegar a operar en prácticamente todo el mundo, se pierde de vista su origen, empero éstas no deben ser interpretadas como organizaciones apátridas porque registran un fuerte arraigo en sus naciones de origen.

Las multinacionales mantienen la mayor parte de sus activos y una importante proporción de su generación de empleo y de ventas en su país originario. Por lo que se refiere a la creación de investigación y desarrollo, así como a la toma de decisiones (actividades que generan la mayor proporción de valor agregado), son derechos que regularmente se reserva nuevamente el país de origen.

Para que las multinacionales y en el futuro todas las empresas puedan llegar a instalarse dentro de una convergencia corporativa, es decir en un sistema corporativo eficiente que permita a los países competir en el mercado exterior de forma competitiva es necesario vencer una serie de barreras, entre las que podemos mencionar las siguientes: los patrones culturales, sociales, y los sistemas políticos; además, cabe destacar que el proceso será simultáneo a escala mundial al avanzar la convergencia y disminuirse las barreras de tipo local.

Es importante señalar que cada sistema corporativo busca de forma permanente resolver problemas distintos, pero teóricamente se producirá la convergencia hacia un sistema común, es decir el más eficiente y racional para todos los países y empresas; en el caso particular de Estados Unidos las empresas que han iniciado este proceso siguen la política de desintegración vertical con dos objetivos primordiales: disminuir los costos

de la mano de obra y concentrar los esfuerzos en organizaciones específicas.

Podemos afirmar, que hoy en día la convergencia corporativa descansa en el futuro encuentro de dos tendencias, correspondientes a dos tipos de economías en el mundo y sus respectivas modalidades de empresas:

- ❖ Las economías desarrolladas registran empresas con complejas estructuras administrativas, productivas y financieras que requieren del uso intensivo de insumos intermedios y que producen bienes de capital con alto nivel de valor agregado.
- ❖ Las economías subdesarrolladas presentan empresas más sencillas que producen los insumos intermedios y materias primas con niveles inferiores de valor agregado; en estas economías es imposible producir bienes con mayor nivel agregado porque no existe la infraestructura adecuada y la demanda no garantiza la rentabilidad necesaria.

En el caso específico de México, la globalización corporativa ha sido impulsada desde la política económica a través de la apertura económica representada por los Tratados de Libre Comercio que actualmente se encuentran en vigor⁶¹, y los que se encuentran en proceso de negociación o aprobación⁶². Por su parte, las empresas multinacionales han jugado un papel fundamental dentro del proceso globalizador, pero es importante que dichas empresas realmente se vinculen con el resto de la economía nacional para que verdaderamente se coloquen como motor del crecimiento económico de nuestro país.

En la medida en que se incremente el grado de vinculación de las empresas multinacionales con el aparato productivo nacional, se incrementará la influencia de las grandes empresas hacia las pequeñas y con ello, se registrará un flujo de transferencia de conocimientos referentes a las nuevas formas de organización empresarial con que están funcionando las empresas de los países industrializados, de forma que las empresas mexicanas y de hecho todas las empresas originarias de países en vías de desarrollo las adopten, claro que en la medida de sus posibilidades, teniendo que vencer una serie de problemas internos y externos, de los que destacan los siguientes:

61 Al finalizar en el año de 1999, México había firmado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLC), con Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres), con Chile, Costa Rica, Bolivia y Nicaragua, todos se encuentran en vigor.

62 Al finalizar en el año de 1999, México se encontraba en negociaciones para firmar Tratados de Libre Comercio con los países del triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y el Salvador), Panamá, Perú e Israel. Mientras que el Tratado con la Unión Europea se encontraba en su fase de aprobación.

- ❖ El tamaño de las empresas, a menor tamaño, más difícil será la implementación de las políticas diseñadas por las grandes empresas.
- ❖ La escasez de recursos económicos, materiales y humanos.
- ❖ El monto de la inversión que requiera la adaptación a estas nuevas formas de corporativismo.
- ❖ Barreras de tipo social y cultural.
- ❖ En general, estas empresas se localizan dentro de economías inestables y vulnerables a todo tipo de cambios de la economía mundial.

El vencimiento de estos obstáculos supone un esfuerzo constante por parte de las empresas nacionales, las que al ser mayoritariamente de un tamaño pequeño, tienen en la actualidad pocas probabilidades de éxito; sin embargo, para alcanzar este objetivo, resulta necesario e indispensable la continuación del proceso de ingreso de la economía mexicana a la globalización mundial, aún sufriendo los efectos negativos que dicho proceso conlleva.

De lo anterior, podemos concluir que la propia naturaleza del sistema económico mundial arroja que sólo las empresas que logren prepararse en todos los sentidos, de organización, disciplina, eficiencia y competitividad, podrán incluirse exitosamente dentro del nuevo sistema corporativo mundial, sistema que estará incluido dentro del orden de división internacional del trabajo exigido por el mundo globalizado.

Las grandes empresas mexicanas registran condiciones ventajosas que han sabido aprovechar y que las ha colocado dentro del sistema económico de forma privilegiada; sin embargo, para que la economía mexicana pueda efectivamente consolidarse como una economía fuerte y desarrollada es fundamental que la mayor parte de las empresas de menor tamaño sea absorbida, situación que será posible en la medida en que se rediseñe la citada política industrial de tipo integral para que fomente el crecimiento de estas empresas, y con ello el del nivel de empleo y el del bienestar social.

Es claro que si México implementa una política que inicie de un mercado interno grande y fuerte puede resultar beneficiado de participar dentro del proceso globalizador, para ello el instrumento más importante son las empresas multinacionales, tanto las de origen extranjero por medio del comercio exterior (sector exportador), como las de origen nacional, por medio de inversiones en otros países. La IED mexicana se encuentra en posibilidad de elevar el nivel de aprovechamiento de las condiciones que ofrecen otros mercados, por medio del afianzamiento de un sector exportador que tenga como motor de la economía nacional a las empresas

multinacionales, que a su vez sean la cabeza de todo el encadenamiento productivo.

Las multinacionales serán en el siglo XXI el instrumento más trascendental del proceso de globalización económica, porque desde su origen han sido unidades colocadas a la vanguardia de los procesos económicos internacionales. Iniciaron como empresas transnacionales, comprendiéndolas como empresas que trascendieron sus fronteras, e iniciaron su proceso de internacionalización.

En el siglo XX se consolidaron como multinacionales, entendiendo el término como una expansión de su control e inversión entre un cierto número de naciones.

Durante el siglo XXI y en el marco de la economía globalizada, las multinacionales se convertirán en empresas globales, donde su expansión en todos los sentidos de su naturaleza se emancipará hacia prácticamente todas las naciones del mundo. Como conclusión, podemos ver que dentro de todos los factores importantes sobre los que influirán las multinacionales sobre la economía mexicana se encuentra la verdadera esencia del desarrollo de nuestro país, representada por la generación de la investigación y de la inversión económica.

C) LA MULTINACIONAL COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO A LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y A LA INVERSIÓN ECONÓMICA.

Independientemente del grado de desarrollo que registra la investigación científica y tecnológica en México, el fomento de estas actividades se encuentra a cargo fundamentalmente del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), las universidades y demás institutos y centros de educación superior; mientras que el monto de la inversión por parte de la iniciativa privada en este rubro es generalmente bajo, debido a una serie de factores, dentro de los que destacan los siguientes:

- ❖ Las pequeñas empresas no cuentan con el conjunto de recursos materiales y humanos requeridos.
- ❖ No existen las condiciones legales suficientes que amparen la propiedad de los conocimientos.
- ❖ La temporalidad de la propiedad exclusiva del conocimiento es incierta.

La investigación desarrollada por parte de agentes nacionales se basa en la realizada por los centros de investigación y por los investigadores - inventores independientes, mientras que por parte del

sector privado se fundamenta en la desarrollada por las grandes empresas (grupos empresariales).

Una vez que eliminamos a las empresas que no se encuentran dentro del sector industrial, nos resulta un pequeño número de empresas que patrocinan este tipo de inversiones, que en muchos casos es producida a través de convenios particulares con universidades, o científicos e investigadores nacionales o extranjeros.

Para que la industria nacional pueda desarrollarse de manera integral, es decir, que no se conforme como una industria maquiladora, no sólo es necesario el registro de un mayor grado de inversión en bienes de capital y adoptar la tecnología transferida de los países desarrollados (no se trata de tecnología de punta), sino que además resulta indispensable la inversión conjunta por parte de los sectores público y privado en la generación de investigación científica y tecnológica.

El desarrollo de ciencia y tecnología conjunto por parte de los sectores público y privado permitirá proveer al sistema económico mexicano de un cierto nivel de independización de los países industrializados.

En primer instancia, el sector público debe reforzar su presencia por medio de una decidida política de apoyo y fomento de la calidad de la educación superior, y sobre todo la canalización de un mayor número de recursos hacia la investigación tecnológica, con el objetivo primordial de contar con un mayor número de científicos educados en nuestro país y en el extranjero, para que éstos se inserten y participen de forma activa dentro de la vida científica, tecnológica, productiva y económica de México.

Por otra parte, el sector empresarial mexicano debería tomar conciencia de la importancia de este tema dentro del contexto del siglo XXI que supone para México un grado sin precedentes de apertura y globalización económica. En este marco, es primordial que las grandes empresas mexicanas, prácticamente todas multinacionales, sigan el ejemplo de las multinacionales originarias de otras nacionalidades, pues ha sido precisamente su nivel de inversión en este rubro una pieza fundamental para alcanzar e incrementar su grado de internacionalización.

En México, las multinacionales han dejado sentir su poder de inventiva y su alto nivel desarrollo en esta materia, porque la mayor parte de la creación científica es desarrollada por agentes extranjeros; precisamente, en el cuadro 6.3, podemos observar el registro de las patentes solicitadas y concedidas en México por tipo de inventor durante el año de 1997.

TIPO DE INVENTOR	SOLICITADAS			CONCEDIDAS		
	Nacionales	Extranjeras	Total	Nacionales	Extranjeras	Total
Empresa grande	97	9,645	9,742	34	3,700	3,734
Empresa chica	6	18	24		4	4
Inventor independiente	254	412	666	58	121	179
Instituto de investigación	63	33	96	20	6	26
No clasificado		3	3		1	1
Total	420	10,111	10,531	112	3,832	3,944

FUENTE: IMPI, Base de datos de patentes, 1998.

Analizando el cuadro, nos resulta sencillo comprender la enorme distancia existente entre el aparato científico nacional y el poderío extranjero. Destacan dos fenómenos claros: en primer instancia encontramos que el 96% de las patentes solicitadas en nuestro país durante el año de 1997 correspondió a solicitudes presentadas por extranjeros; y en segunda instancia que el 97% de las patentes concedidas durante el mismo año también son propiedad de extranjeros.

También es importante subrayar que el 91% del total de las patentes solicitadas durante 1997 correspondió a solicitudes registradas por las grandes empresas extranjeras, es decir las multinacionales; mientras que casi el 94% del total de patentes concedidas durante el mismo año, también son propiedad de las grandes empresas de origen extranjero (multinacionales).

Las multinacionales cuentan con avanzados departamentos de investigación y desarrollo instalados en México; sin embargo, es importante resaltar que los departamentos más modernos y sofisticados se encuentran ubicados en sus países de origen (países desarrollados).

La mayor parte de las solicitudes de patentes presentadas en México corresponden a innovaciones inventadas y desarrolladas dentro de los departamentos localizados en sus casas matrices, y sólo se hace expansivo el influjo de estos adelantos hacia nuestro país, con dos propósitos fundamentales: primero, obtener la propiedad legal de dichos conocimientos en México, y con ello de su uso; y segundo, trasladar la generación de bienes intangibles sin costos adicionales, con lo que se presenta una reducción dentro de su nivel general de costos de producción.

La investigación y el desarrollo de tecnología, así como la creación de nuevos conocimientos, que en el ámbito teórico se conoce con el nombre de *economía del conocimiento*⁶³, se traducen, en la mayoría de los casos en la producción de bienes intangibles, que son precisamente los factores esenciales que permiten a las multinacionales la diferenciación de sus bienes y servicios. Los bienes intangibles dan a los productos un aspecto único, mismo que les permite abrirse camino dentro de la competencia en el mercado mundial, claro apoyados de la mercadotecnia y la publicidad.

La importancia de la naturaleza misma de los descubrimientos e invenciones realizados por las empresas es tan grande, que las multinacionales prefieren incurrir en los altos costos que significan mantener estas actividades, en lugar de pagar a otras empresas especializadas por su creación. Las multinacionales otorgan un lugar tan preponderante a las actividades de investigación y desarrollo que las mantienen dentro de sus países originarios, esta es una razón esencial que nos permite explicar porque son los países desarrollados económicamente los que cuentan con los recursos suficientes para la generación de este tipo de conocimientos⁶⁴.

La economía mexicana requiere elevar sus niveles de inventiva de forma urgente para contar con condiciones más favorables dentro del sistema económico globalizado, y finalmente de él gran paso a convertirse en un productor de bienes de capital y culmine su proceso de industrialización.

Este objetivo se puede alcanzar de varias formas, una de ellas es prácticamente imposible, y es la correspondiente a esperar que las multinacionales nos transfieran tecnología de punta. Por el contrario, el papel de las multinacionales debe ser considerado como importante, pero a la vez, como complementario del desarrollo conjunto que debería coordinarse entre el sector privado y público.

Para lograr este objetivo, lo óptimo es que las empresas nacionales canalicen los recursos financieros suficientes para diseñar y conformar un área propia de investigación y desarrollo, donde se cuente con el personal calificado para cumplir con la misión de crear conocimientos útiles no sólo hacia el área productiva de la empresa, sino hacia todo su funcionamiento en general.

63 En México existe una amplia serie de estudios teóricos sobre la economía del conocimiento realizados por el catedrático extraordinario de economía internacional de la Facultad de Economía de la UNAM, Dr. Isaac Minian Laniado.

64 En la parte final del trabajo de investigación se presenta el coeficiente de inventiva registrado por los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) durante el periodo 1989 - 1995, en el anexo 7.

Ante la escasez de recursos, sobre todo de tipo financiero de la mayor parte de las empresas mexicanas, podría ser interesante que se realizará una combinación de estos esfuerzos individuales y se intentará llevar a cabo las actividades de investigación y desarrollo por medio de las cámaras y agrupaciones empresariales, o por medio de convenios específicos entre un menor número de empresas; desgraciadamente, es difícil que lleguen a darse este tipo de cooperaciones, pues el tema no es el más propicio y puede prestarse con facilidad a fraudes, engaños y abusos entre los participantes.

La internacionalización de las empresas mexicanas es un fenómeno bien definido dentro del proceso de la apertura nacional hacia la globalización de la economía mundial, este proceso que es encabezado por las multinacionales tiene como consecuencia directa el elevamiento del grado de competitividad de los productos nacionales, teóricamente, este proceso debe resultar en la mayor sofisticación y diferenciación de dichos productos, por ello podemos suponer que durante los primeros años del siglo XXI se debe registrar un nuevo y constante impulso a la investigación económica para lograr una armonía dentro del desarrollo económico del país, y éste no se quede aislado tan sólo como un país altamente exportador, sino también como un país con un alto nivel de desarrollo industrial, tecnológico y científico.

Las multinacionales deben funcionar dentro de la economía mexicana como un instrumento fundamental de fomento e impulso del desarrollo de la investigación científica y tecnológica, pues esta función es una exigencia creciente del cada vez más intenso nivel de competencia dentro del mercado nacional e internacional.

En esta parte concluimos el tema de la importancia de las multinacionales como instrumento de fomento de la investigación científica, pero como ya mencionamos anteriormente, las multinacionales son en la actualidad el principal vehículo de IED hacia México, misma que resulta fundamental dentro del crecimiento económico mexicano por las propiedades que ésta comprende.

Existen dos tipos de inversión extranjera que ingresan a México, la directa y la de cartera. Como sabemos, la primera es la que se dirige directamente hacia sectores productivos como infraestructura física; mientras que la inversión de cartera se dirige hacia el sector financiero para ser invertida dentro del mercado de valores.

En el cuadro 6.4 podemos apreciar los montos de inversión extranjera total, dividida en directa y de cartera, durante el período 1994 - 1998.

CUADRO 6.4 INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO 1994 -1998 MILLONES DE DOLARES			
Año	Total	Directa	De cartera
1994	19,154.50	10,972.50	8,182.20
1995	-3474.8	6,964.30	-10,439.10
1996	20,841.10	6,687.30	14,153.80
1997	17,866.60	12,829.60	5,037.10
1998	11,530.40	10,237.50	1,292.80

FUENTE: Indicadores del Banco de México, 1999.

Analizando las cifras que presenta el cuadro, encontramos que sobresale un primer fenómeno: los montos de IED registran dos años con montos significativamente inferiores: 1995 y 1996, como consecuencia de la crisis iniciada en el mes de diciembre de 1994. En los años restantes, 1994, 1997 y 1998, encontramos que los montos anuales se ubican entro de un rango definido que va de los \$10,000 a los \$13,000 millones de dólares, con lo que podemos decir que sus fluctuaciones son mínimas y que responden a las condiciones generales de la economía.

En contraste, la inversión de cartera registra flujos muy extremos, que van desde la salida de casi \$10,500 millones de dólares durante 1995, a la entrada de más de \$14,000 millones de dólares en el año siguiente, 1996. La entrada de inversión extranjera cumple un objetivo fundamental dentro de la economía mexicana, y es equilibrar la balanza de pagos.

Con base en lo anterior, podemos afirmar que la economía mexicana puede contar de forma segura con la entrada de IED que estará funcionando dentro del aparato productivo de forma permanente, y que año con año permite cubrir déficits dentro de algunos rubros de la balanza de pagos, como puede ser la balanza en cuenta corriente.

Una situación diferente es la que representa la entrada de inversión de cartera, porque se trata de inversiones financieras de corto plazo que fácilmente pueden funcionar de manera especulativa dentro del sector financiero y convertirse en detonador de una crisis que afecte a toda la economía.

Es indispensable no sólo seguir fomentando el acceso de la inversión extranjera al aparato económico nacional, sino que su aplicación se expanda hacia el interior de las actividades de investigación científica y tecnológica de forma que impacte positivamente al crecimiento de la economía mexicana.

La tendencia actual muestra que durante el siglo XXI la economía mundial estará más unida que nunca y por ello no sólo se continuará con el incremento de los flujos comerciales, sino también con los de inversión (directa y de cartera) e incluso los de individuos.

Nuevamente las multinacionales están llamadas a ser las protagonistas dentro del nuevo orden mundial que será representado por la conformación de una estructura bien definida de la división internacional del trabajo, donde estas empresas rediseñarán estrategias de producción, distribución, comercialización, e incluso de consumo a lo largo del mundo, empleando a los recursos económicos más eficientes, productivos y competitivos de cada nación.

En este sentido, México será un país protagonista dentro de la captación de inversión extranjera, por lo que la política económica debe otorgar a este tema una preponderancia sin paralelo, sobre todo en lo referente a la inversión de cartera, factor que ha mostrado sus efectos negativos no sólo sobre la economía mexicana, sino sobre el resto de la economía mundial.

A pesar de que las multinacionales registran importantes flujos de capital dirigidos hacia el mercado financiero, durante el periodo de estudio la mayor parte del capital que ingresó a nuestro país se dirigió hacia el sector productivo, y es por esta razón por la que nuevamente enfatizamos la importancia de las multinacionales, pues funcionan como la principal contra - parte de los flujos de capital financiero - especulativo.

Para que México pueda obtener los beneficios que el proceso globalizador supone, resulta indispensable tomar en consideración que la misma naturaleza de este proceso otorga a las multinacionales el papel de protagonismo y liderazgo, por ello es fundamental que la política económica brinde a dichas empresas la importancia que éstas merecen, pero sobre todo crear el marco adjunto que permita y fomente la creación de investigación científica y la generación de inversión económica.

D) EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES COMO PROMOTORAS DE LA PRODUCTIVIDAD, Y DE LA FLEXIBILIDAD LABORAL.

Es incuestionable que las grandes empresas multinacionales registran los máximos niveles de productividad y de competitividad, lo anterior es resultado directo de la conjunción del diseño de políticas específicas sobre el funcionamiento en general de la empresa, y sobre cada una de sus áreas y departamentos en particular; así como de una política

de flexibilidad laboral, que entre otros beneficios brinda a sus empleados y trabajadores las condiciones, motivaciones y estímulos para incrementar de forma individual su nivel real de productividad y de eficiencia.

Una vez más, encontramos a las multinacionales como un ejemplo a seguir para las empresas mexicanas; sin embargo, es importante establecer que no se trata solamente de un deseo, sino de una necesidad real, porque hoy en día, las empresas mexicanas mantienen una competencia directa con las empresas estadounidenses y canadienses, básicamente; empresas que en muchos casos son evidencias notables de altos grados de productividad.

Por lo anterior, y en vista de la continuación de la tendencia que priva de la apertura económica mexicana hacia otros bloques económicos (actualmente con la Unión Europea), resulta fundamental la promoción del incremento en los niveles de productividad de las industrias nacionales, y de la flexibilidad del trabajo, fenómeno que actualmente sólo se percibe en las grandes empresas.

Resulta evidente, que las micro, pequeñas e incluso medianas empresas no tienen ni la experiencia, y en muchos casos ni la capacidad suficiente para diseñar e implementar programas y planes de trabajo que otorguen a sus empleados y trabajadores un cierto nivel de flexibilidad laboral.

En este sentido, es importante establecer que comprendemos a este concepto como un conjunto de formulas, mayoritariamente prácticas y técnicas que fomentan relaciones de trabajo más sólidas y estables entre la empresa, y sus empleados y trabajadores, porque permiten una serie de posibilidades y opciones acerca de temas comunes, como son: salarios, sueldos, primas, comisiones, horarios, prestaciones, vacaciones, estímulos, etc.

Estas formulas afectan positivamente el nivel de confianza dentro de todo el personal que trabaja dentro de la empresa, y se traducen en un universo de opciones y ventajas que los empleados y trabajadores pueden aprovechar, convirtiéndose en factores efectivos que influyen directamente sobre la productividad y la eficiencia de los mismos, con los respectivos beneficios para la empresa y el empresario.

Dentro de la serie de beneficios obtenidos, destaca el mayor grado de flexibilidad en general de las empresas, porque se incrementa su conjunto de posibilidades para responder de manera más eficiente y competitiva, a eventuales cambios vertiginosos del mercado, a los que se encuentran expuestas.

Considerando a las multinacionales como la parte fundamental del crecimiento económico de México durante el siglo XXI, es una situación indispensable que las empresas mexicanas, no importando su tamaño, funcionen con una estructura laboral flexible, para encontrarse en condiciones por lo menos similares a las de las multinacionales, porque como hemos establecido, las empresas nacionales se deben consolidar como las principales proveedoras de las grandes empresas internacionales localizadas en México, e incluso en otros países.

Observando la naturaleza de la mayor parte de las empresas mexicanas, resulta relativamente sencillo comprender que las políticas sugeridas dentro de este apartado, no son fácilmente aplicables en el corto plazo, por lo que suponemos que se presentará un proceso (complejo) de aceleración del aprendizaje y de la adopción de este tipo de medidas. Lo anterior puede sostenerse en la medida de considerar una serie de aspectos:

- ❖ Gran parte de las empresas (principalmente las grandes) están registrando un relevo generacional, lo que implica que los nuevos empresarios son gente joven, con un mayor grado de preparación y contextualizados dentro del proceso globalizador.
- ❖ Las mismas posibilidades que presenta la economía mexicana de flexibilizar el aspecto laboral, tanto por el mayor número de población económicamente activa, como por el mayor grado de educación que ésta registra.
- ❖ Por su parte, el sector público debe fomentar este fenómeno por medio de estímulos fiscales, principalmente.
- ❖ La influencia del mismo proceso globalizador, donde cada vez adquieren características propias cada parte del aparato productivo.

Las empresas de menor tamaño encuentran una situación paradójica, por un lado, les resulta más difícil adaptar este tipo de medidas, porque en la mayoría de los casos se trata de empresas que no cuentan con los recursos necesarios, pues por ejemplo, no tienen un departamento de recursos humanos definido; mientras que, por otro lado se trata de empresas que no hacen uso intensivo del capital dentro de su proceso productivo, sino al contrario son la principal fuente de empleo de la economía, dando trabajo a un sector que no se caracteriza por su elevado grado de preparación.

De esta forma, este tipo de empresas tiene ante sí la oportunidad inmensa que representa la aplicación de medidas incluidas dentro de la política de flexibilidad laboral, que sin lugar a dudas se traducirán en beneficios sobre el nivel individual de productividad de sus empleados, y en términos generales permitirá un incremento relevante de la fortaleza de

la empresa para responder a cambios vertiginosos dentro de su ambiente, empresarial y de mercado.

En la medida en que este proceso se desarrolle, las empresas incrementarán el registro de áreas de oportunidad y de mejoras tangibles específicas representadas dentro de cada una de sus áreas y departamentos. Los resultados se revelarán en un beneficio total para la empresa expresado en mayores niveles de productividad en forma particular, que afectarán de forma positiva a la competitividad de toda la empresa.

En síntesis, podemos afirmar que la flexibilización del trabajo es un factor más que el sistema económico mexicano debe aprovechar dentro del marco de la globalización, y como una influencia directa de las multinacionales; además, de ser este uno de los factores fundamentales que permitirán y fomentarán el crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas.

E) FUTURA INFLUENCIA ECONÓMICA-SOCIAL.

En la actualidad, abordar el tema de la importancia e influencia que tienen las empresas multinacionales dentro de todas las economías del mundo, es un tema sin mayor discusión, pues existe un consenso generalizado acerca de estas unidades productivas que son ejemplo de planeación, producción, organización, actualización y disciplina, es decir no existe lugar a dudas de que se trata de los agentes económicos más eficientes y productivos del planeta.

En el caso específico de México, haremos dos comparaciones que nos ilustrarán en términos generales sobre la magnitud y el poder económico de estas empresas: la compañía suiza Nestlé, líder del mercado mundial de alimentos, maneja un presupuesto anual superior al presupuesto de la administración pública federal mexicana.

Por otro lado, hemos estudiado con anterioridad el dominio que ejercen las multinacionales dentro del comercio internacional, en este rubro, también se citará una cifra reveladora de su importancia, durante el año de 1998 la compañía norteamericana Wall-Mart, uno de los líderes mundiales en el ámbito de los almacenes de auto servicio, vendió un monto ligeramente superior al total de las exportaciones mexicanas registradas durante ese mismo año.

Una vez que hemos terminado de visualizar el tamaño de las empresas a las que hemos dedicado este trabajo de investigación, vamos a

observar otras cifras que nos representan cuales son los países originarios de las multinacionales que dominan la economía mundial, en todos los aspectos: producción, distribución, comercialización, inversión, y el movimiento de flujos financieros.

Según un estudio de la revista Fortune, sobresalen 500 grandes empresas multinacionales en el mundo, que no sólo protagonizan el Producto Interno Bruto de prácticamente todas economías del mundo, sino que además ejercen una fuerte influencia sobre los flujos económicos internacionales. La nacionalidad de origen de estas empresas se encuentra sumamente concentrada, distinguiéndose tres grandes grupos:

❖ De los Estados Unidos	244 empresas
❖ De la Unión Europea	145 empresas
❖ De Japón	76 empresas
❖ Otros	35 empresas

Evaluando las cifras anteriores, no resulta difícil afirmar que las multinacionales arriban al siglo XXI como el motor que impulsa el crecimiento económico mundial, además existe una tendencia que nos hace prever que su poderío continuará su asenso en forma sostenida de manera que el incremento de su importancia e influencia registrará un aceleramiento durante los próximos.

El papel de las multinacionales en el próximo siglo se traducirá no sólo en su confirmación como el principal impulso de la economía mundial, sino como un vehículo sin precedentes de influencia social y cultural, con lo que los países desarrollados no sólo van a internacionalizar sus productos, servicios y estructuras de consumo, sino que además se reafirmará el proceso de trans - culturización iniciado durante el siglo XX.

Una vez que se ha establecido el papel preponderante de las multinacionales dentro de la economía del siglo XXI, resulta fundamental afirmar que, siendo estas empresas el motor de la economía mundial, México no puede quedar al margen de los efectos que significan dichas empresas; asimismo, no debe permanecer en el nivel de recibirlas, comprar sus productos, y otorgar ventajas hacia su establecimiento, si no que, adicionalmente la economía mexicana tiene la estricta necesidad de lograr un verdadero encadenamiento productivo de las multinacionales con el resto de nuestro aparato productivo, como ya se ha concluido con anterioridad.

México no debe temer a su integración al mundo globalizado, en ningún aspecto, ni en el económico, porque hemos visto que es posible su

inserción de forma exitosa, ni por la parte que involucra el intercambio cultural que también se encuentra presente.

Nuestro país tiene una cultura particular y bien definida, y no es por el hecho de recibir productos extranjeros por lo que se va a registrar un proceso de "colonización", por el contrario, en la medida en que México ingrese con éxito a la economía mundial asegurará su independencia económica, y con base en ésta, no sólo resguardará su identidad, sino que además será participe de un intercambio mundial que para el próximo siglo no sólo se limitará a flujos económicos, si no que se ampliará a una vasta gama de aspectos, que seguramente incluirán el tránsito de individuos, y un proceso de integración más profundo de alcance político, social y cultural.

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES

Las conclusiones que arroja este trabajo de investigación, parten de la consideración de un entorno mundial en el que México funciona como parte activa. La economía mexicana se encuentra inmersa dentro de un sistema mundial globalizado donde el crecimiento y el desarrollo son cada vez más dependientes del destino total de la economía internacional, por ello, resulta esencial tomar en cuenta a México como una parte integrante de una gran maquinaria de la que forman parte prácticamente todas las economías nacionales del orbe, de tal forma que cuando se registra un desperfecto en alguno (s) de sus componentes, su efecto negativo se propaga y afecta en mayor o menor medida al desempeño del resto de las naciones.

La inclusión de México a dicho sistema no se realizó por un deseo propio, o porque la economía nacional registrará condiciones favorables para ello, sino que más bien, se debió a una necesidad real planteada a raíz del agotamiento del modelo económico de desarrollo hacia adentro que culminó con la crisis de 1982, y con la puesta en práctica del nuevo modelo económico, que entre sus fundamentos registra la apertura de la economía, misma que fue implementada durante los años posteriores.

El elemento dinámico que funciona al interior del actual modelo económico esta compuesto por las empresas multinacionales, que son el agente más importante, influyente y sofisticado dentro del conjunto de participantes que registra el intercambio externo mexicano, porque éstas, realizan la mayor parte de los flujos comerciales y financieros de México con el resto del mundo.

Una de las consecuencias básicas de la apertura económica y que se percibe con relativa sencillez es el crecimiento de nuestro intercambio comercial, tanto en volumen, como en su correspondiente monto monetario; las importaciones y las exportaciones han crecido a un ritmo muy superior al registrado por la actividad económica nacional durante más de 10 años, manteniendo como principal socio comercial a los Estados Unidos, situación que se consolidó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El desarrollo del sector externo mexicano descansa sobre las grandes empresas exportadoras que hacen efectivas las ventajas que México proporciona para su instalación, como son: el bajo costo de la mano de obra, la ubicación geográfica estratégica, las facilidades legales y fiscales, la disponibilidad de recursos humanos y materiales que brindan los

grandes centros urbanos, así como la existencia de una red suficiente de comunicaciones y transportes entre las principales regiones del país.

La mayor parte de las grandes empresas exportadoras ubicadas en México son empresas multinacionales que realizan una parte de su proceso productivo en territorio nacional, y que en muchos de los casos finalizan una o varias de sus líneas de producción. En muchos casos, las multinacionales dirigen sus productos hacia el mercado de exportación; sin embargo, dichas empresas requieren de una serie de insumos para realizar su producción, los que en su mayoría son importados dentro del marco de la globalización económica.

Este factor es aprovechado para construir una red de producción a lo largo de diversos países, donde cada uno de ellos se especializa en la elaboración de una parte de la línea de producción. Adicionalmente, podemos decir que este es uno de los factores fundamentales que ha contribuido a la alta tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas registrada durante los últimos años.

Las multinacionales establecidas en México son empresas que funcionan a lo largo del mundo, y que sus plantas localizadas en nuestro país forman parte de una compleja red productiva que se extiende dentro de una serie de países, donde finalmente, sus productos son comercializados a escala mundial. La instalación de las plantas de las multinacionales en distintos países responde a una serie de necesidades que cubren las condiciones que ofrecen las naciones receptoras, de forma tal, que las matrices aprovechan ventajas específicas que ofrece cada país de forma particular.

En el caso concreto de México, las multinacionales extranjeras iniciaron su instalación desde décadas atrás, y podemos decir que han sido unidades productivas que han evolucionado junto con la economía mexicana a lo largo del siglo XX.

Durante los años anteriores a la apertura económica, las empresas multinacionales se instalaban en México con el objetivo fundamental de fabricar y comercializar sus productos dentro del mercado nacional; es decir, su instalación se encontraba en función básica de penetrar o de incrementar su grado de penetración económica en el mercado mexicano, con los efectos colaterales que esto conlleva, como el llamado proceso de "transculturización".

En contraste, a partir del proceso de apertura económica se registró un fenómeno mediante el cual las multinacionales encontraron en México a un país que presenta condiciones favorables y ventajosas para incrementar sus líneas y su monto de producción, y desde México,

distribuir sus productos hacia otros mercados, sobre todo de América Latina.

Asimismo, las multinacionales fueron el primer agente económico que hizo efectivos los beneficios que otorga la apertura comercial, y se colocaron a la cabeza del sector exportador nacional; es relevante decir que su liderazgo dentro de dicho sector es muy amplio, pues la distribución del monto total de las exportaciones mexicanas corresponde a la llamada "80 - 20", es decir que aproximadamente el 20% de las empresas exportadoras realiza el 80% del total de las exportaciones, y claro esta que dentro de este 20% de empresas se encuentran las multinacionales extranjeras y mexicanas.

Considerando este panorama nacional e internacional, las conclusiones que arroja este trabajo de investigación inician en la parte teórica y finalizan sobre la importancia e influencia que las multinacionales tendrán y ejercerán sobre la economía mexicana durante el siglo XXI.

Las empresas multinacionales surgieron dentro del ámbito de las economías de competencia imperfecta como unidades productivas avanzadas que realizan su proceso productivo mediante el aprovechamiento de economías de escala que permiten la disminución de su nivel general de costos de producción. En general, estas empresas son líderes en mercados oligopolicos donde su mayor fortaleza se encuentra en función directa de la producción y obtención de bienes intangibles (a través de la utilización de su acervo de conocimiento e información), mismos que fomentan la diferenciación de sus productos y la elevación del nivel de competitividad de los mismos.

El fenómeno relativo a la disminución de los costos de transacción (considerados como una parte fundamental del nivel general de costos) registrados en la interacción con otras empresas dentro del mercado, es el factor esencial que motiva la internacionalización de las empresas a través de la exención de los mismos en otros países.

La exención de los costos de transacción además de fomentar el proceso de internacionalización, ha contribuido enormemente a la integración de otro tipo de actividades productivas dentro de una misma corporación, la que adopta la fabricación y en algunos casos la comercialización de otros productos, que no necesariamente tienen relación directa con los artículos producidos originalmente (integración vertical y horizontal).

El proceso de expansión internacional experimentado por las multinacionales ha evolucionado a través de los años, de forma que ha

pasado de ser una operación relativamente sencilla de inversión extranjera directa, a complejas formas de cooperación entre inversionistas de distintas nacionalidades, que establecen a lo largo del mundo acuerdos específicos representados a través de alianzas y redes estratégicas que abarcan diversos campos, como los de producción, distribución, comercialización, publicidad, intercambio tecnológico, mercadotecnia, etc.

El estudio teórico de las multinacionales es un tema que ha sido abordado por una serie de autores principalmente de origen sajón dentro de los que destacan⁶⁵; Charles P. Kindleberger, Peter J. Buckley, Richard E. Caves, Mark Casson y Michael E. Porter; y dentro de los autores de origen latinoamericano, sobresale Fernando Fajnzylber. Estos estudiosos del tema han elaborado diversos enfoques teóricos sobre el surgimiento, características y funcionamiento de las multinacionales a lo largo de la economía mundial.

Iniciando las conclusiones particulares acerca de las multinacionales en México, principiaremos abordando a las de origen nacional, es decir, aquellas empresas que son propiedad de inversionistas mexicanos, que han evolucionado de manera tal, que al momento de alcanzar un cierto grado de madurez los han manifestado a través de su emancipación hacia otros países. Estas empresas por lo regular forman parte de un grupo económico propiedad de familias prominentes dentro de la economía mexicana, y que registraron un proceso intenso de crecimiento a lo largo del siglo XX.

Las multinacionales mexicanas han llegado a esta condición siguiendo la estructura instrumentada por las multinacionales extranjeras, es decir, diferenciando su producto, aprovechando sus economías de escala, manteniendo un proceso productivo eficiente, en la mayoría de los casos de producción justo a tiempo, principalmente.

Estas empresas han encontrado los mercados más atractivos y ventajosos hacia su expansión en los Estados Unidos y los países de América Latina, donde el establecimiento de sus plantas responde de forma fundamental al aprovechamiento de las demandas del amplio mercado que representa la población latina, principalmente la mexicana radicada en la Unión Americana, y en el caso de la región latinoamericana a la demanda generada por la población de cada uno de sus países integrantes, misma que mantiene una serie de similitudes de todo tipo con la mexicana.

65 En el capítulo I de este trabajo de investigación se hacen referencias bibliográficas sobre materiales de algunos de estos autores; adicionalmente, en la bibliografía se encuentran pormenorizadas las fichas de los libros consultados de cada uno de ellos.

Un aspecto común que presentan las multinacionales mexicanas, es que se trata de unidades productivas de bienes de consumo e intermedios, lo que quiere decir que se trata de empresas ubicadas dentro de la industria ligera e intermedia, situación que representa el grado de desarrollo que registra la economía mexicana.

Es incuestionable que estas empresas contribuyen de forma importante al crecimiento económico de nuestro país, porque coadyuvan al desarrollo de actividades científicas y tecnológicas, además, son importantes fuentes de empleo, y en general brindan excelentes condiciones laborales y de seguridad social.

En síntesis, las multinacionales de origen mexicano se encuentran en una situación real de contribuir de forma decidida al crecimiento del sistema económico nacional, funcionando como parte complementaria de las empresas multinacionales de origen extranjero⁶⁶. Es importante decir, que estas empresas tienen un amplio potencial por desarrollar dentro de sus dos principales polos de expansión, Estados Unidos y los países de América Latina.

Iniciando las conclusiones correspondientes a las multinacionales de origen extranjero, comenzaremos por afirmar que el factor fundamental que dio certidumbre e incrementó el grado de confianza para elevar el número de empresas multinacionales establecidas en México fue el proceso de apertura económica iniciado durante la década de los 80's, que fue apuntalado desde el punto de vista jurídico con la aprobación en 1993 de la actual Ley de Inversión Extranjera que delimitó a un nuevo marco de promoción a la inversión extranjera.

En México se encuentran establecidas empresas que registran inversión extranjera directa proveniente de países americanos, europeos y asiáticos.

Las multinacionales más importantes son las provenientes de Estados Unidos, que han significado el ingreso de aproximadamente el 57% del total de inversión extranjera directa a México, y representan el mayor número de empresas extranjeras establecidas en territorio nacional, con más de 8,500.

En segundo lugar de importancia se encuentran las multinacionales provenientes de los 15 países que conforman a la Unión Europea, que representaron la entrada de aproximadamente el 21% del total de la

⁶⁶ A partir de este momento inician las conclusiones relativas al estudio efectuado a las empresas multinacionales de origen extranjero, por lo que es oportuno señalar que las cifras que se manejan corresponden al periodo comprendido del mes de enero de 1994 al mes de abril de 1998.

inversión extranjera directa que ingresó a México y más de 3,000 empresas trabajando en nuestro país.

Las multinacionales provenientes de los países integrantes de la Unión Europea, presentan condiciones y características muy distintas según el país de origen. En primer lugar, destacan seis naciones, que son las que históricamente han mantenido una presencia dentro de la economía mexicana, éstas son: Alemania, España, Reino Unido, Holanda, Francia, e Italia, que en su conjunto son propietarias del 91% del total de empresas europeas establecidas en México y son las naciones originarias del 95.3% del total de inversión proveniente de la Unión Europea.

A pesar de que existe un número considerable de multinacionales provenientes de los países de la Unión Europea en nuestro país, realmente su importancia es muy inferior a la que tienen las originarias de Estados Unidos, esto se debe entre otras causas a dos fenómenos: en primer lugar a la ubicación geográfica de vecindad entre México y Estados Unidos.

En segundo lugar a un aspecto que históricamente se ha mantenido válido: las naciones europeas han diversificado sus inversiones y su intercambio comercial con el resto de los países latinoamericanos, con quienes en mayor o menor medida existen fuertes lazos de tipo económico, cultural, social y político, principalmente con Argentina y Brasil.

La opción más viable que sin lugar a dudas resultaría en un intenso proceso de acercamiento económico, que no sólo se traduciría en un mayor intercambio comercial, sino en un mayor flujo de inversión hacia nuestro país es la firma de un tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea, con lo que se registraría de forma prácticamente automática un incremento en el número de multinacionales europeas.

Un dato significativo que prueba la afirmación anterior, son las más de 800 empresas canadienses que actualmente se encuentran laborando en México, la mayoría de ellas instaladas a partir de la firma del TLC, por lo que podemos deducir que existe un gran potencial de inversión extranjera directa hacia nuestro país por parte de la Unión Europea.

Concluyendo sobre el impacto sectorial de las multinacionales sobre la economía mexicana encontramos lo siguiente: el sector más desarrollado por estas empresas es el industrial; específicamente, la industria manufacturera que representó aproximadamente el 60% del monto total de inversión extranjera directa a México, por lo que podemos deducir que nuestro país es un destino atractivo para llevar a cabo procesos de elaboración de productos manufacturados que posteriormente son materia de comercio exterior, y obviamente, se constituyen como parte esencial dentro de la actual estructura del sector exportador nacional.

La industria manufacturera ha recibido por parte de las empresas norteamericanas el 38% del total de sus empresas y el 52% de los flujos de inversión; y por parte de los países de la Unión Europea, al 34% de sus empresas y al 62% del monto total de inversión. Por ello, podemos reafirmar que este es el sector más atractivo hacia los intereses de las multinacionales extranjeras, y que además de su efecto positivo sobre la balanza de pagos, existen otros factores benéficos: la creación de fuentes de empleo bien remuneradas y con alto nivel de prestaciones, y la transferencia de tecnología aplicada dentro del aparato industrial mexicano.

La parte negativa que pudo ser constatada dentro de la industria manufacturera es el alto nivel de importaciones de insumos que ésta registra, mismo que representa un grave problema del sistema económico nacional: la inexistencia de una estructura definida que permita la integración de cadenas productivas que utilicen como directriz a las multinacionales, y por medio del comercio exterior active a todos los sectores de la economía nacional, y no solamente al exportador.

La integración de cadenas productivas definidas no ha sido posible por diversas causas, la principal de ellas fue que la economía mexicana inició su proceso de apertura de forma acelerada y sin contar con los elementos necesarios para ello, sobre todo en la parte relativa a las pequeñas y micro empresas, que en gran parte fueron presa fácil de la competencia que este proceso significó.

A pesar de que el proceso de apertura económica en México inició hace más de 10 años, y su expresión más amplia, el TLC cumplió seis años, dentro de la mayor parte de la población mexicana no se tiene plena conciencia del cambio estructural que esto representa. Hoy en día, el aparato productivo nacional tiene el reto fundamental de producir con el máximo nivel de eficiencia, de manera que sus productos resulten competitivos dentro del mercado mundial.

Para lograr este objetivo es necesario construir una solución conjunta entre las partes que integran a los sectores público y privado, de forma que la política industrial responda efectiva y oportunamente a las necesidades del sector productivo, sobre todo de las pequeñas empresas. Sin embargo, es fundamental que los empresarios no esperen un tratamiento similar al que se les brindó en el pasado, porque ahora que México se encuentra inmerso en la economía globalizada, la política industrial impulsa a la elaboración de productos destinados al mercado de exportación, y dejó atrás el antiguo proteccionismo orientado hacia el mercado nacional.

privilegio para encabezar el proceso de desarrollo de la economía mexicana en su camino hacia su conformación como líder en América Latina.

Actualmente se presenta un proceso de consolidación de México como el país "puente" que utilizan las multinacionales para enlazar los flujos comerciales entre los Estados Unidos y los países de América Latina, principalmente.

México arriba al siglo XXI como la principal potencia exportadora de América Latina y con la oportunidad de conformarse como el país que ofrece las condiciones más favorables y atractivas hacia la instalación de plantas propiedad de multinacionales para realizar sus procesos productivos, y desde nuestro país destinar sus productos con dirección a los mercados de América del Norte, Latinoamérica, Europa y Asia, esencialmente.

Durante el siglo XXI, las multinacionales serán el motor que active el crecimiento y el desarrollo económico de México, porque se consolidarán como el agente integrador de cadenas productivas que en conjunto conformen una gran cadena productiva nacional, que incluya a las micro, pequeñas y medianas empresas localizadas dentro de todos los sectores y subsectores que conforman al aparato económico nacional.

La fortaleza de este encadenamiento productivo se representará a través del crecimiento del mercado interno, con los respectivos efectos positivos sobre el nivel general de empleo, de sueldos y salarios, y consecuentemente del nivel general de demanda del mercado interno.

Asimismo, el fomento y posterior mantenimiento de esta nueva estructura económica nacional se encuentra en función directa de la combinación de esfuerzos representados por parte de todas las unidades incluidas dentro del sector privado, y por todas las instituciones del sector público, que en particular, participarán de forma trascendente por medio de la adecuación y constante revisión y evaluación de la política industrial integral, de forma que el tratamiento que le da a las multinacionales, se traduzca en desarrollo y crecimiento para todos los sectores productivos nacionales.

A lo largo del mundo, existen varios ejemplos exitosos de conformación de cadenas productivas como la que sugerimos, de hecho una estructura similar impera en los países desarrollados (países de origen de las multinacionales), pues su economía crece alentada por la fuerza que representan sus grandes empresas.

Para el siglo XXI, la importancia e influencia de las multinacionales se multiplicarán a lo largo de todas las economías del mundo, pues se

consolidarán como los agentes económicos más grandes y poderosos que dominarán a la economía mundial globalizada.

Su influencia se expandirá del ámbito económico al social, cultural e incluso político. Durante los últimos 50 años las multinacionales, sobre todo las estadounidenses, han fomentado un proceso de intercambio cultural que va más allá de la penetración de productos y marcas, y se extiende hacia la transferencia de costumbres y patrones de consumo, donde los productos extranjeros son considerados como sinónimo de calidad y en muchos casos su adquisición es considerada como un símbolo de pertenencia a un alto estrato social.

Su poder influirá sobre las sociedades occidentales y orientales del siglo XXI, apoyándose sobre los avances tecnológicos registrados por las comunicaciones, transportes y medios de publicidad. En función de su crecimiento, también se incrementará su poder de influencia sobre los gobiernos, pues este poder se encuentra en función directa de la cada vez mayor participación relativa de la producción de estas empresas dentro del PIB de todos los países del mundo, esencialmente.

Las empresas multinacionales serán en el siglo XXI los agentes económicos más grandes, poderosos, productivos y competitivos, por ello están llamadas a confirmar su grado de liderazgo dentro de todos los aspectos de la economía mundial, pues dominan los flujos comerciales, de inversión, tecnológicos, de conocimientos y de información a escala mundial.

ANEXO

ANEXO 1
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CANADIENSE
1994 - 1998*

SECTOR/RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN (%)
TOTAL	1,512,955.1	100.00
Agropecuario	789.5	0.05
Agricultura	15.5	0.00
Ganadería y caza	770.9	0.05
Pesca	3.1	0.00
Silvicultura y tala de árboles.	0.0	0.00
Minería y Extracción.	192,506.0	12.72
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	155,841.5	10.30
Extracción y/o beneficio de minerales de hierro.	34,811.8	2.30
Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla.	0.0	0.00
Otras	1,872.7	0.12
Industria Manufacturera.	744,371.0	49.19
Industria Automotriz.	19,255.3	1.27
Industria de las bebidas.	509,796.0	33.69
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	11,197.9	0.74
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, T.V. y comunicaciones.	17,696.6	1.16
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	5,837.5	0.38
Elaboración de productos de plástico.	4,473.1	0.29
Industria del tabaco.	76.8	0.00
Manufactura de celulosa, papel y sus productos.	10.6	0.00
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales.	1,653.1	0.10
Otras	174,374.1	11.52
Electricidad y Agua.	74.1	0.00
Distribución y suministro de agua.	65.8	0.00
Electricidad	8.3	0.00
Construcción	8,834.4	0.58
Construcción e instalaciones industriales.	0.0	0.00
Trabajos especiales de construcción.	26.0	0.00
Instalaciones	0.0	0.00
Edificación	703.0	0.04
Construcción de obras de urbanización.	8,089.8	0.53
Otras construcciones.	15.6	0.00

CONTINUA

ANEXO 1 (continuación)
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CANADIENSE
1994 - 1998*

SECTOR/RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN (%)
Comercio	112,636.6	7.44
Comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.	0.0	0.00
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	104,188.4	6.88
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	5,643.5	0.37
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.	153.2	0.01
Compraventa de material de desecho.	-389.7	-0.02
Otras	3,041.2	0.20
Transportes y Comunicaciones.	45.9	0.00
Comunicaciones	11.5	0.00
Transporte aéreo.	3.9	0.00
Otros transportes terrestres de pasajeros.	3.3	0.00
Auto - transporte de carga.	11.5	0.00
Otras	11.7	0.00
Servicios Financieros.	463,010.0	30.60
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	51,066.5	3.37
Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	11,155.9	0.73
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	358,352.5	23.68
Otros servicios inmobiliarios.	5,467.3	0.36
Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	36,967.8	2.44
Otras	0.0	0.00
Otros Servicios.	-9,312.4	-0.61
Restaurantes, bares y centros nocturnos.	368.9	0.02
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	-21,124.1	-1.39
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	10,021.5	0.66
Servicios relacionados con la cinematografía, teatro, radio y T.V. prestados por el sector privado.	20.3	0.00
Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo.	196.2	0.01
Otras	1,204.8	0.07

* Notificada al mes de abril de 1998.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.

ANEXO 2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS AMERICANAS
(1991)

SECTOR	EMPRESAS
Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos, bebidas y tabaco.	15
Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales. Fabricación de calzado e industria del cuero.	196
Ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera.	33
Ensamble de muebles de metal, madera y artículos de cama similares.	22
Ensamble y manufacturas de la industria editorial.	6
Derivados del petróleo.	3
Petroquímica.	1
Química.	14
Productos plásticos y de caucho.	28
Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	16
Siderurgia.	21
Minerometalurgia	27
Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos electrónicos.	539
Ensamble de juguetes, artículos deportivos, joyería e instrumentos musicales.	32
Otras industrias manufactureras.	26
Servicios.	86
TOTAL	1,065

Fuente: Centro de Información al Comercio Internacional del Banco Nacional de México, 1991.

El esfuerzo de la economía mexicana debe ser combinado, por un lado, la actual política industrial debe acelerar sus acciones de integración, con programas diseñados de forma específica y ampliando su campo de acción hacia sectores que no han sido atendidos. Por otro lado, los empresarios deben partir de una nueva mentalidad en la que contemplan diversas opciones para hacer frente a la realidad que enfrentan, tener plena conciencia de que para ingresar al proyecto de cadena productiva que México requiere se necesita trabajar con altos niveles de productividad y de organización, y para ello es necesario un alto grado de inversión en recursos materiales y humanos, mismo que podrá ser alcanzado en la medida en que se logre el crecimiento individual de las empresas.

El crecimiento y desarrollo empresarial esta en función directa de la creación de una serie de alternativas empresariales, una opción interesante es la correspondiente a las asociaciones entre inversionistas, mismas que pueden conformarse en círculos virtuosos, donde se permita la complementación entre empresas, esta complementación puede extenderse hacia aspectos diversos como intercambios de tipo productivo, de comercialización, de organización, de flexibilidad laboral, de administración, de información, de publicidad, de mercadotecnia, entre los más importantes.

En la medida en que las empresas de menor tamaño logren su objetivo y se inserten a una cadena productiva como proveedoras de insumos de las multinacionales, se fomentará el intercambio entre empresas grandes y pequeñas, y las últimas pueden aprovechar una serie de informaciones y conocimientos que las primeras han desarrollado.

A escala mundial, son las multinacionales las grandes productoras de innovaciones tecnológicas y científicas, que finalmente se traducen en aspectos que permiten la diferenciación de sus productos y su alto nivel de competitividad en el mercado mundial.

Las multinacionales, no sólo cuentan con departamentos de investigación y desarrollo ejemplares, sino que en sí, funcionan con un alto nivel de organización dentro de todas sus áreas productivas, administrativas, financieras, de promoción, básicamente; además, estas empresas presentan los más altos grados de flexibilidad laboral. El conjunto de estos factores permite la obtención del máximo nivel de productividad.

Las multinacionales deben ser consideradas como importantes oportunidades para México en el sentido de aprovechar la transferencia de tecnología, conocimientos, informaciones, experiencia, sobre todo. En el sentido económico, las multinacionales se encuentran en una posición de

**ANEXO 3
SOLICITUDES DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PRESENTADAS A LA COMISIÓN
NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS DURANTE EL MES DE AGOSTO DE
1997.**

DATOS DEL PROYECTO 1

Multinacional:	KELLER HOLDINGS LIMITED Y KELLER GROUP, PLC.
Nombre de la empresa en México:	KELLER CIMENTACIONES, S.A DE C.V.
Ubicación geográfica:	México, D. F.
Nacionalidad de la Inversión:	100% Británica
Actividad económica:	Construcción e instalación de obras de mejoramiento del suelo y subsuelo
Oficinas en el mundo:	4 en América (Estados Unidos) 9 en Europa (Reino Unido, Alemania, Austria) 4 en Medio Oriente (Arabia Saudita) 2 en el sur de Asia (Malasia)
Monto de inversión:	329 miles de dólares
1997:	60 miles de dólares
1998:	74 miles de dólares
1999:	90 miles de dólares
2000:	105 miles de dólares

DATOS DEL PROYECTO 2

Multinacional:	BRENNINKMEIJER, N. V.
Nombre de la empresa en México:	FIDELITAS, S. DE R.L.
Ubicación geográfica:	Guadalajara, Jal.
Nacionalidad de la Inversión:	100% Holandesa
Actividad económica:	Prestación de servicios profesionales de administración y asesoría.
Monto de inversión:	10.3 miles de dólares
1997:	6.3 miles de dólares
1998:	2 miles de dólares
1999:	2 miles de dólares

FUENTE: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

ANEXO 4
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA POR
RAMA INDUSTRIAL DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 1996 Y 1997
MILES DE DÓLARES

RAMA INDUSTRIAL	1996	PART. (%)	1997	PART. (%)
Agricultura	6,968.7	0.2	17,389.6	0.4
Ganadería	2,851.1	0.1	2,172.8	0.0
Silvicultura	1,068.1	0.0	1,247.9	0.0
Caza y pesca	171.8	0.0	421.1	0.0
Carbón y derivados	229.4	0.0	808.8	0.0
Extracción de petróleo crudo y gas	0.0	0.0	0.0	0.0
Míneral de hierro	57.4	0.0	76.1	0.0
Minerales metálicos no ferrosos	2,720.3	0.1	3,550.5	0.1
Canteras, arena y arcilla	750.4	0.0	770.0	0.0
Otros minerales no metálicos	1,387.9	0.0	2,068.7	0.0
Carnes y lácteos	130,632.1	3.7	128,197.0	2.8
Preparaciones de frutas y legumbres	3,057.0	0.1	5,139.8	0.1
Molienda de trigo	2,069.7	0.1	2,881.3	0.1
Molienda de nixtamal	.9	0.0	.8	0.0
Beneficios de la molienda de café	926.9	0.0	1,122.4	0.0
Azúcar	1,057.9	0.0	1,164.4	0.0
Aceites y grasas comestibles	2,277.3	0.1	5,821.9	0.1
Alimento para animal	3,884	0.1	3,770.7	0.1
Otros productos alimenticios	34,676.7	1.0	46,460.5	1.0
Bebidas alcohólicas	15,725	0.4	25,054.1	0.5
Cerveza y malta	45.7	0.0	11.4	0.0
Refrescos y aguas gaseosas	911.2	0.0	980.9	0.0
Tabaco	643.8	0.0	342.3	0.0
Hilado y tejido de fibras de algodón	22,738.1	0.6	40,999.9	0.9
Hilado y tejido de fibras de henequén	34.1	0.0	35.9	0.0
Otras industrias textiles	20,160.8	0.6	25,710.0	0.6
Prendas de vestir	23,188.8	0.7	29,450.5	0.6
Cuero y calzado	12,973.4	0.4	15,955.9	0.3
Aserraderos, triplay, tableros y fibracel	1,624.4	0.0	2,012.5	0.0
Otros productos de madera y cortezas	4,973.3	0.1	7,297.6	0.2

CONTINUA

ANEXO 4 (continuación)
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA POR
RAMA INDUSTRIAL DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 1996 Y 1997
MILES DE DÓLARES

RAMA INDUSTRIAL	1996	PART. (%)	1997	PART. (%)
Papel y cartón	52,841.4	1.5	61,887.0	1.3
Imprenta y editorial	40,907.7	1.2	53,846.8	1.2
Petróleo y derivados	4,877.8	0.1	35,497.2	0.8
Petroquímica	15,097.1	0.4	16,967.3	0.4
Química básica	221,257.4	6.3	238,518.2	5.1
Abonos y fertilizantes	4,696.4	0.1	1,092.0	0.0
Resinas sintéticas y fibras artificiales	49,824.7	1.4	55,867.8	1.2
Productos farmacéuticos	245,534.3	7.0	269,678.7	5.8
Jabones detergentes	36,794.9	1.0	45,560.2	1.0
Otros productos químicos	111,572.7	3.2	136,490.2	2.9
Productos de hule	58,514.3	1.7	61,851.8	1.3
Artículos de plástico	60,330.3	1.7	70,176.2	1.5
Vidrio y productos de vidrio	17,461.9	0.5	34,268.6	0.7
Cemento	999.8	0.0	3,499.3	0.1
Productos a partir de minerales no metálicos	30,105.4	0.9	40,626.3	0.9
Industria básica de hierro y acero	202,398.2	5.8	229,955.4	5.0
Industria básica metalúrgica	14,395.8	0.4	19,847.9	0.4
Muebles metálicos	5,823.0	0.2	8,488.9	0.2
Productos metálicos estructurales	2,914.1	0.1	4,479.5	0.1
Otros productos metálicos, excepto maquinaria	163,036.8	4.6	182,837.6	3.9
Maquinaria y equipo no eléctrico	876,487.9	25.0	1,387,000.8	29.9
Maquinaria y equipo industrial eléctrico	150,698.9	4.3	189,164.8	4.1
Aparatos electrodomésticos	6,993.4	0.2	7,467.3	0.2
Equipos y aparatos electrónicos	149,696.2	4.3	276,170.0	6.0
Equipos y aparatos eléctricos	73,940.4	2.1	81,944.9	1.8
Automóviles	45,718.9	1.3	72,265.6	1.6
Carrocerías, motores y accesorios	333,284.1	9.5	330,407.9	7.1
Equipo y material de transporte	11,131.8	0.3	8,640.2	0.2
Otras industrias manufactureras	218,589.5	6.2	338,415.9	7.3
Construcción	3,746.7	0.1	5,958.0	0.1
TOTAL	3,507,418.6	100.0	4,639,786.2	100.0

FUENTE: Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea - México, enero de 1998. Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México.

ANEXO 5
EXPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA POR
RAMA INDUSTRIAL DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 1996 Y 1997
MILES DE DÓLARES

RAMA INDUSTRIAL	1996	PART. (%)	1997	PART. (%)
Agricultura	31,693.7	1.8	34,044.3	1.7
Ganadería	102.2	0.0	231.4	0.0
Silvicultura	2,545.5	0.1	3,363.7	0.2
Caza y pesca	9,893.2	0.5	5,680.7	0.3
Carbón y derivados	66.9	0.0	1.7	0.0
Extracción de petróleo crudo y gas	327,208.8	18.1	427,885.9	21.9
Mineral de hierro	0.0	0.0	2,740.1	0.1
Minerales metálicos no ferrosos	32,534.9	1.8	29,910.4	1.5
Canteras, arena y arcilla	897.5	0.0	1,392.4	0.1
Otros minerales no metálicos	8,758.9	0.5	8,068.2	0.4
Carnes y lácteos	3,309.5	0.2	9,268.9	0.5
Preparaciones de frutas y legumbres	51,970.9	2.9	17,603.5	0.9
Molienda de trigo	121.4	0.0	226.6	0.0
Molienda de nixtamal	6.3	0.0	2.9	0.0
Beneficios de la molienda de café	43,569.6	2.4	98,676.1	5.0
Azúcar	62,386.6	3.5	70,626.1	3.6
Aceites y grasas comestibles	269.0	0.0	437.2	0.0
Alimento para animal	332.6	0.0	2.1	0.0
Otros productos alimenticios	37,388.5	2.1	53,207.7	2.7
Bebidas alcohólicas	2,431.1	0.1	2,696.2	0.1
Cerveza y malta	21,641.5	1.2	22,072.5	1.1
Refrescos y aguas gaseosas	86.1	0.0	1.2	0.0
Tabaco	2,262.8	0.1	5,873.9	0.3
Hilado y tejido de fibras de algodón	40,162.1	2.2	18,087.6	0.9
Hilado y tejido de fibras de henequén	74.1	0.0	162.9	0.0
Otras industrias textiles	34,596.4	1.9	57,221.3	2.9
Prendas de vestir	21,563.3	1.2	23,201.1	1.2
Cuero y calzado	15,898.5	0.9	15,230.2	0.8
Aserraderos, triplay, tableros y fibracel	262.4	0.0	322.7	0.0
Otros productos de madera y cortezas	6,642.0	0.4	18,818.5	1.0

CONTINUA

ANEXO 5 (continuación)
EXPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA POR
RAMA INDUSTRIAL DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 1996 Y 1997
MILES DE DÓLARES

RAMA INDUSTRIAL	1996	PART. (%)	1997	PART. (%)
Papel y cartón	3,703.2	0.2	4,360.4	0.2
Imprenta y editorial	2,349.1	0.1	2,796.7	0.1
Petróleo y derivados	58,125.3	3.2	62,797.7	3.2
Petroquímica	10,285.2	0.6	11,149.8	0.6
Química básica	92,799.3	5.1	113,392.4	5.8
Abonos y fertilizantes	2,802.3	0.2	3,772.4	0.2
Resinas sintéticas y fibras artificiales	36,405.9	2.0	25,504.6	1.3
Productos farmacéuticos	46,240.6	2.6	44,000.2	2.2
Jabones detergentes	1,858.1	0.1	2,050.1	0.1
Otros productos químicos	10,040.0	0.6	11,814.8	0.6
Productos de hule	3,923.4	0.2	4,390.6	0.2
Artículos de plástico	6,008.1	0.3	5,587.6	0.3
Vidrio y productos de vidrio	7,220.8	0.4	6,769.3	0.3
Cemento	0.0	0.0	580.0	0.0
Productos a partir de minerales no metálicos	4,149.5	0.2	5,158.9	0.3
Industria básica de hierro y acero	115,337.8	6.4	76,487.9	3.9
Industria básica metalúrgica	95,002.5	5.3	93,193.6	4.8
Muebles metálicos	4,355.3	0.2	12,188.0	0.6
Productos metálicos estructurales	561.6	0.0	1,452.6	0.1
Otros productos metálicos, excepto maquinaria	28,426.6	1.6	25,008.6	1.3
Maquinaria y equipo no eléctrico	117,691.6	6.5	109,353.7	5.6
Maquinaria y equipo industrial eléctrico	37,295.6	2.1	37,188.6	1.9
Aparatos electrodomésticos	12,340.4	0.7	21,832.5	1.1
Equipos y aparatos electrónicos	37,743.7	2.1	49,188.0	2.5
Equipos y aparatos eléctricos	18,215.9	1.0	17,062.4	0.9
Automóviles	13,612.4	0.8	4,490.3	0.2
Carrocerías, motores y accesorios	178,378.3	9.9	172,605.5	8.8
Equipo y material de transporte	5,909.2	0.3	1,964.0	0.1
Otras industrias manufactureras	98,174.9	5.4	102,467.8	5.2
Comercio	81.4	0.0	151.9	0.0
Servicios de esparcimiento	120.6	0.0	200.2	0.0
TOTAL	1,807,834.9	100.0	1,955,999.0	100.0

FUENTE: Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea - México, enero de 1998. Elaborado por la Delegación de la Unión Europea en México.

ANEXO 6
PRODUCTO INTERNO BRUTO, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO
1990-1998.
CIFRAS TRIMESTRALES EN MILES DE MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993.

PERÍODO	PIB	EXPORTACIÓN	%	IMPORTACIÓN	%
1990 I	1,115.2	180.7	16.20	144.2	12.93
1990 II	1,156.6	132.7	11.47	157.4	13.60
1990 III	1,102.8	157.6	14.29	184.7	16.74
1990 IV	1,193.4	171.5	14.37	200.3	16.78
1991 I	1,157.5	164.6	14.22	166.8	14.41
1991 II	1,221.8	172.1	14.08	193.3	15.82
1991 III	1,140.1	167.2	14.66	204.6	17.94
1991 IV	1,241.1	171.4	13.81	226.1	18.21
1992 I	1,211.8	181.3	14.96	216.1	17.83
1992 II	1,249.9	179.1	14.32	237.1	18.96
1992 III	1,191.3	170.5	14.31	238.8	20.04
1992 IV	1,276.1	177.9	13.94	254.1	19.91
1993 I	1,248.7	181.3	14.51	228.3	18.28
1993 II	1,260.4	185.6	14.72	235.9	18.71
1993 III	1,211.6	191.8	15.83	242.9	20.04
1993 IV	1,304.1	207.2	15.88	256.3	19.65
1994 I	1,277.8	217.1	16.99	276.1	21.60
1994 II	1,331.4	224.5	16.86	294.1	22.08
1994 III	1,267.4	221.1	17.44	292.8	23.10
1994 IV	1,372.1	239.9	17.48	305.4	22.25
1995 I	1,272.2	272.6	21.42	237.5	18.66
1995 II	1,209.1	289.4	23.93	235.8	19.50
1995 III	1,165.6	299.1	25.66	251.7	21.59
1995 IV	1,275.6	314.1	24.62	267.5	20.97
1996 I	1,273.1	324.3	25.47	264.7	20.79
1996 II	1,287.4	339.5	26.37	289.4	22.47
1996 III	1,248.7	349.9	28.02	315.9	25.29
1996 IV	1,366.3	376.1	27.52	349.6	25.58
1997 I	1,331.5	347.6	26.10	317.3	23.83
1997 II	1,394.9	383.8	27.51	364.3	26.11
1997 III	1,341.8	394.1	29.37	391.4	29.16
1997 IV	1,457.1	414.1	28.41	424.8	29.15
1998 I	1,431.2	408.8	28.56	402.5	28.12
1998 II	1,456.9	418.6	28.73	423.6	29.07
1998 III	1,408.7	414.7	29.43	426.1	30.24
1998 IV	1,495.1	447.1	29.90	458.3	30.65

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, 1999.

ANEXO 7
COEFICIENTE DE INVENTIVA DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE, 1989 - 1995

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Promedio
Alemania	5.1	4.9	4.1	4.3	4.4	4.6	4.7	4.68
Australia	3.8	3.7	4.5	4.5	4.6	4.7	4.8	4.30
Austria	2.9	2.7	2.7	2.7	2.8	2.5	2.2	2.69
Bélgica	0.9	0.9	0.7	0.8	1.0	0.8	0.8	0.84
Canadá	1.1	0.9	0.8	1.0	1.3	0.9	0.8	0.99
Dinamarca	2.2	2.5	2.1	2.4	2.3	2.5	2.4	2.34
España	0.5	0.6	0.6	0.5	0.6	0.6	0.5	0.55
E.U.	3.3	3.6	3.5	3.6	3.9	4.1	4.7	3.73
Finlandia	3.9	4.1	4.3	4.1	4.3	4.6	4.1	4.18
Francia	2.3	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.23
Grecia	0.4	0.4	n.d.	0.4	0.4	n.d.	0.4	0.40
Holanda	1.9	1.8	1.1	1.2	1.2	1.2	1.4	1.45
Hungría	n.d.	n.d.	n.d.	1.5	1.1	1.1	1.1	1.20
Irlanda	2.1	2.1	2.2	2.1	2.2	2.3	2.4	2.19
Islandia	0.7	0.7	1.3	1.1	1.3	0.8	0.7	0.90
Italia	n.d.	n.d.	n.d.	1.4	1.4	1.4	n.d.	1.40
Japón	25.2	27.0	27.1	27.2	26.6	25.6	26.6	26.39
Luxemburgo	2.1	1.1	1.6	n.d.	2.1	1.4	n.d.	1.72
México	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.10
Noruega	2.4	2.1	2.2	2.2	2.3	2.4	2.5	2.28
Nueva Zelanda	2.4	2.4	2.9	3.0	3.6	3.6	3.6	2.99
Portugal	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.09
Reino Unido	3.5	3.4	3.3	3.3	3.2	3.2	3.2	3.34
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.	2.1	0.9	0.7	0.6	1.08
Suecia	3.8	3.7	3.7	3.9	4.4	4.6	4.5	4.06
Suiza	5.7	5.4	4.5	4.8	4.7	4.7	4.4	4.96
Turquía*	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00

* Los coeficientes no son exactamente cero, aunque por el redondeo así lo parezca.

FUENTE: OECD, Main Science and Technology Indicators, 1997-2.

BIBLIOGRAFÍA

- BANAMEX, Empresas de los Estados Unidos con maquiladoras en México, (estudio). México, 1991.
- BANCO DE MÉXICO, Indicadores Económicos, enero de 1997 y marzo de 1999.
- BID, Informe 1997. América Latina tras una década de reformas.
- BUCKLEY, Peter Jennings. The economic theory of the multinational enterprise. Edit. Macmillan Press. E. U., 1989.
- BUENO, Campos Eduardo. Economía de la empresa. Edit. Piramide. España, 1994.
- CAVES, Richard E. Multinational enterprise and economic analysis. Edit. Cambridge Univ. Press. E. U., 1996.
- CASTAÑEDA, Ramos Gonzalo. La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Edit. Universidad de las Américas de Puebla y Alter Ego Editores. México, 1998.
- COMISIÓN NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS, Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero – Abril de 1998). México, 1998.
- CONACYT. Indicadores de actividades científicas y tecnológicas. Edit. SEP y CONACYT. México, 1997.
- DEL MONTE, Alfredo (Compilador). Recent developments in the theory of industrial organization. Edit. Macmillan Press Ltd. E. U., 1992.
- DUNNING, John H. Multinational enterprises and the global economy. Edit. Addison – Wesley Publishing Company. E. U., 1993.
- EDELMAN, Spero Joan. Política Económica Internacional. Edit. El Ateneo. Argentina, 1992.
- EITEMAN, David K. Multinational bussines finance. Edit. Addison Wesley Press, Mass. E. U., 1992.
- EXPANSIÓN (revista). Las 500 empresas más importantes de México (número especial de agosto de 1997). México, 1997.

- EXPANSIÓN (revista). Las 500 empresas más importantes de México (número especial de agosto de 1998). México, 1998.
- FAJNZYLBER, Fernando. Las empresas transnacionales. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1976.
- FORTUNE (revista), abril de 1997. E. U., 1997.
- FRED, Bergsten C. American Multinationals and American Interest, Edit. Brookings Institution, Washington, D.C. E. U., 1978.
- FRIEDEN, Jeffry A. International political economy. Edit. St. Martin's Press. E. U., 1995.
- GONZÁLEZ, Ibarra Miguel. Especialización Internacional y Subdesarrollo: El caso de la empresa multinacional latinoamericana. Tesis de licenciatura en economía. Facultad de Economía, UNAM. 1973.
- GOMES, Leonard. The international adjustments mechanism: from the gold standard to the EMS. Edit. St. Martin's, NY. E. U., 1993.
- GROSSE, Robert E. Multinationals in Latin America. Edit. Routledge Press. Reino Unido, 1989.
- HAUGEN, Robert A. Modern Investment theory. Edit. Prentice Hall. E. U., 1990.
- HYMER, Stephen H. The multinational corporation. Edit. Cambridge Univ. Press. E. U., 1996.
- IBÁÑEZ, Salvador Elena. El mercado intermedio como alternativa de financiamiento de la pequeña y mediana empresa. Tesis de licenciatura en economía. Facultad de Economía, UNAM. 1998.
- KINDLEBERGER, Charles P. Multinational Excursions. Edit. The MIT Press, Cambridge Univ. E. U., 1989.
- KRUGMAN, Paul R. Economía Internacional. Edit. Mc Graw Hill. México, 1994.
- LIFSCHITZ, Edgardo. Bibliografía sobre empresas transnacionales. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. México. 1980.

- MADRUEÑO, Aguilar Rogelio. Evolución y dinamismo del comercio exterior de la zona metropolitana de la Ciudad de México. Un enfoque regional. Periodo 1988 - 1997. Tesis de licenciatura en economía (borrador). Facultad de Economía, UNAM. 2000.
- MILGROM, Paul. Economía, organización y gestión de la empresa. Edit. Ariel Economía. España, 1993.
- OCDE, Informe Anual 1989. E. U., 1989.
- OCDE, International direct investment and the neoeconomic environmental: international investment and multinational enterprises. Ronda Tokio. E. U., 1989.
- OCDE Technology and the economy: The Key relationships. E. U., 1992.
- ONU, The determinant of foreign direct investment. A survey of the evidence. E. U., 1992.
- ONU/UNCTAD, Commodity yearbook 1995. E. U., 1995
- ONU/UNCTAD, Handbook of international trade and development statistics. E. U., 1992, 1993 y 1994.
- ONU/UNCTAD, Trade and development report 1993. E. U., 1993.
- SANJAYA, Lall. The multinational corporation. Nine essays. Edit. Macmillan Press. E. U., 1994.
- SANJAYA, Lall. Multinationals, technology and exports. Edit. Macmillan Press. E. U., 1992.
- SECOFI. Informe de la inversión de la Unión Europea en México. Dirección General de Inversión Extranjera. México, 1998.
- SECOFI. Informe de la inversión de los países de América del Norte en México. Dirección General de Inversión Extranjera. México, 1998.
- SERRA, Ramoneda A. Sistema económico y empresa. Edit. Ariel Economía, España, 1996.
- SHELAIGH, Heffernan, Peter S. Modern International Economics. Edit. Basil Blackwell Inc. Cambridge Mass. E. U., 1990.

- SUDARSANAM, PS. La esencia de las fusiones y adquisiciones. Edit. Prentice Hall Hispanoamericana, México 1996.
- TAMAMES, Ramón, Estructura Económica Internacional. Edit. Alianza, España, 1993.
- TEICHOVA, Alice. Multinational enterprise in historical perspective. Cambridge University, Press. E. U., 1989.
- TRANSNATIONAL CORPORATION (revista).
 Febrero, Agosto y Diciembre de 1992
 Febrero, Agosto y Diciembre de 1993
 Febrero, Agosto y Diciembre de 1994
 Abril, 1997
- UNIÓN EUROPEA. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea con México. Delegación en México de la Comisión Europea. México, 1998.
- WILLIAMSON, O. Winter. La naturaleza de la empresa. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1996.
- WORLD BANK. Global Development Finance. E. U., 1997.
- WORLD BANK, World Development Indicators. E. U., 1997.