



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO EN EL SECTOR DE ALIMENTOS 1980-1999.

782371

SEMINARIO - TALLER EXTRACURRICULAR QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTA: JORGE FRANCISCO REYNA GUTIERREZ

ASESORA. MTRA PATRICIA RODRIGUEZ LOPEZ



ACATLAN, ESTADO DE MEXICO



SET. 28 2000

DEPTO. DE TITULACIONES Y CERTIFICACIONES ESCOLARES SEPTIEMBRE DE 2000



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.

**LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO
EN EL SECTOR DE ALIMENTOS 1980 – 1999**

SEPTIEMBRE DEL 2000

Este trabajo esta dedicado especialmente a mi padre:

Jorge B. Reyna Maqueda

Por el apoyo recibido durante el estudio de mi carrera, y en especial en el transcurso final para la elaboración de la presente investigación, por su ayuda desde siempre.

Gracias.

A mis maestros de toda la carrera y de toda la vida,

sobre todo a los que ya no se encuentran de cuerpo presente.

A mis asesores de Seminario y muy en especial a mi asesora de tesis la Maestra:

Patricia Rodríguez López.

INDICE:

INTRODUCCIÓN.....	Pág.3
CAPITULO I	
LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO	
1.1 Antecedentes 1970 – 1999.....	Pág. 5
1.2 Marco normativo de la Inversión Extranjera Directa	Pág. 12
1.3 La nueva Ley de Inversión Extranjera.....	Pág. 17
1.4 La balanza de pagos.....	Pág. 23
CAPITULO II	
LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO.	
2.1 Estructura y comportamiento del Sector Manufacturero.....	Pág. 31
2.2 Los niveles de Inversión por rama.....	Pág. 44
2.3 La Inversión Extranjera y el crecimiento de la Industria.....	Pág. 51
CAPITULO III	
EL SECTOR MANUFACTURERO DE ALIMENTOS.	
3.1 Las ramas más dinámicas.....	Pág. 54
3.2 Un análisis de crecimiento a nivel de Empresa.....	Pág. 58
3.3 La Inversión Extranjera y la Inversión Nacional en el Sector de Alimentos.....	Pág. 62
CONCLUSIONES.....	Pág. 63
BIBLIOGRAFÍA.....	Pág. 68

INTRODUCCION

El objetivo de este trabajo es analizar el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México, como factor de desarrollo nacional y su incidencia en el sector manufacturero de alimentos en el periodo de 1980 a 1999.

Como puntos secundarios se analizaran cuales son los principales países que invierten en México, por consiguiente las áreas de inversión preferidas y la importancia de estas en la economía, además el hecho de que la inversión extranjera trae consigo el crecimiento de algunas ramas productivas, pero este crecimiento no se da por igual en todas.

El marco teórico de este trabajo esta constituido por la teoría neoclásica, debido a que establece algunos principios esenciales para el manejo macroeconómico de economías monetarias, las cuales son aplicadas a los países industrializados así como a los que están en vías de desarrollo.

Los economistas clásicos explican el comercio sobre la base de la diferencia de productividad entre países, siendo el trabajo el único factor de producción, lo que a su vez implica que las condiciones de costos difieran también. Incluso dichas diferencias son atribuibles a entidades o factores exógenos subyacentes en el equilibrio de cada país, tales como las preferencias de los consumidores y las diferencias de tecnología de producción (base del modelo Ricardiano). Sin embargo, no se va mas allá de una explicación respecto a que la ventaja relativa más que la absoluta es lo que importa en el comercio.

La idea general es que en cada país, el factor que es relativamente más abundante será él mas barato por lo cual, el bien que utilice este factor con mayor intensidad en su producción será relativamente también él mas barato. Por lo que es de esperarse que un país tenga una ventaja comparativa en bienes relativamente intensivos en uso de factores que están en relativa abundancia ahí.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional es el resultado de la fusión entre el enfoque de economías de escala y el enfoque de la Nueva Organización Industrial. Siendo catalogado complementaria a la Teoría de la Ventaja Comparativa.

No se descarta la idea de que el patrón del comercio se determina por los gustos, la tecnología y las dotaciones de recursos entre países, solo se hace énfasis en que esta teoría podría verse fortalecida al incorporar en su análisis la especificación debida a la existencia de economías de escala como un elemento arbitrario o histórico entre países al considerarse los efectos que puede tener la política comercial en el patrón de comercio ínter e intraindustrial asociado a las estructuras de mercado existentes en cada país.

Para desarrollar la siguiente tesis se analizaron los siguientes puntos:

En el Capítulo I, se analiza básicamente el marco normativo de la Inversión Extranjera en todos los sectores, como acto seguido las leyes que se han modificado hasta el sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari para promover la inversión en nuestro país y como complemento la balanza de pagos, para ver cual ha sido la evolución de la inversión en el periodo 1980 – 1999.

En el capítulo II, se analiza la notificación de la inversión de los diferentes países que vienen a México, cuales son las ramas del sector manufacturero de alimentos en el que básicamente invierten, la evolución de este sector, la clasificación de los establecimientos industriales y las cantidades que los integran.

En el Capítulo III, se determina cuales son las ramas más dinámicas y las cantidades que participan en ellas, se determino si las empresas que participan son nacionales o extranjeras, a cuanto ascendieron las ventas de ambas.

También se destaca cuales han sido las empresas que más han destacado de cada rama y sus ventas.

CAPITULO I

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO.

1.1 ANTECEDENTES

La expansión de la actividad económica nacional ha estado acompañada de grandes corrientes de capitales que se desplazan según las exigencias de la propia actividad económica mundial.

Desde un principio la exportación del excedente de capital adquiere diversas formas:

Los empréstitos gubernamentales, las inversiones directas de empresas, las aperturas de crédito entre los grandes bancos de distintos países y la compra de acciones de empresas extranjeras fueron practicas generalizadas y significaron desde un principio, la injerencia de los capitales extranjeros en las diversas economías nacionales.

La inversión extranjera de las metrópolis estaba orientada preferentemente hacia los países que constituían sus colonias, así como por la necesidad de los diversos países acreedores por asegurar ciertas zonas de influencia.

En lo económico, respondía al hecho de que, por una parte el excedente de ahorro se canalizo a la inversión de infraestructura y en menor medida a inversión directa, con el fin de aumentar el abastecimiento de materias primas y alimentos, por otra parte a crear las condiciones para que las regiones receptoras de inversión constituyeran mercados crecientes para sus productos manufacturados con lo que mejoraban las posibilidades de inversión doméstica de la metrópoli y de sostener su tasa interna de formación de capital mediante el abaratamiento de sus costos primos.

Los ahorros privados, en tanto estuvieron dispersos y se originaban en empresas comparativamente pequeñas, se canalizaron a través de la compra de bonos emitidos por los gobiernos. Pero a medida que aumentaban el tamaño y el capital de las empresas, estas se orientaron a la inversión directa, que permitiría la asignación de los recursos en las

actividades específicas ligadas a sus intereses como empresa-colocación de sus productos, control de los recursos y al mismo tiempo ofrecía una mejor posibilidad de enfrentar la concurrencia y saltar las barreras al comercio impuestas en un número creciente de países.

La existencia de una economía mundial con relativa movilidad en los factores de la producción hizo suponer a los teóricos de la época que los canales estaban abiertos para que el progreso económico se difundiera, y se redujeran las diferencias que hasta entonces habían existido. Sin embargo, para la mayoría de los países su incorporación a la económica mundial significó, en mayor o en menor grado, la consolidación de una división internacional del trabajo que poco ayudó a la consecución de un desarrollo genuino. Este hecho puede atribuirse en parte a que algunas regiones fueron menos favorecidas por las corrientes de capitales y en parte a que el flujo de capital extranjero, en la medida que desarrolló sectores primarios, contribuyó a mantener en una parálisis relativa a los otros sectores de la económica.

Se creó un proceso en el que la inversión de capital generó la exportación de materias primas, y esta permitió y requirió la compra de manufacturas, lo que a su vez era una contrapartida necesaria a la salida de capitales.

En la mayoría de los países en desarrollo el proceso de industrialización consta de 2 etapas: la primera, la sustitución de importaciones, en la cual se producen bienes con un grado relativamente bajo de tecnología con una eficiencia limitada y la segunda es una combinación de sustitución de importaciones (en la cual se fabrican productos de mayor complejidad) con la exportación de bienes manufacturados.

Para el caso de México no hubo una clara transición de la primera a la segunda fase a pesar de que el modelo primario de sustitución de importaciones mostró evidentes señales de agotamiento a comienzos de los años setenta. La abundancia de créditos bancarios externos y el descubrimiento de enormes reservas de petróleo permitió al gobierno darse el lujo de no enfrentar directamente los cambios estructurales que exigía la segunda fase de industrialización, sobre todo respecto a la exportación de bienes manufacturados. La crisis

de la deuda externa y la caída del precio del petróleo, fenómenos que caracterizaron los años 80 obligaron al país a evaluar nuevamente su situación macroeconómica y su proceso de industrialización.

“Desde la segunda Guerra mundial hasta los años 70, México experimentó un intenso proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo e intermedios, que se manifestó en tasas anuales de crecimiento del sector manufacturero cercanas al 6.0%. Los elementos centrales de la política económica en esta primera fase fueron la protección arancelaria y no arancelaria, así como los instrumentos de integración industrial. Entre estos destacan los programas de fabricación de bienes intermedios, la promoción de ciertos productos y perfiles industriales y la integración de la industria automovilística”.¹⁾

Como síntoma del agotamiento de ese proceso y de la necesidad de emprender la transición a la segunda fase, a comienzos de los años 70, el desarrollo industrial de México resintió problemas como la heterogeneidad productiva y la desarticulación de la industria con otros sectores económicos (en particular con la agricultura), la desigual e insuficiente generación e incorporación de progreso técnico, el subdesarrollo relativo de la industria de bienes de capital, la falta de competitividad internacional y el deficiente desempeño de las exportaciones manufactureras.

La medida para promover el tránsito a la segunda fase de la industrialización, como los incentivos para aumentar las exportaciones manufactureras, el fortalecimiento de la competitividad internacional, el desarrollo de la industria de bienes de capital, etc., no gozaron de una situación macroeconómica propicia durante los años 70. Incluso la inversión privada se orientó de manera preferente al comercio y los servicios.

La aguda escasez de divisas en los años 80, consecuencia de la crisis internacional del endeudamiento externo combinado con la caída del precio internacional del petróleo, hizo necesario estabilizar la economía. El PIB que creció en promedio 7.0% anual durante varios

¹⁾ Jaime Ros “El debate sobre la industrialización El caso de México”. Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina Cuadernos de la Cepal, NÚM 63 Santiago de Chile 1990 P 2

años (1970 – 1981), se estancó en 1982 y retrocedió más del 5 0% el año siguiente. La inflación imperceptible en los 60, se aceleró en el decenio siguiente hasta más de 100.0% en 1983, en términos de precios al consumidor. El déficit del sector público como porcentaje del PIB fue de 17.6% en 1982, más del doble que en el periodo (1973 – 1976).

El endeudamiento externo del sector público como porcentaje del PIB sobrepasó 40.0% en 1983. El servicio de la deuda externa significó en 1982 más de 40.0% de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos. “La situación macroeconómica, junto con las exigencias de emprender la segunda y más difícil fase de industrialización, alentó en círculos oficiales la idea de que para volver a crecer de modo sostenido era necesario no solo estabilizar la economía, sino también aplicar reformas estructurales de fondo”.²⁾

“Durante los años 80, después de que estalló la crisis financiera en 1982, la atención del Gobierno se desplazó gradualmente de la estabilización económica y financiera hacia las reformas estructurales. En el Plan Nacional de Desarrollo se definieron tres estrategias fundamentales:

- i) estabilizar la economía,
- ii) ampliar la disponibilidad de recursos para invertir de manera productiva y
- iii) modernizar la economía”.³⁾

La esencia de la modernización económica se manifestó en las palabras del Presidente Carlos Salinas de Gortari: “Reconocemos que la modernización exige que la estabilidad se acompañe de una política de aliento a la eficiencia productiva. En ella se basa la competitividad internacional. Hemos avanzado, por ello, en un camino firme de apertura comercial, de promoción a la inversión privada nacional, y externa y de desregulación económica de áreas importantes de la economía. Estas políticas han aumentado sustancialmente la capacidad de competencia de nuestro sector productivo y se reflejan ya en la generación de empleos adicionales.

²⁾ Banco Mundial, “México After the Oil Boom” Refashioning a Development Strategy Reporte Núm. 6659 Washington, 23 de Junio de 1987

³⁾ E U Mexicanos, Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo, México Junio 1989 P.57

La apertura comercial y la racionalización de la protección nos ha colocado, en un plazo muy breve, como uno de los países con mayor apertura frente al comercio exterior. Se eliminaron la gran mayoría de las restricciones cuantitativas y se sustituyeron por aranceles. En suma, México ha hecho suyo el compromiso de modernizar su estructura económica mediante un esfuerzo exportador sin precedente.

Se requiere una nueva actitud frente al exterior para abrir mercados, tener acceso a tecnologías y asegurar espacios de intercambio en las variables circunstancias del mundo".⁴⁾

"La modernización económica de México durante los años 80, se instrumenta mediante planes y programas específicos entre los que destacan en Plan Nacional de Desarrollo (1983 – 1988), y el de (1989 – 1994), el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profiex). A fines del decenio, el sector manufacturero recupera su tasa de crecimiento histórica y las exportaciones de manufacturas cuadruplicaron su valor respecto a 1982 (medidas en dólares estadounidenses) como consecuencia principalmente de la inversión productiva del sector privado (nacional y extranjero)".⁵⁾

Dada la importancia concedida al capital extranjero como protagonista de la modernización económica, cabe aclarar algunos aspectos sobre su papel en la industrialización. Ranis, por ejemplo, señala que "durante la primera etapa de sustitución de importaciones la inversión se canaliza fundamentalmente al sector industrial de los países en desarrollo. La principal contribución de las empresas transnacionales consiste en su aportación al ahorro, la acumulación de capital y la capacidad administrativa de la industria.

En ese momento, cuando para asegurar un crecimiento industrial lo más rápido posible se dejan de lado, al menos en forma temporal, las consideraciones más relativas al mercado, el papel de los precios relativos, la eficiencia y otros factores, la capacidad administrativa y el capital extranjero pueden ser muy útiles. En ese periodo la tecnología se adquiere

⁴⁾ "Discurso del Presidente Carlos Salinas de Gortari en la Cepal" Miconoticias, Cepal, Santiago de Chile, 29 de Marzo de 1990

⁵⁾ Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP) "Información básica para la toma de decisiones" México, Mayo de 1990 y "1980 – 88 Anual", México

principalmente en los países avanzados. Lo importante es hacer el trabajo tan rápido como sea posible, preocupándose relativamente poco por la eficiencia y los precios internacionales.

A medida que el sector industrial madura en la segunda fase, el papel de la tecnología apropiada y las combinaciones del producto para penetrar en los mercados internacionales se hacen mucho más importantes. Se puede entonces pensar en una combinación productiva y benéfica de la experiencia de las empresas transnacionales en materia de mercados y tecnologías con los crecientes conocimientos internos. Esta combinación se basa en las particularidades de la dotación de recursos y de los factores institucionales del país. En condiciones de mayor competencia es cada vez más necesario obtener la mezcla adecuada de tecnologías importadas y adaptadas y las proporciones de productos que aseguren la expansión del sector industrial hacia el exterior".⁶⁾

"Desde esta perspectiva, el papel del capital extranjero en México esta muy relacionado con la apertura comercial y al fomento industrial" ⁷⁾

Desde los primeros años de la década de los 90, la demanda de inversión ha tenido una recuperación, que se ha visto estimulada por programas de Integración Regional como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), por el restablecimiento de la confianza exterior tras la aplicación de una serie de medidas de reforma económica, por el ritmo cada vez más rápido de la privatización y por la adopción de estrategias de fomento de las exportaciones.

En los primeros años del decenio de 1990, el crecimiento de la inversión superó el crecimiento del consumo privado y el consumo del Estado, mientras la tasa de inversión aumento del 18.6% en 1991 al 20.7% en 1994. A principios de 1995 resurgieron problemas financieros en México que causaron un gran retiro de capital extranjero. Sin embargo, las

⁶⁾ G. Ranis "The MNC as an Instrument of Development", en D. Apter y L. Goodman (eds) *The MNC and Social Change* Praeger Publishers, N. York, 1976

⁷⁾ Héctor Hernández Cervantes "Apertura comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversiones extranjeras" en el *Mercado de Valores*, NÚM 10, 15 de Mayo de 1988, y Jaime Serra Puche, "Fomento industrial, comercio externo e inversiones extranjeras", en el *Mercado de Valores*, NÚM 3, Febrero de 1989

reformas estructurales introducidas después de 1995 han restablecido la confianza de los inversores extranjeros, como indica el aumento de las entradas de IED.

1.2 MARCO NORMATIVO Y ECONÓMICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

Salvo en las áreas en que tienen restringida su participación, los problemas que enfrentan los inversionistas extranjeros en México son muy parecidos a los que tienen los empresarios locales

Lo primero que les preocupa es el elevado riesgo que conlleva invertir en México, dada la incertidumbre del programa económico que con frecuencia ha provocado las devaluaciones abruptas

La experiencia de 1995 y las constantes turbulencias en los mercados financieros internacionales, han vuelto muy cautelosos a los inversionistas extranjeros.

Aunadas a la cuestión económica están los aspectos fiscales, laborales, de propiedad de la tierra, judiciales e incluso de seguridad, debido a la irrefrenable ola de corrupción y violencia.

México ha perdido la oportunidad de modernizar sus plantas debido a la limitación que impone la ley de inversión extranjera hasta la fecha a los extranjeros a participar con no más del 49.0% del capital de empresas establecidas en esta industria, de hecho el que el gobierno limite ciertas áreas de actividad económica a los capitales foráneos, le cuesta muy caro al país.

Sindicatos ventajosos.

Muchos inversionistas extranjeros se sienten desanimados por las practicas laborales que se han venido incrustando en el país, a través de sindicatos corruptos que se dedican a emplazar huelgas, para tener más agremiados. Esta practica se ha vuelto más común desde la muerte del líder de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), Fidel Velázquez, y ha llegado a afectar la operación de muchos negocios. Además, están las leyes que no reflejan los cambios de la globalización.

Algunos juristas consideran que, en su concepción actual, la Ley Laboral desanima la inversión extranjera porque, pretendiendo favorecer en extremo a los trabajadores, desalienta la creación de empleos perjudicándolos aún más.

En México, los patrones no tienen casi ninguna libertad para despedir a sus empleados, y si bien es cierto que los salarios siguen siendo bajos en comparación con otros países, los costos de las prestaciones obligatorias de ley representan para los empresarios casi 30.0% más del salario, al incluir conceptos tales como aguinaldos, prima vacacional, cuotas de IMSS, Infonavit, SAR y el correspondiente reparto de utilidades de las empresas.

Si al despedir a un empleado se le tiene que indemnizar no solo con 3 meses de salario y de acuerdo con su antigüedad, sino que además se deben integrar bonos y otras prestaciones, el patrón se ve poco estimulado a otorgar bonos o pagos adicionales a los trabajadores por su alto costo.

Otra limitante que enfrenta el inversionista extranjero en México es que no puede contratar libremente a personas de otra nacionalidad. Por cada extranjero que emplee, debe darle trabajo a 10 mexicanos, pero esta limitación se aplica en forma "tan aritmética" que no toman en cuenta la particularidad de cada inversión.

Restricciones Territoriales.

El problema de las limitaciones que tiene los extranjeros para adquirir propiedades en zonas restringidas (50 Km. a lo largo de la costa y 100 Km. a lo largo de la frontera) llega a niveles absurdos.

Los extranjeros no pueden adquirir propiedades en estas zonas más que a través de fideicomisos bancarios o de sociedades mexicanas lo que les genera costos adicionales y revela la actitud proteccionista que aún persiste en el país

Además, el gobierno limita la extensión de la propiedad a los inversionistas foráneos. En la práctica esta restricción se puede obviar a través de la creación de varias sociedades, pero esto implica mayores costos y mayores obligaciones.

En 1997, varias empresas extranjeras mostraron interés por invertir cerca de \$5000 md en Chiapas y otras zonas del sudeste en proyectos forestales de gran envergadura. Finalmente, estos no se concretaron debido a los problemas de límites de la tenencia de la tierra, fiscales y otros, que incidían gravemente en los costos de los proyectos.

Los inversionistas prefirieron irse a Chile y a otros países donde las leyes son más flexibles, pero, a pesar de la pérdida de estos capitales, el balance de la estrategia del gobierno para atraer inversión extranjera directa (IED) en los últimos años es muy positivo. Incluso en 1995, contra todos los pronósticos, muchos inversionistas entraron al país para adquirir empresas en quiebra. Desde entonces, la IED no deja de aumentar, principalmente en las industrias automotriz y electrónica.

En México, los requisitos que deben cumplir los inversionistas nacionales y extranjeros son, en general los mismos. Salvo que aún existen varias actividades que están reservadas exclusivamente a mexicanos o sociedades mexicanas.

Entre las que no pueden ser controladas mayoritariamente por extranjeros están las sociedades cooperativas de producción donde su participación es no mayor al 10.0%, el transporte aéreo nacional donde también son no mayores al 25.0%, con las excepciones del TLC, en que las limitaciones de este mercado son prácticamente nulas para las empresas afiliadas.

Existen también restricciones para las instituciones de banca múltiple y las casas de bolsa y de cambio, las de seguros y de fianzas, así como las arrendadoras financieras y las administradoras de fondos para el retiro, entre otros servicios, aceptan una participación del 49.0%.

Además están las actividades reservadas al Estado, como la explotación del petróleo, la petroquímica básica, la generación de electricidad y de energía nuclear y la explotación de minerales radioactivos.

La actual legislación fiscal y su normatividad secundaria desaniman la inversión de largo plazo pues no toman en cuenta la maduración que necesitan ciertos proyectos (por ejemplo, los forestales). En muchos casos, los inversionistas tienen que pagar impuestos antes de generar ingresos (tómese por ejemplo el caso del impuesto al activo que termina siendo una suerte de castigo a los proyectos que no generan rendimientos en el corto plazo). Otro impuesto mal encauzado es el que pagan aquellas empresas que otorgan créditos o que dan facilidad de pago. La ley del Impuesto Sobre la Renta obliga a estos causantes a acumular los ingresos en créditos, aun cuando no se haya recibido el pago. Esto para muchos inversionistas extranjeros resulto muy difícil de aceptar.

Además, muchos extranjeros se quejan de la posición "tan agresiva" que asumen las autoridades fiscales frente a ellos. Siendo el monto de lo recaudado de alrededor del 30.0% en impuestos del total de las ganancias.

Actitudes de monopolio.

"Entre los costos que para los inversionistas extranjeros resultan difíciles de proyectar en México están los de bienes y servicios que ofrece el gobierno, muchos se quejan de las tarifas de luz y otros energéticos como la gasolina. Estos extranjeros tienen la sensación de que, pagando precios muy altos por estos bienes y servicios, están subsidiando al gobierno en su ineficiencia.

Mientras que en E.U de acuerdo con una escala y determinados plazos y dependiendo de su eficiencia, los empresarios obtienen energéticos con tarifas más competitivas (el kilowatt de electricidad para la industria puede costar hasta la mitad que para uso residencial), en México no hay nada de esto. Es más, ante el anuncio de la cancelación de los subsidios, los extranjeros tienen la incertidumbre de esta política podía generarles un incremento en los costos que los sacara del mercado.

Este es el caso de la gasolina que ahora es más cara que en EU. Muchos extranjeros aseguran que esto los hará menos competitivos, al no reflejar sus costos una disminución de gastos de transporte y otros.

Por lo que el papel monopolico tanto de Pemex como la Comisión Federal de Electricidad se debe reconsiderar para estar más acordes con la nueva globalización. Por otra parte, está la falta de determinación del gobierno para terminar de privatizar o desmonopolizar algunos sectores".⁸⁾

⁸⁾ Revista Ejecutivos de Finanzas Expectativas de la Economía Mexicana en el 2000 Noviembre de 1999

1.3 LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA (1989)

El menos de dos décadas (1973 – 1993) México paso del “oscurantismo a la modernidad” en materia de inversión extranjera directa, al mismo tiempo la actitud del gobierno ha cambiado de ser “prepotente” a una más receptiva. Mientras que anteriormente los inversionistas tenían que ser muy tenaces para instalarse en el país, en la actualidad el gobierno de México ha creado todas las condiciones para atraer capitales foráneos, o por lo menos casi todas.

La primera ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera en México fue aprobada en 1973, aunque las barreras y limitaciones que planteaba la convertían en todo, menos en una ley de promoción.

En 1989, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, lanza un nuevo reglamento de Inversión Extranjera (en vigor hasta 1998) que abre significativamente las puertas a la inversión foránea.

Esto, como parte de las presiones de E.U. para negociar con México su entrada al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

En términos jurídicos, el nuevo reglamento iba en franca contradicción con la ley de 1973, pero a pesar de ello fue bien recibido fuera y dentro del país. “Muchas de sus disposiciones exceden la ley”, y lo más grave es que en algunos casos permiten lo que la ley expresamente prohíbe. Tal es el caso de exigir un 51.0% de la propiedad mexicana en todas las compañías mexicanas pero que no definía que sectores quedarían realmente sujetos a esa limitante.

Esta situación de “incertidumbre legal” se prolonga hasta diciembre de 1993 cuando se aprueba una segunda ley de inversión extranjera (la cual fue modificada en 1995 y 1996), en la que se presentan condiciones mucho más transparentes y claras para los extranjeros

Poco a poco, se abren nuevos sectores a los capitales foráneos. El gobierno va simplificando los tramites y otorga garantías más sólidas a los inversionistas, a través de tratados y acuerdos internacionales. Para seguir en esta línea, comienza a negociar en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) con el propósito de ofrecer mayores garantías a los capitales extranjeros.

En la actualidad, los inversionistas extranjeros cuentan ya con la posibilidad de establecer nuevos negocios en México con 100.0% de propiedad en actividades económicas llamadas “no restringidas”. En su conjunto, estas representan aproximadamente 66.0% del PIB, e incluyen alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestido, piel, productos de madera y de papel, restaurantes, hoteles y comercio. Adicionalmente, para estos sectores se ha eliminado el requisito de presentar sus proyectos para revisión formal y aprobación por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). La aprobación es automática, al momento de inscribir el proyecto en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, siempre y cuando se cumpla con los siguientes criterios:

- a) Que la inversión en activos fijos al inicio de las operaciones, no sobrepase el equivalente en pesos de 100 millones de dólares estadounidenses;
- b) Que los proyectos industriales se ubiquen fuera de las tres grandes zonas metropolitanas de México: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey;
- c) Que la Compañía mantenga un saldo positivo global en divisas durante los primeros tres años de operación;
- d) Que la inversión tenga el potencial para la creación de puestos de trabajo permanentes y establecimiento de programas de capacitación de mano de obra;
- e) Que el proyecto utilice tecnología que cumpla con los requisitos de protección al medio ambiente

Los proyectos que no se ajusten a los criterios anteriores requieren de autorización previa de la CNIE, obteniéndose esta forma automática si no se recibe una respuesta formal dentro de 45 días hábiles contados a partir de la fecha de solicitud.

Con el fin de evitar la aplicación discrecional de estos criterios, el reglamento de 1989 establece claramente algunas limitaciones a la inversión extranjera de acuerdo con los siguientes seis regímenes:

- a) Actividades exclusivamente reservadas al Estado, que incluyen la extracción de petróleo y gas natural, refinación de petróleo, venta de electricidad, servicios telegráficos, ferrocarriles y acuñación de moneda.
- b) Actividades reservadas a mexicanos, que abarcan la difusión privada de programas de radio, la difusión y repetición de programas de televisión, la transportación de carga por tierra y los servicios de transporte terrestre para pasajeros.
- c) Actividades en las cuales se permite la inversión extranjera en hasta 34.0% del capital social, que incluyen la minería de carbón, la extracción y/o refinación de azufre, roca fosfórica y minerales ferrosos.
- d) Actividades en las cuales se permite la inversión extranjera de hasta 40.0% del capital social, que incluyen principalmente la petroquímica secundaria.
- e) Actividades en las cuales se permite la inversión extranjera de hasta 49.0% del capital social, que abarcan pesca, minería, excluyendo las mencionadas en los grupos a y c, servicios telefónicos, seguros y compañías de arrendamiento financiero.
- f) Actividades en las cuales se requiere aprobación previa de la CNIE en las que los inversionistas foráneos puedan tener interés mayoritario, tales como agricultura, ganadería, imprenta, edición e industrias asociadas, construcción y servicios educativos

Las reformas de 1989 permiten también a los extranjeros efectuar inversiones de cartera en activos mexicanos a través de fondos fiduciarios especiales que tienen una duración de 30 años. Estos fideicomisos tienen facultades para adquirir y mantener acciones de empresas mexicanas de series especiales designadas como "N" o neutras. Estas acciones otorgan a los inversionistas extranjeros los mismos derechos patrimoniales de los inversionistas nacionales, pero no los mismos derechos de voto.

A través de este esquema las compañías mexicanas cuentan ahora con la oportunidad de allegarse recursos adicionales de capital.

Los dos sectores más importantes de desregulación están relacionados con el comercio y la inversión extranjera. El proceso de reforma microeconómica, se apoya en una serie detallada de estudios y medidas de desregulación sector por sector. Por esta razón puede resultar interesante listar algunas otras áreas, además de las relacionadas con la apertura comercial y la inversión extranjera en las cuales la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas tiene como objetivo mejorar el nivel competitivo de la economía a fin de aprovechar más plenamente las ventajas competitivas de México.

De hecho, los logros de las diversas reformas microeconómicas constituyen una base importante para el mejoramiento futuro en la asignación de recursos y en la productividad factorial, redundando en mejores niveles de vida de la población.

a) Tecnología, patentes y marcas.

La nueva ley de inversión ha buscado la eliminación de barreras a la tecnología y la promoción de la modernización tecnológica. Sustituye a un marco que restringía la libertad de las compañías mexicanas para adquirir tecnología. Las modificaciones más importantes se refieren al otorgamiento de patentes a tecnologías no contempladas anteriormente como la biotecnología; la vigencia de las patentes se amplía a 20 años a partir de la fecha de presentación de la solicitud; la autorización para el uso de una licencia ya acreditada queda restringida tan solo a los casos de grave escasez; se introdujo también un régimen de

protección de marcas que simplifica la contratación de convenios de franquicias y se crea un Instituto Mexicano de Propiedad Industrial para la supervisión y el registro correspondientes.

b) Comunicaciones y transportes.

Las nuevas disposiciones permiten transportar libremente cualquier tipo de carga (excepto sustancias explosivas y tóxicas) en las carreteras federales, así como cargar y descargar en cualquier sitio. Adicionalmente, los sobrepagos para el transporte de bienes importados fueron eliminados. Las autoridades han puesto en marcha un programa de concesiones para la construcción y operación privada de carreteras y puentes de cuota. Asimismo, el transporte aéreo regional se ha desregulado a fin de brindar acceso a pequeñas empresas de transporte.

c) Industria automotriz.

Se han eliminado las restricciones que imponían requisitos de contenido nacional, sustitución de importaciones, selección de proveedores, modelos y líneas, participación extranjera y prohibiciones de ciertas importaciones. La nueva política sustituye las anteriores restricciones por tan solo dos condiciones: una balanza comercial en equilibrio y limitaciones sobre la integración vertical en la producción de vehículos terminados. En el caso de la industria de autopartes, se han eliminado también las restricciones relacionadas con el origen del capital

d) Telecomunicaciones.

Se permite la operación, sin necesidad de autorización previa, de equipo de telecomunicaciones como fax, telex, intercambio telefónico y equipamiento multilínea. El consumidor tiene ahora libertad para comprar a cualquier proveedor equipo antes solo vendido por Telmex.

e) Acuicultura y pesca.

Las reformas recientes disponen que la acuicultura en instalaciones privadas no requiere permiso de las autoridades. Los únicos requisitos consisten en la notificación del inicio de operaciones y la observancia de las normas sanitarias.

f) Textiles

Fueron abrogados todos los decretos que establecen la necesidad de autorización para el establecimiento y/o ampliación de fabricas de productos textiles

g) Petroquímica

Anteriormente, los permisos para la producción de ciertos productos petroquímicos se otorgaban sobre bases discrecionales y sin reglas claras, desalentando con ello la inversión. En la actualidad, se ha publicado una lista precisa de productos petroquímicos primarios y secundarios, con base en criterios técnicos, 20 productos se clasifican como petroquímicos primarios en lugar de los 34 anteriormente considerados.

En forma analógica, la lista de productos petroquímicos secundarios se redujo de 800 a 66. Los permisos para la fabricación de estos productos se otorgan en un plazo de 45 días.

Asimismo, las condiciones de operación para la refinación de subproductos se modificaron al eliminarse el permiso previo y establecerse solo la obligación de proporcionar información comercial a las autoridades.

h) Electricidad

Algunos tipos de electricidad de alta tensión para uso industrial pueden ser generados por los particulares, siempre y cuando la producción excedente se venda a la red de la Comisión Federal de Electricidad.

1.4 BALANZA DE PAGOS

Al observar el comportamiento de la Inversión Extranjera en México durante los últimos veinte años, puede encontrarse amplia evidencia de su gran potencial para desempeñar un papel complementario, tanto en términos de equilibrios macroeconomicos, como en eficiencia en la asignación de recursos.

Desde que se emitió la ley de inversión extranjera de 1972 (16 de mayo de 1989), y con posteridad a la culminación de la renegociación de la deuda, se ha registrado una evolución muy favorable de los flujos de inversión extranjera. Véase cuadro 1 y gráfica 1.

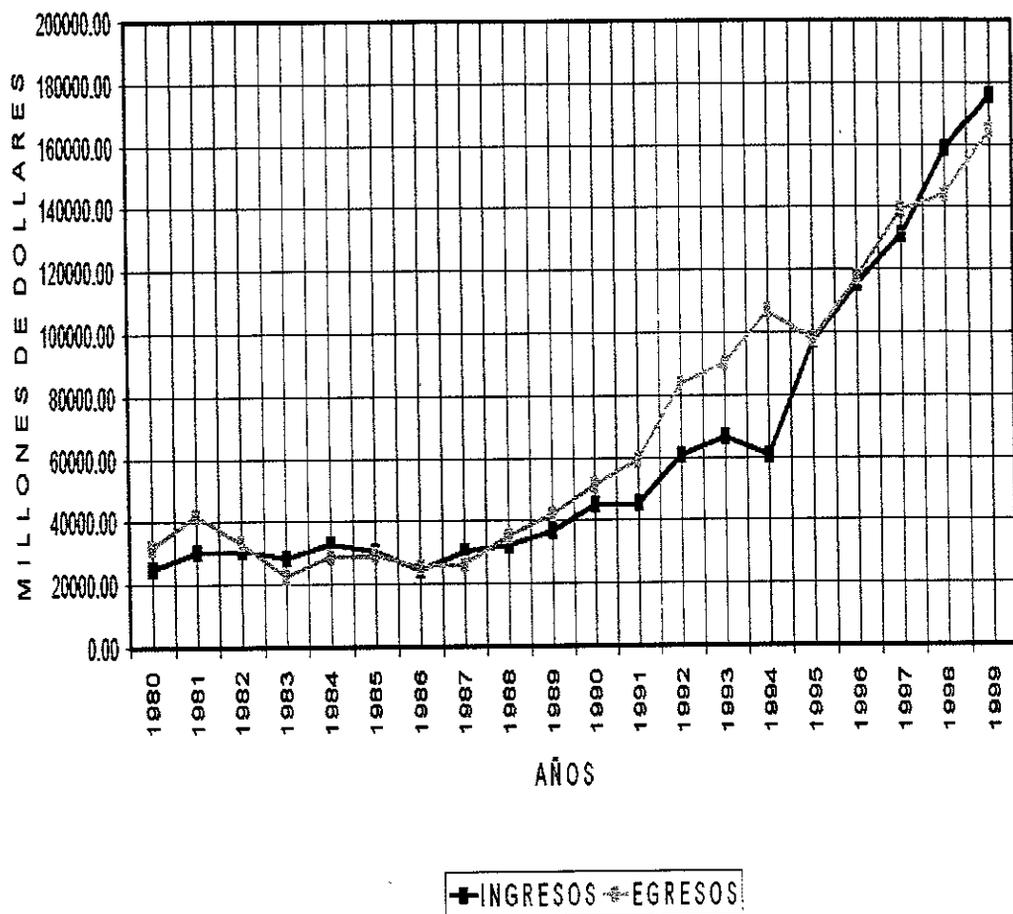
Cuadro 1.

Balanza de Pagos de México en Millones de Dolares 1980 - 1999					
Año	Ingresos	Egresos	% del Ingreso	% del Egreso	Saldo %
1980	25021.20	31655.40	151.50	100.00	51.50
1981	30556.10	42260.20	148.94	100.00	48.94
1982	30717.40	33401.90	103.95	100.00	3.95
1983	28281.60	22735.80	100.00	54.67	45.33
1984	32727.40	28760.40	100.00	27.12	72.88
1985	30178.60	29637.60	100.00	26.22	73.78
1986	24265.40	25535.80	168.08	100.00	68.08
1987	30454.20	26573.00	100.00	99.99	0.01
1988	32463.10	35364.30	100.00	100.00	0.00
1989	36584.70	42034.10	157.44	100.00	57.44
1990	45329.30	51678.10	175.74	100.00	75.74
1991	45797.80	59080.50	258.35	100.00	158.35
1992	60854.50	83663.50	352.59	100.00	252.59
1993	66645.10	90037.80	680.16	100.00	580.16
1994	60882.20	106863.90	202.59	100.00	102.59
1995	97523.30	98239.40	-219.36	100.00	-319.36
1996	115493.50	117415.70	273.26	100.00	173.26
1997	131534.80	138983.20	140.37	100.00	40.37
1998	158840.45	144259.10	163.80	100.00	63.80
1999	175846.20	164631.00	126.82	100.00	26.82

Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras 2000

Gráfica 1.

BALANZA DE PAGOS DE MEXICO



Fuente: Elaboración propia, cuadro 1.

A continuación se presenta un análisis del comportamiento de la inversión extranjera y de la balanza de pagos de 1980 a 1999.

Para el año de 1980 del total de la inversión extranjera, el 66.0% fue directa, para 1981 fue un 67.0% y para 1982 un 96.2%, pero por otra parte se tuvo una balanza de pagos negativa en 1980 con un (-20.96%), en 1981 en un (-27.7%) y para 1982 fue de un (-8.04%).

En 1982 – 1983 se presenta la renegociación de la deuda que tuvo que centrarse en resolver la posibilidad de un incumplimiento inmediato en los pagos sin hacer referencia al problema fundamental de la carga de la deuda, que eventualmente implicaría transferencias externas netas negativas del orden del 2.0% del PIB en los seis años siguientes.

Para el año de 1983 la Inversión Extranjera Directa representa el 54.67%, en 1984 el 27.12% y en 1985 el 26.22% del total de la Inversión Extranjera, mientras que, la balanza de pagos en estos tres años fue superavitaria, para 1983 el superávit fue de 24.39%, en 1984 fue de 13.79% y en 1985 de 1.83%.

Para México, la crisis de 1982 fue la peor desde la Gran Depresión, desequilibrios fundamentales en las finanzas públicas y en 1995 en la cuenta corriente combinados con la suspensión de los flujos de ahorro externo, al igual que el deterioro de los términos de intercambio y la devaluación, marcaron el comienzo de un periodo de elevada inflación y estancamiento económico.

Como respuesta a la crisis, el Gobierno del Presidente Miguel de la Madrid, estableció en 1983 el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). La idea era corregir las finanzas públicas y sentar las bases para una recuperación más sana a mediano plazo. Con este propósito, el gobierno recortó sustancialmente su gasto y aumento los precios y tarifas del sector público.

Las iniciativas del PIRE trajeron consigo una reducción sin precedentes en los déficit primario y operacional, sin embargo, el déficit total como parte del PIB permaneció en un nivel alto debido a la persistencia de la inflación. Entre 1983 y 1985, el balance primario mejoro en 10.77% del PIB y el superávit operacional en 6.3%. El déficit operacional llega a su equilibrio hacia fines de 1985.

En 1986 la IED represento un 59.4% de la inversión extranjera total, 1987 un 99.9% y en 1988 un 100.0%. En contrapartida la balanza de pagos presenta un déficit en 1986 de un (-4.97%), en 1987 se revierte la situación y ese mismo año el superávit es de 14.61% y en 1988 vuelve a ser deficitaria en un (-8.2%).

Los terremotos de septiembre de 1985 y la caída de los precios internacionales del petróleo en 1986 afectaron seriamente el desarrollo macroeconómico del país. La disminución en la demanda por hidrocarburos y la posterior caída de sus precios mermaron el ingreso del sector publico en casi 9 millones de dólares en 1986, cantidad equivalente al valor total de la producción agrícola de ese mismo periodo.

A fines de 1987 una grave crisis financiera interrumpió el proceso de recuperación de la economía, con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores. En parte, esta fue ocasionada por la caída de las bolsas de valores de Nueva York y de los principales centros financieros internacionales, pero también fue resultado de errores cometidos internamente en el manejo del mercado de valores.

El ambiente de incertidumbre provocado por ese desplome y una inercia inflacionaria de 6.0% mensual, dieron lugar a una corta pero intensa fuga de capitales que culminaron rápidamente con la devaluación de noviembre de 1987, hecho que coloco al país en el camino de la hiperinflación. Para el 15 de diciembre de 1987, el Presidente de la República y los representantes de los sectores obrero, campesino y empresarial suscribieron el Pacto de Solidaridad Económica.

Con el fin de realizar un ajuste de manera permanente, se suscribió el Acuerdo de

Austeridad (Enero 14 de 1988). Dicho ajuste incluía, entre otras medidas, reducciones de personal en 13 mil puestos ejecutivos, al igual que un uso más eficiente de los recursos materiales.

En el año de 1989, la IED fue el 63.5% del total, en 1990 un 56.9% y para 1991 fue de 38.7%, mientras tanto, la balanza de pagos se mostró deficitaria en 1989 por un (-12.96%), en 1990 por un (-12.29%) y en 1991 por un (-22.48%).

En 1988 y 1991 el superávit primario del sector público alcanzó un nivel promedio de 7.0% del PIB, el más alto que se haya registrado en la historia económica de México.

Durante el primer año del Pacto, el gasto programable sufrió una reducción de (-8.9%) en términos reales, como resultado de las medidas aplicadas a la mayoría de las actividades del gobierno. Se exime del pago del impuesto a los ingresos de hasta cuatro salarios mínimos, se disminuye el IVA en medicinas.

La aplicación de las iniciativas incluidas en la reforma fiscal de 1989 – 1991 aunada desde los principios mismos del programa de estabilización a los ajustes de precios y tarifas del sector público, así como la paulatina desaparición del efecto Tanzi (La pérdida real en la recaudación sufrida por el gobierno en tiempos de elevada inflación se debe al periodo que transcurre entre el momento en que se causan y el momento en que el gobierno recibe realmente los impuestos), representaron ingresos públicos adicionales de aproximadamente 2.2% del PIB anualmente desde 1988.

Además, la reforma impositiva de 1989 – 1991 hizo posible el descenso de las tasas, al tiempo que se incrementaba la recaudación fiscal total mediante bases impositivas amplias tanto para las empresas como para los individuos.

La IED en 1992 fue de 28.3%, en 1993 de 14.7% y en 1994 de 49.3%, esto con relación a la inversión total. La balanza de pagos para 1992 fue deficitaria en un (-27.26%), en 1993 en un (-25.98%) y para el año de 1994 en (-49.03%).

En 1991, la política monetaria y la situación económica de E.U propiciaron una sensible baja de la tasa de interés que se prolongaría hasta 1993, ello dio lugar a un flujo de importantes montos de liquidez a los mercados emergentes. A partir del 2do trimestre de 1994, sin embargo, el cambio en la política monetaria de la Reserva Federal ocasiona la reversión de las tasas y de los flujos de fondos entre E.U y los mercados emergentes.

México no fue ajeno a esas tendencias generales, sino que las vivió de una manera muy intensa, en la fase expansiva constituyo un destino especialmente atractivo para la inversión en cartera al encontrarse en marcha una reciente integración productiva y comercial con E.U, al haber instrumentado una política fiscal, monetaria y de ajuste estructural muy bien vistas por la comunidad internacional, al existir oportunidades de arbitraje por los amplios diferenciales de tasas de interés y, debido a la subvaluación cambiaria y a la posición cíclica de la economía al ser las acciones mexicanas muy baratas al valuarse en las principales divisas. Se dio entonces, una gran afluencia de recursos externos a México: en el lapso 1991 – 1994 la inversión extranjera en cartera sumo más de 65,000 millones de dólares, cifra muy alta, independientemente del parámetro de la economía mexicana que se tome en cuenta para ubicarla en términos relativos.

Cuando subieron las tasas de interés estadounidenses y se revirtieron los flujos, el efecto en México fue particularmente agudo, agravado por los serios acontecimientos políticos vividos durante 1994.

El año de 1995 represento un retiro muy fuerte de inversión, esto por un (-45.0%), para 1996 hubo una leve recuperación siendo la IED un 36.5% del total y para 1997 esta fue de 71.2%. En lo que se refiere a la balanza de pagos los 3 años fueron deficitarios en un (-73.0%), (-1.64%) y (-5.36%)

En 1994 – 1995 confluyeron varios factores, algunos de ellos interrelacionados de manera compleja, que en conjunto provocaron el cambio de flujos de capital hacia México. Los activos reales y financieros habían subido mucho sus precios en divisas, con lo que perdieron su atractivo para los inversionistas; los déficit en cuenta corriente eran ya muy

importantes con respecto al PIB y las presiones sobre la valuación del peso crecían; la Reserva Federal busco evitar un brote inflacionario en E.U. apretando la política monetaria, lo que ocasiono una repatriación de fondos, un año delicado políticamente por el proceso electoral, se complico gravemente por los hechos de violencia que deterioraron las expectativas y confianza de los inversionistas, y se cometieron severas fallas en la gestión económica al inicio del nuevo gobierno. Estos elementos actuaron sobre una economía muy vulnerable, por la acumulación de altos déficit estructurales de cuenta corriente financiados con recursos de corto plazo, y la precipitaron a una crisis de gran profundidad.

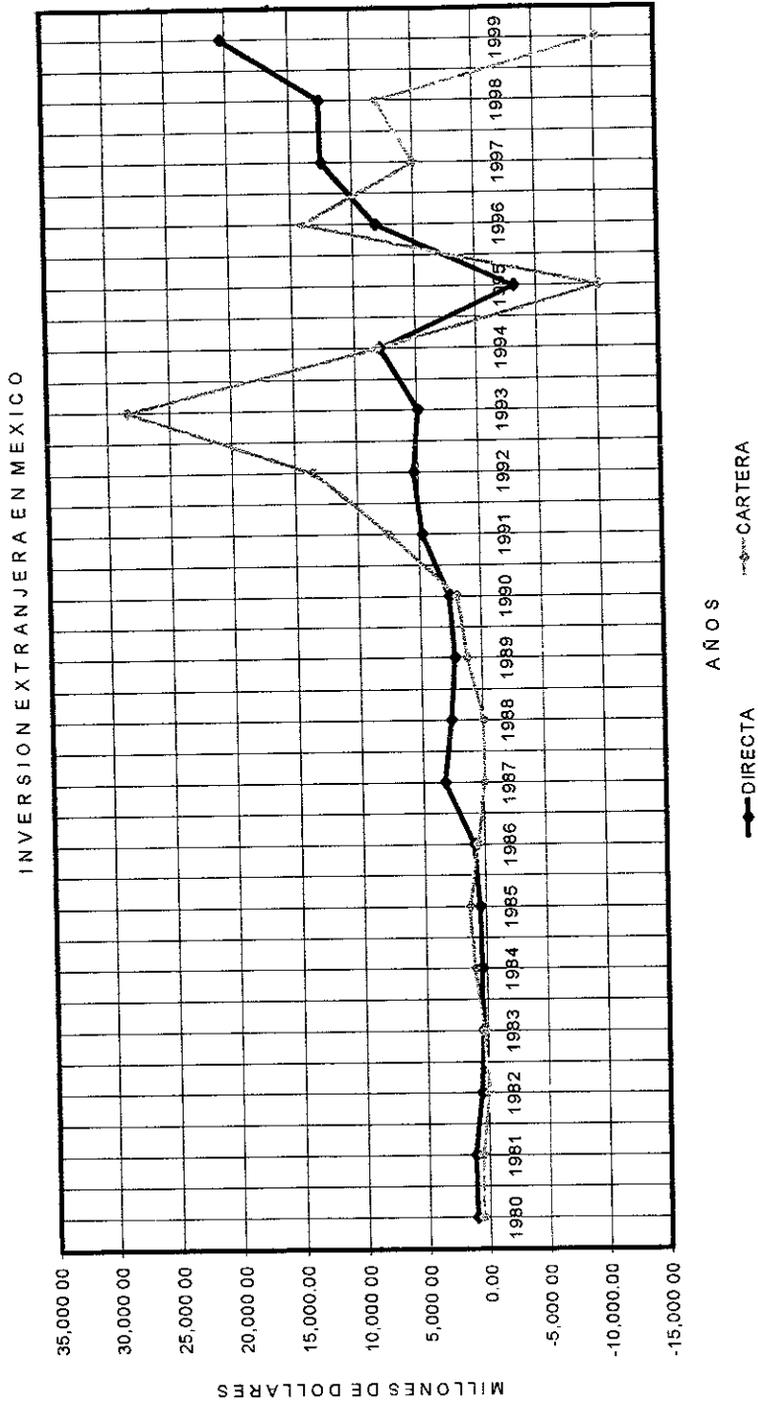
Para 1988 la inversión registra una recuperación, siendo esta de 61.0% y para 1999 la inversión fue de un 79.0% mientras que la balanza de pagos para estos mismos años mostró una recuperación ya que en 1988 mostró un superávit de 10.11% y para 1999 un 6.81. Véase cuadro 2 y Gráfica 2.

Cuadro 2.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MEXICO EN MILLONES DE DOLLARES 1980 - 1999					
AÑO	TOTAL	DIRECTA	CARTERA	% DE INV DIR	% DE INV. CART
1980	1,622.60	1,071.00	551.60	66.01%	33.99%
1981	1,701.10	1,142.10	559.00	67.14%	32.86%
1982	626.50	602.70	23.80	96.20%	3.80%
1983	683.70	373.80	309.90	54.67%	45.33%
1984	1,442.20	391.10	1,051.10	27.12%	72.88%
1985	1,871.00	490.50	1,380.50	26.22%	73.78%
1986	1,522.00	905.50	616.50	59.49%	40.51%
1987	3,248.00	3,247.60	0.40	99.99%	0.01%
1988	2,594.70	2,594.60	0.10	100.00%	0.00%
1989	3,530.20	2,242.20	1,288.00	63.51%	36.49%
1990	4,627.70	2,633.20	1,994.50	56.90%	43.10%
1991	12,301.50	4,761.50	7,540.00	38.71%	61.29%
1992	18,918.90	5,365.70	13,553.20	28.36%	71.64%
1993	33,331.70	4,900.60	28,431.10	14.70%	85.30%
1994	16,165.80	7,979.60	8,186.20	49.36%	50.64%
1995	6,964.30	-3,174.80	-10,139.10	-45.59%	-145.59%
1996	22,322.60	8,168.90	14,153.70	36.59%	63.41%
1997	17,514.60	12,477.50	5,037.10	71.24%	28.76%
1998	20,593.00	12,572.15	8,020.85	61.05%	38.95%
1999	25,868.15	20,398.30	-10,139.10	78.85%	-39.20%

Fuente Anuario Estadístico. INEGI. 2000

Grafico 2



Fuente. Elaboración propia, cuadro 2.

CAPITULO II

LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO.

2.1 ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO.

En 1996 la industria manufacturera del país fue la piedra de toque de la recuperación económica. Como consecuencia de ese comportamiento, en algunos círculos se ha comenzado a hacer cuentas alegres acerca de la competitividad que tiene esa actividad.

A pesar de los diagnósticos oficiales, en torno a la necesidad de desarrollar sin retraso una política industrial activa y consistente, los logros reportados por esta industria son utilizados para justificar el que tal necesidad se haya dejado en un segundo plano, detrás del propósito de estabilizar las principales variables macroeconómicas.

Las condiciones nacionales e internacionales tienden a cambiar rápidamente y se corre el riesgo de que el país compruebe que perdió un tiempo precioso para transformar su planta industrial en aras de un propósito estabilizador sin fin. Dicha planta industrial del sector manufacturero de alimentos se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Véase Cuadro 3.

Cuadro 3.

Producto Interno Bruto de Mexico						
Millones de pesos a precios de 1993						
Ramas Manufactureras	Periodos			Tasa de crecimiento		
	1996	1997	1998	97/96	98/97	98/96
Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	63,245	65,835	69,145	4.10	5.03	9.33
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero.	21,611	21,189	22,963	-1.95	8.37	6.26
Industria de la madera y productos de madera.	7,052	6,771	7,239	-3.99	6.91	2.65
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales.	10,769	11,102	12,258	3.09	10.41	13.83
Sustancias quimicas, derivados del petroleo,	38,033	38,585	41,045	1.45	6.38	7.92
productos de caucho y plasticos.	-	-	-	-	-	-
Productos de minerales no metalicos	18,070	17,298	19,591	-4.27	13.26	8.42
Industrias metalicas basicas.	12,826	13,914	14,956	8.48	7.49	16.61
Productos metalicos, maquinaria y equipo.	63,061	70,263	82,271	11.42	17.09	30.46
Otras industrias manufactureras.	6,822	7,165	9,472	5.03	32.20	38.85
Total	241,488	252,122	278,940	3	12	15

Fuente: Anuario Estadístico del INEGI. 1999.

Cuadro 4

Las 25 Principales Empresas Manufactureras Generadoras de Ingresos en 1999				
Empresa	Razon Social	Rama	Ventas Netas	Variación(%)
1	Cemex	Cemento	21,977,572	6.99
2	Grupo Industrial Alfa	Controladora	18,315,941	(4.55)
3	Grupo Carso	Controladora	17,954,137	(1.26)
4	Fomento Economico Mexicano	Bebidas	17,545,154	5.27
5	Grupo Industrial Bimbo	Alimentos	13,443,280	10.78
6	Vitro	Controladora	12,230,738	(2.88)
7	Savia	Alimentos	12,002,944	148.79
8	Grupo Modelo	Bebidas	11,995,444	12.22
9	Desc, Sociedad de Fomento Ind.	Controladora	11,188,616	1.26
10	Grupo Imsa	Siderurgia	7,845,275	1.47
11	Gruma	Alimentos	7,044,388	2.97
12	Coca-Cola Femsa	Bebidas	6,587,365	6.44
13	Kimberly Clark de Mexico	Papel	6,521,030	2.86
14	Alpek	Quimica	6,373,816	(13.85)
15	Hylsamex	Siderurgia	6,079,552	(8.34)
16	Altos Hornos de Mexico	Siderurgia	5,964,261	(20.77)
17	Grupo Industrial Dina	Automotriz	4,859,767	(11.67)
18	Grupo Continental	Bebidas	3,528,826	8.45
19	Apasco	Cemento	3,469,157	8.76
20	Cydsa	Quimica	3,410,080	(15.96)
21	Pepsi-Gemex	Bebidas	3,380,101	14.54
22	Corporacion Industrial Sigma	Alimentos	3,092,934	3.08
23	Grupo Industrial Saltillo	Controladora	3,050,591	4.08
24	Industrias Bachoco	Alimentos	2,690,826	(1.85)
25	Grupo Industrial Durango	Papel	2,516,018	(5.09)

Fuente: Revista Manufactura. Año 6. Número 59. Mayo de 2000.

Alimentos, Bebidas y Tabaco

Gracias a la recuperación del mercado interno y al buen desempeño de las exportaciones, en 1998 esta división registra un crecimiento de 5.03% en relación con 1997 y en 1997 de 4.1% en relación con 1996, con lo que se colocó en 1998 en 9.33% arriba del nivel que alcanzó en 1996, aunque en 1996, las exportaciones de esta división crecieron 16.9% lo que equivale a 2,666 4 millones de dólares, las importaciones lo hicieron en mayor medida en un 18.8%.

Alimentos.

Este conjunto de emisoras, el más extenso porque agrupa a 17 firmas, es el segundo en ventas (después de las clasificadas como grupos industriales) y el que reporto el mayor incremento en ingresos en comparación con los otros sectores, este fue de 21.9%.

Destaca el peso de Bimbo y Savia (antes La Moderna), por ser las empresas con mayores importes en sus ingresos y con crecimientos de 10.8% y 148.8% respectivamente. Entre las dos generaron 55.0% de los ingresos de esta rama.

Asimismo destaca Gruma, la tercera generadora de recursos de la rama. Gracias a su posición monopolica en el mercado del maíz y a la diversificación de sus mercados, logro sortear la contracción que registró Gimsa, su filial que abastece a México y aporta 32.0% de los ingresos totales

Bebidas.

Estas emisoras participan con el 19.7% de los ingresos manufactureros. Al igual que las emisoras del segmento de alimentos, la mayoría de sus ventas son generadas en el mercado interno, y si se considera la debilidad de este, el aumento en las ventas fue de apenas 5.0%.

Este sector comprende a productoras de refrescos y cerveza. Las primeras se basan en la elaboración de refrescos de cola, en cuyo caso hay tres empresas que poseen las franquicias de Coca-Cola y otras tres que tienen la de Pepsi-Cola. Mientras, Gmodelo y Femsa son las productoras de cerveza.

En el sector refresquero despunta Kof considerada como la embotelladora ancla de Coca-Cola, por ser la mayor generadora de ingresos de toda la industria refresquera. No obstante, esta empresa tiene un alto nivel de endeudamiento, el cual le podría significar

problemas. Entre los factores de riesgo que se advierten para Kof destaca que una parte de sus operaciones esta en Argentina, donde ya existe una grave recesión y podría ocurrir una devaluación.

Aunque con menores ingresos, Pepsi-Gemex continua siendo la embotelladora con mas presentaciones PET en sus productos y a, diferencia de Kof, ha reducido sus márgenes de endeudamiento.

Por su parte la posición de Gmodelo sobresale porque es de las pocas empresas manufactureras - y, en general, del mercado accionario- que no tienen contratados pasivos a largo plazo, por lo que esta empresa se encuentra listada entre las 20 más importantes de los países emergentes.

En los últimos tres años (1997 - 1999) este sector ha crecido en forma constante en términos generales, ya que se ha visto favorecido por las inversiones que realizan tanto nacionales como extranjeros, pero de las ramas que la conforman solo el de los alimentos es la que más ingresos han percibido y en segundo plano la de las bebidas.

Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

En 1998, la industria textil logró un crecimiento de 8.37% con relación a 1997, y en 1997 decreció un (-1.95%) con relación a 1996, para entonces en 1998 el crecimiento del volumen de producción se situó arriba, en 6.26% con relación a 1997 y en 1997 11.1% con relación a 1996.

Si bien algunas empresas del ramo todavía enfrentan graves problemas y otras tuvieron que cerrar sus puertas como consecuencia de la apertura comercial, las firmas sobrevivientes han logrado mejorar su posición tras la firma del TLC, ya que esto les ha permitido exportar a E.U y Canadá. Gracias a ello, las ventas al exterior de esta industria crecieron 30.0% en 1998, y aunque la apreciación del peso propicio un repunte de 29.2%

en las importaciones, el saldo comercial todavía fue superavitario en casi 1000 millones de dólares.

El grupo de emisoras que integran la rama textil registro un aumento de 12.9% en sus ingresos. Las mayores generadoras de recursos fueron Parras, Covarra y Milano. La primera empresa, que aporta 41.0% de los ingresos de este sector, ha basado su dinamismo en la producción de artículos de algodón con una gran aceptación entre los consumidores nacionales y extranjeros. Además, esta firma supera las expectativas del mercado local, ya que sus ingresos totales avanzaron más de 10.0%, a pesar de que sus exportaciones que representan 33.0% descendieron 19.7%.

Si bien sus márgenes operativos disminuyeron principalmente por incrementos en sus costos, Parras continúa operando satisfactoriamente.

Covarra participa en la producción de telas y en la confección, dos de los eslabones más importantes del sector. A diferencia de Parras, sus ingresos aumentaron por mayores ventas, tanto internas como externas.

Industria de la madera y productos de madera.

Esta es una de las actividades que ha encontrado más dificultades para crecer, comparada con las grandes empresas de muebles de E.U y Canadá, o con los productores de madera industrial de Asia, la industria nacional se encuentra rezagada y en muchos casos ha incurrido en prácticas de sobre explotación de los recursos madereros.

No obstante, en 1998 logró una recuperación de 6.91% con relación a 1997 y entre 1997 y 1996 decreció (-3.99%) para situarse en 1998 sólo 2.65% arriba del nivel registrado en 1996. En ese año, sus exportaciones crecieron 59.0%, superando con mucho el incremento de 11.5% reportado por las importaciones, de modo que su superávit creció 136.0%.

Aparte de los anuncios en torno a la llegada de empresas extranjeras a esta rama, en México destaca la presencia de Gidusa, que ha mejorado su posición en la explotación maderera.

Papel, productos de papel, imprenta y editoriales.

En línea con las dificultades que tiene el país para desarrollar una vigorosa industria forestal, la industria de la celulosa y el papel también resiente los efectos de su dependencia con respecto al suministro de materias primas del exterior. En un contexto en que el mercado internacional se encuentra a la baja y deprime los precios del papel, a lo que se añade la caída de la actividad editorial por la contracción del mercado interno, el PIB de esta división solo registro un incremento en 1998 de 10.41% con relación a 1997, en el año de 1997 se presentó un aumento 3.09% con lo que respecta a 1996, por lo que quedo en 1998 en 13.83% arriba del nivel reportado en 1996.

Papel.

En este sector, integrado por tres empresas con líneas de producción totalmente diversificadas, los ingresos reportaron un aumento de 0.7%. Destaca Kimberly, con una aportación de 65.5% de las ventas totales. Su facturación aumenta 2.9% de la cual 90.0% corresponde al mercado interno. Como sucedió con muchas empresas manufactureras, el volumen de las ventas de esta papelería aumento en mayor proporción que sus ingresos, porque siguen siendo muy castigados los precios del papel para escritura y cuadernos.

Kimberly ocupa la posición 60 entre las empresas más dinámicas de las economías emergentes del mundo.

Editorial

Lo integran dos empresas: Diana y Grupo Qumma (antes Grupo Fernández Editores),

que tuvieron descensos en sus ingresos (4.8% y 17.2%, respectivamente).

Las publicaciones de Diana son especializadas, lo que implica baja demanda y altos precios de venta. Por lo tanto, su comportamiento esta condicionado a la evolución del poder adquisitivo de la población, el cual no ha sido favorable.

En tanto, Grupo Qumma, que genera 81.0% de los ingresos de las emisoras del ramo, es líder en la edición de libros de texto para los niveles preescolar, primaria y secundaria. Participa con 21.0%, 28.0% y 15.0% respectivamente, del total de libros de texto editados e impresos México por la iniciativa privada.

Su principal demandante es el sector publico que se encuentra limitado por los ajustes al gasto.

Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos.

En esta división que observo una recuperación de 6.38% en 1998 con respecto a 1997, entre 1997 y 1996 se produjo un aumento de 1.45% para quedar en 1998 en 7.92% arriba del registro de 1996, destaca el dinamismo de los fabricantes de llantas, abonos y fertilizantes, artículos de plástico, productos de hule, resinas sintéticas y fibras artificiales.

En conjunto, este sector presenta una contracción de 8.2% en sus ingresos totales, derivado de menores facturaciones internas y externas. Las empresas que aportaron los mayores ingresos son Cydsa, Dexchem y Dermet. Las dos primeras cuentas con 85.0% de los activos totales del sector.

La principal causa por la cual disminuyeron los ingresos de Cydsa fue la baja en los precios internacionales de los productos petroquímicos, segmento de negocio que aporta 47.9% de los ingresos totales de la empresa. En el caso de Mexchem, las ventas bajaron 14.8% porque las cotizaciones internacionales de los petroquímicos en el primer semestre

siguieron a la baja. La disminución en los ingresos de ambas empresas llevo a que sus resultados operativos disminuyeran 44.5% y 31.0% respectivamente.

Por su parte, Dermet incremento sus ventas en 38.3%, comportamiento que se atribuyo a que en mayo y junio de 1998 se consolidaron los resultados financieros del Grupo Provequim, empresa que la adquirió para consolidar su liderazgo en la comercialización de materias primas en Latinoamérica.

Productos minerales no metálicos.

Ayoyada en la fabricación de cemento, vidrio y otros productos de minerales no metálicos, esta división logro un crecimiento de 13.26% en 1998. Aunque las exportaciones crecieron 22.0%, sus importaciones aumentaron 55.0% lo que provoco que el superávit comercial disminuyera 12.0%.

Las cuatro productoras de cemento aumentaron sus ventas y los ingresos consolidados registraron un incremento de 7.6%, dos de ellas, Cemex y Grupo Cementos Chihuahua (GCC), son altamente exportadoras, mientras que Apasco y Cmoctez abastecen al mercado interno.

Sobresale Cemex, empresa transnacional mexicana con una amplia diversificación internacional y uno de los conglomerados industriales más importantes del país. Ocupa el lugar 22 entre las principales empresas de Latinoamérica. Continúa con agresivos planes de expansión, y en lo que va del año adquirió 11.9% de una cementera chilena, obtuvo 90.0% del capital de la cementera más importante de Egipto con lo que logro tener presencia, por primera vez en el continente africano y, recientemente adquirió 84.25% del total de las acciones de una cementera de Costa Rica.

Por otra parte 39.0% de los ingresos de GCC se generan por ventas externas. Su crecimiento esta apoyado en su ubicación geográfica, al norte de México, lo cual le

permite aprovechar el dinámico mercado de la construcción estadounidense.

Es importante señalar que ambas empresas han aplicado estrategias para sortear las dificultades que generaron las medidas proteccionistas impuestas desde principios de la década por Estados Unidos. Incluso GCC compro plantas en este país.

Apasco y Cmoctez, por ultimo incrementaron sus ingresos en 8.8% y 19.0%, respectivamente. Aunque sus ventas dependen del mercado interno, este se comporto con mas fuerza en el caso de la construcción y autoconstrucción que en el conjunto de la economía.

La mayoría de las firmas del ramo que cotizan en la bolsa reportaron incrementos en sus ventas, gracias en gran medida a un buen desempeño de las exportaciones. Cemex por ejemplo, mejoro sus ingresos en 4.8%, si bien 68.0% de sus ventas dependen de las operaciones en el exterior, donde sus ingresos aumentaron 10.5%. A su vez, Apasco elevó sus ventas en 20.0%, apoyándose en un incremento de 368.0% en sus exportaciones, que aportaron 7.5% de sus ingresos.

Industrias metálicas básicas.

Sin duda, en esta división se encuentran las actividades más sensibles a los cambios en la paridad y la demanda interna. De hecho, a pesar de que las exportaciones disminuyeron en 1998, el PIB creció 7.49%. Como en 1997, éste mejoro 8.48% y con el crecimiento registrado en 1998 se ubico 16 61% arriba de lo registrado en 1996.

Casi todas las siderúrgicas del país forman parte de este grupo de emisoras, y su desempeño refleja nitidamente el de la industria acerera mexicana en su conjunto. Las ventas del grupo cayeron 18 9% como resultado de una contracción en las ventas internas y externas. Ello, a su vez es reflejo de una menor demanda internacional de acero y de la intensa competencia en todos los mercados. Aunque el nacional mejoro en

algunos segmentos, también resintió esa problemática.

Ahmsa e Hylsa, las mayores generadoras de ingresos, encabezan también la producción nacional de acero, laminados y otros productos. A pesar de que las acereras enfrentan una difícil situación desde el año pasado, habían logrado sortear esa etapa. Por su parte las importaciones crecieron 32.0% y 15.2%, respectivamente, de modo que el superávit conjunto se desploma 75.0%.

Como se ve, a pesar de las inversiones realizadas en la siderurgia, la poca flexibilidad que tiene la oferta en esta rama obliga a las empresas que la integran a destinar su producción al mercado interno o la exportación, en función de las ventajas que ofrezcan el tipo de cambio y la demanda.

Productos metálicos, maquinaria y equipo.

Dependiente de la evolución de la inversión y las exportaciones, la producción de maquinaria y equipo mostró un gran dinamismo en 1998. Con un crecimiento de 11.42% en 1998, supero en 30.46% al registro alcanzado en 1996.

Es importante señalar que en ese dinamismo no solo participa la industria automotriz, que se recupera rápidamente, sino también la informática y otras de maquinaria diversa incluidas las de equipo eléctrico y electrónico.

Aún cuando esta es una industria, tradicionalmente deficitaria, la combinación de un crecimiento de 32.0% en las exportaciones y una tasa de solo 26.5% en las importaciones derivo en una reducción de 8.3% en el saldo negativo. De las emisoras del ramo se observo que las ventas de Dina crecieron 14.3%, las de San Luis, con su división autopartes 13.5% y la de Acerla, la primera emisora en tecnología informática 21.0%.

La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial ha clasificado a las empresas con

relación al número de trabajadores. De acuerdo con ello, en lo que respecta a las empresas industriales como se puede apreciar en el Cuadro 5 se han catalogado como medianas empresas las que ocupan de 101 a 250 personas, como pequeñas las que ocupan de 16 a 100 trabajadores y como microempresas las que ocupan de 1 a 15 personas. Véase cuadro 5.

Cuadro 5.

Establecimientos Industriales	
Clasificación	Numero de Trabajadores
Grandes	Mas de 250
Medianas	101 a 250
Pequeñas	16 a 100
Micro	1 a 15

Fuente: Canacindra, Macroanálisis, Marzo de 1998.

El gobierno mexicano ha dado abundantes pruebas de interés desde 1996 a la fecha por incorporar a la pequeña y mediana industrial al nuevo esquema económico de integración a los mercados internacionales que pretende imponerse al país. Diversas acciones en ese sentido han ido acompañadas de un discurso que enfatiza la necesidad de establecer cadenas productivas en las que, tal y como ha sucedido en países como Italia y Francia, esas empresas pequeñas y medianas constituyen eslabones fundamentales para garantizar el éxito de las empresas grandes.

El mismo discurso oficial subraya una serie de características favorables de la pequeña empresa - flexibilidad, capacidad de adaptar su planta productiva a diversos requerimientos, bajos requerimientos de capital, etc. - que la vuelven particularmente importante en el proceso de modernización.

No obstante, un análisis de los datos relativos al sector empresarial, pequeño y mediano, nos convence de que el interés por su desarrollo se origina, más que en un esquema de eficiencia económica, en una necesidad social y política.

Hay que considerar, que el sector pequeño y mediano del empresariado tiene una importancia numérica de primer orden.

De acuerdo con las cifras de Nacional Financiera, el conjunto de estas empresas asciende aproximadamente 223,262 establecimientos que equivalen aproximadamente al 97.42% de las empresas industriales del país, mientras que las grandes ascienden aproximadamente a 2,519 y son apenas un 1.10%. Véase cuadro 6 y gráfico 3.

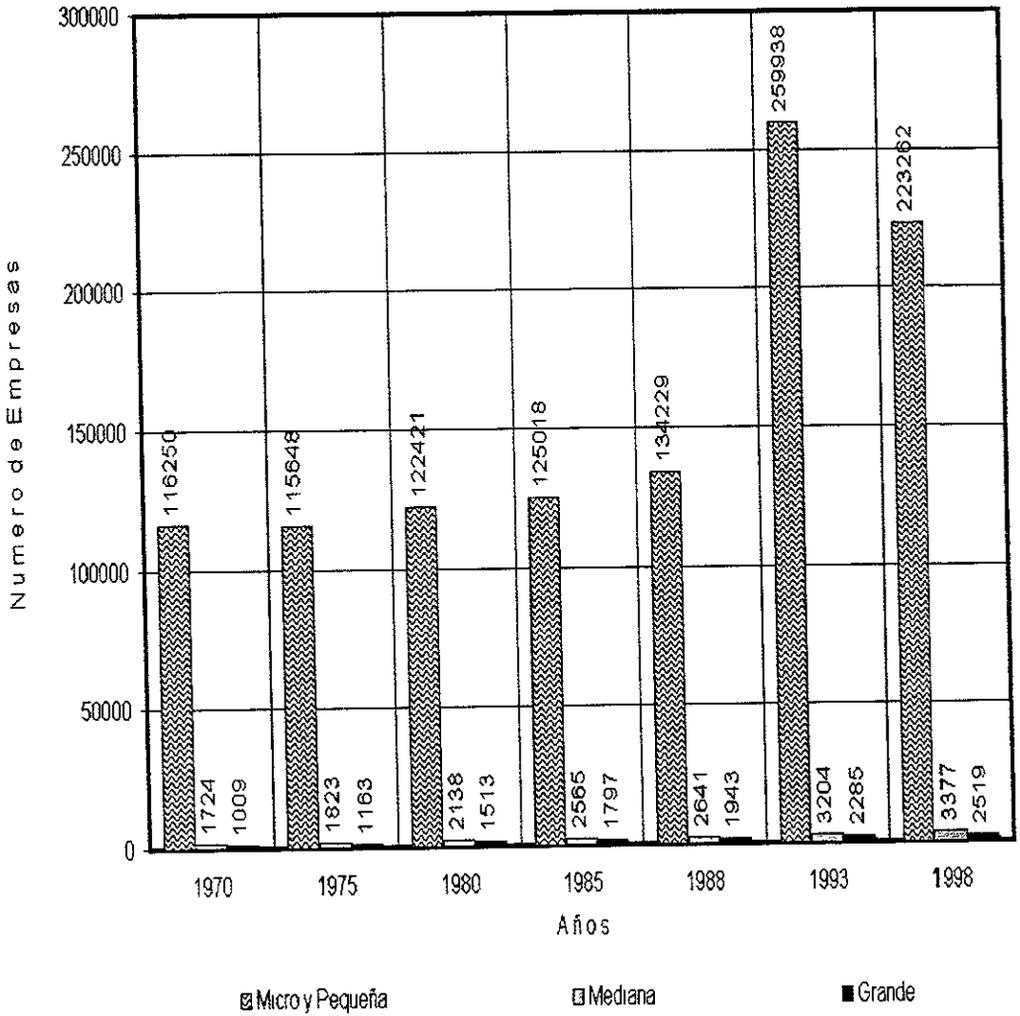
Cuadro 6.

Empresas Industriales Grandes, Medianas y Pequeñas								
Periodo	Micro y Pequeña	%	Mediana	%	Grande	%	Total	%
1970	116250	97.72	1724	1.45	1009	0.85	118963	100
1975	115648	97.48	1823	1.54	1163	0.98	118634	100
1980	122421	97.10	2138	1.70	1513	1.20	126072	100
1985	125018	96.63	2565	1.98	1797	1.39	129380	100
1988	134229	96.70	2641	1.90	1943	1.40	138813	100
1993	259938	97.93	3204	1.21	2285	0.86	265427	100
1998	223262	97.42	3377	1.47	2519	1.10	229165	100

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras 1999.

Gráfico 3.

Grafica comparativa del crecimiento de las empresas



Fuente: Elaboración propia, Cuadro 6.

2.2 LOS NIVELES DE INVERSIÓN POR RAMA.

Las estadísticas sobre inversión extranjera directa son generadas conjuntamente por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco de México, de acuerdo a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) en su Manual de Balanza de Pagos, y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La estimación de IED Inversión Extranjera Directa se integra con los siguientes conceptos.

Los montos de la inversión extranjera directa notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). - Son las inversiones notificadas al Registro Nacional de Inversiones por parte de personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio en México y sucursales de inversionistas extranjeros establecidos 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 en los fideicomisos de bienes inmuebles. De acuerdo a los artículos 32 y 33 de la Ley de Inversión Extranjera, los movimientos mencionados deben ser reportados al RNIE.

También se incluye en 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 inversión extranjera directa adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas.

Las notificaciones al RNIE tienden a darse con un importante rezago con respecto a las fechas en las que se realizan las inversiones, debido, entre otras razones, al periodo de tiempo que se requiere para integrar completamente firmada el acta de asamblea en la

cual se asienta la inversión realizada.

El resultado de este rezago se traduce en que el monto de inversión extranjera directa reportada al RNIE en un determinado mes corresponde en su mayoría a inversiones realizadas varios meses antes; por ende, la cifra reportada como inversión extranjera directa realizadas en un determinado plazo, continua aumentando posteriormente en la medida en que el RNIE recibe las notificaciones del resto de las inversiones realizadas en dicho periodo.

Debido a la existencia de este rezago, se debe tener cuidado en la comparación de los flujos de inversión extranjera directa, correspondientes a dos periodos, pues las inversiones realizadas durante el periodo anterior han tenido más tiempo para haber sido dadas de alta ante el RNIE. Una manera de corregir este sesgo es comparando la información del RNIE correspondiente a dos periodos específicos, registrada durante lapsos iguales de tiempo.

A continuación se presentan las cifras sobre la evolución de la inversión extranjera directa en el periodo enero - diciembre de 1997, recopiladas hasta el 31 de diciembre de 1997 de acuerdo a la metodología descrita en la sección anterior.

La inversión extranjera directa notificada al RNIE.- Durante 1997, el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras recibió notificaciones sobre inversión extranjera directa por 9,810.6 millones de dólares (md), cantidad superior en 51.7% a los montos notificados en 1996 (6,467.7 md)

De los 9,810.6 notificados al RNIE durante 1997, el 69.9% (6,858.1 md) se realizó en 1997; el 24.3% (2,387.3 md), en 1996; el 4.2% (409 MD) en 1995; y el restante 1.6% (155 8 md), antes de 1995.⁸

⁸ La diferencia entre la fecha de inscripción en el RNIE y la de realización de la inversión, se debe a que los inversionistas no acuden inmediatamente ante el RNIE una vez hecha la inversión, sino que la inscripción tiende a darse tradicionalmente con un rezago importante

Así, la IED realizada en 1997 que se ha notificado al RNIE al 31 de diciembre de 1997, asciende a 6,858.1 md, cifra superior en 3,596.0 md (110.2%) a la IED realizada en 1996 y que había sido notificado al RNIE al 31 de diciembre de 1996 (3,262.1 md).

De los 6858.1 md de IED realizada en 1997 y notificada al RNIE al 31 de diciembre de ese año, el 55.3% (3,792.3 md) corresponde a 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, dichas transacciones se consideran IED debido a que tienen la finalidad de obtener un interés de largo plazo en empresas mexicanas.

Así, al 31 de diciembre de 1997, la estimación de la IED realizada en ese año registró un incremento de 60.1% respecto a 1996 (6,256.6 md), al ascender a 1,0015.0 md, cantidad que se integra con 6,858.1 md notificados al RNIE; 1,122.0 md de importación de activo fijo por parte de maquiladoras; 2,150.0 md de reinversión de utilidades; (-115.1 md) de cuentas entre compañías.⁹ Véase cuadro 7.

Cuadro 7.

Comparativo de IED Realizada en Enero - Diciembre (Millones de Dolares)								
	Años				1999		1995-1999	
	1995	1996	1997	1998	Valor	Part%	Valor	Part%
Total	9327.5	8644.6	10015.0	9329.0	9329.5	100.0	9327.5	100.0
RNIE + Maquiladoras	7720.4	6597.7	798.1	5038.7	4144.8	44.4	7720.4	82.8
RNIE	6621.8	5650.1	6858.1	6376.7	6295.0	67.5	6621.8	71.0
Maquiladoras	1098.6	947.6	1122.0	1056.1	1041.9	11.2	1098.6	11.8
Reinversion de Utilidades	1586.3	2050.0	2150.0	1928.8	2042.9	21.9	1586.3	17.0
Cuentas entre Cias..	20.8	-3.1	-115.1	-32.5	-50.2	-0.5	20.8	0.2

Fuente: Informe Estadístico. Secofi. Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

⁹ Las cifras proporcionadas en este trabajo no son comparables, y no es válido sumarlas, con las estadísticas sobre IED publicadas por SECOFI respecto de años anteriores a 1994, esto se debe a que la metodología utilizada en ambos periodos es incompatible.

La información sobre la IED realizada en Enero - Diciembre de 1997 (10015 md) continuará aumentando en los meses subsiguientes, en la medida en que el RNIE vaya recibiendo las notificaciones del resto de las inversiones que ya se realizaron en enero - diciembre de 1997, pero que aun no han sido notificadas.

Con base en una encuesta para estimar los flujos de IED durante 1997, aplicada conjuntamente por SECOFI y Banco de México; en los montos de IED registrados al 31 de diciembre de 1997; así como el comportamiento mostrado por la IED en cada una de las fuentes de información que integran las estadísticas sobre inversión extranjera directa en el periodo 1994 - 1996, se estima que, una vez que se concluya la notificación de las inversiones que se realizaron durante 1997, la inversión extranjera directa podrá alcanzar en ese año más de 12000 md. De hecho, la estimación que Banco de México reportó el 16 de marzo de 1998 en las estadísticas de Balanza de pagos, y que se sustenta en los elementos mencionados, asciende a 12,477.5 md de IED realizada en 1997.

De los 7,980.1 md de inversión extranjera directa realizada en enero - diciembre de 1997 (6,858.1 md de movimientos de inversión notificados al RNIE y 1,120 md de importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras), al sector industrial se canalizaron 4,941.5 md que incluyen lo 1,122 md de importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras; al comercio, 1,556.8 md; a servicios financieros, 532.1 md; a transportes y comunicaciones, 474.6 md; a servicios comunales, 363.9 md; y a otros sectores, 111.2 md. Véase cuadro 8.

Cuadro 8.

Inversión Extranjera por Sector Económico							
Millones de Dolares							
Sector	1994	1995	1996	1997		Acumulada	
				Ene - Dic	Part%	1994 - 1997	Part%
				Valor	Part%	Valor	Part%
Total	10209.6	7720.4	6597.7	7980.0	100.0	32507.8	100.0
Agropecuaria	7.9	9.0	28.0	4.2	0.1	49.2	0.2
Extractivo	87.6	79.0	82.4	56.1	0.7	305.1	0.9
Industria Manufacturera	5917.3	4372.9	3812.4	4941.5	61.9	19044.1	58.6
RENI	5140.3	3274.3	2864.8	3819.5	47.9	15098.9	46.4
Maquiladoras	777.0	1098.6	947.6	1122.0	14.1	3945.2	12.1
Electricidad y Agua	15.2	2.1	1.1	1.0	0.0	19.4	0.1
Construcción	258.1	25.3	23.3	49.8	0.6	356.5	1.1
Comercio	1245.1	933.1	631.7	1556.8	19.5	4366.7	13.4
Transportes y Comunicaciones	591.9	860.9	403.5	474.6	5.9	2330.9	7.2
Servicios Financieros	950.8	1060.4	1180.2	532.1	6.7	3723.5	11.5
Servicios Comunales	1135.7	377.7	435.1	363.9	4.6	2312.4	7.1

Fuente: Secofi. Boletín Informativo. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Por otra parte, la inversión por subsectores se ha venido comportando erráticamente por las crisis en el país, pero en el periodo de 1997 se ha visto una recuperación paulatina de 4941.5 md, después de haber caído en 1994 de 5,917.3 md a 3,812.4 md en 1996, lo que representa un 16.49% (975.8 md). En 1994 se registro el monto de IED mucho mas fuerte 7,980.1 md, en 1996 fue de 6,597.7 md, en 1995 fue de 7,720.04 md y para 1994 de 10,209.6 md y para 1997 de 7,980.1 md, como se puede apreciar de los datos anteriores, se ha venido registrando un incremento de la IED en forma gradual, esto en base a las expectativas de los inversionistas extranjeros ¹⁰ Véase cuadro 9 y gráfico 4.

¹⁰ Comisión Nacional de Inversión Extranjera Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero-Diciembre de 1997)

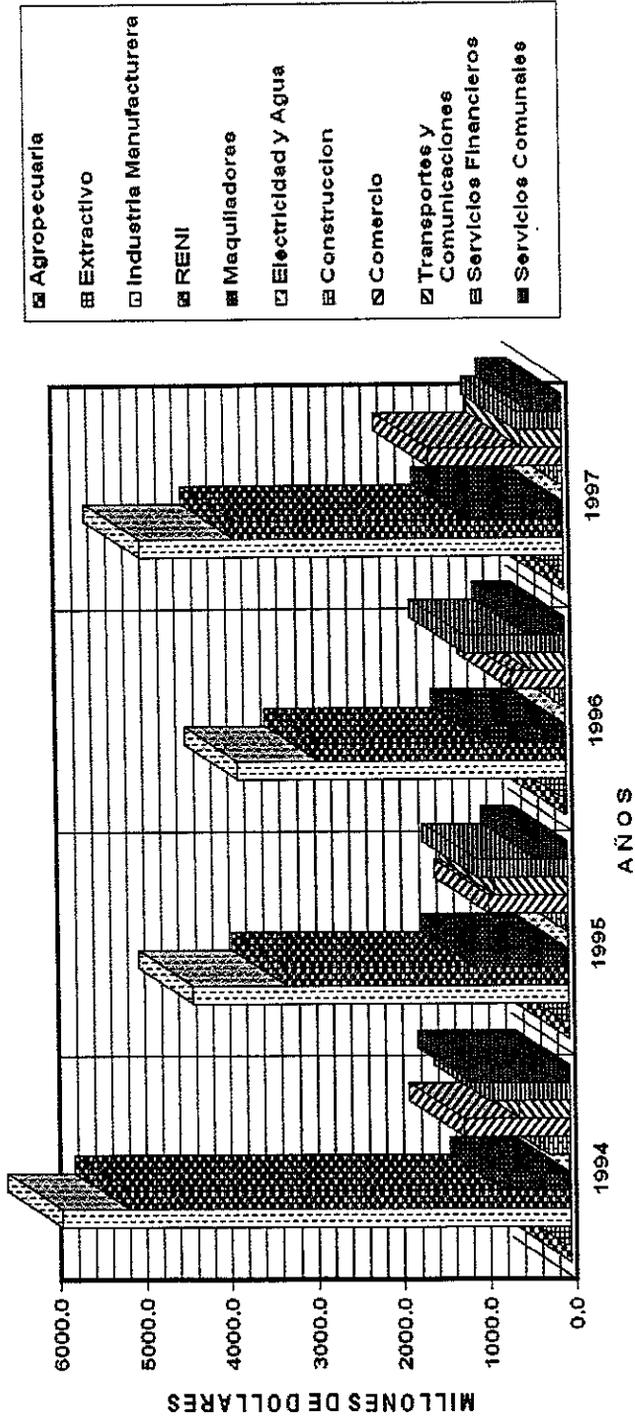
Cuadro 9.

Inversión Extranjera Directa Realizada en los Subsectores Economicos							
Subsectores Economicos							
(Millones de Dolares)							
Subsector	1994	1995	1996	1997		1994 - 1997	
				Ene - Dic		Ene - Dic	
				Valor	Part%	Valor	Part%
Total	10209.6	7720.0	6597.7	7980.1		32507.8	
Ind. Manufacturera	5617.3	4372.9	3812.4	4941.5	100.0	19044.1	100.0
Productos Alimenticios, Be- bidas y Tabaco	1761.4	604.9	469.2	2763.6	55.9	5599.1	29.4
Productos Metalicos, Maqui- naria y Equipo.	1798.5	2619.8	1705.9	1616.9	32.7	7741.1	40.6
Quimicos, Productos Deriva- dos del Petroleo y del Car- bon, de Hule y de Plastico.	582.2	517.1	1052.1	115.7	2.3	2267.1	11.9
Productos Minerales no Me- talicos.	52.9	82.5	13.1	4.2	0.1	152.7	0.8
Industrias Metalicas Basicas	1337.7	137.0	317.9	95.4	1.9	1888.0	9.9
Otros Subsectores	384.6	411.6	254.2	345.7	7.0	1396.1	7.3
Sector Servicios	2086.5	1438.1	1615.3	896.0	100.0	6035.9	100.0
Alquiles y Administración de bienes inmuebles.	231.1	61.6	53.8	3.6	0.4	350.1	5.8
Servicios profesionales, Tecnicos y Especializados.	254.9	126.8	190.9	34.6	3.9	607.2	10.1
Servicios financieros, de Seguros y Fianzas.	715.5	951.8	1095.7	490.2	54.7	3253.2	53.9
Restaurantes y Hoteles.	716.3	94.3	151.7	259.0	28.9	1221.3	20.2
Otros Subsectores	168.7	203.6	123.2	108.6	12.1	604.1	10.0
Resto	2205.8	1909.4	1170.0	2142.6		742.8	

Fuente: Secofi. Boletín Informativo. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

Gráfico 4.

INVERSION EXTRANJERA POR SECTOR ECONOMICO
1994-1997



Fuente. Elaboración propia, cuadro 9.

2.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA.

Durante enero - diciembre de 1998, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) autorizó 83 proyectos de inversión por un total de 4669 md, cantidad superior en 54.52% a los 3,021.5 md autorizados en el periodo enero - diciembre de 1997.

Los proyectos autorizados en 1998 se espera que se realicen entre dicho año y el 2000; asimismo, 63 de ellos se ubicarán en el sector de la construcción; 9 en los servicios; 6 en la industria manufacturera; 3 en comunicaciones; 1 en minería; y 1 en comercio.

Al 31 de diciembre de 1998, ya se había notificado al RNIE la realización del 56.1% (1,694 md) de los montos autorizados por la CNIE mismos que corresponden a la realización de 21 proyectos (25.3%) de los 83 autorizados en enero - diciembre de 1998.

La inversión en los últimos años ha mostrado tasas de crecimiento muy altas, pero ello se debió en buena medida a la perspectiva que tenían los empresarios de aprovechar el mercado externo, aunado al esfuerzo que realizaron muchos de ello por reponer los activos que en algunos casos eran de 1994 o de antes que ya resultaban obsoletos y que no habían podido renovar ante la escases de recursos y así poder ampliar su capacidad productiva. A pesar de eso, el nivel de inversión todavía se encuentra abajo del registro alcanzado en 1994, y podría mantenerse bajo si no se observa un claro fortalecimiento del mercado interno o una mejor posición competitiva. Véase cuadro 10.

Cuadro 10.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN (1991 - 1998) (MILLONES DE DOLARES)						
PERIODO	E.U	REINO UNIDO	ALEMANIA	JAPON	OTROS	TOTAL
1991	2387	74	85	74	124	2743
1992	1652	427	85	87	747	2997
1993	3504	189	111	74	611	4489
1994	4690	584	305	632	2353	8564
1995	4912	207	546	160	615	6439
1996	4416	64	184	106	641	5411
1997	5274	1754	469	316	678	8491
1998	5886	1025	438	319	1098	8766

Fuente: Secofi. Boletín Informativo. Comisión Nacional de Inversión Extranjera

Sólo que el fortalecimiento del mercado interno enfrenta grandes limitantes. Para empezar, en una economía abierta, cualquier incremento en el consumo interno implicara que una fracción del mismo sea captada por los productores foráneos. Si la moneda se deja sobrevaluar más, mayor será la rebanada que capten los fabricantes del exterior, menores los beneficios para la producción nacional y más rápido el deterioro de la balanza comercial.

Por otra parte, el consumo interno no se puede estimular impunemente. Hacerlo mediante un incremento del gasto público podría dar lugar a un desequilibrio fiscal que acelere la inflación o, en su caso, genere un mayor déficit con el exterior. Lo mismo sucedería si se pretendiera aprovechar los ingresos para aumentar la demanda. En esencia, esos recursos no corresponden al ahorro propio y, tarde o temprano se tendrán que pagar.

La modernización de la industria ha planteado una gran paradoja. Para competir, México está obligado a aumentar la productividad de su industria. Al hacerlo, elimina puestos de trabajo a pesar de estar urgido de generar fuentes de empleo productivas y competitivas.

El rápido desarrollo de la economía informal es una de las soluciones que la realidad brinda a esa paradoja, pero como todos sabemos, no es la mejor solución.

Por otra parte, la ausencia de una política que privilegie el desarrollo de la industria ha conducido a un proceso en el que son pocas las inversiones que se realizan para aumentar la capacidad instalada.

Tal situación se agrava debido a que la estrategia económica aplicada en los últimos sexenios está empeñada en alcanzar la estabilidad de las variables económicas sin tomar en cuenta que, en el proceso, se ha dejado en franca desventaja a las empresas mexicanas frente a los competidores del exterior. Esa estrategia puede ignorar la importancia de generar saldos positivos en la balanza comercial, ya que se apoya en la llegada de recursos foráneos de corto plazo, aunque éstos solo brindan estabilidad temporal, con horizontes que dificultan la realización de inversiones productivas. Véase cuadro 11.

Cuadro 11

Características del Sector Industrial					
Millones de Dólares					
Periodo	Personal Ocupado	Remuneraciones al Personal Ocupado	Producción Bruta Total	Valor de la Producción Industrial	Insumos Totales
1970	1520661	22	207	190	128
1975	1654381	77	461	425	285
1980	2109009	259	1672	1550	1078
1985	2504759	2545	17993	16569	12214
1988	2570159	19925	172872	157230	109825
1993	3245042	70205	522530	482155	337109
1998	3475617	80038	608130	559995	391483

Fuente: INEGI. Censos Económicos. 1997.

CAPITULO III

EL SECTOR MANUFACTURERO DE ALIMENTOS

3.1 LAS RAMAS MÁS DINÁMICAS

El estudio que se presenta en México año con año llamado "Las 500 empresas más importantes en México" 50 que pertenecen al ramo de los alimentos.

Estas 500 empresas destacan por su volumen de ventas, por el monto de sus utilidades y por ser las más rentables, estas consideran 50 del área de alimentos, que se presentan en el cuadro 13. La mayoría se han mantenido constantes en esta evaluación desde 1998, con excepción de algunas que se incluyen y de las cuales no se tenían datos anteriores, esto debido a que su información es considerada como confidencial.

Estas empresas se agrupan en los siguientes sectores. Véase cuadro 12.

Cuadro 12.

RAMAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS	
1	Productos pesqueros
2	Leche y sus derivados
3	Carnes Frías
4	Aves y sus productos
5	Azúcar
6	Pan, galletas y harinas para su elaboración
7	Masa para tortillas y tortillas
8	Jugos naturales
9	Chocolates
10	Cereales
11	Verduras
12	Malta
13	Otros

Fuente: Revista Expansión No. 760. 1999

El capital mayoritario es privado y nacional, esto es, que al cotizar en la bolsa puede haber compradores extranjeros de acciones pero esta situación no implica que su capital se vuelva extranjero. Véase Cuadro 13

Cuadro 13

LAS 50 EMPRESAS MAS IMPORTANTES DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS						
(MILLONES DE DOLARES)						
POSICIÓN		TIPO	RAMA	EMPRESA	VENTAS EN 1998	ORIGEN DEL CAPITAL
1999	1998					
28	30	IP	1	GRUPO MARITIMO INDUSTRIAL	431,500	ESPAÑA
29	28	IP	1	MARINDUSTRIAS	317,928	ESPAÑA
58	72	IP	1	MARATUN	103,449	ESPAÑA
63	49	IP	1	MARTUNA	75,700	ESPAÑA
65	78	IP	1	MARITIMA INDUSTRIAL PESQUERA	54,116	ESPAÑA
67	74	IP	7	GRUMA	10,857,725	EUA
86	98	IP	12	MALTA TEXO DE MEXICO	873,923	EUA
96	107	M	13	BIRDS EYE DE MEXICO	130,273	EUA
115	127	M	12	REFRE-MEX	116,949	EUA
118	NF	IP	3	GRUPO BAFAR	598,701	INGLAT.
14	14	IP	6	GRUPO INDUSTRIAL BIMBO	18,563,012	MEXICO
119	156	IP	2	GRUPO INDUSTRIAL LALA	5,295,702	MEXICO
124	NF	IP	7	GRUPO INDUSTRIAL MASECA	4,576,225	MEXICO
130	NF	IP	2	SIGMA ALIMENTOS	4,532,488	MEXICO
132	120	IP	4	BACHOCO	4,405,037	MEXICO
145	159	IP	2	GANADEROS PRODUCTORES DE LECHE PURA	3,323,196	MEXICO
147	157	IP	11	GRUPO HERDEZ	2,475,115	MEXICO
151	162	IP	2	PASTEURIZADORA LA LAGUNA	1,878,625	MEXICO
159	NF	IP	7	GRUPO MINSA	1,840,595	MEXICO
160	175	IP	5	CORPORACION AZUCARERA DE TALA	1,744,827	MEXICO
163	NF	IP	5	GRUPO AZUCARERO MEXICO	1,640,221	MEXICO
181	180	IP	5	BETA SAN MIGUEL	1,518,230	MEXICO
183	NF	IP	6	TABLEX	1,495,206	MEXICO
205	NF	IP	2	LECHERA GUADALAJARA	1,257,432	MEXICO
219	238	IP	5	PROMOTORA INDUSTRIAL AZUCARERA Y SUBS	1,241,385	MEXICO
222	219	IP	8	JUGOS DEL VALLE	1,178,786	MEXICO
253	251	IP	2	GUPO CHILCHOTA	1,129,217	MEXICO
256	NF	IP	2	PASTEURIZADORA NAZAS	1,118,529	MEXICO
264	258	IP	13	INDUSTRIAL PATRONA	1,110,138	MEXICO
265	NF	IP	2	ULTRA LALA	907,904	MEXICO
268	267	IP	2	CHILCHOTA ALIMENTOS	705,693	MEXICO
276	285	IP	5	INGENIO TRES VALLES	586,458	MEXICO
285	NF	IP	10	MAIZORO Y SUBS	442,476	MEXICO
296	NF	IP	5	INGENIO ADOLFO LOPEZ MATEOS	403,867	MEXICO
297	283	IP	13	GRUPO ERAMEX	402,542	MEXICO
349	326	IP	2	PASTEURIZADORA ACAPULCO	378,101	MEXICO
355	NF	IP	2	LALA DERIVADOS LACTEOS	341,623	MEXICO
369	NF	IP	6	PASTELERIA FRANCESA	276,966	MEXICO
372	NF	IP	6	GRUPO MACMA	272,250	MEXICO
389	359	IP	9	CHOCOLATERA DE JALISCO	184,918	MEXICO
391	NF	IP	13	GUPO PROMESA	180,120	MEXICO
397	395	IP	13	MARTIN CUBERO	159,451	MEXICO
403	403	IP	13	ALIMENTOS DE BAJA CALIFORNIA	158,558	MEXICO
419	NF	IP	13	FORMEX -YBARRA	136,159	MEXICO
433	437	IP	2	ENF. Y TRANSP. DE PROD. LACT. DEL PACIFICO	133,705	MEXICO
437	NF	IP	13	GRUPO NUTRISA	90,201	MEXICO
446	NF	IP	13	ALIMENTOS TEXO	86,181	MEXICO
452	NF	IP	10	AGRO INDUSTRIAL EXPORTADORA	78,411	MEXICO
480	NF	IP	1	AHOME ACUICOLA	46,708	MEXICO
493	NF	M	2	CIA NESTLE	11,614,000	ZUIZA

Fuente: Revista Expansión. No. 760 1999

Las siguientes claves se utilizan para hacer algunas observaciones a la tabla anterior:

Tipo de empresa

(IP) Empresa con capital mayoritario privado nacional

(M) Empresa con capital mayoritario extranjero

Otras Claves

(NC) Corresponde a información no comparable, por carecer de cifras de un año o por ser de diferente signo.

(ND) Corresponde a información no disponible, según indicaciones de cada una de las empresas participantes. Los renglones que no tiene información equivalen a cero.

(SP) Debido a que algunas empresas no reportan información para algunas variables no es posible asignarles posición en el ranking por variable.

(NF) En la columna de "Posición de 1998" algunas empresas tienen esta clave, ya que no participaron en el reporte del año pasado.

El total de las ventas de las 50 empresas que aquí se presentan es de \$91 billones 471 mil millones de pesos, de los cuales \$66 billones 296 mil millones corresponden a las 39 empresas nacionales, \$11 billones 979 millones son de las 4 empresas norteamericanas, \$983 mil millones son de las 5 empresas españolas, \$11 billones 614 mil millones de una empresa Suiza y \$598 mil 701 millones de una empresa Inglesa.

Como se puede observar, después de las empresas nacionales las que tienen mas influencia por su peso son las norteamericanas en lo que respecta a las ganancias por ventas. Véase cuadro 13.

Las empresas antes mencionadas, se encuentran distribuidas de la siguiente manera: Véase Cuadro 14.

Cuadro 14.

NUMERO DE EMPRESAS QUE INTEGRAN LAS RAMAS	
Rama del Sector Alimentario	Numero de Empresas
Carnes frías	1
Aves y sus productos	1
Jugos Naturales	1
Verduras	1
Chocolates	1
Cereales	2
Malta	2
Masa para tortillas	3
Pan, galletas y harinas para su elaboración	4
Productos pesqueros.	6
Azúcar.	6
Otros.	9
Leche y sus derivados	13
Total	50

Fuente: Elaboración propia. Cuadros 12 y 13.

Como se observa, el área mas dinámica es la de los lácteos con 13 empresas que sobresalen sobre todas las demás, seguida de Otros, que son 9 empresas no identificadas por no contar con el giro de ellas.

En lo que respecta a producción de azúcar y productos pesqueros tienen a cada una seis empresas destacadas, los productos de panificación y repostería 4 empresas cada una, el área de producción de maíz 3 empresas, en malta y cereales se tienen 2 empresas por cada una y por último en carnes frías, jugos naturales, verduras, chocolates, aves y sus productos, tenemos a una empresa por cada una.

3.2 UN ANÁLISIS DE CRECIMIENTO A NIVEL DE EMPRESA

El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) reporta los siguientes montos de inversión extranjera directa de diferentes países en el año de 1998, la inversión por parte de los Estados Unidos fue de 8984.8 millones de dólares, el Reino Unido 1754.4 millones, Alemania 469.3 millones, Japón 315.8 millones, Suiza 13.0 millones, Francia 16.4 millones, España 237.3 millones, Suecia 6.7 millones, Canadá 108.3 millones, Holanda 103.9 millones, Italia 8.1 millones y el resto que no son detallados 677.9 millones. Todos estos montos de inversión extranjera directa son correspondientes a la industria manufacturera y al sector servicios. Véase Cuadro 15 y Gráfico 5.

Cuadro 15.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN (1991 - 1998) (MILLONES DE DOLARES)						
PERIODO	E.U	REINO UNIDO	ALEMANIA	JAPON	OTROS	TOTAL
1991	2387	74	85	74	124	2743
1992	1652	427	85	87	747	2997
1993	3504	189	111	74	611	4489
1994	4690	584	305	632	2353	8564
1995	4912	207	546	160	615	6439
1996	4416	64	184	106	641	5411
1997	5274	1754	469	316	678	8491
1998	5886	1025	438	319	1098	8766

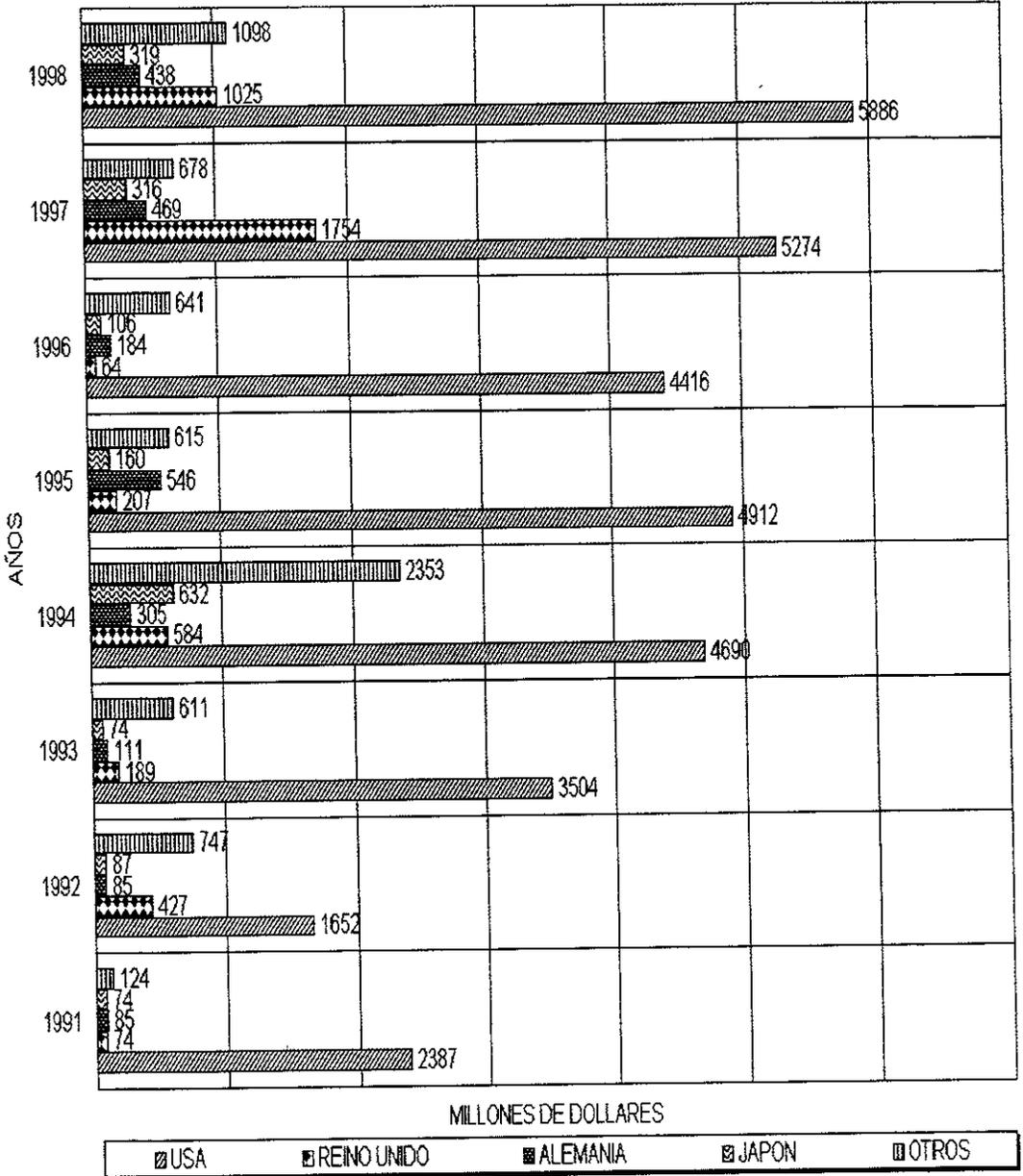
Fuente:SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

A continuación se hará un análisis de diferentes áreas del sector manufacturero de alimentos sin importar si hubo o no inversión extranjera directa, con datos reportados en el año de 1998

En el sector de los productos marítimos (1) tenemos agrupadas a 6 empresas de las cuales 5 son de capital extranjero (Español) y una nacional (México). Las utilidades de las empresas 5 empresas Españolas fueron de \$130 mil millones de pesos mientras que sus ventas fueron de \$983 mil millones, por lo que respectan a la empresa nacional sus utilidades fueron de \$1,868 millones de pesos y sus ventas de \$47 mil millones de pesos. Las utilidades de la empresa nacional significaron tan solo un 1.43% de las españolas, mientras que las ventas ascendieron al 4.78% solamente.

Grafico 5

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN



Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

En el de los lácteos **(2)** tenemos a 13 empresas que destacan, 12 de ellas son de capital meramente nacional y una que es Suiza. Las utilidades de las empresas nacionales fueron de \$884 mil millones de pesos y sus ventas de \$21 mil millones de pesos, las utilidades de la empresa Suiza se reportan como no disponibles, mientras que sus ventas fueron de \$12 mil millones de pesos. Siendo las ventas de la empresa Suiza de tan solo del 57% de las nacionales.

En el de las carnes frías **(3)** sólo destaca una empresa que es de procedencia extranjera, sus ventas fueron de \$599 mil millones de pesos y sus utilidades de \$37 mil millones. En esta área no hubo competencia para grupo Bafar, que demostró ser la mejor en esta área.

En el de aves y sus derivados **(4)** sólo destacó una empresa que es de origen nacional y que se llama Bachoco, esta empresa tuvo ventas por \$4,406 millones de pesos y sus utilidades fueron de \$911 mil millones de pesos, esta es otra área en la que no hubo mayor competencia.

En el de producción de azúcar **(5)** tenemos que sólo 6 empresas destacaron y todas ellas son de origen nacional, sus ventas fueron de \$7,135 millones de pesos mientras que sus utilidades reportadas ascendieron a \$846 mil millones de pesos.

En lo que se refiere a la área que produce pan, galletas y harinas **(6)** tenemos que destacaron sólo cuatro empresas, siendo en su totalidad de carácter nacional sus ventas fueron de \$19,262 millones de pesos mientras que sus utilidades fueron de \$1,016 millones de pesos.

En el que se dedica a la producción de masa para tortillas y tortillas **(7)** tiene tres empresas que destacaron, de las cuales dos son de origen nacional y una extranjera (EUA) las ventas netas de las nacionales fueron de \$6,417 millones de pesos y sus utilidades de \$547 mil millones de pesos, mientras que las ventas de la empresa extranjera ascendieron a \$10,858 millones de pesos y sus utilidades fueron de \$370 mil millones de pesos. Las ventas de las empresas nacionales ascendieron a un 59.09% de la americana mientras que las utilidades fueron de 67.4% en relación con la de las empresas nacional presentándose el caso contrario a las ventas

En el que produce jugos naturales **(8)**, sólo destaca una empresa cuya participación es nacional, sus ventas fueron de \$1,179 millones de pesos y sus utilidades de \$61,415 millones de pesos.

El sector de los chocolates **(9)** registra sólo la participación de una sola empresa importante que es también nacional, y cuyas ventas fueron de \$185 mil millones de pesos y sus utilidades fueron de \$3,329 millones de pesos.

El área de los cereales **(10)** tiene a dos empresas que destacan y que son nacionales, entre ambas tuvieron ventas de \$521 mil millones de pesos y utilidades de \$22,817 millones de pesos. Al igual que otras no tuvieron competencia en este ramo.

El grupo de las verduras **(11)** tiene a una sola empresa que destaca y es nacional, sus ventas son de \$2,475 millones de pesos, y sus utilidades \$208,405 millones de pesos

El grupo de la malta **(12)** tiene dos empresas que destacan por su importancia ambas son de procedencia extranjera EUA, las ventas de ambas son de \$990,872 millones de pesos, sus utilidades fueron de -\$1,170 millones de pesos, una de ellas no tuvo utilidades y la otra tuvo perdidas por -\$1,170 millones de pesos.

Él último grupo de los productos marítimos **(13)** es representado por nueve empresas de las cuales ocho son de capital nacional y una de capital extranjero, las ventas de las empresas nacionales ascendieron a \$2,324 millones de pesos mientras que las ventas de la empresa extranjera (EUA) fueron de \$131 mil millones de pesos, las utilidades de las nacionales fueron de \$143 mil millones de pesos, cabe hacer notar que hubo una empresa que tuvo desutilidades por -\$29,710 millones de pesos, mientras que las utilidades de la empresa extranjera fueron de \$7,934 millones de pesos. Las ventas de las empresas nacionales representaron tan solo un 1.77% de la empresa estadounidense mientras que las utilidades de la americana representaron tan solo el 5.34% de las nacionales

3.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INVERSIÓN NACIONAL EN EL SECTOR DE ALIMENTOS

Como se ha visto en capítulos anteriores, año con año la inversión Nacional y Extranjera están variando constantemente, esto dependiendo de la estabilidad político-económica que el país ofrezca a los inversionistas. Pero se espera que los flujos de esta sigan en aumento en los próximos años.

Cada día el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) recibe notificaciones de nueva inversión que esta en proceso, esto por parte de los diferentes países que buscan ampliar sus áreas de inversión, en nuestro país. Así, el monto global del flujo de inversión extranjera directa sumó en el primer trimestre del año 2000 un total de seis mil 677 millones de dólares, cifra equivalente al 83 por ciento del saldo deficitario de la cuenta corriente de la balanza de pagos en el mismo periodo.

El resultado favorable es atribuible a la confianza de los inversionistas del exterior en las perspectivas de mediano y largo plazo de la economía mexicana.

El Banco de México en su informe sobre la Balanza de Pagos destacó que la economía había recibido un flujo significativo de inversión extranjera, ya que en el segundo trimestre del 2000, la inversión extranjera directa ascendió a tres mil 590 millones de dólares y derivó de gastos de capital efectuados por dos mil 694 empresas.

Mientras tanto, algunas de las empresas nacionales se siguen posicionando dentro del mercado y haciéndose fuertes para no desaparecer, implicando en algunos casos la fusión con otra empresa del mismo giro, que inyecte nuevos capitales (inversión) para evitar su desaparición.

CONCLUSIONES

Una de las características de este fin de siglo es la velocidad con que se dan los cambios, entre las principales preocupaciones de los países en desarrollo como lo es México está la de como atraer capitales necesarios para sustentar su crecimiento en el competitivo mercado internacional.

Para naciones como México, carente de un significativo ahorro interno y con una infraestructura industrial deficiente, la captación de inversión extranjera es probablemente la única opción viable para insertarse con éxito en la aldea global.

En concordancia con esa tendencia, hasta hace algunos años el gobierno se concentró en atraer inversión indirecta o de portafolio; es decir, en captar capitales financieros, que si bien ofrecían inyecciones de divisas en el corto plazo, no derivaban en una generación de riqueza palpable para el grueso de la población.

Pero aún, como quedó evidenciado en diciembre de 1994, la movilidad de esta clase de inversión, dictaminada primordialmente por la volatilidad que rige a los mercados financieros internacionales, representa un grave riesgo para la estabilidad económica de las naciones emergentes. Por ello, si bien todavía se mantiene una benevolente política hacia los capitales golondrinos, durante el presente sexenio el gobierno ha establecido medidas destinadas a estimular la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual se piensa garantiza un mayor grado de estabilidad y crecimiento.

Entre esas medidas destacan la iniciación de las negociaciones para instaurar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, la firma de múltiples acuerdos bilaterales y el establecimiento de una nueva reglamentación que permita la entrada de empresas foráneas a suelo mexicano.

En 1997, la IED, alcanzo una cifra récord de alrededor de \$12,000 millones de dólares, lo que representaba un incremento cercano a 50% en comparación con 1996. De 1994 a 1997,

la inversión directa sumo mas de \$31,000 millones de dólares, 2% más respecto de los primeros tres años del gobierno del Presidente Carlos Salinas.

Así, con excepción de China, México se convirtió en la economía emergente con mayor atracción de capitales foráneos, todavía a mediados de 1998, la Secofi confiaba recibir un mayor número de capitales con la implantación de un nuevo reglamento de inversión, el cual le otorga mayores facilidades a los empresarios extranjeros para invertir con compañías mexicanas.

De acuerdo con datos manejados por Carlos García Fernández, Director General de Inversión Extranjera de la Secofi, México captó alrededor de \$8,000 millones de dólares en IED durante el año de 1998, cifra 33.3 % menor a la proyectada originalmente, con lo que el optimismo se desvaneció. Las expectativas de mantener niveles de captación iguales o superiores a los \$12,000 millones de dólares se desplomaron ante el anuncio de que las multinacionales avecindadas en el país decidieron invertir una suma de ese tamaño durante 1999.

Pero en este año (2000) la inversión en el primer trimestre fue de 6 mil 667 millones de dólares y la del segundo trimestre fue de 3 mil 590 millones de dólares que si los sumamos a los del primer trimestre nos da un total de 10 mil 257 millones de dólares lo que nos da una mejor expectativa de una sustancial recuperación para lo que resta de este año.

¿Qué ocasiono la caída en 1998? En principio, al igual que con el resto de las piezas que conforman la macroeconomía nacional, el flujo de inversión sufrió los embates de la crisis financiera internacional.

Durante varios años, los excesivos trámites y restricciones gubernamentales desestimularon la entrada de IED. A la vez que impidieron la asociación de empresas mexicanas con compañías procedentes del exterior.

Hoy sin embargo, se han dado notorios avances en materia de desregulación. En septiembre

de 1998, se dió a conocer el nuevo reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, el cual elimina sustancialmente los requisitos exigidos a las empresas foráneas para operar en México y que permite la participación mayoritaria de capital extranjero que es ya una realidad en los principales sectores que integran la economía nacional.

Aún así, a juicio de diversos inversionistas, esos avances son insuficientes. Bajo su óptica, las restricciones presentes en sectores como la petroquímica, la industria eléctrica, ferrocarriles y comunicaciones, entre otros, representan un bloqueo sustancial a la inversión.

Para el Directivo de la American Chamber, "México no puede bajar la guardia" por lo que sería deseable que abriera el sector energético de una manera completa al capital externo, ya que es indudable que estas áreas representan una inyección sustancial de recursos.

A partir de 1996 la industria manufacturera ha mostrado signos de recuperación a nivel nacional dentro de los diferentes sectores que la conforman, obviamente con sus excepciones, pero sobre todo uno en especial de los que más ha repuntado es el sector manufacturero de alimentos.

En este sector han contribuido por una parte las empresas extranjeras y por otra las nacionales, que han incorporado a la pequeña y mediana industria al nuevo esquema económico de integración a los mercados internacionales, ya que son flexibles, tienen la capacidad de adaptar su planta productiva a diversos requerimientos, etc

Las empresas micro, pequeñas y medianas empresas ascienden aproximadamente a un 98.89% del total nacional de todos los sectores.

Los montos de inversión que se hacen año con año son reportados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, con un retraso, por los trámites que esto implica, en algunas ocasiones los montos de inversión son mayores a los que se dan a conocer y por consecuencia no es información real, sino que queda por debajo del dato definitivo.

Dentro de los principales inversionistas con que cuenta nuestro país destacan los Estados Unidos, Alemania, Inglaterra y Japón, por los montos, y a ellos corresponde un gran porcentaje de los 83 proyectos que se autorizaron para llevarse al cabo entre 1998 y el 2000.

La apertura ha llevado a nuestro sector productivo a una situación poco ventajosa, ya que algunas empresas no se encuentran listas para competir, lo que ha suscitado que se den procesos de modernización, en algunos casos de fusión para no desaparecer ante el embate de las empresas extranjeras o ser absorbidas, que se eliminen puestos de trabajo y se busque ser más competitivo. Como ejemplo tenemos que la rama más destacada es la de lácteos y sus derivados con 13 empresas, y de estas, 12 son nacionales y una extranjera.

En la actualidad de las 500 empresas que destacan por su importancia en el país, solo 50 representan al sector de los alimentos.

La mayoría son constantes en sus utilidades y ventas, y además cuentan con capital nacional y privado, lo que nos indica que la inversión extranjera directa, si es necesaria ya que es una fuente muy importante de recursos, pero no la única fuente de desarrollo de las empresas.

En el marco de una apertura económica ante el resto del mundo, México debe adecuar aun muchas cosas, entre ellas sus leyes para promover la inversión extranjera al interior del país, sin olvidar su planta productiva nacional, esto es, que vea que se vuelvan competitiva, apoyándolas con créditos para la adquisición de maquinaria y equipo así como para la preparación de su personal, que este sea realmente calificado y que tenga un valor agregado y que será una pieza fundamental en su desarrollo.

Por último, se puede decir que si bien la inversión extranjera ha ayudado a consolidar a algunas empresas en el mercado nacional, también se ha convertido en rival para las empresas mexicanas que ante la poca o nula competencia se habían estancado en su desarrollo y que no ofrecían más y mejor variedad en sus productos.

En lo que respecta al sector de los alimentos, la participación extranjera en las ventas del

mercado nacional tan solo representa una cuarta parte, **de los \$91 billones 471 mil millones de pesos, \$66 billones 296 mil millones corresponden a las 39 empresas nacionales y el resto \$25 billones 175 mil millones corresponden a las extranjeras, (ventas de 1999)**, aunado a esto la cantidad de empresas extranjeras que compiten en el mercado nacional es muy reducida, por cada cuatro empresas nacionales hay una extranjera), cabe aclarar que hay algunos sectores en que no tenemos competencia externa y en otros no tenemos representación, por lo que para nuestra economía aún sigue siendo importante la inversión extranjera, mientras no logremos consolidar a la empresa mexicana en todos los sectores productivos del mercado nacional, lo cual se lograra mediante fusiones o inyecciones de capital nacional a la planta productiva.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

Aspe Armella, Pedro, El Camino Mexicano de la Transformación Económica, Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp.1- 215.

Bravo Anguiano, R, Metodología de la Investigación Económica, Edit. Alhambra Mexicana, México 1994, pp. 41 – 87.

Carbajal Pérez, Arturo, Ensayos Sobre Economía, Explotación, Rentabilidad e Industrialización, Ediciones Acatlán, México 1992, pp. 121-221.

Colmenares M, Ismael et al, Cien Años de Lucha de Clases en México (1876 – 1976), Vol. I y II, Edit. Quinto Sol, México 1985, pp. 1 – 755.

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Informe Estadístico Sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México. Enero - Diciembre 1997. Pag 1 - 28.

Fanjzylber, Fernando y Marqués Tarrago, Trinidad, Las Empresas Transnacionales, Expansión a nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1976, pp. 1 – 423.

Huerta G, Arturo, Liberalización e Inestabilidad Económica en México, Edit. Diana, México 1992, pp.

INEGI Anuario Estadístico. Censos Económicos e Industriales. Varios Años. Publicación Anual 1998 - 1999.

Olea Franco, Pedro et al, Manual de Técnicas de Investigación Documental, Edit. Esfinge, México 1985, pp 1 – 231

Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México. 1989 – 1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 1994.

Schmelkes, Corina. Manual para la Presentación de Anteproyectos e Informes de Investigación, Edit. Harla, México 1988, pp. 3 – 58.

REVISTAS:

Basaue Jorge. El Capital Financiero Nacional e Internacional Sustento del Modelo Neoliberal Mexicano. Vol. 26 NUM. 102. México Julio - Septiembre de 1995

Cristina Puga. El Cotidiano. Revista Mensual Septiembre Octubre 1992. Pag 126 - 129.

Jesús Lechuga Montenegro. Revista Análisis Económico Número 24 y 25, 1994. Apertura Comercial y Exportaciones Manufactureras. pp. 9 - 49.

Revista Alto Nivel Negocios, Finanzas y Mercadotecnia. Grupo Editorial Zuma. Publicación Mensual Año 11. Numero 126. Febrero de 1999.

Revista Agro 2000. Revista Industrial del Campo. Publicación Trimestral. Febrero - Abril 2000.

Revista Ejecutivo de Finanzas, Expectativas de la Economía Mexicana en el 2000. Editada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. Publicación Mensual. Año XXIX. Número 1. 2000.

Revista Industria. Publicación Mensual de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. 15 No. 126 y 127. México, Octubre y Noviembre de 1999.

Revista Manufactura, Grupo Editorial Expansión, Publicación Mensual, Vol. 2, 3 y 4, México 1995 – 1998.

PERIODICOS:

Marvella Colín, "De 6 mil 677 Millones de Dólares, la Inversión Extranjera Directa en el Primer Semestre" El Financiero, Lunes 4 de Septiembre de 2000. Pág. 3A.

ARTICULOS DE INTERNET:

<http://www.her.itsem.mx/home/ppenia/bajaiied.hetm>. Lourdes González Pérez. Se Posponen los Planes de Inversión Extranjera. Septiembre 4 de 1998.

<http://www.oem.com.mx./solmex/1999/jun99/010699/finan3.htm>. 2 mil 600 Millones de Dólares, la Inversión Extranjera en el Primer Trimestre Junio 1 de 1999