



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA,
1988 - 1998**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
JOSE LUIS ALVAREZ GALVAN

ASESOR: DR. ENRIQUE S. DUSSEL PETERS



282024



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.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. Aspectos teóricos acerca de la inversión extranjera directa	9
1.1 Análisis macroeconómico	12
1.1.1 La IED y su impacto sobre la economía y la balanza de pagos	17
1.1.2 Balance teórico de los efectos de la IED sobre la economía	22
1.2 Análisis de organización industrial	26
1.2.1 La transformación de los modelos de organización industrial	26
1.2.2 La IED y la expansión de la empresa transnacional	27
1.2.3 La relación de la IED con el comercio exterior	33
1.3 Análisis microeconómico	37
1.4 Conclusiones preliminares	40
CAPÍTULO 2. Evolución histórica de la inversión extranjera directa en México hasta 1988	45
2.1. La evolución de la IED desde el Porfiriato hasta 1934	46
2.2 La evolución de la IED en México de 1934 hasta 1970	53
2.3 La inversión extranjera directa en México de 1970 a 1987	60
2.3.1 La Ley para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera de 1973	61
2.3.2 La evolución general de la IED desde la Ley de 1973 y hasta 1987	66
2.4 Conclusiones preliminares	69
CAPÍTULO 3. El impacto de la IED sobre la economía mexicana 1988-1998	73
3.1 Los cambios macroeconómicos en la economía mexicana a partir de la década de los ochenta	73
3.2 El papel de la IED en la nueva estrategia de desarrollo y crecimiento económico a partir de 1988	78
3.3 Cambios legislativos en torno a la IED desde 1988	80

3.4 Comportamiento de la IED durante el periodo 1988-1998	83
3.4.1 La evolución de la IED en México de 1988 a 1993	85
3.4.2 La evolución de la IED en México de 1994 a 1998	86
3.5 El impacto de la IED en la economía mexicana 1988-1998	91
3.5.1 El impacto a nivel macroeconómico	91
3.5.2 El impacto a nivel sectorial y de organización industrial	93
3.6 Análisis de regresión	98
3.6.1 Prueba econométrica acerca de los determinantes de los flujos de IED	98
3.7 Conclusiones preliminares	101
CAPÍTULO 4. Las principales empresas exportadoras de México y su relación con la IED	107
4.1 Características del comercio del comercio exterior mexicano en años recientes	107
4.2 La IED y las principales empresas exportadoras de México 1993-1999	113
4.3 El impacto de la IED en el comercio exterior mexicano	120
4.4 Conclusiones preliminares	125
CAPÍTULO 5. Conclusiones finales	129
BIBLIOGRAFÍA	135
ANEXO ESTADÍSTICO	147

*A la memoria de un ser extraordinario,
por todo su amor y paciencia infinitos,
a mi madre María Luisa Galván+*

*Al mejor maestro que la vida pudo brindarme,
amigo y compañero en todos mis sueños y proyectos,
a mi padre José Luis Álvarez*

*A la más sincera y cariñosa de todas las hermanas,
por todo su apoyo,
a mi hermana Frida*

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México haber albergado mis estudios universitarios en su Facultad de Economía. Asimismo, hago extensivo este agradecimiento a la sociedad mexicana que es la fuente del financiamiento de esta institución.

Deseo expresar mi agradecimiento, admiración y respeto hacia el Dr. Enrique S. Dussel Peters, asesor de este trabajo, quien empuñó con generosidad toda su guía académica –junto con una buena dosis de paciencia- para que esta investigación llegase a feliz término. De igual forma le agradezco estos agradables años de trabajo y aprendizaje en los que me brindó, en infinidad de ocasiones, amistad y apoyo inigualables bajo cualquier circunstancia.

Al Lic. Miguel González Ibarra le debo una amistad extraordinaria, tanto por la oportunidad de colaborar a su lado en materia docente como por la enorme bondad de su tiempo con mis inquietudes a todos los niveles. Buena parte de la motivación y el compromiso con el trabajo que aquí se presenta surgió en nuestras innumerables pláticas.

Agradezco al Mtro. José Carlos Aranda Izguerra y al Mtro. Oscar Guerra Ford mis primeras oportunidades para iniciarme en el camino de la investigación y la docencia, respectivamente. Al Dr. Alejandro Álvarez Béjar le estoy muy agradecido por el apoyo inicial que brindó a mis inquietudes dentro de la economía y al espacio de investigación que vino después.

Quisiera también agradecer a la Asociación de Exalumnos de la Facultad de Economía, a la Fundación UNAM, a la Fundación Telmex y al Programa de Inicio a la Investigación de la UNAM quienes apoyaron mis estudios universitarios.

Agradezco también a todas aquellas instituciones y personas que ayudaron a la ampliación de mi formación académica y personal tanto en Estados Unidos como en Canadá. En especial quiero mencionar a Julia Nitsberg, a Jeffrey McAdams, a la Dra. Rosalía Ridaura, a Ana Larralde y a mi tía Adela Álvarez.

A todos mis amigos y compañeros de la Universidad que me permitieron compartir un entorno invaluable: Edmundo Valencia y Ximena García, les agradezco su enorme paciencia, apoyo y cariño; a Guillermo Bustamante y al profesor Marco Antonio Reyes la

oportunidad de discutir innumerables ideas y conceptos económicos y políticos, entre otros temas, y a Omar España y Pedro Castillo por su generosa amistad.

A mis buenos hermanos, Jaime Torres e Isaac Olvera, quienes junto con sus familias siempre tuvieron abiertas las puertas de su afecto para mí.

A las familias Álvarez y Galván, que sólo supieron darme afecto y buenos momentos en su compañía, les agradezco todo su apoyo en los momentos difíciles de estos años.

Agradezco al Mtro. Eric Porras Musalem y a la Lic. Alejandra León González Pacheco sus comentarios, aportes y asesorías sobre algunas secciones de este trabajo.

Finalmente, deseo expresar mi agradecimiento al Dr. Ricardo Carrillo Arronte, al Dr. Gerardo Fujii Gambero, al Lic. Miguel González Ibarra y al Dr. Robert Bruce Wallace Hall la revisión de este trabajo, así como sus oportunos y valiosos comentarios.

INTRODUCCIÓN

La segunda mitad del siglo XX se ha caracterizado por la aparición de elementos que han llevado a la transformación de la estructura de la economía mundial. Éstos son variados y su impacto es, a menudo, bastante amplio sobre las relaciones económicas entre los países. Entre dichos elementos es posible destacar, en primer lugar, la conformación de bloques regionales y la aparición de organismos multilaterales que pretenden regir la convivencia comercial y financiera entre las naciones. Adicionalmente, la segunda mitad de este siglo ha visto crecer las diferencias entre los países industrializados y más desarrollados frente a naciones carentes de recursos con un crecimiento y desarrollo insostenible en la mayoría de los casos. Paralelamente a lo anterior, han surgido y se han desarrollado (en algunos casos desde el siglo XIX), preferentemente de los países desarrollados, empresas transnacionales que han experimentado un acelerado proceso de expansión y que operan en los mercados de una multitud de Estados. Esto último no sería posible sin la presencia de la inversión extranjera directa (IED) la cual es finalmente el principal vehículo de expansión de la empresa transnacional. Por lo tanto, la expansión extraordinaria de la IED y el consiguiente surgimiento de la gran corporación multinacional pueden ser nombrados como dos de los agentes que más han afectado al sistema económico internacional en las últimas décadas. La empresa transnacional, y la IED que representa, constituye un novedoso factor de poder en las relaciones internacionales, y la naturaleza de sus actividades y operaciones originan una amplia variedad de efectos económicos y políticos, nada despreciables, tanto en la nación receptora como en la de origen (Sepúlveda/Chumacero, 1973).

El comportamiento de la IED en las últimas décadas interactúa, como casi cualquier otro elemento económico en la actualidad, con las nuevas condiciones y mecanismos que definen al proceso de globalización¹. En este sentido, los impactos generados por la operación de las empresas transnacionales y su IED contribuyen a hacer cada día más

¹ Desde un nivel macroeconómico, en la actualidad resulta más claro apreciar los fenómenos económicos nacionales a la luz de una economía abierta que se integra en forma dinámica a la globalización. Debido a ello, el sector externo de cualquier economía adquiere una importancia fundamental, sobre todo si se entiende a la globalización como un cambio en la estructura institucional y organizacional de las naciones; es decir, los cambios estructurales de los países inciden sobre la conducción de la macroeconomía. Por otro lado, desde un nivel de organización industrial, la globalización se caracteriza por la aparición de la producción flexible y de los encadenamientos mercantiles globales (Dussel Peters, 1998; Ruiz Durán, 1998).

difícil el sostenimiento de los conceptos tradicionales de estado-nación como elementos principales del rumbo de la economía mundial, pues alientan la formación de agrupaciones regionales privilegiando sus intereses como empresas multinacionales (Ruiz Durán, 1998).

La importancia creciente de la inversión extranjera directa (IED) en la actualidad se manifiesta en varios niveles. En primer lugar, en 1998 los flujos de IED mundial superaron los 650,000 millones de dólares, lo que representó un incremento de casi 39% respecto al año anterior y más del doble del promedio correspondiente a 1991-1996. Estas cifras indican que continúa la acelerada expansión internacional de las empresas transnacionales en el contexto del proceso de globalización. Los ingresos de IED correspondientes a 1998 estuvieron mucho más concentrados que antes en los mismos países industrializados (más del 70% en comparación con alrededor del 60% durante todos los años noventa) que constituyeron los países de origen de cerca del 90% de las salidas de capital. De esta manera se invirtió la tendencia ascendente registrada hasta entonces, según la cual los ingresos a los países en desarrollo aumentaban, al recibir éstos menos del 29% del total de los flujos, en comparación con el 40% que habían captado a mediados de los años noventa (UNCTAD, 1998, 1999; CEPAL, 2000).

Si bien durante 1998 los países en desarrollo perdieron terreno en general frente a los países industrializados como destino de la IED, la región de América Latina y el Caribe resultó ser la excepción y registró un sostenido dinamismo². En este año México se colocó como el segundo destino de llegada para la IED en la región³. En América Latina, y en México desde luego, la presencia de la IED se ha visto reforzada por los procesos de liberalización iniciados a gran escala desde comienzos de la década de los ochenta. Dichos procesos de liberalización se han apreciado como mecanismos de reestructuración económica, política y social necesarios después del “fracaso” de la industrialización sustitutiva de importaciones observado en la década de los setenta. Bajo este marco, la penetración masiva de la IED en México, y en general en América Latina, se ha visto

² Durante 1998 los flujos de IED hacia países en desarrollo estuvo dirigida de la siguiente forma: 44.3% para Asia, 40.6% para América Latina y el Caribe y 15.1% para el resto de las regiones en desarrollo. En el caso específico de América Latina y el Caribe el ingreso de IED fue bastante dinámico para este año con un aumento del 11%, al pasar de 69,404 a 76,727 millones de dólares (CEPAL, 2000).

³ Durante 1998, en América Latina, Brasil registró la mayor afluencia de IED (41.6%), seguido a gran distancia por México (13.3%), Argentina (8%), Chile (6%) y Venezuela (5.8%) (CEPAL, 2000).

respaldada por una estrategia que, tomando como eje la industrialización orientada hacia las exportaciones, pretende la liberalización del comercio, de las inversiones, del sector financiero y del mercado laboral y la generalizada desregulación de la inmensa mayoría de las actividades económicas (Dussel Peters 1997/b).

Es muy importante destacar aquí, que a lo largo de este siglo, las razones para el establecimiento de la IED en México han variado notablemente, dependiendo desde luego de las condiciones de la economía mundial. La búsqueda de recursos naturales era el motivo fundamental durante las primeras décadas del siglo XX, luego lo fueron la búsqueda de mercados durante el periodo de sustitución de importaciones y finalmente ha sido la búsqueda de eficiencia lo que ha convertido a México en una plataforma de exportación hacia el mercado de América del Norte (Calderón/Mortimore/Peres, 1995).

El impacto e importancia de los flujos de inversión extranjera –tanto de cartera como directa- son destacados desde varias perspectivas. Dentro de una perspectiva macroeconómica, dichos flujos de inversión pueden ser importantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otras cosas (UNCTAD, 1999). En este sentido, la inversión extranjera puede ser una importante palanca de financiamiento externo para la economía receptora. Conviene señalar aquí que, independientemente de la forma específica de la inversión extranjera –ya sea directa o de cartera en sus diferentes modalidades- dicha inversión siempre requerirá de un servicio al exterior que sólo varía temporalmente, y que puede ir desde ganancias hasta abruptas salidas de inversión extranjera de cartera, pasando por el pago de dividendos al exterior, entre otros casos.

Desde otra perspectiva, es preciso hacer hincapié en que el efecto de la IED no se reduce sólo a efectos macroeconómicos, sino que también es determinante de importantes cambios para las empresas y la organización industrial a nivel local, regional y nacional. En este sentido, la IED puede tener un efecto en la eficiencia y la productividad de las respectivas empresas, así como en el entorno socioeconómico local, regional y nacional de las naciones receptoras. En el plano de la organización industrial sus efectos se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, en formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración y conformación de redes económicas y sociales, que pueden llevar a

impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos. Bajo este contexto, resultaría insuficiente pretender acotar una explicación acerca del funcionamiento de la IED sólo desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras, ya que estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y de distribución global (Dussel Peters, 1999).

Las razones expuestas en los párrafos anteriores hacen permisible observar que la IED, debido a su mayor permanencia en las economías receptoras y su impacto directo en el sector productivo, sea de mayor importancia en la actualidad para los países en vías de desarrollo y además se hace más evidente la necesidad de estudiar y observar las estrategias de las corporaciones internacionales en la definición de su estrategia productiva a nivel global.

A partir del reconocimiento de la importancia adquirida en las últimas décadas por la inversión extranjera directa y de la acelerada expansión de las empresas transnacionales que la representan -ambos hechos característicos del actual proceso de globalización -, el presente trabajo tiene como objetivo el análisis de los efectos que dicho tipo de inversión ha generado en la economía mexicana durante el periodo 1988-1998.

El análisis de la IED desde la perspectiva de este trabajo parte de una idea esencial: *Los efectos de la IED sobre una economía receptora dependen de dos grandes aspectos. El primero de ellos son las condiciones estructurales de la actividad económica de la economía receptora, lo cual depende a su vez de la estrategia de desarrollo y crecimiento económico impulsada por ese país. El segundo elemento se refiere al comportamiento y operación de las empresas transnacionales que realizan la IED. Dicho comportamiento está relacionado estrechamente con los intereses y objetivos de la red global de producción a la que pertenecen. Finalmente, ambos elementos y sus determinantes han variado con el tiempo y, particularmente en las últimas décadas, su comportamiento está muy vinculado con el fenómeno de la globalización.*

Para validar la idea anterior, así como la importancia que los resultados que de ella se desprendan, este trabajo se ha dividido en cuatro secciones básicas, las que se reseñan a continuación.

El primer capítulo tiene como objetivo sustentar teóricamente la hipótesis central de este trabajo. Se esquematiza la forma en la que los efectos de la IED sobre la economía receptora modifican los componentes de la demanda agregada y se señala que dichas modificaciones afectan a la economía dependiendo de sus condiciones estructurales. Además de lo anterior se reseñan brevemente los cambios ocurridos en los patrones de organización industrial y lo que ello significa para la expansión de la empresa transnacional y la IED que la representa. Lo anterior incide fuertemente sobre los efectos que genera la participación de las empresas transnacionales, vía la IED, sobre la estructura de la actividad productiva del país receptor⁴.

El capítulo segundo reseña el comportamiento de la IED en la economía mexicana durante el siglo XX, haciendo especial énfasis en el periodo 1940-1988. La elaboración de dicha reseña pretende vincular la evolución de la IED a las estrategias y modelos de crecimiento económico adoptados por México desde 1940. A partir de lo anterior, este capítulo histórico demuestra que las observaciones teóricas aportadas por el capítulo primero son aplicables al caso mexicano. Al mismo tiempo, este capítulo permitirá la observación del traslado de la IED hacia las actividades más dinámicas y con mayor vínculo con el sector externo impulsadas —en la mayoría de los casos— por las nuevas estrategias de la red global a la que pertenecen, las cuales han sido fuertemente influidas por los cambios en los patrones de organización industrial.

El objetivo del capítulo tres es aportar evidencia sobre los efectos que la IED ha generado dentro del nuevo esquema de crecimiento económico en México, particularmente durante el periodo 1988-1998. La elección de este periodo de estudio se fundamenta, entre otras cosas, a que en el primero de estos años las reformas de cambio estructural en México se profundizan (abandonando ya definitivamente el modelo de crecimiento basado en el

⁴ Al respecto de este capítulo, es importante señalar que el estudio de las empresas multinacionales y la IED que representan ha sido abordado por numerosas escuelas del pensamiento económico (desde clásicas y marxistas hasta neoclásicas y neomarxistas, entre otras). Sin embargo, al ser el objetivo de este trabajo la apreciación del impacto generado por la IED en la economía receptora se ha considerado establecer su estudio a través de los niveles macroeconómico, de organización industrial y microeconómico. No obstante lo anterior, es preciso reconocer que dicha estructura puede dejar de lado consideraciones teóricas que un estudio por escuelas del pensamiento económico pudiese aportar (especialmente las referentes a la formalización de la IED y de sus determinantes). Sin embargo, la consideración de los aspectos teóricos de la IED de acuerdo a las apreciaciones de diversas escuelas del pensamiento económico puede ser, en sí misma, el objetivo de una investigación particular.

mercado interno); en segundo lugar, con el inicio del sexenio del presidente Salinas de Gortari se marca también el regreso de México a los mercados voluntarios de capital; asimismo se establece la atracción de inversión extranjera, tanto directa como de cartera, como una de las prioridades en el funcionamiento de la nueva estrategia de crecimiento económico (Gurría, 1994); y, en tercer lugar, las primeras reformas significativas a la política de inversión extranjera se dan en el año 1989, estableciendo de esta forma un nuevo tipo de relación entre el gobierno mexicano y los capitales foráneos. Por lo anterior se ha considerado que el periodo que inicia en 1988 y que termina en el año de 1998, representa un periodo de estudio significativo para el estudio de los impactos que la IED ha generado sobre la economía nacional⁵.

De esta forma, este capítulo incluye una sección que pretende cuantificar el nivel de relación entre los flujos de la IED con las principales variables macroeconómicas (tales como el producto, exportaciones, importaciones, tipo de cambio y términos de intercambio) en el marco de la industrialización orientada hacia las exportaciones. Finalmente, este capítulo señala los que son, a juicio de esta investigación, los principales impactos de la IED sobre la economía mexicana en el periodo abordado (1988-1998) caracterizado por un profundo y constante proceso de liberalización y desregulación de aquellas actividades en las que participa la IED.

El capítulo cuatro elabora un breve estudio de la participación de la IED en las principales empresas exportadoras. En este estudio se pretende demostrar la elevada dependencia del sector exportador mexicano hacia el capital externo. En este sentido, estos resultados serán evidencia de que la IED ha impulsado la polarización de la economía mexicana, especialmente en aquellas actividades vinculadas con el sector externo.

Finalmente, el capítulo cinco señala, a partir de las aportaciones del estudio de los capítulos anteriores, que los efectos de la IED son amplios, profundos y, en algunos casos preocupantes, y que una forma de generar una apreciación seria y objetiva de los mismos implica la observación de los dos elementos que insistentemente se mencionan en este trabajo: 1) las condiciones estructurales de la economía receptora; y 2) las estrategias de las empresas transnacionales que representan la IED.

⁵ El único inconveniente que este periodo de tiempo presenta es a nivel estadístico. Dadas las modificaciones en la forma de contabilizar la IED a partir de 1994, las cifras anteriores a ese año resultan incompatibles con

A partir de ello se finaliza con una evaluación general del impacto de la IED en la economía mexicana en el periodo 1988-1998. Igualmente, se presentan las sugerencias de algunos autores acerca de mecanismos que permitan una mayor vinculación entre los efectos ocasionados por la IED y los objetivos de desarrollo de la nación receptora.

las posteriores.

CAPÍTULO 1

Aspectos teóricos acerca de la inversión extranjera directa

El objetivo del presente capítulo es presentar diversas teorías económicas que aporten explicaciones acerca de la evolución y el impacto de la inversión extranjera directa (IED) en las economías receptoras. Sin embargo, dicha revisión teórica resultaría insuficiente si no guardara una estrecha relación con la interpretación de los procesos sufridos por la economía mundial en las últimas décadas. Dichos procesos hacen referencia a las transformaciones macroeconómicas de los países receptores – en este caso México – y a los cambios ocurridos en los modelos de organización industrial de las empresas transnacionales quienes son, finalmente, el principal instrumento de la IED.

Lo anterior resulta fundamental pues, en primer lugar, para entender la importancia de la IED es preciso reconocer que su expansión y el surgimiento de las grandes corporaciones transnacionales pueden ser nombrados como dos de los principales agentes que más han afectado al sistema económico internacional en las últimas décadas. La inversión extranjera, el instrumento más importante de la empresa transnacional, representa un novedoso factor de poder en las relaciones internacionales. Igualmente, la naturaleza de sus actividades y operaciones originan una amplia variedad de efectos económicos en la nación receptora. En segundo lugar, es posible enmarcar – a grandes rasgos - el impacto y la importancia de la IED dentro de dos grandes perspectivas: la macroeconómica y la de organización industrial. Dentro de una perspectiva macroeconómica, la IED puede ser importante para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otras cosas. En este sentido, la IED puede ser una importante palanca de financiamiento externo para la economía receptora. Conviene señalar aquí que, independientemente de la forma específica de la inversión extranjera –ya sea directa o de cartera en sus diferentes modalidades- dicha inversión siempre requerirá de un servicio al exterior que sólo varía temporalmente, y que puede ir desde ganancias hasta abruptas salidas de inversión extranjera de cartera. Desde otra perspectiva, es preciso hacer hincapié en que el efecto de la IED no se reduce sólo a efectos macroeconómicos sino que también es determinante de importantes cambios para las empresas y la organización industrial a

nivel local, regional y nacional. En este sentido, la IED puede tener un efecto en la eficiencia y la productividad de las respectivas empresas, así como en el entorno socioeconómico local, regional y nacional de las naciones receptoras. En el plano de la organización industrial sus efectos se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, en formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración y conformación de redes económicas y sociales, que pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos. Bajo este contexto, resultaría insuficiente el pretender acotar una explicación acerca del funcionamiento de la IED sólo desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras ya que éstos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y de distribución global.

Para entender mejor lo anterior no hay que dejar de lado que estas transformaciones macroeconómicas y de organización industrial se han desarrollado en el marco de la globalización. Desde una perspectiva macroeconómica, es posible entender a la globalización como un cambio en la estructura institucional y organizacional de las naciones en las que el sector externo se considera relevante sobre los modelos económicos planteados por los gobiernos pues dicho sector puede generar cambios estructurales en los países los cuales inciden sobre la conducción de su macroeconomía. Desde el punto de vista de la organización industrial, la globalización hace referencia a la implantación de la ~~producción flexible y de los encadenamientos mercantiles globales. Lo anterior va~~ aparejado con la transnacionalización del capital productivo y financiero; la creciente importancia de los flujos de inversión extranjera (directa y de cartera) y del comercio internacional, entre otros. En resumen, *la globalización vincula en la actualidad los procesos macroeconómicos con los de organización industrial y viceversa pues implica, entre otras cosas, una profunda descentralización territorial del diseño, producción y distribución de bienes y servicios generados por las redes de unidades productoras que funcionan en multitud de economías nacionales al mismo tiempo y, en estos procesos, la IED juega un papel fundamental.*

Es por estas transformaciones que los aspectos teóricos presentados en este capítulo hacen referencia a la vinculación entre los efectos macroeconómicos de la IED y su relación con el sector externo. En este sentido, no hay que dejar de lado que es precisamente la empresa transnacional, y la IED que representa, uno de los grandes patrocinadores de los procesos de globalización. Por ello, la IED tiene efectos no sólo sobre el comportamiento de las variables internas de una economía sino también sobre el comportamiento de las relaciones económicas con el exterior registradas por la balanza de pagos.

Por las razones anteriores, se ha considerado dividir, en dos secciones fundamentales, este capítulo inicial. La primera se ubicará dentro de una perspectiva macroeconómica que, partiendo de la definición de la economía abierta y de la balanza de pagos, hablará del impacto que la IED tiene sobre los determinantes de la demanda agregada de una economía. En este sentido, dicha sección proporcionará argumentos teóricos sobre los efectos de la IED sobre el nivel de empleo, salarios, balanza en cuenta corriente y ajustes del tipo de cambio propiciados por los efectos de la IED.

La segunda sección hablará brevemente de los cambios en los modelos de organización industrial ocurridos en el marco de los procesos de globalización y posteriormente del papel que la IED significa para éstos. Asimismo, se hará referencia a la importancia que la IED tiene en los procesos de expansión de las filiales de las empresas transnacionales en la economía receptora.

Finalmente, se incluye una breve reseña de las más significativas aportaciones teóricas –desde la perspectiva de este trabajo– del análisis microeconómico, acerca de los efectos ocasionados por la IED.

1.1 Análisis macroeconómico

Dentro de una perspectiva macroeconómica, los flujos de IED se consideran a menudo importantes para permitir un déficit en la cuenta corriente y/o realizar el servicio de la deuda externa, entre otras cosas. Además de lo anterior, la IED posibilita la expansión de la actividad económica al ofrecer capital disponible para la inversión productiva, lo que a su vez estimula la expansión de la demanda agregada. Por lo anterior, la IED resulta atractiva para aquellas economías en vías de desarrollo que requieren de la existencia de una importante palanca de financiamiento externo que complemente su ahorro interno y, de esta forma, poder hacer frente a los proyectos de inversión que solicita su desarrollo.

El siguiente apartado de este capítulo describe, a grandes rasgos, los elementos de una economía abierta y la forma en la que es posible que se de una discrepancia entre el volumen de ahorro interno y el volumen de la inversión que una economía demanda. A partir de esa explicación, se definirá la estructura de la balanza de pagos y la forma en la que la IED se registra en ella.

La economía abierta

Por economía abierta se entiende aquella economía que comercia (es decir, importa y exporta) bienes y capital con otros países. Por medio de las siguientes ecuaciones, es posible establecer su diferencia con una economía cerrada:

Economía cerrada:

$$Y = C + I + G \quad (1)$$

Economía abierta:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (2)$$

En donde:

Y= Ingreso nacional.

C= Consumo.

I= Inversión.

G= Gasto del gobierno.

X= Valor de las exportaciones.

M= Valor de las importaciones.

Para el caso de una economía abierta, se suele descomponer el ingreso nacional en los cuatro posibles usos a los cuales éste puede ser destinado: el *consumo* (la cantidad adquirida por los habitantes de una nación), la *inversión* (el monto acumulado por las empresas para construir nuevas fábricas y/o adquirir bienes y equipo), el *gasto del gobierno* (la cantidad del ingreso local utilizada por el Estado) y la *balanza por cuenta corriente* (la diferencia entre las exportaciones y las importaciones) (Krugman/Obstfeld, 1994).

En una economía abierta, a diferencia de lo que sucede en una economía cerrada, el ahorro nacional y la inversión no han de coincidir necesariamente. La razón de ello es que si el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones, los países pueden ahorrar, pero si ha de ocurrir lo inverso, es decir, que el valor de las exportaciones sea inferior al de las importaciones entonces pueden desahorrar, ya que habrán de verse en la necesidad de endeudarse para cubrir la brecha entre el valor de sus ventas al exterior y el de sus compras al mismo sector (Krugman/Obstfeld, 1994).

Entonces, a partir de lo anterior es posible decir que la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, la balanza por cuenta corriente, es igual a la diferencia entre el producto obtenido y la utilización total de bienes y servicios. De igual forma, la cuenta corriente también es igual a los préstamos netos del país al exterior. De forma diferente a una economía cerrada, una economía abierta puede ahorrar invirtiendo dentro y fuera del país. En consecuencia, el ahorro nacional es igual a la inversión en el interior más la cuenta corriente. Lo anterior es posible expresarlo en la siguiente ecuación:

$$Y - (C + I + G) = CC \quad (3)$$

Esta ecuación nos muestra cómo la balanza comercial es igual también a la diferencia entre el ingreso nacional Y, y el gasto de los habitantes C+I+G.

En una economía cerrada, el ahorro y la inversión siempre deben ser iguales. En una economía abierta pueden ser diferentes. Si se expresa el ahorro como un remanente del ingreso una vez restado el consumo y el gasto del gobierno, tal y como ocurriría en una economía cerrada, obtenemos la siguiente ecuación:

$$S = Y - C - G \quad (4)$$

Se sabe también que el monto del saldo de la balanza por cuenta corriente puede expresarse como sigue:

$$CC = X - M \quad (5)$$

Si suponemos que la igualdad entre ahorro e inversión se da originalmente en una economía cerrada con tan sólo restar el consumo y el gasto del gobierno como se ha hecho en la ecuación (4) sólo habremos de sumar el balance del sector externo para obtener el valor del ahorro en una economía abierta:

$$S = I + CC \quad (6)$$

Esta ecuación destaca una diferencia importante entre la economía abierta y la economía cerrada: "Una economía abierta puede ahorrar acumulando capital o adquiriendo riqueza del exterior, pero una economía cerrada sólo puede ahorrar de la primera forma; es decir, mediante acumulación de capital" (Krugman/Obstfeld, 1994:341). A diferencia de lo que sucede en una economía cerrada, una economía abierta que disponga de oportunidades de inversión atractivas y rentables, no tiene por qué incrementar su ahorro con el fin de realizarlas (Krugman/Obstfeld, 1994).

La ecuación (6) muestra que es posible incrementar al mismo tiempo el nivel de inversión y del endeudamiento exterior sin que varíe el nivel de ahorro. Este financiamiento exterior a la inversión local, puede adquirirse de varias formas. Una de ellas es precisamente la IED, cuyo ingreso a la economía receptora, así como las transacciones de capital que incluye su operación, son registradas en la balanza de pagos.

La balanza de pagos

Conceptualmente la balanza de pagos de un país registra los pagos y los ingresos procedentes del exterior. Cualquier transacción que se traduzca en un pago al exterior es anotada en la balanza de pagos como un *pasivo o egreso*¹ y se le acompaña siempre con un signo negativo (-). Cualquier transacción que se signifique un ingreso procedente del exterior es anotada como un *activo o ingreso* y se le acompaña de un signo positivo (+) (Samuelson/Nordhaus, 1992).

Dos tipos de transacciones son registradas en la balanza de pagos:

Las transacciones que suponen la exportación o importación de bienes y servicios y que, por lo tanto, son anotadas directamente en la cuenta corriente.

Las transacciones que suponen la compra o venta de activos. Dichas operaciones se registran en la cuenta de capital² de la balanza de pagos que muestra todas las compras o ventas internacionales de activos.

Debido a que cualquier transacción internacional da lugar a dos entradas en la balanza de pagos que se compensan, la consolidación de la balanza por cuenta corriente y por cuenta de capital debe ser igual a cero:

$$\text{Cuenta corriente} + \text{cuenta de capital} = 0$$

Para su mayor claridad, la balanza de pagos separa las exportaciones e importaciones en tres categorías: la primera corresponde a la de *mercancías*, es decir las exportaciones e importaciones de bienes; la segunda a la de *transferencias de inversión* y se elabora a partir de los intereses y dividendos pagados entre países; la última categoría, *otros servicios*, incluye registros tales como los pagos por asistencia legal, turismo y fletes (Krugman/Obstfeld, 1994).

Para el caso de la IED³, su entrada inicial es registrada en la cuenta de capital como un pasivo y, una vez funcionando en el país receptor en forma de algún tipo de actividad productiva, la renta de los capitales invertidos por el capital exterior se incluye en la cuenta corriente, pues los pagos por intereses y dividendos son una compensación por los *servicios* prestados por las inversiones extranjeras en la economía local y por tanto se registran como un egreso (Krugman/Obstfeld, 1994).

¹ Suele llamarse también cargo o débito a lo que aquí estamos denominando como pasivo. De la misma forma, suele también llamársele abono o crédito a lo que aquí se nombra como activo.

² Ros señala que la presentación tradicional de la cuenta de capital en la balanza de pagos divide las transacciones financieras con el exterior por la naturaleza de los activos financieros involucrados, ya sea de corto o largo plazo, y por el sector de la economía que las realiza los cuales pueden ser públicos o privado (Ros, 1993).

³ Ros argumenta que la inclusión de la inversión extranjera en la cuenta del sector privado de la cuenta de capital ha estado siempre sujeta a una cierta ambigüedad ya que a diferencia de otros rubros de la cuenta de capital privado, la inversión extranjera directa, al igual que el endeudamiento de empresas extranjeras, no generan cambios en la posición neta de activos externos del sector privado local aunque si generen cambios en la posición de activos externos del país. La razón de ello es que involucra obligaciones de empresas extranjeras —o residentes extranjeros— con no residentes, es decir, se trata de transacciones entre extranjeros (Ros, 1993).

Como ya se ha mencionado, en una economía abierta, el nivel del ahorro interno no necesariamente habrá de coincidir con el nivel de inversión. Por esta razón, la balanza comercial puede no estar equilibrada si la economía puede endeudarse o conceder préstamos al resto del mundo. Cualquier déficit en la cuenta corriente debe ser compensado por un superávit del mismo tamaño en la cuenta de capital, y cualquier superávit corriente por un déficit en la cuenta de capital. Esta característica refleja el hecho de que las discrepancias entre los ingresos por exportaciones y los pagos por importaciones deben ser compensados por una promesa de pago que cubra la diferencia, normalmente con interés, en el futuro, operaciones que se registran, como es de esperarse, en la cuenta de capital (Krugman/Obstfeld, 1994).

A continuación se muestra en la Figura 1.1, la estructura general de la composición de la balanza de pagos en México a partir de 1994:

Figura 1.1
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO
(Presentación iniciada en 1994)

CUENTA CORRIENTE	CUENTA DE CAPITAL
1. Ingresos Exportación de mercancías Servicios no factoriales Turistas Excursionistas Otros Servicios factoriales Intereses Otros Transferencias 2. Egresos Importación de mercancías Servicios no factoriales Fletes y seguros Turistas Excursionistas Otros Servicios factoriales Intereses Otros Transferencias Balanza por cuenta corriente 1+2	3. Pasivos Por préstamos y depósitos Banca de desarrollo Banca comercial Banco de México Sector público no bancario Sector privado no bancario Inversión extranjera DIRECTA De cartera Mercado accionario Mercado de dinero Sector público Sector privado Valores emitidos en el exterior Sector público Sector privado 4. Activos En bancos del exterior Créditos al exterior Garantías de deuda externa Otros Balanza por cuenta de capital 3+4 Errores y omisiones

Fuente: <http://www.banxico.org.mx> consultado el día 25 de marzo de 2000.

1.1.1 La inversión extranjera directa y su impacto sobre la economía y la balanza de pagos⁴

La presente sección tiene como objetivo el mostrar los efectos que la IED puede generar en una economía abierta y su balanza de pagos a partir de su incidencia sobre el comportamiento de los determinantes de la demanda agregada. Dicha demanda agregada puede ser expresada como una función del tipo de cambio real, del ingreso disponible, de la demanda de inversión y del gasto del gobierno como lo muestra la siguiente ecuación:

$$D = C(Y - T) + I + G + CC(EP^*/P, Y - T) \quad (1)$$

En donde:

D= Demanda agregada

C= Consumo

Y= Ingreso neto

T= Impuestos

I= Demanda de inversión

G= Gasto del gobierno

CC= Cuenta corriente

E= Tipo de cambio nominal

P*= Nivel de precios en el exterior

P= Nivel de precios interno

Para simplificar el análisis es posible reexpresar la ecuación anterior como sigue:

$$D = D(EP^*/P, Y - T, I, G) \quad (2)$$

Como ya se ha mencionado, el funcionamiento de una economía abierta está vinculado con el comportamiento de la cuenta corriente. Por esa razón conviene también expresar el saldo en la cuenta corriente (CC) en términos del tipo de cambio real y del ingreso disponible como lo muestra la siguiente expresión:

$$CC = CC(EP^*/P, Yd) \quad (3)$$

Recordemos que el tipo de cambio real (q), puede ser definido como el precio de la cesta externa en términos de la interna, tal y como se muestra en la siguiente ecuación:

$$q = EP^*/P \quad (4)$$

⁴ Esta sección se basa en la obra de Krugman y Obstfeld *Economía Internacional*, específicamente en el apartado "El Producto Nacional y el Tipo de Cambio" (Krugman/Obstfeld, 1994: 487-532).

Ahora bien, para autores como Meier la IED ocasiona efectos importantes sobre los determinantes de la demanda agregada. En primer lugar, las economías en desarrollo que permiten el ingreso de la IED esperan obtener, en primera instancia, dos grandes beneficios: el primero es complementar el insuficiente nivel de ahorro interno y el segundo es incrementar la oferta local de divisas. Al complementar el ahorro interno, la IED aumenta la oferta de capital existente en una economía, lo cual permite la expansión de la producción, el empleo, el nivel de ingreso y de la demanda agregada. De esta forma, la presencia de la IED estimula el crecimiento de la demanda agregada pues no sólo puede mejorar el nivel de los salarios reales, sino también incentivar el crecimiento de una fuerza laboral con una mejor calidad de trabajo, tema importante en aquellos países pobres en los que la mayoría de la población en edad de trabajar está desempleada, subempleada o en trabajos de bajo valor agregado en el ámbito rural. La presencia de la IED estimulará la creación de empleo en aquellos lugares donde el valor agregado sea más elevado y en el que los salarios reales sean más altos. La movilidad internacional del capital sirve como un estímulo de la migración de fuerza de trabajo rural hacia sectores más avanzados. En este sentido, los beneficios sociales del sector avanzado son tan importantes como la inversión misma, pues los salarios recibidos por el nuevo empleo exceden en su productividad marginal a los del sector rural, y esto conduce a un beneficio nacional. Pero también puede haber beneficios para los consumidores locales pues si la inversión está destinada a la reducción de costos de las empresas no sólo gozarán de recursos productivos más baratos, sino que además podrían ofrecer precios más bajos. Si la inversión está encaminada a la mejora técnica o a la innovación, los consumidores gozarán de una mejor calidad de productos o incluso de nuevos productos (Meier, 1968).

De la misma forma en que la IED puede estimular el mejoramiento en el nivel de ingreso vía empleo y salarios también puede incentivar el gasto del gobierno. Meier argumenta que si la IED está encaminada a la infraestructura ello puede reducir los costos requeridos para la inversión pública. Además, el incremento de la actividad económica genera la posibilidad de una mayor generación de recursos fiscales – vía impuestos – para el gobierno (Meier, 1968).

El efecto expansivo que la IED puede generar en la actividad económica viene aparejado con otros cambios en la estructura productiva del país receptor. Este es el caso de

las economías externas⁵ que posibilitan esta expansión. Dichas economías externas permiten la modernización tecnológica de la economía pues, según Meier, la IED frecuentemente dirige la capacitación del trabajo y, de esta forma, dicho conocimiento obtenido por los trabajadores será transmitido a otros de empresas locales. Igualmente, aún si la IED es en una sola industria, ello puede hacer crecer la producción de empresas locales encadenadas a ésta. Estos estímulos de expansión –por el crecimiento de los beneficios de la IED- en toda la capacidad productiva local permiten también la explotación de economías de escala⁶ que antes eran restrictivas (Meier, 1968).

Asimismo, Penrose señala que la IED trae consigo nuevas técnicas de producción y de dirección, lo cual lleva a la realización de nuevos productos con nuevas ideas que bien pueden ser utilizados para satisfacer al mercado interno en primera instancia. Dicha autora también señala que el desarrollo de las subsidiarias de las empresas transnacionales y el mejoramiento de la productividad de otros eslabones de la cadena productiva con la entrada de una empresa extranjera pueden estimular mucho la productividad total de la economía (Meier, 1968; Penrose, 1956)

Robertson coincide con Meier en la naturaleza benéfica que la IED puede tener para el nivel de ingreso de una economía al indicar que la importación de IED genera un incremento en el nivel de ingreso en el futuro, lo cual beneficia también a los productores locales (Robertson, 1971).

Asimismo, el incremento de la actividad productiva propiciado por la IED - que genera un aumento de la demanda agregada -, impulsa también la atracción de capitales. En este sentido, autores como Nurkse deducen beneficios a partir de la relación existente entre los flujos de capital y el mejoramiento de los términos de intercambio⁷ de la economía receptora. Dicha relación ha de esperarse pues si se observa una elevación en el precio (por

⁵ Las economías externas son aquellas economías que se generan si las operaciones de la empresa generan beneficios positivos a otras sin que éstas los paguen. Suelen denominarse, junto con las deseconomías externas *externalidades* (Samuelson/Nordhaus 1992).

⁶ Si la producción aumenta más del doble cuando se duplican todos los factores de la producción se dice que existen *economías de escala* o *rendimientos crecientes de escala*, si la producción se duplica cuando todos los factores se duplican existen *rendimientos constantes a escala* y, finalmente, si la producción aumenta menos del doble duplicándose la dotación de factores entonces se tienen *deseconomías de escala* o *rendimientos decrecientes de escala* (Pindyck/Rubinfeld, 1990).

⁷ La definición más sencilla de los términos de intercambio es la relación entre el índice de precios de las exportaciones (P_x) sobre el índice de precios de las importaciones (P_m). Así, por ejemplo, es evidente que si

el incremento de la demanda) de cierta mercancía de algún país, se supone que su producción es rentable y que, por lo tanto, ante el incremento en la demanda, se requerirá mayor capital para financiar su expansión productiva. Así las cosas, este producto, cuyos términos de intercambio han aumentado, se convertirá en una atracción para la importación de capitales⁸ (Nurkse, 1933).

Hasta aquí se ha observado que la IED puede generar efectos expansivos sobre la economía receptora. Sin embargo, las estrategias propias de las empresas transnacionales que representan la IED pueden generar también presiones sobre el sector externo. Dichas estrategias tienen como objetivo, entre otros quizá más importantes⁹, el retorno de beneficios hacia la economía de origen del inversor extranjero.

En este sentido, Meier señala que el más significativo e inmediato impacto de la IED en la balanza de pagos se halla en el problema generado por el retorno de los pagos de interés, beneficios y dividendos sobre las inversiones acumuladas y la repatriación de capital. Cuando el país receptor de la IED no cuenta con suficientes divisas para cubrir sus servicios externos por inversión extranjera, se recurre a ajustes encaminados a lograr de nuevo el equilibrio en la balanza de pagos (Meier, 1968).

Esta misma perspectiva es compartida por Stern, quien enfatiza que los efectos de la IED sobre la balanza de pagos se pueden definir en términos de los "periodos de indemnización de los pagos", es decir, por definición, la IED, implica dos tipos de flujos en distintos momentos y en dirección contraria. El primero de ellos se refiere a la entrada de la IED en la economía receptora y el segundo flujo se observa una vez que la IED se encuentra ya instalada y operando en el país receptor, lo cual genera la posibilidad de la transferencia de beneficios al exterior. Entre mayor sea el periodo de tiempo en el que las

Px/Pm cae, una dada cantidad de exportaciones comprará menos importaciones de lo que hubiera hecho antes del deterioro de los términos de intercambio (Dussel Peters 1997/b: 29).

⁸ A pesar de que es posible hallar evidencia empírica entre la existencia de movimientos de capital que van mano a mano en el tiempo con un mejoramiento en los términos de intercambio y donde el mejoramiento de tales es la causa de la importación de capitales, Nurkse reconoce que resulta difícil determinar en qué dirección el movimiento de capital es una influencia autónoma sobre los términos de intercambio (Nurkse, 1933).

⁹ Una de las ideas más importantes en este trabajo es que el estímulo para la participación de la IED en una economía determinada no proviene necesariamente, al menos en una etapa inicial, del monto de beneficios esperados. Esto ocurre así, pues la empresa subsidiaria responde a la estrategia y objetivos de una red productiva global y debido a ello se le visualiza -a grandes rasgos- sólo como un eslabón más de valor agregado y no como una unidad separada y absolutamente independiente.

inversiones reclaman la repatriación de dichos beneficios menores presiones existirán sobre la balanza de pagos (Stern, 1973).

Sin embargo, Streeten considera que no es suficiente con la prolongación del periodo de tiempo en el que habrán de reclamarse finalmente beneficios para ser repatriados y evitar así presiones sobre la balanza de pagos y las condiciones de la economía receptora. Para esta autora, lo ideal sería que la tasa de retorno fuese inferior al crecimiento económico generado en la economía doméstica, pero esto no es generalmente así. Normalmente, la tasa de retorno de beneficios excede a la tasa de crecimiento del ingreso local. Esto implica, asumiendo una relación constante entre el capital productivo extranjero y el capital doméstico, que el capital de los extranjeros crece más rápido que el de los locales y que por tanto los extranjeros van absorbiendo una porción de la propiedad de los locales. Además, tarde o temprano la IED hace que las exportaciones de un país crezcan más rápido que su producto, pero los beneficios de estas exportaciones se traducirán en los beneficios que estas llevarán a sus economías locales, con lo cual la balanza de pagos del país menos desarrollado puede tener serios problemas (Streeten 1969).

Penrose incorpora a los argumentos anteriores el hecho de que la expansión de las empresas con capital foráneo – por los elevados niveles de actividad- permiten a las empresas extranjeras obtener altos beneficios, sobre todo en aquellos países menos desarrollados que no tienen un adecuado sector industrial o terciario. En este sentido, la inversión extranjera se coloca en aquellos sectores en los que la competencia es casi nula y en los que es posible exportar. El elevado nivel de actividad atrae a nuevas empresas extranjeras y permite el crecimiento de las ya instaladas lo cual multiplica la posibilidad de altos volúmenes de repatriación de capital por medio de la repatriación de beneficios (Penrose, 1956).

La importancia de los efectos que, sobre la balanza de pagos tiene la repatriación por pago de beneficios por la actividad de la IED en la economía receptora se aprecia mejor considerando que, como señala Ros, tradicionalmente (aunque no siempre), las transacciones de los sectores locales con el exterior generan obligaciones en moneda extranjera. Así el endeudamiento externo (del sector público o privado) ha tenido siempre una doble connotación: se trata de pasivos con no residentes (con el exterior) y la deuda se paga en moneda extranjera (Ros, 1993). Aquí es pertinente recordar, que la IED es

considerada como un activo desde el punto de vista de la economía de origen del inversionista directo y que es registrada como un pasivo en la balanza de pagos de la economía en la que opera la empresa receptora de la IED. En este sentido, lo más común es que el inversor directo extranjero posea activos netos sobre el exterior, y que a su vez, la empresa subsidiaria tenga pasivos netos con el exterior. Al contabilizarse en la balanza de pagos, debe mostrarse toda variación de la posición neta del inversionista, si esa variación representa una transacción de capital.

1.1.2 Balance teórico de los efectos de la IED sobre la economía

Los efectos expansivos que la IED puede generar en una economía – para el caso de economías en desarrollo - resultan controvertidos por varias razones. En primer lugar, la idea de que la importación de capitales será benéfica para el nivel de empleo y de ingreso de la economía receptora se encuentra sustentada en la existencia de un *efecto de automatismo* difícilmente probable en una economía en desarrollo. Es decir, si suponemos que todos los sectores de una economía se hallan encadenados productivamente (condición que está generalmente ausente en las naciones en desarrollo), el incremento en la demanda por los bienes o servicios de uno de los sectores (especialmente el de bienes de consumo final) traerá consigo un efecto de expansión productiva que afectará a los otros sectores también, pues son los proveedores de sus materias primas y bienes intermedios (Nurkse, 1933). Por lo tanto, los movimientos de precios y/o en la rentabilidad de alguna actividad económica (por variaciones en la demanda y/o en la oferta) a diferentes niveles de producción –y consecuentemente variaciones en los términos de intercambio- difícilmente pueden desencadenar mecanismos, en el caso de economías en desarrollo, por medio del cual un incremento en el flujo de capital traiga beneficios a todos los niveles de la estructura vertical de producción, sin la intervención de otros mecanismos que no sean solamente la libre movilidad de capitales y la libre acción de las estrategias de las empresas transnacionales.

En segundo lugar, existen costos de la IED que pueden ir en detrimento de los objetivos de desarrollo del país receptor. Para Meier estos costos pueden ser: a) Incentivos o concesiones especiales ofrecidos por el país receptor; b) Efectos adversos en el ahorro

doméstico; c) Deterioro en los términos de intercambio, y; d) Presiones sobre la balanza de pagos del país receptor. Los anteriores costos son posibles pues, para atraer capital extranjero, el gobierno del país receptor puede ofrecer ciertas facilidades, que incluirían ciertos servicios públicos a bajo costo, algún tipo de asistencia financiera, así como el subsidio a los insumos de la empresa foránea (insumos que, en ciertas circunstancias, pueden provenir del exterior), lo cual es un costo para el gobierno (Meier, 1968). Además de estos costos, la cooperación de la inversión foránea en el incremento del ingreso real y del ahorro doméstico se enfrenta a otros obstáculos, pues si la distribución del ingreso está sujeta a la competencia entre la IED y la inversión local, el resultado probable será una reducción de los beneficios de las empresas nacionales. Por tanto, la reducción del ahorro local es un costo que puede traer la IED si en la estructura interna de la economía receptora la inversión local no es lo suficientemente competitiva y si no cuenta para ello con elementos de apoyo estatal.

En tercer lugar, la expansión de la demanda agregada puede generar presiones importantes sobre el sector externo de economías con una alta propensión a importar. Dicha condición, dependiendo de su volumen, puede ocasionar que el incremento de la demanda interna se “desvíe” hacia mayores niveles de importación y que reduzca los beneficios para la producción interna y la generación de empleos.

Por las razones anteriores, los efectos de la IED pueden obligar a la adopción de medidas de ajuste en las economías¹⁰. Dentro de dichas medidas de ajuste – vinculadas al sector externo –, la más común son los ajustes en el tipo de cambio. Si el tipo de cambio real (EP^*/P) aumenta, los productos extranjeros se encarecen en relación a los productos nacionales; cada unidad de producto nacional puede adquirir ahora una menor cantidad de producto exterior. Por esta razón, la demanda por bienes nacionales se incrementará tanto en el interior de la economía como en el exterior y con ello el incremento de las exportaciones llevará a un mejoramiento de la cuenta corriente¹¹. Instrumentando dicha

¹⁰ El escenario utilizado aquí considera la devaluación del tipo de cambio real como una medida de ajuste en el corto plazo. Para conseguir estabilidad macroeconómica duradera y permitir que los efectos de la IED sean benéficos para la economía, deberán implementarse medidas de política fiscal e industrial que permitan una adecuada competitividad de la producción interna y sus exportaciones.

¹¹ “El que la cuenta corriente mejore o empeore depende de cuál sea el efecto dominante de una variación del tipo de cambio real, el *efecto volumen* del traslado del gasto del consumidor en las cantidades de exportación o importación, o el *efecto valor*, el cual modifica el valor de un volumen de productos importados dado en términos de producto nacional. Supondremos por el momento que el efecto volumen de una variación del tipo

política de devaluación del tipo de cambio real, entre otras medidas, es posible colaborar en que los efectos expansivos de la IED favorezcan a la economía local.

En otro sentido, la incorporación de la IED y su impulso a la demanda agregada genera una mayor demanda de dinero (por el aumento de las transacciones internas). El aumento del producto, si todo lo demás permanece constante, da lugar a un aumento del tipo de interés interno y a una apreciación de la moneda nacional. Ambos factores pueden desencadenar efectos nocivos para la economía pues una alta tasa de interés desincentiva la inversión local y la apreciación del tipo de cambio merma la competitividad de las exportaciones nacionales.

Por lo anterior, todo incremento en la demanda agregada que genera por tanto un incremento en el producto (en este caso por la entrada de la IED) debe de ir acompañada por medidas que permitan el restablecimiento del equilibrio de una economía¹². Por lo tanto, el tipo de cambio debe mantenerse a niveles que permitan la competitividad de la producción interna y que no permitan la elevación de la tasa de interés.

En función de lo anterior se presenta aquí la ecuación que muestra a la cuenta corriente en función del tipo de cambio y el ingreso disponible:

$$CC = CC(EP^*/P, Y - T) \quad (3)$$

De acuerdo con Krugman y Obstfeld la ecuación anterior muestra las combinaciones de tipo de cambio y de nivel de producto que permitan que el saldo de la cuenta corriente sea igual al nivel deseado. Un aumento del producto incrementa las importaciones y, por tanto, empeora la cuenta corriente si no viene acompañado de una depreciación de la moneda. A medida que la demanda agregada y la producción aumentan, la demanda por producción interna aumenta pero en menor proporción, ya que una parte del incremento de la renta se destina al ahorro y otra a importaciones. Para evitar que se produzca un exceso de oferta de producto interno, E debe aumentar por tanto lo suficiente para que la demanda de exportaciones crezca más rápidamente que las importaciones. En otras palabras, la demanda externa neta, es decir, la cuenta corriente, debe aumentar lo

de cambio real siempre es superior al efecto valor, por lo que una depreciación real de la moneda mejorará la cuenta corriente y una apreciación real de la moneda la empeorará" (Krugman/Obstfeld, 1994:491).

¹² Para aclarar este argumento es posible observar la sección referida en el libro de Krugman y Obstfeld en la que las condiciones de equilibrio de la balanza comercial en función del tipo de cambio están definidas por la ecuación $CC = CC(EP^*/P, Y - T)$ (Krugman/Obstfeld, 1994: 487-532).

suficiente a medida que el producto crece para cubrir el vacío dejado por el ahorro interno (Krugman/Obstfeld, 1994:489).

Finalmente, autores como Meier y como Nurkse, agregan otras consideraciones acerca de los elementos que deben estar presentes para lograr que la IED colabore con los objetivos de desarrollo de una economía. Dichos autores señalan que la IED debe ofrecer beneficios para ambos participantes, tanto para la sociedad que la recibe como para el inversor que la realiza. Para Meier los beneficios de la economía nacional deben evaluarse en que el resultado productivo de la inversión foránea debe ser mayor que lo apropiado por el inversor, es decir, que los beneficios sociales deben exceder a los privados. Tanto como la IED crezca en productividad y que ello convenga al inversor, una parte grande del producto beneficiará a otros, y esto traerá beneficios para el ingreso de otros grupos de la economía local. Estos beneficios pueden crecer hacia un incremento del trabajo doméstico en la forma de un alto nivel de salarios reales, consumidores con precios más bajos y un gobierno con mayores recursos. Igualmente, desde la perspectiva teórica de Nurkse acerca de que la IED puede traer efectos sobre la economía receptora por medio de los términos de intercambio, será preciso observar las condiciones estructurales de la actividad económica de la nación receptora. Si la IED dirige el desarrollo de la economía nacional sin alguna transferencia de tecnología o de innovación a otros sectores, entonces el crecimiento nacional del ingreso será igual al crecimiento de la producción del sector con capital extranjero privado y el de capital nacional quedará rezagado (Nurkse, 1933; Meier, 1968).

De igual forma, para que el empleo y el consumo reciban parte de las ganancias de la elevada productividad de la IED, lo que los empresarios han de retirar debe ser menor al incremento en la producción. Pero aún si todo el incremento en producción se da como incremento de los beneficios foráneos, ellos seguirían siendo un beneficio nacional cuando el gobierno cobre impuestos por dichos beneficios en actividades locales (Meier, 1968).

Al igual que Meier, Robertson argumenta acerca de los escenarios necesarios para que se considere efectivamente a la IED como un elemento benéfico para la economía receptora. Si la IED llega como sustituto de la inversión local o a desplazar a ésta, la magnitud de su impulso al nivel de ingreso dependerá de la forma en la que sean utilizados los recursos de capital local desplazados; si éstos no son ocupados, entonces el incremento en el nivel de ingreso sólo será posible por medio del incremento en la productividad que

pueda ofrecer la empresa extranjera. Si los recursos locales desplazados son empleados en otras actividades entonces habrá mayores posibilidades de mejorar en ingreso nacional (Robertson, 1971).

1.2 Análisis de organización industrial

En la actualidad, el análisis de la IED está siendo fuertemente vinculado con el análisis de la empresa multinacional. Lo anterior tiene su fundamento en el hecho de que efectivamente es ésta la que ejerce y controla gran parte de la IED. Es muy importante destacar aquí que, según autores como Krugman, Graham y Obstfeld, la teoría económica de las organizaciones –que es la formalmente abocada al desarrollo de una teoría de las empresas multinacionales- permanece todavía en un incipiente estado de desarrollo en cuanto a la elaboración de teorías que la vinculen con la IED (Krugman/Obstfeld, 1994; Krugman/Graham, 1991).

1.2.1 Transformaciones en los modelos de organización industrial

Dussel Peters, Ruíz Durán y Piore, señalan la importancia de los planteamientos de la actual organización industrial enmarcados dentro del proceso de globalización. Para dichos autores, el proceso globalizador significó, desde una perspectiva económica, la implantación tanto de la producción flexible como de los encadenamientos mercantiles globales. Lo anterior se hace evidente gracias a la observación del comportamiento de la economía internacional después de la Segunda Guerra Mundial en la cual se registra la transnacionalización del capital productivo y financiero; la creciente importancia de los flujos de inversión extranjera directa e indirecta y del comercio internacional, entre otros (Dussel Peters/Piore/Ruiz Durán, 1997/a). Además de lo anterior, el proceso globalizador implica una serie de nuevas características. Una de ellas, señala Dussel Peters, es la llamada *producción flexible*. Dicho tipo de producción se puede definir como: “*la tendencia de transformar productos más especializados y variados con el objeto de responder a la demanda y así poder sustituir entre productos, reducir los ciclos de vida de los productos y reducir tiempos y costos para obtener insumos, producir y distribuir a los mismos*” (Dussel

Peters, 1998:3). Por otro lado, una segunda nueva característica aportada por el proceso globalizador son los *encadenamientos mercantiles globales*, los cuales representan una forma de maximizar, tanto la producción flexible, como los procesos de producción, de calidad, justo a tiempo, de reducción de inventarios, la integración de las funciones operativas y de las soluciones y problemas presentados en el mercado (Dussel Peters, 1998).

A partir de la producción flexible y de los encadenamientos mercantiles globales, Dussel Peters argumenta que se presentan nuevos retos para las naciones, regiones y empresas pues: "*... la unidad básica de trabajo es ahora un grupo de unidades o una red, y no las empresas individuales y/o segmentadas*" (Dussel Peters, 1998:3). Desde esta perspectiva, los espacios o territorios regionales locales adquieren una importancia fundamental para las grandes corporaciones globales y más aún si se consideran los generalizados procesos de liberalización económica mundial. Por lo anterior, es ahora en los espacios regionales y locales en donde se generan tanto las redes productivas como los encadenamientos mercantiles con otras regiones. Para las empresas, lo anterior significa la oportunidad de maximizar economías de escala y la difusión del proceso de aprendizaje.

Con base en los elementos precedentes, el actual proceso productivo de bienes y servicios se segmenta en eslabones de valor agregado, lo cual resulta también en el uso y desarrollo de tecnologías y procesos productivos, en la generación de empleos, formas de subcontratación, entre otros (Dussel Peters, 1998).

Es en base a los argumentos anteriores que resulta más fácil la apreciación del papel de la IED para la gran corporación moderna pues debido a los nuevos esquemas de producción industrial, en los que la formación de redes productivas en determinados espacios regionales es de suma importancia, el papel de las subsidiarias en el exterior se ha vuelto fundamental dentro de la estrategia de expansión de las empresas.

1.2.2 La IED y la expansión de la empresa transnacional

Primeramente conviene aclarar, para apreciar el papel de la IED en una empresa internacional, el señalar lo que se entiende por este tipo de empresa. Las cuestiones semánticas han ocupado a los estudiosos de la gran corporación. Se puede describir como

“internacional”, “multinacional”, “transnacional”, “plurinacional”, o incluso “etnocéntrica” a todas las empresas que ejercen la IED. Para los fines de análisis de la IED que aquí se pretenden, es posible utilizar los conceptos anteriores de manera indistinta aunque se emplearán sobre todo, los conceptos de transnacional y multinacional con mayor frecuencia. Sin embargo, es evidente el mérito técnico de la distinción entre empresa transnacional y la empresa multinacional. La primera es aquella empresa que realiza sus operaciones productivas en diferentes países y cuyo capital es, por lo general, propiedad de un país industrializado. Asimismo, es una empresa multinacional aquella en la que la propiedad está distribuida entre residentes de diferentes países (Sepúlveda/Chumacero, 1973).

Desde la perspectiva de la empresa transnacional, se entiende por inversión extranjera directa al flujo internacional de capital por medio del cual una empresa de un país extiende sus actividades creando una o varias filiales en otro. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control de una o varias unidades productoras en un país extranjero. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que también es parte de la misma organización de la empresa multinacional.

En la medida en que las empresas multinacionales proporcionan financiamiento a sus filiales extranjeras, la IED es un modo alternativo de llevar a cabo los mismos objetivos que los préstamos internacionales. Sin embargo, la existencia de empresas multinacionales no refleja necesariamente un flujo neto de capital de un país a otro. Las multinacionales a menudo obtienen capital para la expansión de sus filiales en el país donde la filial opera. El aspecto importante es que mientras las empresas multinacionales a menudo actúan como vehículo para los flujos internacionales de capital, es probablemente un error ver la IED, ante todo, como una vía alternativa para los préstamos entre los países. Por el contrario, el principal aspecto de la IED es permitir la formación de organizaciones multinacionales basadas en el comercio inter e intraindustrial e inter e intrafirma. Es decir, el propósito esencial es la ampliación del control de dichas empresas sobre los mercados (Krugman/Obstfeld, 1994)

Para Penrose, la IED (como la propiedad y operación de empresas en el extranjero), puede tener varios aspectos. En el caso de la IED en actividades manufactureras se habla de empresas que colocan fábricas o subsidiarias en el extranjero. La actividad manufacturera, y la IED en ella, es probablemente más efectiva en cuanto a la expansión de la productividad y la promoción de la eficiencia industrial que cualquier otro tipo de IED. Sus ventajas derivan del hecho de que detrás de una nueva empresa extranjera están los recursos y la experiencia de la matriz, incluyendo no sólo el personal técnico y administrativo sino también la invaluable ventaja en sus operaciones que una eficiente matriz tiene y una nueva empresa no (Penrose, 1956).

Desde su establecimiento, la empresa subsidiaria tendrá vida propia y crecerá en la medida que sea capaz de hacerse de recursos internos y del ambiente propicio para ello. Para conseguir lo anterior, la empresa subsidiaria concentrará su expansión en los productos para los que fue establecida y probablemente más adelante, se concentrará en la introducción de nuevos productos. También es muy probable que la subsidiaria extranjera decida extenderse hacia otras ramas atraída por los beneficios de nuevos mercados y/o actividades. De esta forma, una de las características más notables del crecimiento de las grandes empresas modernas es el alcance que, para cambiar el rango y naturaleza del producto que producen, les otorga la producción flexible.

Por medio de la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales las empresas introducen nuevas mercancías, mejoran y alteran la existencia de productos, entran a amplios rangos de industrias y suman continuamente nuevas cosas a su línea de productos. En otras palabras, las empresas no están limitadas a sus campos originales pues extienden sus ramas hacia muchas direcciones. El alcance que este proceso de expansión puede llegar a tener depende, como es natural, de la flexibilidad de su organización y de los recursos de los que disponen.

Para Penrose si las empresas extranjeras tienen alguna ventaja en organización, tecnología u otros recursos, pueden esperar crecer más rápido que las locales, aún en la ausencia de un alto poder de monopolio. Esta idea refuerza el hecho de que las subsidiarias de empresas transnacionales tienden a entrar a las nuevas, y por lo tanto, altamente rentables y expandibles industrias (Penrose, 1956).

Sin embargo, el dinamismo de las subsidiarias de empresas extranjeras, puede llegar a tener algunos obstáculos. Uno de estos obstáculos es el financiamiento. En este sentido, Penrose explica que existen tres formas básicas de financiamiento para la subsidiaria de una empresa multinacional, la primera de ellas es financiarse por medio de la reinversión de utilidades, la segunda es obtener el capital de su compañía matriz, y una tercera forma es el obtener financiamiento del mercado local. La primera de estas formas de financiamiento es la más utilizada por las empresas modernas, especialmente por las provenientes de Estados Unidos, en las que se estimula el crecimiento de las subsidiarias por medio de sus propios beneficios (Penrose, 1956). Entre las razones por las que las empresas actuales prefieren crecer impulsadas por sus propios recursos destacan lo extensivo de sus técnicas de descentralización directiva, su énfasis en el desarrollo de nuevos mercados, sobre la innovación y la investigación, y su poder para generar fondos internos para la expansión. Aquí conviene indicar que, para Penrose, el flujo de IED es estimulado cuando el crecimiento de las firmas extranjeras se da por medio de la retención de beneficios, ya que ello indica la conveniencia del mercado y la posibilidad de invertir en grandes cantidades y por largos periodos (Penrose, 1956).

Por su parte, Krugman señala dos razones principales por las cuales las grandes empresas recurren a la IED: la *localización* y la *internalización*. La primera de ellas se refiere al asunto de los costos comparativos¹³ pues las empresas se ubican en aquellos lugares en los que los insumos para su producción, tales como mano de obra, capital y bienes intermedios y primarios, se encuentran a un costo más bajo. La segunda razón, quizá más significativa desde el punto de vista de la organización industrial que la primera, hace referencia a las transacciones que se realizan entre las filiales de una multinacional en diferentes países. Estas transacciones son las que mantiene a la empresa transnacional unida, y probablemente la empresa existe para dar lugar a dichas transacciones. Es claro, desde luego, que no todas las transacciones internacionales se llevan a cabo solamente dentro de las empresas pues los insumos pueden venderse en un mercado y la tecnología

¹³ Toda actividad económica implica costos; dentro de una amplia gama de éstos se suele destacar a los costos de los factores de la producción como los más esenciales, es decir, el precio de la mano de obra, del capital y de la tierra. En este sentido, podemos hallar una gran cantidad de valores para los costos de producción dependiendo de la economía a la que uno se refiera. A la diferencia entre el nivel de costos entre dos o más economías se le conoce como costo comparativo y su importancia radica en ser considerado un elemento

puede venderse a otras empresas. La internalización en las empresas transnacionales existe porque resulta más beneficioso realizar ciertas transacciones dentro de la empresa que entre empresas (Krugman/Obstfeld, 1994).

El criterio de la internalización, según Krugman, resulta fundamental para entender el funcionamiento de una empresa multinacional. Desafortunadamente, los planteamientos desarrollados sobre este criterio aún no están lo suficientemente fundamentados ni en la teoría ni en la práctica, según nos dice este autor, como sí ocurre en el de la localización sustentado fundamentalmente en las teorías del comercio internacional (Krugman/Obstfeld, 1994).

A pesar de lo anterior, Krugman señala que dos de los elementos más importantes para entender la importancia de la internalización son la *transferencia de la tecnología* y la *integración vertical*. La tecnología, para los fines de la empresa multinacional, puede ser definida en general como cualquier clase de conocimiento de utilidad económica que a veces puede ser vendida o alquilada (Krugman/Obstfeld, 1994). La transferencia de tecnología es conocida como un aporte intangible que genera la IED. Dada esta naturaleza, la apreciación acerca de la operación de la tecnología resulta a menudo confusa, sobre todo para los fines económicos que aquí se pretenden analizar. Lo anterior ocurre pues a menudo muchos de los conocimientos utilizados en el funcionamiento de las empresas no están explícitamente formalizados, sino que se obtiene por medio de la *experiencia*, sobre todo aquellos que involucran la dirección y administración de una empresa por lo cual no es posible el que sean empaquetados y vendidos. En segundo lugar, es especialmente difícil la cuantificación del valor del conocimiento y, por si fuera poco, es difícil establecer los derechos de propiedad sobre los mismos¹⁴ (Krugman/Obstfeld, 1994).

El segundo criterio destacado para entender la internalización es la integración vertical¹⁵. Dicha integración vertical permite que existan distintas fases productoras dentro

importante en la selección de un lugar de producción en base al espacio que ofrece los costos más bajos (Fusfeld, 1978).

¹⁴ Acerca de la propiedad de los derechos de autor existe en la actualidad un gran interés por su establecimiento y regulación en los principales acuerdos y tratados comerciales entre las naciones, interés patrocinado especialmente por las empresas multinacionales, vía los gobiernos de sus economías de origen (OECD 1997)

¹⁵ El proceso productivo consta de varias etapas en las cuales se va agregando valor al producto terminado. La integración vertical es la combinación en una única empresa de dos o más fases diferentes de este proceso. La

de una misma empresa. Esto permite que dichas fases encuentren proveedores para sus insumos dentro de la estructura de la misma empresa (Krugman/Obstfeld, 1994).

De esta forma, en el plano de la organización industrial los efectos de la IED se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, en formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración y conformación de redes económicas y sociales, que pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos. Igualmente, resulta insuficiente el pretender acotar una explicación acerca del funcionamiento de la IED sólo desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras ya que éstos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y de distribución global (Dussel Peters 1999).

Finalmente, es importante destacar los señalamientos que, desde esta perspectiva de organización industrial, argumentan instituciones internacionales (CEPAL, OECD, UNCTAD, entre otras) acerca de la IED. En el caso específico de América Latina, la estas instituciones señala que existen cuatro estrategias básicas de las empresas transnacionales – vía la IED- enmarcadas en los nuevos patrones de competencia resultantes de la apertura comercial y financiera. La primera de estas estrategias se refiere a la búsqueda de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las empresas transnacionales. La segunda se refiere a la búsqueda de acceso a los mercados nacionales y subregionales. La estrategia anterior se observa más acentuada en el sector manufacturero en el que se han emprendido estrategias de modernización y racionalización con el fin de acceder, defender o incrementar la participación de las distintas empresas transnacionales en un mercado nacional o eventualmente subregional. De esta forma, las empresas han buscado mantener y ampliar su presencia en distintos mercados de América Latina con una producción fundamentalmente destinada a los mercados locales pero suficiente para competir con las importaciones. La tercera de las estrategias está vinculada con la búsqueda de materias primas. Lo anterior se refleja en la presión que han ejercido las principales empresas transnacionales asociadas con las actividades de exploración, explotación y procesamiento

integración horizontal es la combinación en una única empresa de unidades diferentes que operan en la misma fase de producción (Samuelson/Nordhaus 1992).

de recursos naturales sobre los gobiernos nacionales latinoamericanos. Finalmente, la cuarta estrategia es la relacionada con la búsqueda de acceso a mercados nacionales en sectores de servicios. La amplia apertura de los sectores de servicios en Latinoamérica y el Caribe ha significado que en la mayor parte de los casos nacionales estas actividades adquieran una importancia cada vez mayor en los ingresos de IED (CEPAL 1998, 1999; OECD 1997,1998; UNCTAD 1998, 1999).

1.2.3 La relación de la IED con el comercio exterior

El estudio de las características de la relación entre la participación de la IED en las empresas exportadoras y lo que ello significa para el comportamiento del comercio exterior de una nación, implica algunas dificultades. Para autores como Ramírez de la O., un primer problema para el análisis del comercio exterior de las empresas transnacionales consiste en la falta de una teoría que considere la relación entre la IED y el comercio exterior como flujos complementarios o sustitutivos. Por lo anterior resulta difícil anticipar cuál será el efecto que, sobre el comercio exterior de un país, tenga la recepción de IED (Ramírez de la O., 1981).

Ramírez de la O. señala que Mundell (1957) indicaba que los flujos de comercio y los factores productivos, en este caso el capital, podían sustituirse entre sí. El argumento es que, en ausencia de trabas al movimiento de capitales, si un país A, especializado en la compra de bienes intensivos en mano de obra, impone un arancel a las importaciones de bienes intensivos en capital procedentes del país B, los capitales de este último serían atraídos hacia A. Esto sucedería porque el arancel elevaría la tasa de rendimiento del capital en A y con ello alteraría el cociente de precios de los factores trabajo y capital, que una situación de equilibrio deberían mantenerse igual en A y B. Los capitales que irían de B hacia A tendrían el efecto de volver a igualar el coeficiente de precios de factores entre los dos países. Una vez alcanzada esta situación, la eliminación del arancel por parte de A no constituiría un incentivo para el aumento del comercio, ya que las exportaciones de B hacia A habrían sido sustituidas por el flujo de capital antes provocado (Ramírez de la O., 1981).

Con respecto a la idea anterior, Ramírez de la O. señala que, a pesar de la consistencia interna del modelo de equilibrio de Mundell, un primer señalamiento es que la IED alienta los flujos de comercio en vez de cancelarlos. El supuesto de sustitución de flujos de inversión por flujos de comercio y viceversa ignora algunas de las características más importantes de las empresas transnacionales. Entre dichas características una de las más importantes es la señalada por Krugman y Obstfeld en el sentido de que la principal aspecto de la IED es permitir la formación de organizaciones multinacionales basadas en el comercio inter e intraindustrial e inter e intrafirma. Es decir, el propósito esencial es la ampliación del control de dichas empresas sobre los mercados (Ramírez de la O., 1981; Krugman/Obstfeld, 1994).

Por lo anterior, la IED puede ser considerada como un agente de creación de comercio antes que un mero instrumento de sustitución. Además, es posible decir que la IED propicia un mayor flujo de comercio entre la nación receptora y la matriz de la empresa transnacional desde el país de origen de la inversión. Lo anterior es de esperarse dadas las nuevas condiciones de organización industrial ejercidas por las empresas multinacionales que representan la IED a nivel mundial, las cuales establecen la adopción de encadenamientos mercantiles globales así como la producción flexible en sus mecanismos de producción.

Una de las formas sugeridas para conocer con claridad el impacto que ejerce la IED sobre el comercio exterior es establecer cierta tipología de las empresas transnacionales en base a algunas de sus más importantes ventajas y características. Aquí se presenta la elaborada por Ramírez de la O.¹⁶ la cual establece categorías a partir de la consideración de que la tecnología y mercadotecnia son las principales ventajas de las empresas transnacionales. Las categorías son las siguientes:

- a) Empresas en que la ventaja principal es la tecnología; los bienes producidos sufren continuamente cambios físicos (y en ocasiones tecnológicos). Estas transnacionales se caracterizan por su alta tecnología y fuertes gastos en investigación y desarrollo; son la farmacéutica, de maquinaria, de equipo de transporte y de manufacturas

¹⁶ Esta clasificación está basada en las ideas de Hymer (1960), Kindleberger (1969), Caves (1971), Hirsch (1976), Knickerbocker (1973), Vernon (1971), Lall (1977) y Streeten (1971) acerca del comportamiento y ventajas de las empresas transnacionales (Ramírez de la O., 1981).

varias (material fotográfico, equipo científico, etc.). Este autor las denomina *de diferenciación tecnológica*, ya que es su tecnología lo que se esfuerzan en diferenciar¹⁷.

- b) En el segundo grupo de empresas no son frecuentes los cambios físicos o tecnológicos de los productos. Empero éstos son objeto de intensa diferenciación a base de publicidad y mercadotecnia. Estas industrias son las de alimentos, bebidas, textiles, prendas de vestir, tabaco, jabones, detergentes y cosméticos, denominados por el autor Ramírez de la O. como *de diferenciación por publicidad*.
- c) El tercer grupo no fabrica artículos diferenciados, aunque en algunas industrias existe intensidad tecnológica (petróleo, fertilizantes, etc.). Los productos de estas empresas, así como las materias primas esenciales para su fabricación, están estandarizados, en vez de diferenciados. Estas industrias se denominan por el autor *de productos no diferenciados*.

La integración vertical y horizontal de la empresa transnacional significa que la casa matriz controla a la filial en algún grado y que eventualmente hay entre ambas flujos de servicios y mercancías, con el fin de alcanzar economías de escala y niveles de eficiencia en el uso de la información corporativa (incluyendo patentes y procesos), en la administración, en los materiales publicitarios, etc. La naturaleza de estos flujos varía según la industria en la que opere la transnacional. En los sectores de diferenciación tecnológica, los flujos más importantes son la tecnología y los componentes. Estos son numerosos, especialmente en sectores de ingeniería intensiva combinada con variaciones en los modelos. Como en estas industrias el producto sufre cambios físicos y las partes que las componen son numerosas, la empresa extranjera debe especializar a la filial en un pequeño número de modelos, lo cual permite que el volumen de producción unitaria sea mayor y aprovechar las economías de escala. Como la diferenciación tecnológica no sólo cubre los procesos, sino con frecuencia los componentes mismos, la integración entre la matriz y filial significa que esta última debe importar componentes, además de los otros bienes finales que la especialización imponga. Simultáneamente, la especialización permite que la filial realice exportaciones (Ramírez de la O., 1981).

¹⁷ Con excepción de la farmacéutica, que tiene un alto contenido de ambos elementos (Ramírez de la O.,

Para Ramírez de la O., la actividad de una filial que opera dentro de un esquema de integración como el descrito implica que el comercio exterior se convierta en flujos ligados estructuralmente a las ventas de la empresa. En particular, esta relación se establece con claridad entre importaciones de componentes y ventas locales; se trata de un comercio originado fundamentalmente en la integración vertical y la especialización manufacturera, a diferencia del comercio de productos no diferenciados, que depende principalmente de la dotación de recursos y de los costos, y del de productos diferenciados por publicidad, que depende de los patrones de demanda en los mercados de exportación y de los precios (Ramírez de la O., 1981).

En resumen, las ventas de la empresa transnacional en las industrias de diferenciación tecnológica dependen en medida significativa de las importaciones. Así, se puede establecer una correlación positiva entre las importaciones y las exportaciones por empresa, que en gran parte puede explicar los flujos de comercio intraindustrial. En los otros dos grupos (el de diferenciación por publicidad y el de productos no diferenciados), las exportaciones no están relacionadas positivamente con las importaciones. En el primer caso, las economías de escala no implican especialización en modelos, ya que las diferencias entre éstos son de empaque y presentación y no de componentes y tecnología. Por el contrario, la empresa trata de producir toda la gama de modelos de la casa matriz, para aprovechar las economías de escala en la mercadotecnia y así optimizar el uso de materiales de promoción y de publicidad. Las exportaciones de este grupo son débiles, porque se trata de productos que las empresas transnacionales fabrican en todos los países en que se establecen (Ramírez de la O., 1981).

En el grupo de industrias de productos no diferenciados, las exportaciones se explican principalmente por el tamaño de la planta y no dependen de la importación de componentes, ya que se trata de materiales estandarizados que se pueden encontrar en el mercado local. El tamaño de la planta es así el principal determinante del volumen de comercio exterior, y la integración vertical es limitada por tratarse de productos no diferenciados (Ramírez de la O., 1981).

1.3 Análisis microeconómico

Para abordar las consideraciones hechas desde la perspectiva microeconómica acerca del papel de la IED, se empezará esquematizando la forma en la que este tipo de inversión puede ser incorporada a nivel de las unidades productoras.

En microeconomía, la relación de los insumos con el proceso de producción y los productos resultantes se describe mediante una función de producción. Una *función de producción* indica el resultado Q que una empresa obtiene de cada combinación específica de insumos. Para simplificar el análisis suele suponerse que hay dos insumos, mano de obra L y capital K (Pindyck/Rubinfeld, 1997). De esta forma, es posible expresar una función de producción como sigue:

$$Q = F(K, L)$$

La importancia de la función de producción de una empresa es que también puede mostrar la cantidad máxima de producción que puede obtener con una cantidad dada de factores. Sabemos entonces, que se pueden considerar al trabajo y al capital como los factores básicos de producción. Cada uno de estos factores puede aumentar la producción; si hubiese una cantidad menor de uno, sería necesaria una cantidad mayor del otro para obtener la misma cantidad de producción (Fischer/Dornbusch/Schamalensee, 1990). Es aquí en donde la IED, a nivel microeconómico, puede aportar capital a las empresas de una economía determinada en la que dicho factor es insuficiente.

El aumento en la cantidad de cada uno de los factores de la producción de una empresa, ya sea de manera simultánea o no, traerá consigo variaciones en el nivel de producción de la misma. Si la producción aumenta más del doble cuando se duplican todos los factores de la producción se dice que existen *economías de escala* o *rendimientos crecientes de escala*, si la producción se duplica cuando todos los factores se duplican existen *rendimientos constantes a escala*¹⁸ y, finalmente, si la producción aumenta menos del doble duplicándose la dotación de factores entonces se tienen *deseconomías de escala* o *rendimientos decrecientes de escala* (Fischer/Dornbusch/Schamalensee, 1990).

¹⁸ También se dice que existen economías de escala cuando los costos de una empresa no llegan a doblarse en respuesta a una duplicación de la producción (Pindyck/Rubinfeld 1997).

Desde esta perspectiva, es claro que lo que toda empresa pretende es lograr, entre otras cosas, economías de escala por medio del aumento no sólo del volumen sino también en la calidad de sus factores productivos. La IED puede colaborar en este sentido por medio su aporte al progreso técnico, especialmente el concerniente a la incorporación de nuevos conocimientos al capital. Los inventos y las innovaciones son muy importantes en el proceso de crecimiento y su influencia en la producción se establece en la medida en la que se plasman en el capital tanto físico como humano. La inversión en investigación y desarrollo al interior de una empresa permite la creación de nueva maquinaria y equipo que eleva la producción. De la misma forma, el aprendizaje por experiencia que puede ser aportado por la llegada de empresas extranjeras, gracias a la IED, se expresa en las mejoras de los conocimientos técnicos que se derivan no sólo de los inventos sino también de la experiencia en el trabajo (Fischer/Dornbusch/Schamalensee, 1990).

Para Vernon, la importancia de la IED a nivel microeconómico está ligada precisamente con la forma en la que colabora con la innovación de la producción. Para este autor, las empresas transnacionales a menudo eligen, para su expansión, aquellos escenarios que facilitan mejor el proceso de innovación aún cuando no coincidan estos con criterios de costos comparativos¹⁹. Vernon señala que la mayor parte de las innovaciones se da en los países más desarrollados con un alto ingreso per cápita, pues es en estos lugares en donde es posible destinar mayores montos de capital a la investigación y el desarrollo, y en donde además, la demanda por productos nuevos es mayor. De acuerdo con Vernon, los países innovadores cuentan con más capital que mano de obra, por lo que las innovaciones suelen ser ahorradoras de mano de obra. Por lo tanto, de acuerdo con las ideas de Vernon, innovación y exportación (entre otras razones), inducen eventualmente a muchas empresas internacionales a producir en el extranjero y servir a sus mercados desde localidades foráneas (Vernon, 1966).

Para autores como Kindleberger (1969), una empresa busca, como efectivamente señala Vernon, innovar en nuevos productos, pero la tarea fundamental siempre será la búsqueda de la expansión. Si las empresas crecen en su economía local el siguiente paso

¹⁹ Los costos son el gasto en el que se incurre en un determinado nivel de producción. Dichos costos están dados por el nivel de la tecnología aplicado a la producción así como por el valor de los factores productivos que interviene en la misma. Los costos comparativos señalan la diferencia de dicho gasto entre producir en una economía o en otra (Heilbronner/Thurow, 1987).

CAPÍTULO 2

Evolución histórica de la inversión extranjera directa en México hasta 1988

El capítulo anterior permitió observar – desde una perspectiva teórica - que los efectos que la IED puede generar sobre la economía que la recibe dependen de las condiciones estructurales de esta última así como de las estrategias seguidas por las empresas transnacionales que representan dicho tipo de inversión.

En este sentido, el objetivo del presente capítulo es mostrar evidencia histórica que otorgue validez a esta conclusión teórica demostrando que es aplicable al caso de México. Para lo anterior, la breve reseña histórica que se presentará a continuación hará hincapié en la relación entre la evolución de la IED y las estrategias de desarrollo seguidas por México desde inicios del presente siglo hasta 1988. Debido a que un análisis detallado de estos antecedentes históricos para la IED es un trabajo arduo y extensivo que se aleja del objetivo de esta investigación, se ha considerado sólo hacer énfasis y mención de aquellos elementos que se consideran claves para entender el papel actual de la IED en México.

Por lo anterior, este capítulo se concentrará especialmente en la evolución de la IED dentro del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), modelo prevaleciente en la economía mexicana desde finales de la década de los treinta hasta finales de la década de los setenta.

En este sentido, este capítulo se divide en tres secciones fundamentales. La primera de ellas señala el comportamiento de la IED desde la Porfiriato hasta el año de 1934, año del inicio del primer gobierno nacional posrevolucionario con bases sólidas para la instauración de un modelo económico de largo plazo. La segunda sección inicia en 1934, y concluye hasta el año de 1970. Este periodo, además de incluir el comienzo del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (1939), permite observar la evolución de la IED, su traslado hacia nuevos sectores y lo que ello representó para la estructura productiva nacional. Igualmente, el final de este periodo de estudio coincide con los inicios del deterioro de la ISI hacia finales de la década de los sesenta. Finalmente, el tercero de los periodos de estudio del presente capítulo inicia en 1970 y concluye en 1988. Este periodo es fundamental para entender el papel que la IED ha jugado durante años recientes en la

economía mexicana. Lo anterior ocurre por varias razones. La primera de ellas está vinculada con los cambios macroeconómicos generados en la economía mexicana. Hacia finales de la década de los sesenta, parece patente el “fracaso” de la ISI, cuyos deterioros más notables se expresan, entre otras cosas, en desequilibrios externos¹ cada vez mayores acentuados por la caída de las exportaciones del sector primario y por la generalizada dependencia del sector externo por parte del sector industrial. Al mismo tiempo, en el año de 1973, se establece la Ley para la promoción de la inversión nacional y la regulación de la inversión extranjera. Dicha ley marca un parteaguas en la relación entre el estado mexicano y el capital extranjero. Paralelamente a lo anterior, durante la década de los setenta, el proceso de globalización señalado en el capítulo anterior, promueve más que nunca en países periféricos – como México – la instauración de los cambios ocurridos en los modelos de organización industrial (señalados en el capítulo primero) en las empresas transnacionales que representan la IED en esta clase de países. Dicha promoción influye, entre otros elementos de índole macroeconómica como el deterioro de la ISI, en la adopción de las medidas de cambio estructural ocurridas en México durante los comienzos de la década de los ochenta que habrán de tener como punto culminante la entrada de México al Acuerdo General de Tarifas y Aranceles Aduanales (GATT por sus siglas en inglés) en 1986. Con este paso, México abandona formalmente la ISI e instaura un modelo de industrialización orientada a las exportaciones (IOE), en la que la IED vuelve a un primer plano en la estrategia de crecimiento y desarrollo económico del país.

2.1 La evolución de la IED desde el Porfiriato hasta 1934

El Porfiriato (1876-1910)

Para diversos autores, la inversión extranjera se sitúa como uno de los ejes dominantes de la política económica de México durante el régimen de finales del siglo XIX e inicios del XX. Lo anterior ocurrió así, pues a falta de un sector empresarial nacional capaz de realizar las inversiones necesarias para la creación de una infraestructura que impulsara el crecimiento de la producción nacional, el gobierno porfirista optó por la afluencia de capital extranjero.

¹ Por desequilibrio externo se entiende el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

De esta forma, el gobierno decidió impulsar el crecimiento económico por medio de la IED sin preocuparse por los costos materiales y sociales que pudiese generar una posible incompatibilidad de intereses entre los objetivos de bienestar y crecimiento económico de la nación y los objetivos propios de los inversionistas extranjeros. Coherentemente con esta estrategia, la IED no encontró obstáculos legales para su establecimiento en México durante el gobierno de Porfirio Díaz. Por el contrario, se intentó establecer un ambiente propicio con base en estímulos e incentivos para la captación de recursos provenientes del exterior. En este sentido, cabe señalar que fue la inversión extranjera proveniente de los Estados Unidos, una de las que mejor aprovechó este escenario privilegiado pues, hacia 1910, los extranjeros de origen estadounidense habían invertido más de mil millones de dólares en los ferrocarriles, las minas y otras empresas de México² (Olguín, 1997; Wasserman, 1992).

Para Wasserman, la expansión y desarrollo de la inversión extranjera tenía su base en la relación entre empresarios extranjeros y la *élite nativa*³. Dicha relación estaba regida por un orden bajo el cual la élite nacional concentraba el poder político y cedía espacios a los extranjeros en aquellas esferas económicas que era preciso desarrollar. Se observaba también a la inversión extranjera como el método más rápido y eficiente para la modernización y, por otra parte, los grupos tradicionales de élite consideraban a la inversión extranjera como un medio para el incremento de sus propios ingresos (mediante sobornos, comisiones y la venta de sus propiedades) y para la conservación de sus privilegios tradicionales (Wasserman, 1992).

En general, las compañías extranjeras eran tratadas más favorablemente por el gobierno nacional que por los gobiernos estatal o local. Las autoridades locales a menudo

² Datos del Departamento de Comercio y Trabajo de los Estados Unidos (Wasserman, 1992: 267).

³ En general, el sistema élite-empresa extranjera en México funcionaba de este modo: un empresario o corporación extranjera trataban de desarrollar una mina o extensión de tierra. Había que comprarla o rentarla casi seguramente a algún miembro de la élite nativa. El extranjero contrataba a un abogado o corredor de la élite con buenas relaciones políticas y familiares para que realizara la compra. Un intermediario local arreglaba también favorables concesiones gubernamentales, exenciones fiscales u otros privilegios. Algunas empresas extranjeras, tales como los ferrocarriles, recibían subsidios. Normalmente el dueño original no conservaba ninguna parte de la propiedad aunque en algunos casos, se le concedían acciones o algún puesto directivo dentro de la nueva empresa. El empresario extranjero contrataba abogados o corredores influyentes para mantener el trato favorable de las autoridades. Aunado a lo anterior, el soborno era común y un ingrediente importante en estas relaciones entre la élite y la empresa extranjera. (Wasserman, 1992).

hostilizaban a los extranjeros sólo para ser dominados o sometidos más tarde por funcionarios mayores. Lo anterior lo hacían bajo la influencia de hacendados y otros grupos de poder que se oponían a la competencia que les implicaba para los negocios y la oferta de mano de obra el establecimiento de un negocio extranjero (Wasserman, 1992).

Finalmente, resumiendo brevemente el comportamiento de la IED durante el Porfiriato, Clark Reynolds señala que: "durante el Porfiriato México seguía el patrón de una economía típica de exportación que, dependiente de una explotación creciente de los recursos naturales con mano de obra barata, capital y tecnología extranjeros se destinaba a aumentar la producción para los mercados de ultramar. Como en muchos otros países latinoamericanos de la época, este tipo de crecimiento dependiente de las exportaciones llevó a la prosperidad a algunas porciones de la sociedad, pero dejó a buena parte de la población casi totalmente fuera del proceso de desarrollo" (Reynolds, 1969: 41).

Debido a lo anterior, es posible indicar que, en el periodo de finales del siglo XIX y principios del XX, se vivió una fuerte penetración de la IED, especialmente la estadounidense, como elemento de impulso al desarrollo de las actividades estratégicas del país. Sin embargo, con el inicio de la revolución de 1910, se inicia igualmente un periodo de inalterabilidad en los volúmenes de IED en México que habrá de durar varios años.

La evolución de la IED en los años posteriores al inicio de la revolución

El impacto que sobre la IED en México, causaron las convulsiones políticas y sociales iniciadas en 1910, fue bastante ambiguo dada la diversidad de actividades en la que esta participaba, sin embargo, a grandes rasgos es posible visualizar cierto estancamiento en su volumen. Dicha ambigüedad se presenta pues los años de inestabilidad política y social influyeron en una drástica contracción de la actividad económica en sectores tales como la agricultura, la ganadería y el comercio interior. En ello influyó especialmente la interrupción casi continua de las redes de transporte lo cual afectó a la continuidad de las operaciones comerciales. En contraparte, la Primera Guerra Mundial creó una gran demanda de materias primas minerales y de petróleo, así que el sector exportador prosperó durante la etapa de la lucha armada pues el valor de las exportaciones aumentó 191% entre 1910 y 1920 (Olguín, 1997).

Por lo anterior, el comportamiento de la IED y su afectación por la revolución iniciada en 1910, depende en gran medida de la situación que experimentaban cada uno de los sectores en los que estaba ubicada. En este sentido, Rosenzweig estima que la participación sectorial de la inversión extranjera en 1911 estaba claramente enclavada en aquellas actividades abocadas a la explotación de los recursos naturales del país y en los servicios necesarios para el funcionamiento de dichas actividades. De esta forma, Rosenzweig señala que las mayores industrias extractivas estaban casi exclusivamente bajo control extranjero pues los propietarios de las minas más antiguas, que operaban con una técnica metalúrgica primitiva y tracción animal, por lo regular no deseaban o no podían, invertir en técnicas mineras modernas. Asimismo, las instalaciones de energía eléctrica y otras de servicio público eran casi en su totalidad de propiedad extranjera, ya que el capital se aportaba junto con la tecnología importada. Igualmente, los ferrocarriles eran principalmente de propiedad extranjera⁴. También la banca estaba prácticamente controlada por extranjeros (76%), pero buena parte del capital representaba ahorros provenientes de las ganancias que realizaban en México los comerciantes europeos y norteamericanos y que, por lo general, reinvertían sus utilidades en otros sectores de la economía. En el caso de la manufactura, la industria textil contaba con el 20% de capital mexicano y comprendía una alta proporción de propiedad francesa, aunque la mitad de los fondos extranjeros eran reinversiones de utilidades obtenidas en México (así, en realidad, el 60% del financiamiento era de origen mexicano). En el crecimiento de la industria del acero participaron conjuntamente fondos mexicanos y extranjeros, en tanto que las industrias de propiedad básicamente mexicana incluían la elaboración de alimentos y bebidas, ingenios azucareros (por lo regular situados en las haciendas), molinos de trigo y la industria vinícola. Finalmente, todo el sector tradicional y artesanal de la economía era primariamente de propiedad mexicana, como también era el caso de la agricultura. La inversión extranjera en la agricultura se concentraba en los ranchos ganaderos del norte, en las plantaciones de algodón, caucho, caña de azúcar y café, y en especial en las que se desarrollaron durante la última década del Porfiriato (Rosenzweig, 1965).

⁴ El gobierno mexicano concedía subsidios que oscilaban entre el 15 y el 18% del costo de producción a las líneas de ferrocarril propiedad de mexicanos. El impacto de esta política de subsidio fue mínimo pues, como ejemplo, el Ferrocarril Hidalgo, la más importante de las líneas de ferrocarril de propiedad nacional, apenas si llegaba a los 200 km (Rosenzweig, 1965).

En el Cuadro 2.1 del Anexo Estadístico, es posible observar las principales sociedades anónimas por actividad económica y la participación en ellas del capital extranjero hacia los años 1910-1911. Estos datos son evidencia de la importante participación del capital extranjero en actividades estratégicas de la economía nacional. Destacan sobre todo, la participación de la inversión extranjera en bancos, minería, industria, electricidad, petróleo y agricultura, con una participación del 76.5%, 98.2%, 84.3%, 87%, 100% y 95.7% respectivamente en el total de la actividad para ese periodo. Sorprende poderosamente también, la alta concentración en las actividades anteriores, destacando el caso de los bancos pues en este caso apenas 28, de un total de 52, son extranjeros y sin embargo, absorben el 76.5% de la actividad. De la misma forma, en la agricultura existen un total de 16 empresas, 14 de las cuales con participación de capital extranjero que abarcan el 95.7% de la actividad.

De la misma forma, el Cuadro 2.2 del Anexo Estadístico, nos muestra la importante participación del capital extranjero en la economía mexicana hacia los mismos años (1910-1911). Del total del capital empresarial para este periodo, las empresas extranjeras aportan el 76.75% y, de la misma forma, el capital extranjero controla o participa en alrededor del 77% de las empresas operadas en México.

Además de su participación directa en la estructura productiva de México, la IED era observada como una fuente indispensable de ingresos para el sector público. En este sentido, Sherwell señala que en los 20 años posteriores a 1910, la mayor parte de los impuestos recaudados por el gobierno mexicano eran pagados por extranjeros. Para ilustrar la importancia del fenómeno anterior, Sherwell muestra que: "las compañías mineras pagan aproximadamente 65% de sus utilidades netas en impuestos, las casas comerciales pagan por lo general en promedio de 10 a 15% de sus utilidades netas y las compañías petroleras pagan de 30 a 40% del valor del petróleo de sus pozos. La mayor parte de los ingresos públicos provenientes de la minería y el petróleo, una gran parte de los derechos de importación y exportación y demás ingresos públicos afines así como una parte importante de los derivados de las industrias manufactureras, de los ferrocarriles e incluso una gran parte del producto del impuesto a la renta y del que gravan las herencias provienen de extranjeros" (Sherwell, 1992: 208). La importancia de la IED para el sector público hace evidente que la capacidad del gobierno de aquella época para producir ingresos públicos

dependía de modo necesario de su actitud hacia los extranjeros y hacia las empresas extranjeras (Sherwell, 1992).

Durante los primeros años posteriores al inicio de la revolución armada no existía ningún referente legal importante acerca de la participación de la IED en la economía mexicana, pero dicha situación cambió en 1917, cuando la primera constitución mexicana del presente siglo incluyó artículos que hacían referencia a la participación de los extranjeros y su capital en el país.

La evolución de la IED a partir de la Constitución de 1917 y hasta 1934

El primer precedente legal importante para la IED en México fueron algunos artículos emitidos por la constitución de 1917. Aunque dicha constitución no fue aplicada de inmediato – dado el clima de ingobernabilidad prevaleciente en esos años -, sí originó un marco de referencia fundamental para el diseño de la política económica de los primeros gobiernos fuertes y consolidados que habrán de aparecer después de la segunda mitad de la década de los treinta.

De tintes profundamente nacionalistas, la constitución de 1917 incluye artículos como el número 27, orientado hacia los extranjeros y sus intereses. Dicho artículo dispone que corresponde a la nación la propiedad legítima e inalienable de una gran cantidad de aguas, depósitos minerales, petróleo, hidrocarburos, etc. Afirmaba también los derechos del estado mexicano a limitar el derecho de la propiedad privada y de regular el disfrute de los recursos naturales. Estos recursos podrían ser sometidos a expropiación a fin de conservarlos y de distribuirlos de manera equitativa para la riqueza pública. Disponía además, que sólo los mexicanos y las asociaciones mexicanas tenían derecho a poseer tierras, aguas y sus accesorios y de obtener concesiones para explotar minas, aguas y combustibles minerales. En este sentido, el artículo 27 señalaba que podría concederse a los extranjeros esos derechos siempre que aceptaran ser considerados como mexicanos y que convinieran en no solicitar la protección de otros gobiernos para dicha propiedad. Se restringía también, dentro de una zona de 100 kilómetros con respecto a las fronteras y de 50 kilómetros con respecto a las costas marinas, la posibilidad de que algún extranjero adquiriese tierras o aguas. Además de lo anterior, este artículo 27 anunció que se declaraban sometidos a revisión todos los contratos celebrados por gobiernos anteriores con

extranjeros, para comprobar que no estuviesen contraviniendo el espíritu de la constitución de 1917 (Sherwell, 1992).

A partir del artículo 27 constitucional se desprenden varias leyes y reglamentos sobre la participación extranjera en la economía nacional. De esta forma, durante los años posteriores a la promulgación de la constitución de 1917 se establecieron la Ley del Petróleo⁵ del 31 de diciembre de 1925 y la Ley de Tierras en Manos de Extranjeros del 21 de enero de 1926 (Sherwell, 1992).

En el terreno laboral, el artículo 123 (también de la constitución de 1917) establece derechos para los trabajadores frente a las empresas, incluyendo las extranjeras. La ley reconoce el derecho de huelga a los trabajadores además de compensaciones económicas para estos últimos en aquellos casos en los que un patrón se niegue a saldar diferencias por medio del arbitraje gubernamental (Sherwell, 1992).

La nueva constitución alteró la relación hasta ese momento existente entre el estado mexicano y el capital extranjero. Dicha alteración significó importantes cambios en algunas de las industrias estratégicas de México. El más claro ejemplo de estos cambios es la industria petrolera. En este sentido, Meyer señala que, hacia 1911 el 60% de la inversión total de los Estados Unidos en petróleo extranjero se hallaba en México pero, para 1924 esta participación se había reducido a sólo el 24% y, durante la década siguiente, este porcentaje se mantuvo sin variación⁶. Para esta autor, a partir de 1922 disminuyó la rentabilidad de la inversión petrolera sin que por ello dejara de ser altamente redituable. En 1926, la Standard (N.J.) y la Shell informaron haber sufrido pérdidas en sus operaciones en México y desde esa fecha hasta 1936 sólo admitieron la obtención de un modesto beneficio promedio de 4.25%. Sin embargo, Meyer comenta que ciertos estudios acerca de esta

⁵ Las reformas a la Ley Mexicana del Petróleo del 31 de diciembre de 1927 y las regulaciones revisadas emitidas el 27 de marzo de 1928, impusieron a las compañías petroleras afectadas por la ley la necesidad de determinar si querían solicitar y aceptar "concesiones confirmatorias" que comprendieran sus derechos petroleros anteriores al 1º de mayo de 1917. Estas disposiciones tuvieron un efecto negativo en la producción de crudo que bajó de 180,862,238 barriles en 1922 a 64,120,000 en 1927. Los impuestos a la producción y a la exportación que habrían de ser pagados al gobierno mexicano mostraron, de manera similar, una declinación proporcional y de 85,980,000 pesos en 1922 llegaron a sólo 19,025,000 pesos en 1927 (Sherwell, 1992: 210).

⁶ Para Meyer, esta disminución de la IED en actividades petroleras coincidió con un fenómeno más amplio: el capital extranjero empezó a perder su gran importancia en relación con el nacional en todas las ramas de la actividad productiva de México (Meyer, 1992).

rentabilidad, realizados por expertos mexicanos señalan que en los años de 1930 a 1938 las ganancias de esta inversión fueron 16.81% y aun superiores (Meyer, 1992).

En resumen, desde inicios del movimiento de revolución armada de 1910, se acentuaron las confrontaciones entre los gobiernos de México y el capital extranjero alrededor de la propiedad y la explotación de las riquezas naturales del país —especialmente el petróleo— las cuales, hacia 1917 son convertidas en patrimonio nacional por la constitución. Por esta razón —entre otras quizá menos importantes— hasta 1934 las inversiones extranjeras directas crecieron a ritmos muy bajos —en términos generales— aunque los capitales extranjeros continuaban presentes en los sectores estratégicos de la economía (energía, transportes, bancos, minería, comunicaciones e industria) dominando la mayoría de ellos. En este sentido, hacia 1926 la IED alcanzó una cifra cercana a los 1,700 millones de dólares, no muy superior a la que prevalecía en 1911 (alrededor de 1,400 millones de dólares). En cuanto a su origen, el principal inversionista fueron los Estados Unidos⁷, cuya participación llegó a representar 682 millones de dólares para 1929, cifra que es ligeramente superior a la registrada en 1911 (617 millones de dólares) (Olguín, 1997; Meyer, 1992).

2.2 La evolución de la IED en México de 1934 a 1970

Al final de la revolución, el gobierno intentó reactivar la economía del país. Sin embargo, esta vez el Estado concentró sus esperanzas de crecimiento en el sector privado nacional, dejando de lado la IED y cerrando su mercado al exterior. En este sentido, dos factores fundamentales propiciaron el desencadenamiento de una política estatal más precisa y clara con respecto al capital extranjero. El primero de estos factores fue la crisis de 1929 que causó una reducción del PIB real de un 17.6% entre 1929 y 1932, lo cual obligó al estado mexicano a asumir una participación económica más activa. El segundo factor — quizá más importante y decisivo que el primero —, fue el inicio del primer gobierno fuertemente consolidado posterior a la revolución, el de Lázaro Cárdenas.

⁷ Además de la IED estadounidense los capitales provenientes de Inglaterra y Francia seguían siendo importantes en actividades como la explotación petrolera, la producción de cemento, papel, en el comercio y en algunos bancos (Olguín, 1997; Meyer, 1992).

Como característica esencial el gobierno del general Lázaro Cárdenas (1934-1940) se dio a la tarea de reorientar y precisar los objetivos del Estado. Por ello, el régimen cardenista buscó sentar las bases del cambio social y económico que el país requería para impulsar su desarrollo. De esta forma, la participación gubernamental en la economía se materializó en la implementación del reparto agrario, la expropiación petrolera, el adecuado uso de los recursos naturales y la nacionalización de los ferrocarriles. En términos generales es posible considerar a la nacionalización del sistema ferroviario (1937) y a la expropiación petrolera (1938) como los dos ejes fundamentales en la creación de una infraestructura nacional que impulsaría el desarrollo mexicano de las próximas décadas.

En contraparte, el inicio de esta nueva estrategia de desarrollo y sus medidas iniciales, tuvieron un impacto negativo en los niveles de IED, que experimentaron una reducción entre 1935 y 1940 pues pasan de 3,900 millones de pesos a 2,262 millones (disminuyendo un 42%). En 1940, las inversiones extranjeras se localizaban en un 63% en los servicios públicos, un 27% en la industria extractiva y actividades primarias (minería, petróleo y carbón, agricultura y ganadería) y apenas un 6% en la industria manufacturera. Asimismo, durante este mismo año se experimentó un reforzamiento del predominio de la IED de origen estadounidense que llegó a un 63.3% del total, siguiéndole Canadá con un 20.9%, Reino Unido 8.6%, Suecia 4.4% y por último Francia con un 2.3% (Sepúlveda/Chumacero, 1973; Omelas, 1989; Olguín, 1997).

Hasta aquí se ha mostrado como, a grandes rasgos, la economía nacional vivió dos escenarios completamente distintos en su relación con el capital extranjero. El primero de ellos, el del régimen porfirista, adoptó a la IED como motor básico de crecimiento económico permitiendo su elevada participación en actividades estratégicas para el desarrollo nacional. El segundo periodo, caracterizado por una etapa prolongada de inestabilidad interna llegó a su fin con la reorientación de la política económica nacional impulsada por el cardenismo. Dicha reorientación hacia finales de la década de los treinta, influyó también en el inicio de un proceso de traslado de la IED hacia actividades de mayor valor agregado, alejándose cada vez más, de las actividades primarias en las que históricamente había participado con mayor énfasis.

CAPÍTULO 3

El impacto de la IED sobre la economía mexicana 1988-1998

Los capítulos precedentes han aportado dos elementos esenciales acerca de los impactos de la IED sobre la economía mexicana. El primero de ellos es -desde una perspectiva teórica- que los efectos que la IED puede generar dependen de las condiciones estructurales de la actividad económica de la nación receptora y de las estrategias de las empresas transnacionales que realizan la IED. El segundo elemento se basa en la reseña histórica del capítulo segundo que permitió observar -a través de un breve repaso de la evolución de la IED desde principios del siglo XX y hasta el año 1987- algunos de los impactos más significativos de la IED en la economía mexicana con especial énfasis en lo ocurrido durante el periodo de la ISI y sobre el sector industrial. Se hizo especial referencia a este sector pues fue éste el centro y objetivo de las principales políticas económicas durante los años de posguerra y hasta la década de los setenta.

El objetivo de este capítulo tercero es señalar los más significativos efectos de la IED en México a partir de 1988, año en el que se instaura formalmente un nuevo modelo de crecimiento económico para el país conocido como modelo de industrialización orientado hacia las exportaciones (IOE).

A continuación se hace un breve esbozo de los cambios ocurridos a nivel macroeconómico en México para de esta forma ubicar con mayor precisión el papel asignado a la IED en la IOE.

3.1. Los cambios macroeconómicos en la economía mexicana a partir de la década de los ochenta

Durante el periodo 1982-1987 la economía mexicana vivió un proceso de transición entre dos diferentes estrategias de desarrollo. Como ya se ha mencionado, el modelo sustitutivo de importaciones -aplicado formalmente en la nación desde el periodo de la posguerra-

había encontrado ya desde finales de la década de los sesenta crecientes limitaciones¹. Como ya se han mencionado las razones del deterioro de la ISI² se mencionarán ahora las características de la implantación del nuevo modelo de crecimiento para México hacia finales de los ochenta.

La crisis de 1982 fue la peor contingencia económica para México desde la Gran Depresión. Elementos tales como desequilibrios fundamentales en las finanzas públicas y en la cuenta corriente, combinadas 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. Por estas razones, el gobierno mexicano emprende, desde 1983, una reforma económica que se orientó a la consecución de dos objetivos fundamentales: la estabilización de la economía y el cambio estructural, a través de una economía de mercado abierta al exterior. En este sentido, el gobierno del presidente Miguel de la Madrid establece el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) cuyos puntos fundamentales serían, congruentemente con el diagnóstico hecho por las autoridades acerca de las razones de la crisis, el combate a la inflación, defensa de la planta productiva y del empleo, saneamiento de las finanzas públicas, estabilización y recuperación del control en el mercado cambiario y reducción del déficit del sector externo, principalmente (Aspe, 1993; Gurría, 1994; Villarreal, 1997).

El primero de los objetivos de la nueva política económica, la estabilización económica, consideraba el saneamiento de las finanzas públicas como una tarea fundamental. Para lograr esto el gobierno mexicano trabajó en tres grandes líneas: 1) la

¹ Entre algunos de los hechos que evidenciaron este deterioro uno de los más relevantes fue que el déficit comercial de México se trasladó de la cifra de 1,387 millones de dólares en 1971 a 2,094 millones de dólares para 1982 (Dussel Peters, 1999).

² Conviene recordar que el deterioro de la ISI consistió principalmente en la incapacidad del sector manufacturero privado nacional de iniciar nuevas etapas de desarrollo, lo cual se manifestó en abultados y crecientes déficit comerciales y de cuenta corriente que no pudieron ser ya financiados por el sector primario. Lo anterior resultó en la creación de sectores altamente industrializados dominados en su mayoría por empresas de capital extranjero. Dichos sectores, se caracterizan por el comercio intraindustria y su alta intensidad de capital, mientras que el resto de los sectores -involucrados con el capital nacional- no habían podido integrarse exitosamente al mercado mundial hacia los ochenta a pesar de continuos incentivos directos e indirectos a lo largo de las décadas anteriores. A partir de lo anterior, resultó imposible para la economía mexicana continuar financiando los continuos y crecientes déficit comerciales por la vía del modelo de sustitución de importaciones. Hasta antes de 1982, dicha brecha deficitaria comercial fue financiada a través del endeudamiento externo y de las divisas aportadas por la venta del petróleo. Sin embargo, a raíz de la crisis detonada en ese mismo año por condiciones externas, tales como la caída de los precios del petróleo y la transición de la economía estadounidense del papel del principal acreedor mundial al del principal deudor mundial, obligaron al gobierno mexicano a buscar otras formas de financiamiento (Dussel Peters, 1999).

racionalización del gasto público; 2) la privatización de las empresas públicas; y 3) la adecuación de ingresos, vía la reforma tributaria y la revisión de precios y tarifas de los bienes y servicios que provee el sector público³ (Aspe, 1993; Gurría, 1994).

El segundo objetivo, la política de cambio estructural, tuvo una primera etapa desde 1983, aunque se dio con mayor fuerza después del choque petrolero (1985-1986), y se intensificó y generalizó durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Esta política de cambio estructural se basó en seis líneas generales: a) apertura comercial, b) modificaciones al marco regulatorio de las inversiones extranjeras, c) privatización de empresas públicas, d) desregulación económica, e) modificación al marco regulatorio de la tenencia de la tierra y, f) regulación sobre prácticas monopólicas, mediante la promulgación de la Ley de Competencia. Junto con estos lineamientos del cambio estructural, la economía mexicana experimentó un profundo ajuste macroeconómico, cuyos principales elementos fueron: a) cambio de los precios clave, b) fortalecimiento de las finanzas públicas, c) pactos sociales para concertar precios y salarios y d) reestructuración de la deuda externa (Aspe, 1993, Gurría, 1994).

Sin embargo, a pesar de que la instrumentación de planes para la estabilización económica y el cambio estructural tenían como objetivo último el aliviar las consecuencias de la crisis de 1982, el periodo que va de 1982 a 1987 se caracterizó por el estancamiento productivo y el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población. De 1981 a 1986 el PIB cayó casi 3% y el producto por habitante 12%. El salario real promedio se desplomó casi 40% en relación con su nivel en 1981 y el salario mínimo real sufrió una caída semejante. Asimismo, la inflación (una variable clave en el proceso de ajuste) creció en promedio 84% por año y el tipo de cambio nominal subió de 26.2 pesos por dólar en 1981 a 2,228 pesos a finales de 1987 (López, 1998).

Antes de que los procesos de estabilización y cambio estructural dieran paso a la nueva estrategia de desarrollo dos hechos importantes se presentaron. El primero de ellos fue la incorporación de México al GATT (Acuerdo General de Comercio, Aranceles y Tarifas Aduanales) en 1986, el cual significa el abandono formal de las políticas

³ El programa heterodoxo de estabilización incluía, como parte fundamental, un mecanismo de concertación entre los sectores económicos de la sociedad con el fin de eliminar el componente inercial de la inflación. Dicho programa permitió profundizar las medidas de ajuste y cambio estructural sin que ello implicara una contracción en el nivel de actividad económica (Gurría, 1994).

comerciales proteccionistas seguidas por el gobierno hasta entonces. El otro hecho importante es la firma del Pacto Económico de 1987 que fue diseñado de acuerdo con los siguientes objetivos: a) sostener el compromiso de corregir de manera permanente las finanzas públicas; b) aplicar una política monetaria restrictiva; c) corregir la inercia salarial; d) definir acuerdos sobre precios en sectores líderes; e) afianzar la apertura comercial; f) optar por el control de la inflación y la negociación de precios líderes en lugar de la congelación total de precios, y g) adoptar medidas basadas en controles de precios negociados (Aspe, 1993).

Para 1988 el gobierno mexicano había logrado un éxito considerable en el control de las tasas de inflación y del déficit financiero, lo mismo que en la atracción de inversión extranjera y en el cumplimiento del servicio de la deuda. Parecía entonces que el objetivo de la estabilización estaba consiguiéndose y que, a partir de ese momento, era posible implantar de manera más profunda un proceso de crecimiento económico basado en la liberalización.

El éxito aparente de las políticas iniciadas desde 1983 trajo otras reacciones después de 1988. En el ámbito de la atracción de capitales, desde el segundo semestre de 1989, México se convirtió en receptor de significativos montos de flujos externos de capital. Este resultado se explica por la conjunción de factores tanto internos como externos; entre ellos podemos mencionar los siguientes: la reducción de las tasas reales de interés a corto plazo en los mercados internacionales; la recesión de los países industrializados; el deterioro de los términos de intercambio que provocaron un creciente déficit comercial de México, en presencia de una amplia oferta de fondos externos; y, cambios en las regulaciones de los mercados de capital de los Estados Unidos, que han reducido el costo de transacción a los agentes que acceden a los mercados desde México. Por otra parte la afluencia de capitales también obedeció —según las autoridades mexicanas— a factores existentes en la propia economía mexicana. Entre éstos destaca el alto nivel de las tasas de interés reales, en un principio estrechamente ligadas con la puesta en marcha del programa de estabilización y, posteriormente, por efecto de la política de esterilización parcial de los flujos de capital. Además del ofrecimiento de rendimientos reales atractivos, era indudable, para el gobierno mexicano, que el avance en la consolidación de las reformas iniciadas en 1983 había

influido positivamente en la atracción de capitales externos. En particular, el paquete de reestructuración 1989-92 de la deuda pública externa fue un factor clave para generar mayor certidumbre entre los inversionistas sobre la viabilidad del programa económico y, por ende, mejoró la percepción del riesgo-país (Gurría, 1994).

Asimismo, después de la drástica caída del producto ocurrida en 1986, a partir de 1987-1988 la economía mexicana inició un periodo de franca recuperación. Para las autoridades esto significó que el cambio estratégico iniciado en 1983 comenzaba a dar finalmente los frutos esperados y que bastaba preservar y profundizar en ese sentido para que México entrara el primer mundo⁴ (López, 1998).

Con el inicio del sexenio del presidente Salinas de Gortari (1988), se acentuaron los procesos de liberalización y desregulación de la mayoría de las actividades económicas en México y con ello se instauró formalmente en nuestro país un nuevo modelo de desarrollo, conocido en su expresión más general como de *Industrialización Orientada a las Exportaciones* (IOE). Este modelo establece nuevas prioridades económicas entre las que destaca el colocar al sector manufacturero privado como el eje principal de la nueva estrategia de crecimiento económico (Dussel Peters, 1999).

La nueva estrategia de desarrollo orientada a las exportaciones se basaba, entre otras cosas, en dos ideas fundamentales. La primera de ellas establecía que, por medio de los procesos de liberalización, era posible la inducción de la macroeconomía a la microeconomía y que dicha inducción conduciría a los ajustes estructurales requeridos⁵. La segunda idea establecida por la nueva estrategia de desarrollo es el establecimiento del supuesto de una relación positiva entre el incremento de las exportaciones y el crecimiento económico. Finalmente, resultaba indispensable dentro de la lógica de la estrategia de liberalización, la existencia de un Estado minimizado y la aplicación de políticas horizontales para afectar a todas las empresas, ramas, sectores y regiones por igual (Dussel Peters, 1999).

⁴ Según autores como Julio López pocos observaban en ese momento que la economía crecía acompañada por un desequilibrio externo en continuo aumento (López, 1998).

⁵ Esta inducción se debía iniciar precisamente con el control de dos variables macroeconómicas consideradas como "críticas": el control de la inflación y el control del déficit fiscal (Dussel Peters, 1999).

3.2 El papel de la IED en la nueva estrategia de desarrollo y crecimiento económico a partir de 1988

Los mecanismos de financiamiento adoptados hasta antes de la implementación de la nueva estrategia de desarrollo, tales como el superávit agropecuario –hasta finales de la década de los sesenta- el superávit petrolero o el propio endeudamiento externo –hasta principios de la década de los ochenta-, estaban agotados para mediados de la década de los ochenta, por lo cual era urgente e indispensable hallar o crear alguna otra fuente de financiamiento generadora de divisas. En este sentido, hacia la segunda mitad de la década de los ochenta, la inversión extranjera (tanto de cartera como directa) empieza a jugar el papel relevante de principal fuente de financiamiento para la economía mexicana.

A partir de 1988, el gobierno mexicano inició, entre otras políticas de liberalización, un profundo programa de privatización de empresas paraestatales y la generalizada eliminación de subsidios directos e indirectos, además de todos los programas orientados a sectores, ramas y empresas específicas con muy pocas excepciones⁶. En el caso de la IED y su participación en el proceso de liberalización económica en México, es preciso señalar que jugó un destacado papel en la adquisición de activos fijos gubernamentales puestos en venta por el gobierno al menos hasta 1994, año en el que el proceso de desincorporación de empresas estatales en nuestro país prácticamente se detuvo (SECOFI, 1994; Dussel Peters, 1999).

En general, el gobierno mexicano considera a la inversión extranjera desde 1988, y especialmente a la IED desde 1995, como la fuente más importante de financiamiento externo de la economía. Desde la visión gubernamental, la IED genera importantes beneficios, entre los que destacan: a) complementa el ahorro interno y genera empleos; b) colabora en el incremento de la productividad; c) incorpora tecnologías de vanguardia que aumentan la eficiencia de las empresas y promueven las exportaciones, y d) apoya a las empresas nacionales en su internacionalización, ya que las asociaciones estratégicas

⁶ Una de las pocas excepciones a la última de las políticas anteriores fue la implementación de instrumentos de política industrial tendientes a estimular las exportaciones por medio de programas de importación temporal para su posterior reexportación (Dussel Peters, 1999).

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

facilitan el acceso a las tecnologías de punta, nuevos mercados, estructuras modernas de comercialización y nuevas líneas de producción (Aspe, 1993; Gurría, 1994; SECOFI, 1994).

Bajo estos argumentos el gobierno mexicano sostiene que el país no debe quedar al margen de la competencia por la atracción de IED a nivel mundial⁷. Por ello y congruentemente con los esquemas establecidos por la nueva estrategia de crecimiento se establecen los lineamientos de una nueva política de inversión extranjera. En primer lugar, deben consolidarse las condiciones que arraiguen un ambiente de certidumbre para la inversión extranjera, entre las cuales destacan⁸: a) El saneamiento de las finanzas públicas; b) La redefinición del papel del estado en la economía nacional; c) La consolidación de la apertura comercial; y d) La promoción de la inversión privada. Para las autoridades, el equilibrio de las finanzas públicas dio estabilidad a la economía mexicana. Asimismo, la reducción del universo de empresas paraestatales y la adecuación del marco normativo de una diversidad de actividades, fomentó la libre concurrencia de los agentes económicos; la consolidación de la apertura comercial otorgó a la industria nacional un carácter más eficiente y competitivo, y la inversión privada desempeñó nuevamente el papel de motor principal del desarrollo industrial y la modernización de las cadenas productivas (Gurría, 1994; SECOFI, 1994).

En resumen, la importancia de la IED en México a partir de la nueva estrategia de desarrollo es observable desde dos niveles básicos. En el primero de ellos, el macroeconómico, la IED se desempeña básicamente como la nueva palanca de financiamiento para complementar la brecha entre el ahorro interno y las necesidades de

⁷ Al respecto de la importancia que dicha competencia tiene para el gobierno mexicano José Ángel Gurría Treviño señaló: "La transformación de la economía mexicana de exportadora en importadora neta de capital es el resultado de la búsqueda de ahorro externo para complementar el interno y así sostener el proceso de inversión y crecimiento" (Gurría, 1994:19).

⁸ Para Manuel R. Agosin los factores más importantes que permitieron la atracción de grandes flujos de IED durante la década de los noventa hacia América Latina fueron: 1) la presencia de regímenes o incentivos especiales para las empresas en determinados sectores o para la inversión extranjera en particular; 2) el logro de la estabilidad macroeconómica, política y de las reglas del juego dentro de las cuales operan las empresas; 3) el atractivo del mercado interno de los países receptores; 4) la notable mejoría de las perspectivas que existen para la integración regional, y 5) la posibilidad de exportar a mercados de los países desarrollados. En el caso de México, el elemento anterior juega un papel fundamental desde la puesta en marcha del TLCAN (Agosin, 1996).

inversión locales en primer lugar, y en segundo lugar como instrumento para abatir los déficit comerciales. Por otro lado, en el segundo de estos niveles, vinculado a la organización industrial y a la perspectiva microeconómica, la IED es observada también como una fuente de financiamiento a nivel de unidades productoras pero además, y quizá sea ésta la contribución más esperada de dicho tipo de inversión foránea, se la observa como uno de los factores económicos más relevantes para la modernización tecnológica de la estructura productiva mexicana y como un espacio de aprendizaje para los empresarios locales.

Después de revisar los argumentos que sostienen, para el gobierno mexicano, la importancia de la incorporación de la IED a la nueva estrategia de desarrollo se repasarán a los principales cambios legales establecidos en la política de inversión extranjera que reflejan en buena medida el perfil y el contenido de la participación reciente de la IED en México.

3.3 Cambios legislativos en torno a la IED desde 1988

Las perspectivas de la economía mexicana, a través de la nueva estrategia de desarrollo, implicaban, como ya se ha mencionado, un nuevo tipo de relación con el capital extranjero en el que se permite su participación en la economía mexicana de una manera casi totalmente irrestricta.

A partir de algunos elementos legales⁹, como el reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989, la Ley de Inversión Extranjera de 1993, la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera de 1996, el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de 1998, es posible detallar los principales cambios legislativos en torno a la IED en tres grandes rubros a partir de 1988: a) la regulación en torno a las normas de establecimiento; b) los aspectos operativos y c) las consideraciones sectoriales (SECOFI, 1990, 1994).

⁹ Entre estos elementos legales anteriores, varios de ellos anticipan los requerimientos en materia de IED para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en 1994. A este respecto, Dussel Peters cita como ejemplos esencial a la Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993 (Dussel Peters, 1999).

En el primero de estos rubros, la actual legislación sobre la IED permite su establecimiento en cualquier proporción del capital social de las empresas sin autorización previa salvo en los casos establecidos por la ley. Lo anterior quedó sustentado hasta el día de hoy, mediante la Ley de 1993 y sus posteriores modificaciones. Aunado a lo anterior, también desde la Ley de 1993 la inversión extranjera puede establecerse en el país sin limitación alguna a su ubicación. Por último, cabe mencionar que la Ley de 1993 adopta el concepto de "inversión neutra"¹⁰ –introducido en el Reglamento de 1989– que resulta importante e interesante por varias razones. Dicha inversión neutra no es contabilizada para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de las empresas nacionales. De esta forma, es posible la participación de la IED mayoritariamente en cualquier actividad económica - con la excepción desde luego de las reservadas al Estado pero sí incluyendo las reservadas a mexicanos - con la sola autorización previa de la CNIE, dándole de esta forma, un significativo poder de decisión a este organismo sobre la inversión extranjera en estos casos (CNIE, 1984, 1988; DOF, 1993, 1996, 1998; SECOFI, 1990, 1994).

El segundo de los rubros legales, referente a los aspectos operativos, refleja una creciente búsqueda de instrumentos para dar amplias seguridades a la IED que se establece en el país. A pesar de que aún existen limitaciones en torno a la política fiscal y su vinculación con la IED, es muy claro el objetivo de simplificar y hacer más transparentes los trámites a los que está sujeta por ley la IED desde 1989. En este sentido, todo requisito de desempeño fue eliminado gradualmente primero con la Ley de 1993, luego con su reforma en 1996 y finalmente con su reglamento de 1998. Además, en la actualidad no existe ningún tipo de restricción de tipo de cambio para la exportación de capital, repatriación de utilidades u otro tipo de transferencias en moneda extranjera, restricción que si existía en el Reglamento de 1989 que indica que la inversión debe realizarse con recursos provenientes del exterior, debe mantener un saldo positivo en la balanza de divisas por tres años y generar empleos, entre otras cosas. La legislación actual en materia de IED establece también, que la CNIE tiene la obligación de resolver las solicitudes en un plazo no mayor de 45 días hábiles o la solicitud se considerará aprobada automáticamente. De acuerdo con

¹⁰ "El concepto de inversión neutra se refiere a la inversión realizada por sociedades mexicanas o en fideicomisos que sólo autoriza derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin derecho a voto" (Dussel Peters, 1999:19).

la Ley y su Reforma de 1996, las únicas circunstancias en la que la IED requiere aprobación por parte de la CNIE se pueden mencionar como sigue: a) si la proporción de la IED es mayor al 49% en el capital social de empresas mexicanas y, b) si rebasa el monto máximo de 394 millones de pesos. Al respecto de este último caso, de conformidad con lo acordado en el TLCAN el monto de valor de los activos aplicable para la adquisición de más del 49% de las acciones de una sociedad mexicana por parte de inversionistas de Estados Unidos y de Canadá es de 25 millones de dólares hasta 1996 y de 50 millones de dólares a partir del 1 de enero de 1997 y hasta el 31 de diciembre de 1999 (SECOFI, 1994; Dussel Peters, 1999; CEPAL, 2000).

En base a lo anterior, es posible dividir los procedimientos para el registro y constitución de una empresa con capital extranjero en dos vertientes. La primera de ellas es el proceso automático que se permite según las actividades no reguladas y que no requieren autorización de la CNIE y de SECOFI, siempre y cuando no rebasen el monto que determine la CNIE. Por otro lado, el segundo de los procesos –que es requerido en caso de no aplicarse la aprobación automática– consiste en reunir los requisitos dispuestos en la Ley de 1993 y el Reglamento de 1998, lo cual incluye desde la presentación y autorización ante alrededor de 12 secretarías e instituciones –entre las que destacan la CNIE, la Secretaría de Gobernación, la SHCP, la SECOFI, entre otras– y demás instancias de acuerdo a la actividad específica en la que se desee invertir (DOF, 1993, 1998; CNIE, 2000; CEPAL, 2000).

Finalmente, el tercer y último de los rubros legales a revisar es el concerniente a las consideraciones sectoriales. Lo destacado en este punto es la magnitud en que se han abierto las posibilidades de participación para la inversión extranjera en la economía mexicana. En función de lo anterior es posible mencionar que, si hasta antes de 1993 existían restricciones a la inversión extranjera en 142 clases económicas – según la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos –, después de esa fecha, con la ley mencionada de ese mismo año, existe una significativa reducción de tales restricciones. De hecho en la actualidad, de las 704 actividades económicas registradas en el país, aproximadamente 606 están 100% abiertas a la IED; 35 permiten una participación de la IED de hasta un 49%, 37 actividades una IED de hasta 100% con previa autorización de la CNIE y sólo en 16 actividades está excluida la propiedad o control de la IED.

Adicionalmente, es preciso mencionar que sectores como la comunicación vía satélite, ferrocarriles y puertos –actividades reservadas exclusivamente al Estado– y el transporte, almacenamiento y distribución de gas, la administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos y sector financiero –con importantes restricciones a la inversión extranjera o reservadas para mexicanos exclusivamente– han empezado a ser liberalizados desde 1993. En estos casos, se permitió la inversión extranjera en hasta un 49% y en hasta un 100% en los respectivos grupos antes mencionados (CNIE, 1984, 1988; DOF, 1993, 1996, 1998; SECOFI, 1990, 1994).

Los elementos legales mencionados hasta aquí guardan una estrecha vinculación no sólo con los objetivos y lineamientos de la IOE a un nivel interno, sino también con otros instrumentos de política económica de mayor envergadura coherentemente instrumentados con la estrategia de impulsar el sector manufacturero privado de exportación en México. En este sentido, se puede mencionar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como un punto de referencia esencial para cualquier otro tipo de negociación o instrumento de política económica no sólo de bienes sino de otros servicios. En el caso del TLCAN los acuerdos sobre IED están referidos en el Capítulo XI del tratado. Entre otros aspectos, este capítulo abarca una amplia variedad de elementos acerca del establecimiento y operación de la IED en las naciones firmantes entre ellos sobresalen: a) Convenios de trato nacional; b) Cláusulas de nación más favorecida; c) Trato igualitario; d) Requerimientos de operación; e) Tránsferencias; f) Expropiación; y g) Resolución de disputas. En el aspecto de la operatividad de la IED en México establecido por el TLCAN, existen sectores como el pesquero, servicios profesionales, técnicos y especializados, el transporte de agua, telecomunicaciones, entre otros, en los que es indispensable la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para la realización de inversiones extranjeras y éstas no pueden ser superiores al 49% del capital social. Asimismo el TLCAN concede al Estado mexicano la reserva sobre ciertos sectores (OECD, 1995; Hefty, 1995; Dussel Peters, 1999).

3.4 Comportamiento de la IED durante el periodo 1988-1998

La revisión de la IED en México, en términos de estadísticas, no es fácil durante la década de los noventa. Lo anterior ocurre así pues desde 1994 las estadísticas sobre la IED fueron homologadas de acuerdo a recomendaciones que sobre la balanza de pagos emitió el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económicos (OCDE). Los datos anteriores a 1994 incluían IED notificada y autorizada por el RNIE y la CNIE, las cuales no coincidían necesariamente con la IED realizada. Aunado a lo anterior, antes de 1994 las estadísticas para la IED no incluían transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por empresas maquiladoras, reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED y el monto de las cuentas entre empresas. Por todo lo anterior las estadísticas sobre la IED anteriores a 1994 no son compatibles con las posteriores (SECOFI, 1994; CNIE, 2000, CEPAL 2000).

Los elementos incluidos en el volumen de la IED en México a partir de 1994 se pueden enumerar principalmente como sigue: 1) la inversión realizada por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; 2) el capital social inicial de una nueva sociedad; 3) los aumentos de capital social en sociedades ya establecidas; y, 4) el monto de la contraprestación en los fideicomisos de bienes inmuebles. Se señala también que en este último concepto se incluye el monto de la inversión involucrado en las transmisiones de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas extranjeros por medio de las cuales la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas establecidas con anterioridad. Así el total de la IED es la suma total de los montos notificados al RNIE, el valor fijo de los importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras, al valor de la reinversión de utilidades en empresas con IED y el monto de las cuentas entre compañías. Dussel Peters señala que, debido a lo anterior, se obtiene como resultado el que la información sobre la IED realizada esté, en general, subvaluada y se actualice constantemente y sólo se disponga de datos fehacientes después de un lapso de más de un año debido al rezago de tiempo con el que algunas empresas e inversionistas dan información sobre sus actividades (CNIE, 2000; DOF, 1996, 1998; SECOFI, 1994).

Debido a lo anterior, conviene dividir en dos periodos la reseña del comportamiento de la IED en México durante el periodo 1988-1998. El primero de ellos abarcará desde el año

1998 hasta 1993, y el segundo de 1994 a 1998. A continuación se reseña brevemente el primero de los periodos.

3.4.1 La evolución de la IED en México de 1988 a 1993

Desde inicios de la década de los setenta – tal y como ya se ha mencionado anteriormente – se aprecian constantes y crecientes tasas de crecimiento de la IED en prácticamente todos los años hasta 1993. Para el periodo 1988-1993 la tasa de crecimiento promedio anual de la IED en México llega al 18.3%. Adicionalmente es posible observar una acentuada tendencia de la IED a dirigir su participación hacia los sectores manufactureros y de servicios, mientras que el sector agrícola pierde importancia (Cuadro 3.1).

Durante el periodo 1988-1993 la IED y su funcionamiento en México presenta varias características. La primera es su creciente peso en la macroeconomía en términos del PIB y de la inversión bruta fija, aunado a ello la participación de la IED genera más de 1.3 millones de empleos (el 16.2% del empleo total de las actividades en las que participa hasta 1993). La segunda característica de la IED para el periodo 1989-1993 –tal y como se puede observar en el Cuadro 3.1- son sus crecientes montos que, con una tasa de crecimiento promedio anual de 18.3%, llegan a acumular 22,910 millones de dólares (más del doble de lo acumulado en el periodo 1980-1988).

Otra característica más, es la alta y creciente participación del capital estadounidense, que se ubica en 63.2% en el periodo, mientras que la Unión Europea participó con un 24.4% de la IED total. De la misma forma, el sector manufacturero ha sido el principal destino de la inversión extranjera con un fenómeno importante pues para el periodo 1980-1988 la manufactura absorbió el 66.34% de la IED total, para caer posteriormente en 1989-1993 al 28.63%. Lo anterior se debió, a las masivas privatizaciones, especialmente en el sector de las telecomunicaciones y al caso particular de Teléfonos de México. Por último, a nivel de ramas, las cinco principales ramas del sector manufacturero (automóviles, otros productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, industria de las bebidas y sustancias químicas básicas) participaron con el 36.9%

de la IED total. En especial, el sector automotriz absorbió el 12.4% de la IED total para 1989-1993 (SECOFI, 1990, 1994; Dussel Peters, 1999; CEPAL, 2000).

Cuadro 3.1
IED por sectores, 1989-1993
(Millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993	Acumulado 1989-1993
Agricultura	19	61	45	39	35	199
Extractivas	10	94	31	9	55	199
Manufactura	982	1,193	964	1,101	2,321	6,561
Electricidad y agua	0	00		0	1	1
Construcción	2	36	14	343	135	530
Comercio	386	171	388	751	760	2,456
Transporte y comunicación	0	62	3,896	1,273	77	5,308
Servicios financieros	528	1,845	591	304	416	3,684
Servicios comunitarios	572	260	677	1,364	1,033	3,906
TOTAL	2,499	3,722	6,606	5,184	4,833	22,910
	Participación sobre el total					
Agricultura	0.77	1.64	0.68	0.76	0.7	0.87
Extractivas	0.38	2.52	0.47	0.17	1.12	0.86
Manufactura	39.3	32.05	14.59	21.24	47.35	28.63
Electricidad y agua	0	0	0	0	0.01	0
Construcción	0.08	0.96	0.21	6.62	2.75	2.31
Comercio	15.45	4.6	5.87	14.49	15.51	10.72
Transporte y comunicación	0	1.65	58.99	24.55	1.56	23.16
Servicios financieros	21.11	49.57	8.94	5.86	8.48	16.08
Servicios comunitarios	22.9	7	10.25	26.32	22.51	17.36
TOTAL	100	100	100	100	100	100
	Tasa de crecimiento					
Agricultura		216.6	-26.4	-12.7	-12.2	15.6
Extractivas	-61.8	888.4	-67	-72.3	540.7	55.2
Manufactura	-3.7	21.4	-19.2	14.2	110.8	24
Electricidad y agua					150	
Construcción		1695	-62.1	2423	-60.8	186.5
Comercio	56.5	-55.6	126.1	93.8	1.2	18.4
Transporte y comunicación			6223.9	-67.3	-94	
Servicios financieros		249.6	-68	-48.6	36.9	-5.8
Servicios comunitarios		-54.5	159.9	101.6	-19.1	17.8
TOTAL	-20.8	48.9	77.4	-21.5	-5.5	18.3

Fuente: Dussel Peters, 1999.

3.4.2 La evolución de la IED en México de 1994 a 1998

Como ya se ha mencionado, en 1993 se establece una nueva Ley acerca de la IED y, a partir del año siguiente (1994), se da la homologación de las estadísticas para la misma. Los elementos anteriores, complementados con la entrada en vigor del TLCAN fueron causas importantes para la creciente entrada de IED durante 1994. Sin embargo, las difíciles condiciones económicas, políticas y sociales generaron la crisis de diciembre de 1994, la pero en términos del PIB, empleo y salarios reales en muchas décadas (Dussel Peters, 1999).

Tomando como referencia las condiciones precedentes es posible caracterizar el comportamiento de la IED durante el periodo 1994-1998¹¹ por los siguientes elementos:

1. Es posible notar la claridad con la que afectó la crisis iniciada en diciembre de 1994 al comportamiento de la IED en México. Para 1994, la IED llega a un monto histórico nunca antes alcanzado de 14,961 millones de dólares, a partir de ese año el volumen de IED ingresada al país experimenta un claro descenso que se manifiesta en una caída del 36.47% para 1995 (aunque los montos de IED se han recuperado desde ese año, no se ha vuelto a alcanzar la cifra de 1994, al menos no hasta 1999). De esta forma la tasa de crecimiento promedio anual de la IED en México para el periodo 1994-1999 es de -4.93% (Cuadro 3.2).
2. Observando nuevamente el mismo cuadro (3.2) es posible identificar los rubros más importantes que componen el monto total de la IED para 1994-2000¹². En este sentido, la IED registrada ante el RNIE obtiene la mayor proporción de participación con un 56.52% durante el periodo 1994-2000. Le siguen la reinversión de utilidades, las maquiladoras y las cuentas entre compañías. Para este periodo es destacable que las importaciones de activo

¹¹ "En un estudio econométrico de Ros (1994) las variables que mejor explican el comportamiento de la IED en México son la tendencia en el producto de la economía, el grado de utilización de la capacidad instalada, el grado de riesgo del país (medido como los intereses sobre la deuda en relación a las exportaciones), el tipo de cambio real (ya que una gran parte de las inversiones son el sector transable), el grado de apertura (medido como la inversa de la proporción de las importaciones sujetas a permisos previo) y, sobre todo, la liberalización de las políticas hacia la IED desde 1984. De acuerdo a este estudio, el fuerte aumento de la IED se debió (en orden de importancia): a los cambios en las políticas hacia la IED desde 1984, la reducción en el riesgo país (asociada con la renegociación de la deuda) y la apertura comercial. Por otra parte, la fuerte sobrevaluación del peso mexicano en los años anteriores a 1994 y la reducción en la demanda potencial de la demanda interna han incidido negativamente sobre la IED" (Agosin, 1996:28).

¹² Las cifras para el año 2000 son las obtenidas hasta el 31 de marzo de ese año.

fijo llevadas a cabo por maquiladoras han mantenido un ritmo constante aun con la crisis, de hecho durante el periodo 1994-1999 su tasa de crecimiento promedio anual es de 25.4%. Mención especial merece el comportamiento de la reinversión de utilidades que aparece como uno de los rubros más afectados pues después de varias oscilaciones durante el periodo acumuló 15,280.7 millones de dólares y una tasa de crecimiento promedio anual de 1.78%.

Cuadro 3.2
Inversión extranjera directa en México 1/
(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000		Acum.	
							Ene-Mar		1994-2000 /2	
							Valor	Part. (%)	Valor	Part. (%)
TOTAL	14,961.0	9,503.9	9,831.2	13,741.2	11,421.7	11,618.1	3,086.8	100.0	74,164.2	100.
Nuevas inversiones	9,661.1	6,816.0	6,175.2	10,027.0	5,268.5	4,448.4	1,208.1	39.1	43,604.3	58.
Notificadas al RNIE	9,661.1	6,816.0	6,175.2	10,027.0	5,268.5	3,281.6	146.6	4.7	41,376.0	55.
Estimadas 3/						1,166.8	1,061.5	34.4	2,228.3	3.
Reinversión de utilidades	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	2,585.2	1,153.2	37.4	15,280.7	20.
Notificadas al RNIE						2,585.2	1,153.2	37.4	3,738.4	5.
Estimadas 3/	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	0.0	0.0	0.0	11,542.3	15.
Cuentas entre compañías	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.7	1,806.5	50.8	1.6	4,358.1	5.
Notificadas al RNIE						1,806.5	103.5	3.4	1,910.0	2.
Estimadas 3/	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.7	0.0	-52.7	-1.7	2,448.1	3.
Maquiladoras	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.0	674.7	21.9	10,921.1	14.
Participación	-1994	-1995	-1996	-1997	-1998	-1999	2000	Part. Prom.		
Nuevas inversiones	64.58	71.72	62.81	72.97	46.13	38.29	39.14	56.52		
Reinversión de utilidades	15.82	16.54	26.34	15.65	25.08	22.25	37.36	22.72		
Cuentas entre compañías	13.63	-2.63	-3.56	-0.84	10.32	15.55	1.65	4.87		
Maquiladoras	5.98	14.38	14.41	12.23	18.48	23.91	21.86	15.89		
Tasa de crecimiento	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1999			
Nuevas inversiones	-	-29.45	-9.40	62.38	-47.46	-15.57	-14.37			
Reinversión de utilidades	-	-33.58	64.74	-16.98	33.21	-9.73	1.78			
Cuentas entre compañías	-	-112.28	39.86	-66.85	-1115.25	53.26	-2.39			
Maquiladoras	-	52.69	3.67	18.62	25.60	31.63	25.43			
TOTAL	-	-36.48	3.44	39.77	-16.88	1.72	-4.93			

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2000.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de marzo de 2000.

3/ Estimación de la IED materializada que aún no se ha notificado al RNIE.

3. De acuerdo con la información del Cuadro 3.3 del Anexo Estadístico, las principales fuentes de financiamiento desde la IED notificada al RNIE provienen de nuevas aportaciones en efectivo, pasivos con la matriz y revaluaciones. Las nuevas aportaciones en efectivo han presentado importantes oscilaciones en el periodo y una tasa de crecimiento promedio anual de 6.2% alcanzando 7,992 millones de dólares en 1997.
4. De acuerdo la información del Cuadro 3.4, la IED realizada por sectores, que no incluye la reinversión de utilidades ni las cuentas entre compañías, alcanzó los 10,451.3 millones de dólares en 1999. Además de esto, es importante indicar la creciente participación del sector manufacturero con el 75.22% del total de la IED realizada en 1999. Lo anterior ha sido básicamente propiciado por la industria maquiladora que ha permitido el dinamismo del sector manufacturero en su conjunto, aumentando su participación del 8.48% del total de la IED en 1994 al 26.58% en 1997. Por otro lado, la mínima participación de sectores como el agropecuario y extractivo, con una participación inferior al 1% para el periodo, al igual que sectores como el comercio, transportes y comunicaciones y servicios financieros han mantenido su participación en la IED aunque con oscilaciones (Cuadro 3.4).
5. En el Cuadro 3.5 del Anexo Estadístico, se muestran las 10 principales ramas –de 126 de la economía mexicana– según su participación en la IED realizada durante 1994-1997, seis de éstas del sector manufacturero y cuatro relacionadas con los servicios. Dentro de estas diez ramas, destaca el sector automotriz por su dinámica (en cuestión de IED), acumulando 3,486 millones de dólares durante 1994-1997 y participando con el 9.48% de la IED realizada para el periodo. Además, es importante destacar la creciente concentración de la IED en un grupo relativamente pequeño de ramas. De las 126 ramas económicas, las diez principales del cuadro anterior, aumentan su participación en la IED realizada del 56.25% en 1994 al 70.88% en 1997 (Dussel Peters, 1999).
6. Estados Unidos continúa siendo, al igual que en décadas anteriores, la principal fuente de IED realizada en México durante 1994-1999, para el último de estos años alcanzó una participación del 60.5%. Igualmente, La Unión Europea ocupa, después de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), el segundo lugar entre los grupos de naciones que realizan IED

Cuadro 3.4¹³
Inversión extranjera directa realizada por sector económico /1
(Millones de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	199	2000		Acum.	
							Ene-Mar	Part. (%)	1994-2000 /2	Part. (%)
TOTAL	10,555.9	8,182.3	7,591.7	11,707.3	7,379.0	10,451.	2,078.0	100.0	57,945.5	100.0
Agropecuario	10.6	11.1	29.6	10.9	36.2	69.	0.2	0.0	168.3	0.3
Extractivo	95.1	79.1	83.8	130.2	40.6	96.	0.9	0.0	526.2	0.9
Industria										
Manufacturera	6,099.4	4,737.1	4,630.6	7,221.1	4,745.4	7,861.	1,457.2	70.1	36,752.7	63.4
RNIE	5,204.6	3,370.1	3,214.1	5,540.8	2,634.9	5,083.	782.5	37.7	25,831.6	44.6
Maquiladoras	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.	674.7	32.5	10,921.1	18.8
Electricidad y agua	15.2	2.1	1.1	5.2	23.8	24.	16.2	0.8	87.7	0.2
Construcción	259.4	26.0	25.4	110.2	64.3	105.	-35.1	-1.7	555.2	1.0
Comercio	1,250.1	1,005.1	714.6	1,844.5	833.5	826.	334.0	16.1	6,807.9	11.7
Transp. y Comunic.	719.3	861.1	427.9	669.1	324.8	146.	6.8	0.3	3,155.9	5.4
Servicios Financieros 3/	950.8	1,065.2	1,204.5	940.2	601.9	601.	86.0	4.1	5,450.2	9.4
Otros servicios 4/	1,156.0	395.5	474.2	775.9	708.5	719.	211.8	10.2	4,441.4	7.7

1/ Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de marzo de 2000 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de marzo de 2000.

3/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

4/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Fuente: Elaboración propia en base a CNIE 2000 (<http://www.siem.gob.mx> consultado el 25 de agosto de 2000)

en México con un 21.21% del total durante 1994-1999. Dentro de este grupo son importantes las aportaciones del Reino Unido, Holanda y España. Por último, países como la India y Antillas holandesas realizan un nivel de IED significativo como resultado de operaciones específicas en México (Cuadro 3.6 del Anexo Estadístico).

¹³ La parte de este Cuadro 3.4 que contiene participaciones y tasas de crecimiento de los las IED realizada en estos sectores se muestra en el Anexo Estadístico.

3.5 El impacto de la IED en la economía mexicana 1988-1998

Para analizar el impacto que la IED ha podido ocasionar en la economía mexicana durante 1988-1998, este trabajo ha sostenido que, desde un punto de vista teórico, dichos impactos están vinculados con las condiciones estructurales de la economía receptora y que éstas a su vez dependen de la estrategia de crecimiento adoptada por el país en cuestión. Adicionalmente, los efectos de la IED están relacionados con las estrategias establecidas por las empresas transnacionales que la realizan. Finalmente, tanto las condiciones internas de una economía como las estrategias de las empresas transnacionales se han modificado al paso del tiempo como cualquier fenómeno histórico.

3.5.1 El impacto a nivel macroeconómico

Desde el punto de vista macroeconómico, el papel asignado a la IED en México en los últimos años, ha sido ser la principal fuente de financiamiento externo para la actividad económica nacional. De esta forma, quedó manifiesta la intención del país de incorporarse a la competencia internacional por la atracción de capital productivo foráneo.

A partir de 1989 (con la promulgación de la primera Ley sobre inversión extranjera en poco más de 15 años) el gobierno inicia un profundo proceso de modificaciones legales y desregulaciones económicas tendientes a facilitar la participación del capital extranjero en la economía nacional. Desde luego, estos elementos se mantuvieron congruentes con el resto de la política económica cuyos objetivos eran: a) El saneamiento de las finanzas públicas; b) la redefinición del papel del Estado en la economía nacional; c) la consolidación de la apertura comercial; y d) la promoción de la inversión privada.

Esta nueva política mexicana hacia la IED ha presentado, desde una perspectiva macroeconómica, algunos éxitos pero también fracasos preocupantes. En primer lugar, la política de atracción de la IED ha sido resultado exitosa. Desde 1994 hasta el primer trimestre del año 2000, los flujos de IED presentaban un valor acumulado de 74,164.2 millones de dólares. Esto significó que, al menos hasta 1998, México fuera el segundo receptor de IED en la región con un (13.3%) del total, sólo superado por Brasil (41.6%). En términos del PIB y de la formación bruta de capital fijo (FBCF) la IED ha incrementado su

participación sensiblemente; haciendo una comparación entre los periodos 1980-1987 y 1988-1998 el coeficiente de la IED con respecto al PIB pasa de 1.98% en el primer periodo a 2.56%, mientras que el coeficiente de la IED con respecto a la FBCF pasa de 10.42% en el primer periodo a 12.51% en el segundo. Esto ocurre así a pesar de la crisis de 1994-1996 y la significativa caída del PIB pero aun superior de la FBCF, destaca que el primer periodo el coeficiente de la IED con respecto al PIB y a la FBCF es de 1.98% y 10.42% y aumenta al 2.56% y el 12.51%. Además de la tendencia a la alza, es relevante que desde 1994 la IED ha sido superior al 12% de la FBCF y del 2.90% del PIB. Asimismo, la IED resultó de gran ayuda para cumplir los objetivos de reducción del déficit fiscal –al menos en forma indirecta- pues, al menos hasta 1994, una buena parte de los flujos de inversión foránea que llegaron a México estuvieron destinados a la adquisición de activos que el gobierno estaba privatizando (UNCTAD, 1998; Dussel Peters, 1999; CEPAL, 2000).

En términos de ingreso y financiamiento macroeconómico, la IED se ha consolidado desde 1988 la IED, lo cual se ha reflejado en un importante peso en la balanza de pagos desde ese año. En el Cuadro 3.7 del Apéndice estadístico, es posible observar el creciente peso de la IED en base a la comparación de los periodos 1980-1987 y 1988-1998. En este sentido, si bien la IED representa con respecto a los egresos totales de la cuenta corriente solo un 8.05% durante 1988-1998 y un 10.96% de las importaciones de bienes, ésta ha sido de mayor peso en otros rubros. Con respecto a la balanza de la cuenta corriente de capital, por ejemplo, la IED aumentó del 27.73% en 1980-1987 al 51.99% en 1988-1998.

Mención especial merece la relación de la IED con el sector exportador nacional. En este rubro, no cabe duda de que uno de los impactos macroeconómicos de la IED es la alta asociación que existe entre este tipo de inversión y las actividades con una alta dinámica exportadora. De hecho, es posible afirmar que la IED ha colaborado de una manera importante en el auge exportador mexicano de los últimos años¹⁴. Sin embargo, la

¹⁴ Esto es importante pues las exportaciones en México, desde 1988, se han convertido en el indiscutible motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general y han aumentado su participación en el PIB de 11.11% y 24.03% de bienes y servicios en 1988 a 26.00% y 34.60% en 1998, respectivamente. Particularmente durante 1994-1995 se aprecia un aumento de casi el 10% en ambos elementos (Dussel Peters, 1999).

CAPÍTULO 4

Las principales empresas exportadoras de México y su relación con la IED

Este capítulo tiene como objetivo presentar un breve estudio empírico acerca de la participación de las empresas con IED dentro del comercio exterior mexicano. Para ello, el tipo de empresas a las que se hará referencia serán aquellas de participación extranjera (que puede variar del 0.1% al 100% del capital social de la empresa) y las de participación mayoritaria de capital extranjero (a partir del 51% del capital social de la empresa). En especial, el presente capítulo pretende señalar algunas de las implicaciones de la participación de la IED dentro de las principales empresas exportadoras de México para el periodo 1993-1999.

A pesar de las limitaciones de este breve estudio se pretende demostrar que, a partir de la implementación de la estrategia de desarrollo y crecimiento económico que coloca al sector manufacturero privado exportador como eje del crecimiento nacional, es posible observar importantes cambios en las variables más importantes de las principales empresas exportadoras del país. La más importante de todas es, desde la perspectiva de este trabajo, la creciente penetración de la IED (al menos desde 1993) en los grupos de empresas más importantes por sus niveles de comercio exterior. Dicha penetración avanza es relevante pues se relaciona con cuestiones fundamentales de la política económica actual: a) el control extranjero de esas empresas (y por consiguiente de una parte considerable de nuestro comercio exterior); b) la dependencia a las importaciones a que están sujetas; y c) el cambio estructural que la presencia de la IED ocasiona en el sector exportador.

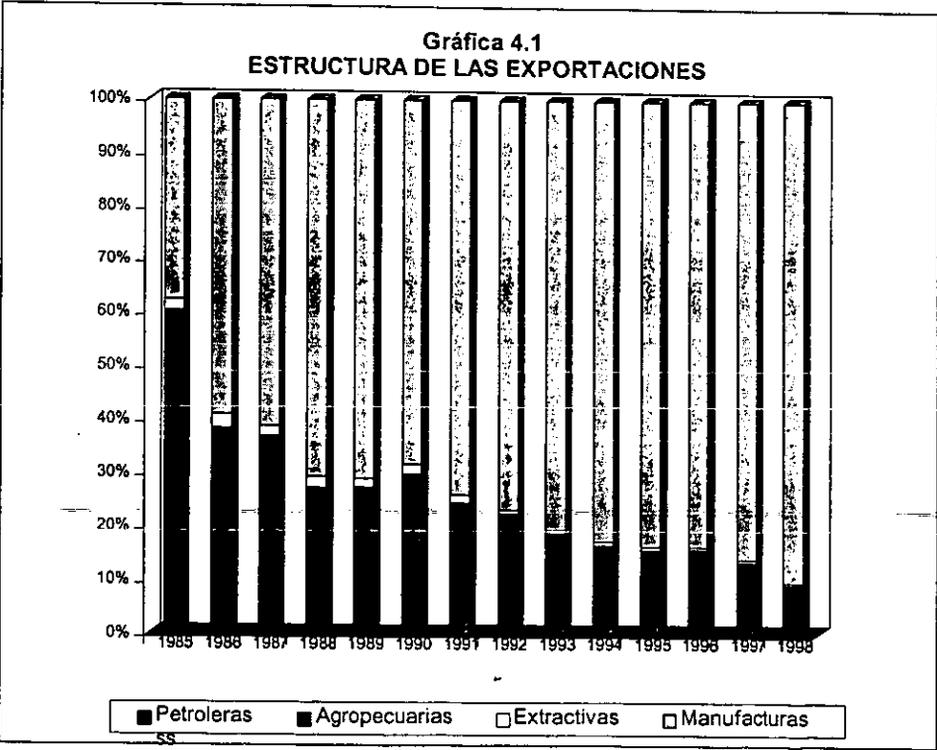
Antes de abordar el estudio de las principales empresas exportadoras de México y la participación de la IED en este sector se revisarán rápidamente algunas de las características más importantes del comercio exterior mexicano en años recientes.

4.1 Características del comercio del comercio exterior mexicano en años recientes

Para la nueva estrategia de desarrollo son las exportaciones el motor del crecimiento económico. Desde 1985 y hasta 1998, las exportaciones han mostrado una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 13%. Este dinamismo fue de hecho más acelerado

durante el periodo 1989-1998 con una TCPA del 14.34%. Las consecuencias de esta importante dinámica exportadora se traducen en un mayor peso de las exportaciones dentro del PIB¹ que incrementaron su participación de 14.5% en 1989, a 29.2% en 1998 (León, 2000).

Además de este cambio cuantitativo, las exportaciones mexicanas sufrieron un cambio cualitativo importante, pues de ser prácticamente monoexportador (todavía en 1985 las exportaciones petroleras representaban el 55.2% del total), México diversificó sus exportaciones y para 1998 el 90.2% del total son productos manufacturados (incluyendo maquila) y sólo el 6% son petroleras .



Fuente: <http://www.banxico.org.mx> consultado el día 25 de julio de 2000.

¹ Uno de los principales planteamientos de un modelo de crecimiento orientado hacia el exterior como la IOE es precisamente desplazar tanto al mercado interno como a la participación del Estado como elementos dinamizadores del crecimiento. En este sentido el mercado interno se encuentra contraído recurrentemente, pues los salarios mínimos decrecieron en términos reales de 21 pesos por día en 1985, a 13 pesos por día en 1995 (León, 2000).

Esta importante expansión de las exportaciones mexicanas se debió para algunos autores a diversas razones. En primer lugar, hacia 1982 se establece como meta de la política económica la contracción del déficit público, ello ocasiona la contracción de la demanda interna y obliga a las empresas a reorientar sus estrategias hacia las exportaciones para defender sus niveles de ingreso. En segundo lugar, la crisis trajo también una contracción del salario real que incentivó la industria maquiladora y sectores como el automotriz y el de la computación (empresas como General Motors, Ford, Chrysler, IBM, Hewlett Packard y Unisys instalan parte de su producción en México por esas causas). En tercer lugar, se manifestaron los efectos de las políticas de liberalización económica introducidos después de la crisis de 1982, tales como: la liberalización comercial, la abolición del control de precios, la mayor flexibilidad de la política de inversión extranjera y los programas de promoción a las exportaciones de bienes manufacturados a partir de 1983 (programas de importación temporal como PITEX, ALTEX, draw back o devolución del IVA, facilidades de crédito a la exportación, entre otras). En cuarto lugar, los efectos del tipo de cambio real debidos a una serie de devaluaciones del peso mexicano, facilitaron el dinamismo del sector exportador. Finalmente, las nuevas estrategias de las empresas transnacionales operando en México realizaron grandes esfuerzos por tener un sector externo dinámico y competitivo (Máttar/Schatan/Taniura, 1988).

El Cuadro 4.1 muestra las principales ramas manufactureras de acuerdo a su participación en el total de las exportaciones manufactureras. Se observa que apenas 15 ramas (de un total de 49) absorben la mayoría de las exportaciones del sector, por lo cual es posible señalar que el grueso de las exportaciones mexicanas aún se concentran en un relativamente reducido grupo de ramas.

Además de lo anterior, cabe señalar que las exportaciones mexicanas están altamente concentradas, ya que un pequeño grupo de empresas (entre 264 a 286) durante 1993-1999 concentran en promedio el 50.53% de las exportaciones del país. Por si esto fuera poco, si se agregan las exportaciones de maquila por parte de 3 mil 130 establecimientos, que representan 41.9% de las exportaciones totales, resulta que el resto

del país participa con apenas 7.98% en promedio de las exportaciones de México (Dussel Peters, 2000a).

Cuadro 4.1

Participación de las 15 principales ramas manufactureras en el total de las exportaciones del sector 1990-1996

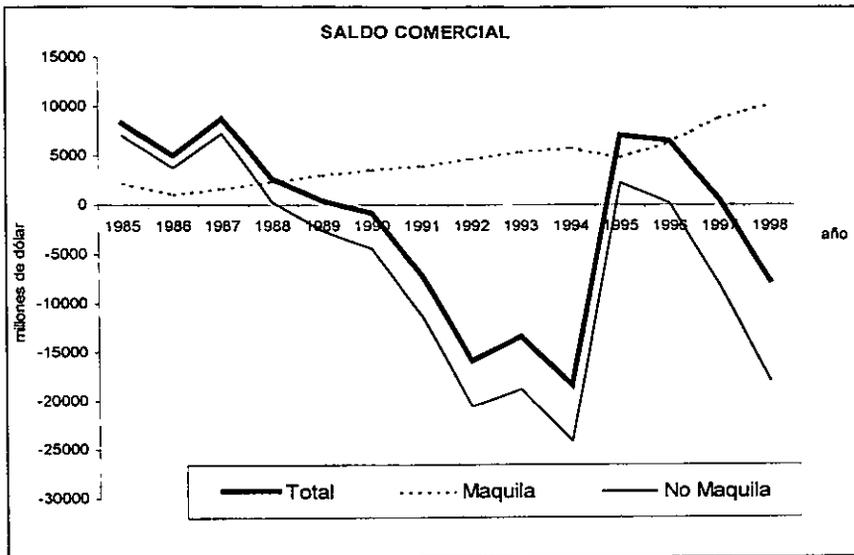
Rama Manufacturera	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Vehículos automotores	17.62	14.25	10.96	11.56	11.51	13.79	19.40
Equipos y aparatos electrónicos	2.03	11.74	16.28	15.96	17.97	17.08	10.59
Equipos y aparatos eléctricos	2.24	7.38	8.46	9.60	8.53	7.38	8.12
Maquinaria y aparatos eléctricos	0.94	4.88	6.21	6.23	6.00	5.04	7.15
Maquinaria y equipo no eléctrico	8.39	8.42	8.17	8.18	9.36	8.88	6.90
Otras industrias manufactureras	5.49	5.62	5.74	5.35	5.38	5.06	6.25
Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	3.85	4.74	6.03	6.18	6.16	5.11	6.06
Prendas de vestir	0.54	2.07	2.65	2.92	3.34	3.97	5.50
Equipo y material de transporte	9.93	5.25	4.02	3.72	3.97	3.85	3.94
Otros productos metálicos, excepto maquinaria	3.04	2.78	2.59	2.81	2.96	2.38	2.46
Química básica	5.82	3.38	2.71	2.32	2.26	2.53	1.99
Artículos de plástico	1.32	1.97	2.26	2.40	2.09	1.75	1.99
Industrias básicas de metales no ferrosos	3.89	1.90	1.77	1.78	1.54	2.00	1.57
Resinas sintéticas y fibras químicas	2.61	2.08	1.59	1.21	1.35	1.59	1.41
Aparatos electro-domésticos	0.59	1.10	1.18	1.23	1.13	1.06	1.25
Subtotal de las 15 ramas	68.30	77.56	80.62	81.47	83.57	81.48	84.57

FUENTE: <http://www.inegi.gob.mx> consultado el día 25 de julio de 2000.

El importante cambio en la estructura de las exportaciones no es el único trascendente en la balanza comercial en los últimos años. En caso de las importaciones es aún más dinámico que el de las exportaciones pues de 1985 a 1998 las importaciones han crecido a una T CPA del 16%. Con respecto al PIB las importaciones pasaron de tener una

participación del 7.5% en 1985, al 29.5% en 1998. Lo anterior permite que se haga presente recurrentemente el desequilibrio externo en la década de los noventa aún en un modelo que supone que privilegia las exportaciones.

Gráfica 4.2
Saldo comercial (1985-1998)



FUENTE: <http://www.banxico.org.mx> consultado del día 23 de julio de 2000.

En cuanto a la estructura de las importaciones es importante resaltar las siguientes tendencias:

- 1) La mayor parte de las importaciones corresponden a bienes intermedios (tanto en 1985 como en 1998, estos bienes representan el 77% del total importado).
- 2) Las importaciones de consumo son las que mayor incremento han tenido como proporción del total importado, sobre todo durante los años de 1989 a 1994 (en que llegaron a representar el 12% del total importado), en decremento esencialmente de las importaciones de bienes de capital, cuya participación ha disminuido del 17% en 1985, al 14% en 1998.

3) La maquila también es un componente importante de las importaciones, y su participación ha ido incrementando de 16% en 1985 (del total importado), al 34% en 1998.

Finalmente, sobresale el hecho de que tal como sucede en las exportaciones, las importaciones de manufacturas, se encuentran concentradas en unas cuantas ramas industriales, las cuales, coinciden casi en su totalidad con las principales ramas exportadoras. Es decir, aquellas industrias que más exportan son también las que más importaciones realizan² (Cuadro 4.2).

Cuadro 4.2

Participación de las 15 principales ramas manufactureras en el total de las importaciones del sector

Rama Manufacturera	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Maquinaria y equipo no eléctrico	17.04	13.59	13.54	12.60	13.85	13.45	16.47
Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	2.96	2.79	2.97	2.80	3.36	6.94	10.64
Equipos y aparatos electrónicos	10.60	13.07	13.80	14.28	14.27	16.37	10.37
Equipos y aparatos eléctricos	1.86	4.31	4.79	5.13	4.58	5.61	6.86
Otros productos metálicos, excepto maquinaria	3.29	4.64	4.90	4.85	4.77	5.54	5.80
Artículos de plástico	1.87	3.97	4.65	4.52	4.36	5.01	5.60
Otras industrias manufactureras	5.66	5.32	5.23	5.21	5.28	4.36	4.80
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.89	2.70	2.90	3.20	2.96	3.26	3.75
Prendas de vestir	1.36	1.56	1.84	2.05	2.42	2.80	3.32
Papel y cartón	3.18	2.97	2.91	2.90	3.14	3.51	3.19
Química básica	3.96	2.85	2.46	2.37	2.15	2.40	2.57
Resinas sintéticas y fibras químicas	2.53	2.03	1.79	1.84	1.86	2.22	2.33
Industrias básicas de hierro y acero	3.92	3.83	3.33	2.85	2.72	2.66	2.29
Petróleo y derivados	3.52	2.84	2.16	2.03	1.54	1.64	2.05
Otros productos químicos	2.43	1.96	1.95	2.13	2.10	2.22	2.03
Subtotal de las 15 ramas	66.06	68.43	69.25	68.75	69.35	78.00	82.05

Fuente: <http://www.banxico.org.mx> consultado del día 23 de julio de 2000.

² Además del elevado coeficiente de importación en la producción, o de la necesidad de importar para poder exportar, el patrón de comercio intraindustrial puede aportar explicaciones a esta exportación e importación en una misma rama industrial (León, 2000).

Después de observar las características del comercio exterior mexicano en años recientes se abordará un breve estudio empírico sobre la presencia de la IED en las principales empresas exportadoras para el periodo 1993-1999.

4.2 La IED y las principales empresas exportadoras de México 1993-1999

Este apartado se ha elaborado con base a los datos elaborados por la Revista Expansión acerca de las 500 empresas más importantes de México³. En este caso se han utilizado los reportes de 1995, 1997, 1999 y 2000 que abarcan el periodo 1993-1999.

A continuación se revisan algunas de las principales tendencias y características de las empresas exportadoras que contienen algún grado de participación de IED. Para ello se han elaborado cuatro grandes grupos de empresas: a) Las principales empresas exportadoras (PEE) que incluyen indistintamente empresas de capital nacional y extranjero a cualquier nivel de participación en su capital social; b) Las principales empresas exportadoras extranjeras (PEEE), que son aquellas en las que la participación de la IED en el capital social es mayoritaria, es decir, que excede del 50% y que puede llegar hasta el 100%; c) Las principales empresas exportadoras con capital extranjero (PEECE) que son aquellas que incluyen, además de las empresas extranjeras, a las empresas en las que la participación de la IED en su capital social puede ir del 0.1 al 49.9% (de participación minoritaria extranjera); y d) Las principales empresas exportadoras nacionales (PEEN), que son aquellas en las que la mayoría del capital social es de propiedad mexicana (en estas también se incluyen las empresas de participación minoritaria extranjera)⁴. En base a estos cuatro grupos se observaron las siguientes tendencias:

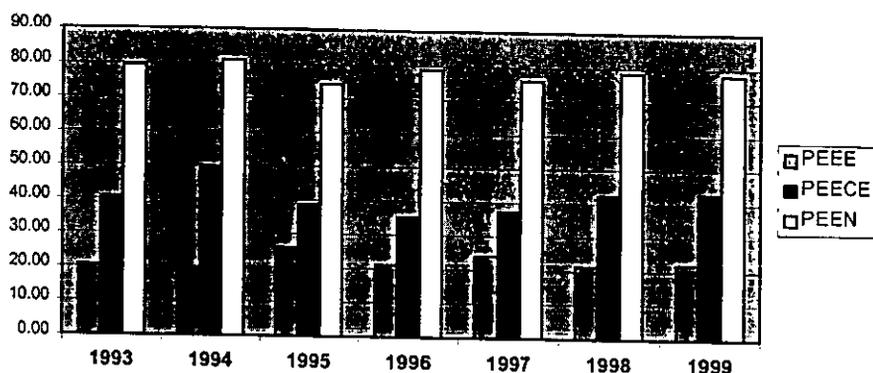
1. En 1993, se consideraron como PEE 264 empresas, de las cuales, 54 eran extranjeras, 107 de participación extranjera y 210 nacionales. Por ello, la participación del número de las PEEE en las PEE para 1993 fue del 20.45%, la de las PEECE fue del 40.53% y,

³ La base de datos de Expansión contiene en realidad más de 500 empresas. Para los años 1993 y 1994 se abarcan 630 empresas; para 1995 y 1996 son 610 empresas; para 1997 son 583; y para 1998 y 1999 son 520 empresas.

⁴ Como se puede apreciar la suma de la participación en cada uno de los rubros de las PEE, de las PEEE, de las PEECE y de las PEEN para cada uno de los años no será igual a 100. La única correspondencia de este tipo se da entre los únicos dos grupos totalmente distintos, las PEEE y las PEEN. En este caso, la suma de sus participaciones en cada uno de los rubros para cada uno de los años da como resultado el 100%.

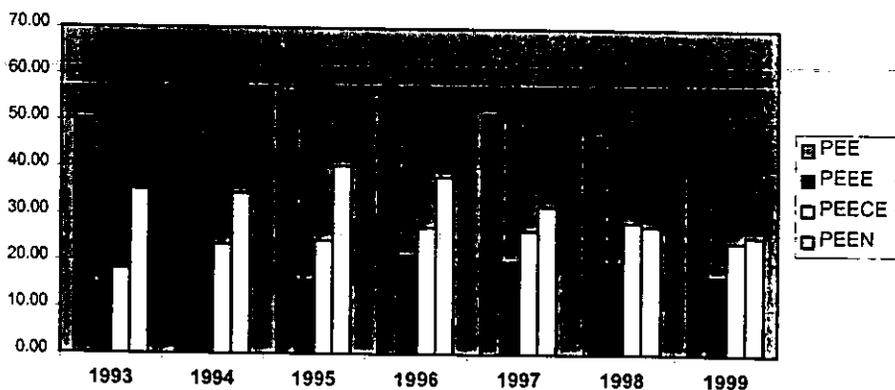
finalmente, la participación de las PEEN fue del 79.55%. Para 1999, se consideraron 286 empresas como PEE, de las cuales, 63 eran extranjeras, 123 de participación extranjera y 223 nacionales. Por lo tanto, en 1999 la participación del número de las PEEE en las PEE fue del 22.03%, la de las PEECE fue del 43.01% y la participación de las PEEN fue del 77.97% (Gráfica 4.3)

Gráfica 4.3
Principales empresas exportadoras de México y su relación con la IED (1993-1999)



Fuente: Expansión 1995, 1997, 1999 y 2000.

Gráfica 4.4
Participación en las exportaciones de las principales empresas exportadoras y su relación con la IED (1993-1999)

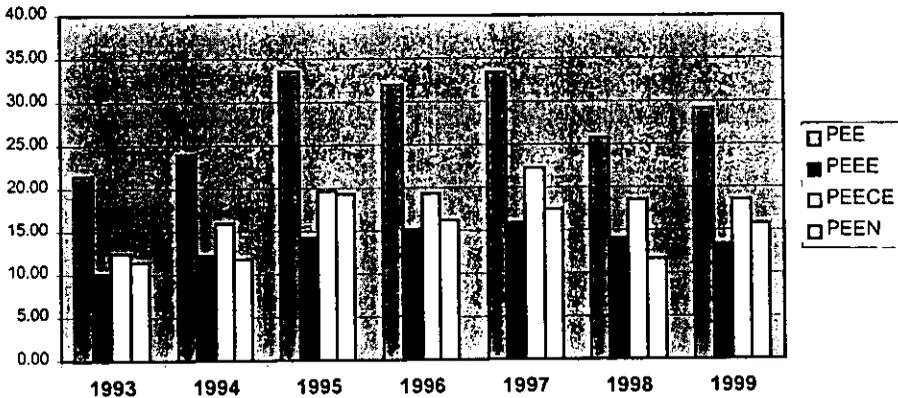


Fuente: Expansión 1995, 1997, 1999 y 2000.

2. En 1993, la participación de las PEE (264 empresas) en el total de las exportaciones de México ascendió al 50.13%. Por su parte, la participación de las PEEE (54 empresas) fue del 14.88% del total, asimismo la de las PEECE (107 empresas) fue del 18.08% y, finalmente, la participación en las exportaciones totales de México en ese año de las PEEN fue del 35.24%. Para 1999 se registraron algunos cambios pues si bien es cierto que la participación de las PEE en el total de las exportaciones bajó al 42.27%, las empresas extranjeras y de participación de capital extranjero aumentaron su participación mientras que las empresas nacionales vieron decrecer la suya. De esta forma, las PEEE participaron en 1999 con el 16.93%, las PEECE con el 24.13% y las PEEN con el 25.34% (Gráfica 4.4).

3. El caso de las importaciones es el siguiente. En 1993 la participación de las PEE en el total de las importaciones del país fue del 21.44%, a su vez, la participación de las PEEE ascendió al 9.93%, la de las PEECE fue del 12.45% y la de las PEEN fue del 11.51%. Para 1999, a pesar de que la participación de las PEE había descendido en el total de las exportaciones se incrementa para el caso de las importaciones. De esta forma se observa que en este año su participación llega al 29.13% del total, la de las PEEE llega al 13.38%, al 18.50% en el caso de las PEECE y, finalmente, al 15.76% para el caso de las PEEN (Gráfica 4.5).

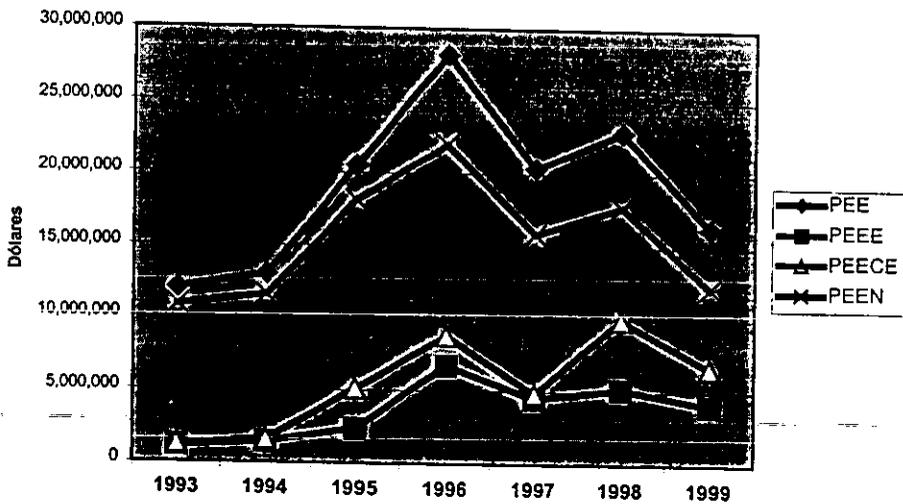
Gráfica 4.5
Participación en las importaciones de las principales empresas exportadoras y su relación con la IED (1993-1999)



Fuente: Expansión 1995, 1997, 1999 y 2000.

4. La balanza comercial de las PEE y sus componentes señala que, a pesar de la caída de su participación en las exportaciones y el aumento de la misma en las importaciones, se incrementa su superávit comercial en el periodo 1993-1999. El grupo entero de las PEE operó en 1993 con un superávit de 11,991 millones de dólares mientras que en 1999 este superávit fue de 16,296 millones de dólares. En el caso de las PEEE estas obtuvieron, en 1993, un superávit de 961 millones de dólares que pasó a 4,099 millones para 1999. Las PEECE registraron 1,244 millones de dólares de superávit comercial en 1993 cifra que pasó a 6,640 millones de dólares en 1999. Finalmente, las PEEN tuvieron en 1993 un superávit de 11,029 millones de dólares mismo que pasó, en 1999, a 12,196 millones (Gráfica 4.6).

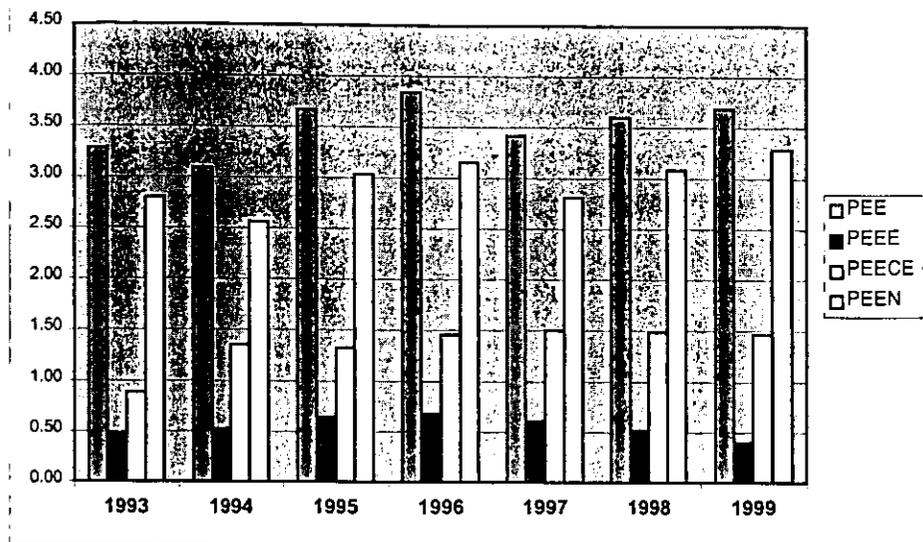
Gráfica 4.6
Nivel de la balanza comercial de las principales empresas exportadoras de México y su relación con la IED (1993-1999)



Fuente: Expansión 1995, 1997, 1999 y 2000.

5: En cuanto a su participación en el empleo, las PEE absorbieron en 1993 el 3.08% del total mientras que en 1999 lo hicieron con el 3.69%; las PEEE que participaban con el 0.45% del empleo en 1993 pasaron al 0.40% en 1999. Por otro lado, las PEECE participaron en 1993 con el 0.83% del empleo mientras que en 1999 lo hicieron con el 1.47%. Finalmente, las PEEN tuvieron una participación del 2.63% en el total y para 1999 su participación en el empleo ascendió al 3.29% (Gráfica 4.7).

Gráfica 4.7
Participación en el empleo nacional de las principales empresas
exportadoras de México y su relación con la IED (1993-1999)

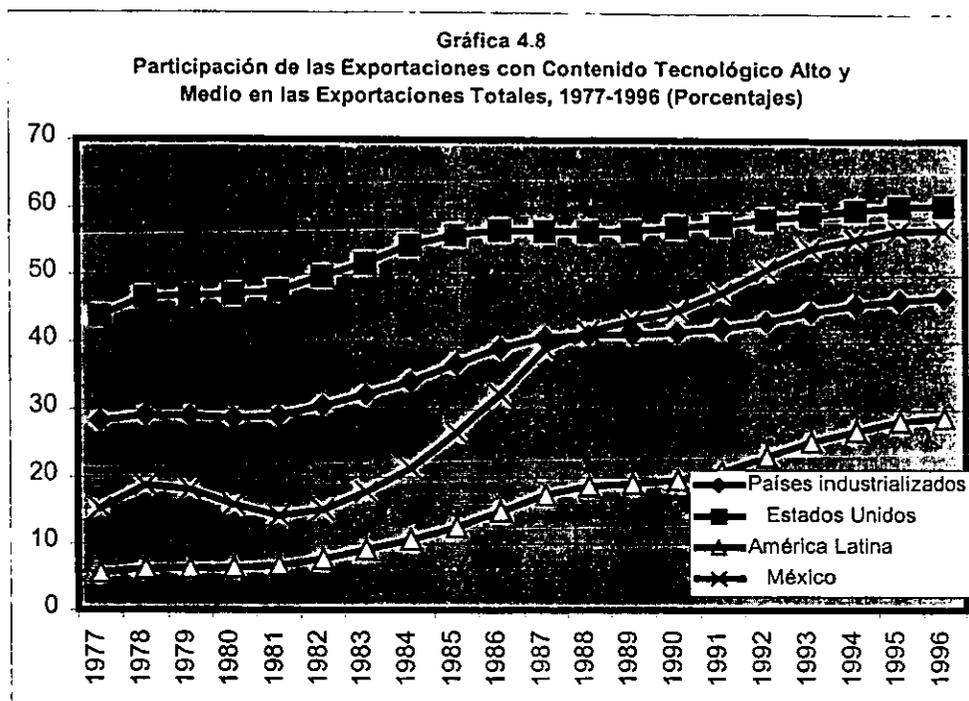


Fuente: Expansión 1995, 1997, 1999 y 2000.

6. Finalmente, en el contexto de América Latina, México se ha convertido en el exportador más dinámico para el periodo 1977-1996. Mientras que las exportaciones latinoamericanas a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han sido relativamente constantes –con una participación de alrededor de 5% para el periodo-, la participación de México aumentó de 0.98% de las exportaciones a la OCDE en 1977 a 2.27% en 1996. Otros países latinoamericanos importantes como Argentina y Brasil vieron caer significativamente su participación para el mismo periodo⁵. Destaca en el caso de México ya que, a diferencia del resto de las exportaciones latinoamericanas para el periodo, el contenido tecnológico de sus exportaciones aumenta en forma significativa de 15.37% en 1977 a 56.78% en 1996. La composición de las exportaciones mexicanas de contenido tecnológico medio y alto, en 1996, no sólo se encuentran muy por encima de las de

⁵ Argentina y Brasil disminuyeron su participación en las exportaciones totales hacia la OCDE de 0.51% y 1.04% en 1977 a 0.24% y 0.83% en 1996, respectivamente (Dussel Peters, 2000).

América Latina, sino que incluso a un nivel semejante al de los Estados Unidos (Gráfica 4.8).



Fuente: CANPLUS (CEPAL)

La información referida hasta aquí acerca de las principales empresas exportadoras de México para el periodo 1993-1999, se resume en el Cuadro 4.4⁶ que se muestra a continuación:

⁶ La versión completa de este cuadro se encuentra en el Anexo Estadístico de este trabajo.

Cuadro 4.4
Exportaciones mexicanas /a
(comercio en miles de dólares y empleo en miles)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Diferencia 1993-1999
Maquila								
- Exportaciones	21,853,000	26,269,000	31,103,200	36,920,300	45,165,600	53,083,100	63,749,100	41,896,100
- Importaciones	16,442,963	20,466,167	26,178,808	30,504,710	36,332,102	42,556,671	50,409,300	33,966,337
- Balanza comercial	5,410,037	5,802,833	4,924,392	6,415,590	8,833,498	10,526,429	13,339,800	7,929,763
- Empleo	547	601	681	799	938	1,039	1,197	650
Principales empresas exportadoras lb								
- Exportaciones	26,008,198	32,010,485	44,811,216	56,794,878	56,976,697	55,121,080	57,657,374	31,649,176
- Importaciones	14,017,155	19,014,861	24,292,953	28,605,418	36,618,686	32,210,719	41,361,425	27,344,270
- Balanza comercial	11,991,042	12,995,624	20,518,263	28,189,461	20,358,010	22,910,361	16,295,949	4,304,906
- Empleo	1,002	994	1,243	1,348	1,276	1,391	1,440	438
- Empresas	264	283	302	312	300	281	286	22
Principales empresas exportadoras extranjeras lc								
- Exportaciones	7,451,935	10,083,765	12,877,990	20,307,685	22,309,613	22,761,296	23,091,255	15,639,320
- Importaciones	6,490,522	8,388,303	10,601,929	14,446,895	17,929,523	17,592,499	18,992,188	12,501,665
- Balanza comercial	961,412	1,695,462	2,276,062	5,860,790	4,380,090	5,168,797	4,099,067	3,137,655
- Empleo	147	169	216	239	227	200	155	8
- Empresas	54	54	78	66	72	60	63	9
Principales empresas exportadoras con capital extranjero ld								
- Exportaciones	9,384,887	14,220,267	19,341,233	26,034,791	29,378,073	33,189,350	32,909,533	23,524,646
- Importaciones	8,139,906	12,659,447	14,241,146	17,844,890	24,550,327	23,236,574	26,269,107	18,129,201
- Balanza comercial	1,244,982	1,560,820	5,100,087	8,189,901	4,827,746	9,952,776	6,640,426	5,395,445
- Empleo	271	436	450	513	567	574	574	303
- Empresas	107	140	117	110	112	119	123	16
Principales empresas exportadoras nacionales le								
- Exportaciones	18,556,263	21,926,720	31,933,226	36,487,193	34,667,083	32,359,784	34,566,119	16,009,856
- Importaciones	7,526,633	10,626,558	13,691,024	14,158,523	18,689,163	14,618,220	22,369,238	14,842,605
- Balanza comercial	11,029,630	11,300,162	18,242,202	22,328,670	15,977,920	17,741,564	12,196,881	1,167,251
- Empleo	855	825	1,027	1,110	1,049	1,191	1,285	429
- Empresas	210	229	224	246	228	221	223	13
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	51,886,000	60,882,200	79,541,700	95,999,800	110,431,000	117,459,557	136,391,100	84,505,100
Importaciones totales fob (incluye maquila)	65,366,500	79,345,898	72,453,000	89,468,797	109,807,602	125,373,059	141,974,700	76,608,200
Empleo nacional lf	32,534	33,208	33,881	35,226	37,360	38,618	39,069	6,535

a/ Incluyen exclusivamente a las exportaciones de las principales empresas, de las cuales las extranjeras constituyen una parte.
b/ Para 1998 y 1999, empresas como Nissan, IBM y GE, no reportaron datos. La empresa Daimler-Chrysler no reportó datos para 1999 por lo que se decidió mantener los de 1998.

c/ Empresas de capital mayoritario extranjero (Más del 50% del capital social).

d/ Empresas con capital extranjero (del 0.01% al 100% de participación extranjera en su capital social).

e/ Empresas de capital mayoritario nacional (se incluyen aquellas empresas en las que existe una participación minoritaria de capital extranjero).

f/ Población ocupada nacional (PEF 1999). El año 1994 fue estimado en base a la misma fuente.

g/ La suma de las exportaciones de empresas extranjeras, exportadoras con capital extranjero y de exportadoras nacionales no es igual al 100%, debido a que las exportadoras con capital extranjero incluyen empresas de los otros rubros.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Dussel Peters (2000/a), Expansión, INEGI (1999) y PEF (1999).

Las tendencias mencionadas permiten caracterizar el impacto de la participación de la IED en las principales empresas exportadoras para el periodo 1993-1999 en varios sentidos. El primer lugar se observa que las principales empresas exportadoras extranjeras y de participación de capital extranjero son las más colaboran con el incremento de las exportaciones en su conjunto durante 1993-1999. Estos dos grupos relativamente pequeños de empresas –entre 54 y 63 empresas en el primer grupo y entre 107 y 123 en el segundo, durante el periodo 1993-1999- incrementan su participación en las exportaciones totales durante el periodo de estudio. En el caso de las PEE su participación pasa del 14.36% en 1993 a 16.93% en 1999; para las PEECE su participación fue de 18.09% para ascender a 24.13% en 1993 y 1999 respectivamente. En contraste esta misma proporción en las exportaciones pero para el caso de las empresas nacionales se reduce, pues desciende del 35.76% en 1993 al 25.34% en 1999 (Gráfica 4.4).

En términos generales una de las características más reveladoras y contrastantes (sobre todo si la comparamos con el desempeño comercial de estas empresas) de las principales empresas exportadoras, extranjeras y nacionales, es su reducida participación en el empleo. Este grupo de empresas participó en promedio con 3.48% del empleo durante 1993-1999; las PEEE, las más dinámicas comercialmente hablando, apenas si promediaron un discreto 0.54% en el mismo periodo y las PEEN por su parte, obtuvieron un promedio del 2.94% en el mismo lapso de tiempo. Por otro lado, las actividades y empresas que concentran 93.09% de las exportaciones durante el periodo –alrededor de 3,400 empresas incluyendo maquiladoras- en promedio sólo participan con el 5.87% del empleo nacional. Para el mismo periodo la población ocupada en México aumentó en alrededor de 9 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo las empresas maquiladoras, sólo crearon 1,088,000 empleos. Como resultado, 83.35% del empleo generado durante 1993-1998 estuvo a cargo de empresas con un mínimo vínculo al comercio exterior (Cuadro 4.4 del Anexo Estadístico).

4.3 El impacto de la IED en el comercio exterior mexicano

Además de los resultados estadísticos de la participación de la IED en las principales empresas exportadoras, es posible señalar algunos aspectos cualitativos de lo que representa dicha participación. Las principales empresas exportadoras con participación de capital

extranjero promediaron una participación en las exportaciones del 25.20% durante 1993-1999; asimismo, su participación en las importaciones promedió 18.56% en el mismo periodo. No cabe duda entonces, que el desempeño de este tipo de empresas como exportadoras está estrechamente vinculado con una importante absorción de importaciones.

Desde la perspectiva de este trabajo, varios hechos explican esta relación, desde un punto de vista teórico se sabe que las nuevas estrategias de organización industrial (ejercidas por las empresas transnacionales que operan la IED) están orientadas a la construcción de redes globales basadas en la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales. Adicionalmente, la empresa transnacional actual tiene en muchos casos como objetivo esencial el mantenimiento del comercio inter e intraindustria e inter e intraempresa entre empresas matrices y filiales de una o varias empresas en una o varias industrias.

Otro aspecto importante, este desde un punto de vista empírico, se deduce observando la información del Cuadro 4.5 (cuya gráfica 4.8 se aprecia en páginas anteriores). Como ya mencionado, la participación de los productos de contenido tecnológico alto y medio sobre las exportaciones totales de México ha tenido un incremento espectacular desde 1977. En este año, estos productos participaban con un 15.37% de las exportaciones del país, una cifra muy inferior a la de los Estados Unidos (43.88%) y a la de los países industrializados (28.30%), y sólo superior al promedio de América Latina (5.67%). Sin embargo, en 1996 dichas cifras cambian de manera sustancial para el país pues la participación de estos productos llegó al 56.78% de las exportaciones totales. Dicha participación es muy cercana al 60.41% que tienen en Estados Unidos, muy superior al 28.85% que se observa en América Latina pero incluso superior al promedio de los países industrializados que es del 46.74% (Cuadro 4.5).

Ahora bien, cabe recordar que del total de las exportaciones mexicanas en años recientes, un promedio de 50.47% está concentrado en las principales empresas exportadoras, un 42.62% en la maquila y sólo el 6.91% en el resto de la economía. Si consideramos el bajo nivel de valor agregado nacional y tecnológico que prevalece en general en la maquila, y que los requerimientos financieros necesarios para incorporar un nivel medio y/o alto de tecnología en la producción difícilmente están al alcance de las

empresas que apenas participan con el 6.91% de las exportaciones totales, se puede deducir que una buena parte de estas exportaciones con niveles tecnológicos altos y medios deben estar concentradas en las principales empresas exportadoras y que en ellas a su vez, debe influir fuertemente la participación de las empresas extranjeras y de participación de capital extranjero.

Cuadro 4.5

Exportaciones de países seleccionados a los países industrializados según su contenido tecnológico (1977-1996)

(Participación de los productos de contenido tecnológico alto y medio sobre las exportaciones totales)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Países industrializados	28.30	29.15	29.04	28.69	29.03	30.48	32.17	34.07	36.75	39.11
Estados Unidos	43.88	46.68	46.94	47.15	47.62	49.80	51.81	54.47	55.93	56.67
América Latina	5.67	6.29	6.38	6.43	6.78	7.73	9.12	10.59	12.50	14.88
México	15.37	18.77	18.11	15.84	14.18	15.11	17.73	21.23	26.56	32.20
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Países industrializados	40.77	41.09	41.24	41.56	42.16	43.16	44.58	45.65	46.32	46.74
Estados Unidos	56.56	56.50	56.53	57.17	57.57	58.37	58.95	59.65	60.27	60.41
América Latina	17.41	18.71	19.08	19.61	20.82	23.06	25.25	26.89	28.35	28.85
México	38.99	41.59	43.30	44.73	47.36	50.85	54.00	55.45	56.73	56.78

Fuente: Elaboración propia en base a CANPLUS (CEPAL).

Con esta información, si se retoma lo abordado en el capítulo 1 acerca de las caracterizaciones de empresas transnacionales en el comercio exterior elaborada por Ramírez de la O. se obtienen consideraciones interesantes. En primer lugar, de acuerdo a los datos disponibles, los productos con diferenciación tecnológica son los dominantes dentro de la estructura exportadora de México al menos durante los últimos años. La actividad de las filiales extranjeras depende significativamente de las importaciones, más aún en las industrias cuyos productos se diferencian por la tecnología y en las que se especializan las empresas en pocos productos. Para este autor, es posible señalar que las empresas transnacionales que mayor efecto tienen sobre el comercio exterior del país en el que operan son las que se localizan en ramas en donde la tecnología y la organización industrial facilitan la integración vertical entre las filiales y sus casas matrices (Ramírez de la O., 1981).

Si bien es cierto que estas empresas transnacionales tienen una participación significativa en la exportación de productos manufacturados⁷, hay dos hechos que merecen atención. Primero, que la mayor parte de estas exportaciones son operaciones intraempresa, lo que plantea la cuestión de cuán eficaz es la política comercial para regular flujos de comercio si el comprador y el vendedor son la misma empresa. Segundo, que dichas exportaciones tienen un lugar dentro de esquemas de especialización internacional que obligan a mayores importaciones y originan una carga fuerte para el déficit comercial de México.

Finalmente, para algunos autores (Calderón, Mortimore y Peres), la participación creciente de la IED en el sector exportador mexicano en los últimos años ha modificado las condiciones estructurales del sector por varias razones. En primer lugar, la fuente más importante de IED para México han sido los Estados Unidos, situación que se consolida con la firma del TLCAN, lo cual genera que un impacto específico de la IED sobre la economía mexicana sea su enorme concentración en ciertas ramas específicas, especialmente en el sector exportador. En segundo lugar, el papel dominante de las empresas extranjeras en el sector externo (que es considerado el eje del crecimiento nacional por la estrategia gubernamental) puede significar que México esté siendo insertado en el nuevo orden industrial internacional bajo las pautas fijadas por las principales empresas transnacionales que operan en el país. En particular, los cambios estructurales combinados con la apertura de la economía han producido intensos ajustes sobre los productores nacionales, especialmente los manufactureros que operan en México (Calderón/Mortimore/Peres, 1995; Mortimore, 1995).

⁷ El comportamiento superavitario de las empresas transnacionales no siempre se ha manifestado pues al menos hasta finales de la década de los setenta, la operación de las empresas extranjeras en México representaba un déficit comercial. De acuerdo con Ramírez de la O., en 1977, de aproximadamente 4,200 empresas extranjeras, sólo un tercio (1,381) registró operaciones de comercio exterior. Asimismo, en 1977, las importaciones de las filiales de transnacionales fueron de 1,548.8 millones de dólares, es decir, una cuarta parte de las importaciones totales del país, en tanto que sus exportaciones llegaron a 936.6 millones de dólares (una quinta parte de las del país). En consecuencia, las transnacionales causaron 612.2 millones de dólares de déficit a la balanza comercial equivalentes a 42% del déficit comercial de México en ese año. Igualmente, los cinco sectores en donde la participación de las transnacionales es mayor a 60% de las exportaciones del sector son: minería; editorial; hule y químicos; metales, y maquinaria y equipo. Las exportaciones de esas empresas en estos sectores ascendieron a 817.7 millones de dólares en 1977. Destaca además, que 50.5% de las importaciones totales de las transnacionales fueron realizadas por empresas automotores y 20.7% por empresas químicas, incluidas las farmacéuticas (que representan un tercio de las importaciones de las empresas químicas) (Ramírez de la O., 1981).

Este tipo de inserción al mercado mundial por parte de México conlleva implicaciones preocupantes pues si bien es cierto que las empresas transnacionales operan en actividades específicas que han liderado la transformación estructural, la nueva orientación exportadora de México y el mejoramiento de la competitividad industrial del país, también es cierto que las actividades de este tipo de empresa no siempre están asociadas con otros intereses medulares de la sociedad mexicana, tales como el incremento del empleo. Mortimore denomina a este tipo de inserción de la economía mexicana como "TNC-centric" (centrada en las empresas transnacionales) en el sentido de que el sector formalmente establecido por el gobierno como eje del crecimiento nacional está influido fuertemente por los intereses y estrategias de las empresas transnacionales (Calderón/Mortimore/Peres, 1995; Mortimore, 1995).

Esta situación obstaculiza muchos de los beneficios que un país espera recibir de la IED. En primer lugar, dada la escasa relación de las empresas extranjeras con proveedores nacionales y en general, la reducida existencia de encadenamientos productivos con estas empresas extranjeras, la transferencia de tecnología no tiene vías para llevarse a cabo de manera importante. En segundo lugar, este modelo mexicano (TNC-centric), ha estado ensamblado a muchas de las empresas transnacionales, especialmente las de Estados Unidos, para defender sus mercados, sin embargo, las compañías mexicanas nacionales no han participado mayoritariamente en las industrias más dinámicas del comercio internacional, más que para operar en los sectores menos dinámicos, como el cemento, el vidrio, etc. (Calderón/Mortimore/Peres, 1995; Mortimore, 1995).

Finalmente, es posible argumentar que los flujos de IED hacia el sector exportador responden sobre todo a consideraciones de largo plazo establecidas por las empresas transnacionales, tales como el incremento de su competitividad gracias a las facilidades de producción en áreas de bajos costos, la proximidad geográfica de México con el mercado de América del Norte, entre otras. Por estas razones, la IED ha sido el instrumento preferido de las el instrumento preferido de las empresas transnacionales en México para participar en el sector externo mexicano.

4.4 Conclusiones preliminares

A partir de lo revisado en este capítulo cuatro se enumeran a continuación algunas conclusiones importantes acerca del impacto que la IED⁸ ha tenido sobre las principales empresas exportadoras de México durante 1993-1999 y lo que esto ha significado para el sector externo nacional.

1. Entre 1993 y 1999, el reducido grupo de las principales empresas exportadoras de México oscila entre apenas 264 y 286 empresas. Este grupo está conformado a su vez, por empresas extranjeras, empresas con participación extranjera (del 0.1 al 49.99% de su capital social) y empresas nacionales. Este grupo completo de empresas exportadoras, concentró en promedio, el 50.47% de las exportaciones totales, el 28.68% de las importaciones totales y apenas el 3.48% del empleo nacional durante 1993-1999.
2. Son las empresas extranjeras (entre 54 y 63 empresas durante el periodo) y las de participación extranjera (entre 107 y 123 empresas durante el periodo), las que permiten el dinamismo de este grupo de empresas. En el primer caso su participación en las exportaciones totales se eleva del 14.36% en 1993 al 16.93% en 1999; para el segundo tipo de empresas el incremento en ese mismo se experimentó del 18.09% en 1993 a 24.13% en 1999.
3. En cuanto a las importaciones, las empresas extranjeras y de participación extranjera también experimentan aumentos durante el periodo. La participación de las primeras pasó del 9.93% al 13.38%; por su parte, la de las segundas pasó del 12.45% al 18.50% en 1993-1999.
4. Con respecto al empleo, la participación de ambos tipos de empresas fue muy modesta. En el caso de las empresas extranjeras, éstas absorbieron apenas el 0.45% del empleo nacional en 1993 y, en 1999, lo hicieron con un también reducido 0.40%; las empresas con participación extranjera por su parte, tampoco se

⁸ Recordemos que el tipo de empresas a las que se ha hecho referencia en este capítulo son aquellas que cuentan con capital mayoritariamente extranjero, es decir con más del 51%, o de participación extranjera, es decir con capital extranjero que puede variar del 0.1% al 100%.

caracterizaron por una alta absorción de empleo en el periodo pues en 1993 representaron el 0.83% y, en 1999, el 1.47%.

5. Finalmente, con respecto a la balanza comercial, los dos grupos de empresas operaron con superávit comercial durante 1993-1999. Las empresas extranjeras obtuvieron un superávit de alrededor de 3,137 millones de dólares a lo largo de esos siete años; por su parte, las empresas con capital extranjero obtuvieron uno de alrededor de 5,395 millones de dólares para los mismos años.

Además de la presentación de las cifras obtenidas del estudio los indicadores de las principales empresas exportadoras de México en años recientes, se abordaron algunas consideraciones acerca de las implicaciones que, para el sector externo mexicano, tiene la participación de la IED.

En primer lugar se reconoció que, dadas las nuevas estrategias de organización industrial que basan la construcción de sus redes globales en la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales, la IED se coloca en aquellos sectores que permiten una mayor vinculación con el sector externo. En segundo lugar, de acuerdo a los datos disponibles, los productos con diferenciación tecnológica son los dominantes dentro de la estructura exportadora de México (llegan al 56.78% de las exportaciones totales en 1996). Se sabe que la actividad de las filiales extranjeras depende significativamente de las importaciones, más aún en las industrias cuyos productos se diferencian por la tecnología y en las que se especializan las empresas en pocos productos.

En tercer lugar se asumió que, por sus características, las exportaciones de contenido tecnológico alto y medio debían estar concentradas en el grupo de las principales empresas exportadoras y muy especialmente en el grupo de empresas extranjeras y con capital extranjero. Esta consideración es fundamental pues se considera que las empresas transnacionales muestran un mayor efecto cuando se localizan en ramas en donde la tecnología y la organización industrial facilitan la integración vertical entre las filiales y las casas matrices.

En cuarto lugar, si bien es cierto que las empresas transnacionales tienen una participación significativa en la exportación de productos manufacturados, hay varios hechos que merecen la atención de las autoridades. Primero, que la mayor parte de estas exportaciones son operaciones intraempresa, lo que plantea la cuestión de cuán eficaz es la

política general hasta la década de los ochenta para regular flujos de comercio si el comprador y el vendedor son la misma empresa. Segundo, que dichas exportaciones tienen un lugar dentro de esquemas de especialización internacional que obligan a mayores importaciones y originan una carga fuerte para el déficit comercial de México. Finalmente, y esto es muy importante, cabe preguntarse si habrá alguna reacción por parte de la política económica nacional si la tendencia de la IED a incrementar su participación en las principales empresas transnacionales continúa. De no haber algún mecanismo de política económica (comercial e industrial especialmente) la parte más importante del comercio exterior nacional quedará casi exclusivamente en manos de empresas controladas desde el extranjero lo cual no garantiza necesariamente la orientación de este sector hacia objetivos de desarrollo económico nacional.

Asimismo, se abordaron las consideraciones de algunos autores (Calderón, Mortimore y Peres) que sugieren que el sector externo mexicano refleja en buena medida la forma en la que se está dando la inserción de México en el nuevo orden industrial mundial. Para dichos autores dicha inserción está siendo alentado por la orientación exportadora de las principales empresas extranjeras en el país que han visto a éste como un espacio ideal para la creación de una plataforma exportadora hacia el mercado de América del Norte. Este es el caso no sólo de industrias en el que el valor agregado es bajo como es el caso de las empresas maquiladoras en el que la mano de obra es poco calificada sino también en industrias de alto valor agregado como las automotrices y la electrónica. Esta poca vinculación de los sectores más dinámicos con el resto de la economía local tiene que ver con la propia estrategia de las empresas transnacionales que ha dado como resultado que las políticas de liberalización han facilitado el aumento de la competitividad internacional de las empresas extranjeras que operan a nivel local.

Finalmente, se reconoce que la controversia más importante que genera el influyente papel de las empresas extranjeras y con capital extranjero en el sector externo mexicano, es la divergencia entre los intereses de las estrategias de las empresas transnacionales y los objetivos de desarrollo y bienestar social del país. Lo anterior es fundamental, pues si bien es cierto que la participación de la IED ha contribuido al dinamismo del sector exportador ya ha elevado la competitividad de las empresas encadenadas a éste, también es cierto que la generación de empleo ha sido demasiado

discreta (más aún si se considera que es el sector exportador el eje formalmente establecido como la locomotora del crecimiento económico nacional), que no se han generado los encadenamientos productivos nacionales necesarios y que, a consecuencia de ello, la posibilidad de una importante transferencia de tecnología y de una mayor generación de empleos se ha visto muy reducida.