

24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLÁN"

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE ALEMANIA EN MÉXICO.
1990-1999

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR DE TITULACIÓN

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA.

PRESENTA:

MAXIMINO SÁNCHEZ MUÑOZ

ASESOR: MTRA. TERESA SANTOS LÓPEZ GONZÁLEZ.



ACATLÁN, EDO. DE MÉXICO

MAYO, 2002

**TESIS CCN
FALLA DE OR.GEN**



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.

DEDICATORIA

**A mi hermano
Ing. Aarón Sánchez Muñoz**

**Por su ejemplo y apoyo constante,
No importando la distancia,
Siempre mostró interés y confianza.**

**A la memoria de mi hermano
Sr. José Guadalupe Sánchez Muñoz
De quien guardo el mejor de los recuerdos.**

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a quien debo todo lo que soy

Con cariño y respeto:

A mi padre

Sr. Samuel Sánchez Zuñiga

A todos los profesores y profesoras que a lo largo de mi educación, contribuyeron en mi formación.

A mis hermanos y familiares en especial a mi hermana Rosario, quien supo luchar contra las adversidades que el destino nos reparo a la muerte de mi madre.

A mis amigos y compañeros de trabajo por compartir su conocimiento, opiniones y compañía, especialmente a Lulú, a miga de muchos años y con quien siento la confianza y seguridad de recibir apoyo.

A mis maestros de seminario quienes se esforzaron siempre por darnos sus apoyo, conocimiento, motivación y mantener una armonía en el grupo.

Finalmente quiero expresar mi admiración, respeto y agradecimiento de una manera muy especial a la maestra Teresa Santos López González por su tiempo, interés, voluntad, paciencia, condición, conocimiento, amistad que tuvo a mi trabajo y persona. Gracias

LA INVERSIÓN EXTRANJERA ALEMANA EN MÉXICO 1990-1999

	PÁG.
Introducción	1
Capítulo 1 La inversión extranjera directa en México 1980-1999	3
1. Desregulación y Liberalización Económica 1980-1993.....	3
2. Marco Normativo y Políticas de Fomento de la Inversión Extranjera Directa 1988-1993.....	11
2.1 Formalización y Consolidación del Marco Normativo de la IED 1973-1982.....	13
2.2 Promoción y Regulación de la IED 1983-1988.....	14
3. Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México 1980-2000.....	17
3.1 Destino Por Sector Económico.....	20
3.2 Destino Por Sectores Geográficos.....	24
4. La nueva Ley de Inversiones Extranjera.....	25
Capítulo 2 Las Relaciones Comerciales de México con la Unión Europea 1980-1999	31
1. Acuerdos Comerciales de México con la Unión Europea	31
2. Balanza Comercial de la Unión Europea y México.....	42
3. Estrategia Alemana en la Inversión Extranjera de México.....	49
Capítulo 3 La Inversión Extranjera Directa Alemana en México 1980-2000	54
1. La Unión Europea y la Hegemonía Alemana.....	54
2. Relaciones Comerciales México Alemania.....	57
4. Evolución de la Inversión Alemana Directa.....	66
5. La Inversión Alemana Directa por Sector.....	69
Conclusiones	76
Bibliografía	79

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera en México no es nueva. Como se sabe ha sido una característica histórica del capitalismo en nuestro país. El estudio de la IED ha cobrado mayor importancia en los últimos tiempos debido al resurgimiento de la controversia entre los partidarios de la IED que afirman que ésta es un complemento de la inversión local que coadyuva al desarrollo de un país, y los que sostienen que la IED genera dependencia tecnológica y financiera, que los hace que sean vulnerables a las perturbaciones del exterior.

México ha vivido profundas transformaciones económicas en las dos últimas décadas; la crisis del llamado "modelo de industrialización por sustitución de importaciones" cuyo milagro había quedado en entre dicho desde fines de los años setenta; el efímero auge petrolero que anunciaba la administración de la abundancia; las crisis de la deuda externa, y su largo costo durante toda la década de los ochenta; las políticas de ajuste de las finanzas públicas y sus secuelas de corrupción e ineficiencia. Después de esta transformación nuestro país inicio hacia finales de la década de los ochenta una nueva reinserción en la economía internacional, a partir de la desregulación económica y la liberalización del mercado interno en rearticulación subordinada a la estructuración internacional de la producción global.

Bajo esta perspectiva, en el presente trabajo se analiza la evaluación y características de la IED, durante las últimas dos décadas. Ello nos permitirá comprender el comportamiento y estrategias de penetración de la inversión alemana en nuestro país, misma que actualmente ocupa el tercer lugar entre los inversionistas directos en México.

A efecto de cumplir con el objetivo, el trabajo se ha estructurado en tres capítulos. En el primero se hace un recuento de las políticas adoptadas por los últimos gobiernos mexicanos, así como un breve análisis del orden regulatorio que norma y regula la IED en nuestro país.

En el segundo capítulo se analiza la participación de la Unión Europea en los flujos comerciales, pues ésta ocupa el segundo lugar como socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera de nuestro país. A pesar de que la evolución del comercio de México con la UE ha sido, relativamente menos dinámica en los últimos años.

En el capítulo tres se estudia la participación de la inversión extranjera directa Alemana en México, misma que ha aumentado a 84% su participación en el capital social de 762 empresas con inversión alemana, que en su mayoría se ubican en el sector manufacturero. La evolución de las inversiones directas alemanas directas en México muestra una marcada tendencia al alza, que se explican en parte, por el proceso de desregulación que se emprendió desde mediados de la década de los ochenta. Por otro lado, el cambio estructural que se ha venido reflejando en el sector externo ha propiciado que algunas ramas manufactureras eleven su productividad, creando un campo propicio para nuevas oportunidades de inversión en nuestro país.

CAPITULO UNO

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO 1980-1999

1. Desregulación y Liberalización Económica 1980-1993

Entre 1983-1985, el Estado no cumplió con los lineamientos acordados con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en la Carta de Intención suscrita en noviembre de 1982, pues se había exigido un déficit del sector público de 7.5% como proporción del PIB para 1983, el cual fue del 9.0. Esto aún a costa de reducir la actividad económica en -5.3%; situación que se agudizó durante el periodo 1984-1987, ya que para 1984 se calculaba en 5.5% el déficit público como proporción del PIB, meta que nuevamente no se alcanza siendo de 7.7%; nivel que se disparó a 9.6% en 1985; al 16.3% en 1986, y a 17.4% en 1987. A pesar del aumento en tarifas de bienes y servicios públicos, de los incrementos en los impuestos, reducción del gasto público, venta de paraestatales, despido de 300,000 burócratas; no fue posible sanear las finanzas públicas del Estado, debido a que los intereses de la deuda interna y externa rebasaron en 70% del presupuesto de egresos del gobierno.

Con un volumen tan alto de pago de impuestos era imposible un saneamiento de dichas finanzas; no obstante el Estado insistió en que la causa era el exceso de gasto corriente, que corresponde a gastos de administración, lo cual no era del todo cierto, pues dicho gasto no creció sino más bien se redujo. En efecto, en el Cuadro 1 se observa que el llamado gasto programable (corriente y de inversión) bajaron o se estancaron en el periodo; es decir, que a pesar de la reducción en el gasto público, las finanzas públicas no mejoraron.

Por otra parte, es evidente que la recuperación de 1984 y 1985 no obedeció totalmente a un incremento en el gasto público como se decía, sino a un crecimiento de la deuda interna que alcanzó los 3.4 billones en 1985. La expansión de CETES fue la más

significativa, ya que de 620 millones emitidos en 1983, subió a 7,575 en 1984 y a 2,287 en 1985.

Cuadro 1
Gasto Programable Corriente
(como proporción del PIB)

Año	Gasto Programable	Gastos corrientes	Gastos de Inversión
1982	28.2	15.4	7.7
1983	24.3	14.5	5.7
1984	23.5	14.6	5.2
1985	23.0	14.6	5.0
1986	22.1	14.6	4.3
1987	22.0	14.6	4.5
1988	22.0	13.6	5.1

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Además, los Petrobonos, los Bonos de Deuda Pública y los Bonos de Indemnización Bancaria, también mostraron crecimiento. Por lo tanto, el crecimiento registrado en el PIB, se logra gracias a un mecanismo muy volátil, que consistió en captar el ahorro interno pagando altísimas tasas de interés. Estas últimas crecieron en pagarés a 1 mes, de 49% en 1982, al 68% en 1985, alcanzando el 150% en 1987.

Era evidente que un crecimiento económico basado en el endeudamiento interno excesivo del sector público, tarde o temprano generaría inestabilidad. Así, mientras el PIB creció en 1984, un 3.5%, y en 1985 un 2.7; la inflación se eleva al 60.4% para el primer año y 65%, para el segundo. Como preludio de la que fue en 1986, de 103.1% y, sobre todo la de 1987, de 159%. En consecuencia, el crecimiento económico no significó la superación de los desequilibrios macroeconómicos que sentarían las bases para un crecimiento sostenido.

Hacia finales de 1986, y ante la posibilidad de un incumplimiento con la banca internacional, México se integra al Plan Baker, teniendo como compromiso no sólo el

pago puntual de la deuda si no también una mayor apertura del sector externo, a cambio de esto recibiría 11 mil millones de dólares; los cuales se suponía, permitirían el crecimiento económico durante el periodo 1986-1988. Con dicho crédito la deuda externa del país alcanzo los 105 millones de dólares, que implico un endeudamiento neto sexenal del gobierno de 25 mil millones más¹ En este sentido, podemos decir que el (PAC) fue simplemente la aceptación implícita del Plan Baker y la firma de una nueva Carta de Intención con el FMI el 22 de julio de 1986.

Los resultados del PAC y el Plan Baker no se hicieron esperar, a mediados 1987 era evidente la presencia del factor inercial en la fijación de los precios internos, agudizando la presión sobre la tasa de inflación que estaba creciendo aceleradamente. De hecho, la aplicación del PAC en 1987, represento el tercer fracaso en los intentos de lograr el ajuste económico, ya que la economía creció solo 1.4% y no 4% como se preveía. Además, la inflación alcanza la tasa histórica de 159%. Este fue el precio que hubo de pagarse por el programa de ajuste que aplico el FMI.²

Al respecto cabe señalar que una de las medidas recomendadas por el FMI, y que se contemplaba tanto en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) como en el PAC fue el fortalecimiento del ahorro interno, para lo cual se incrementaron las tasas de interés internas, a la vez que debía robustecer el mercado de valores; esto es, desregularizar y liberar el sistema financiero. Para ello, la política monetaria restrictiva se encargo de elevar las tasas de interés, que acelero el proceso inflacionario. Es decir, la forma como se pretendió defender el peso fue pagando altas tasas de interés que se acompaño con el deslizamiento diario del peso. En el manejo de esta política monetaria y cambiaría la colocación de valores gubernamentales fue fundamental, tal fue el papel que desempeño la colocación de CETES, Petrobonos y otros instrumentos similares.

¹ BANCOMEX, Revista de Comercio Exterior, diciembre de 1985

² Fue tremendo el impacto del alza de la gasolina, energía, eléctrica, teléfonos, y artículos de la canasta básica. Por otro lado, que la economía haya crecido en 1.4% fue muy cuestionado el dato al considerarse inflado por el banco de México.

Las consecuencias no se hicieron esperar, la captación bancaria baja y los niveles de deuda interna alcanzaron los 67 billones de pesos en 1987. A pesar de todos estos esfuerzos contradictorios el peso se desvalorizó en diciembre de 1987, en un 62%. Aunado a ello, grandes volúmenes de capital se desplazaron de la esfera de la producción hacia la especulación; de tal forma que entre mayo-agosto se observa una expansión sin precedentes de los depósitos en Bolsa Mexicana de Valores.³

Mientras este auge bursátil ocurría, la economía pasaba por serios problemas económicos, en particular el aparato productivo se encontraba estancado y sin posibilidades reales de activarse, lo que evidenciaba que el boom bursátil era artificial; es decir, se trataba de una burbuja especulativa. En efecto, no había ninguna base para pensar que este auge fuera producto de un crecimiento de las empresas de tal manera que empezaron a bajar los precios de las acciones, con lo que se estaba preparando el camino del crack bursátil de octubre de 1987. Este crack de la Bolsa Mexicana de Valores creó una ola de desconfianza hacia los instrumentos bancarios, por lo que creció sin precedentes la demanda dólares,⁴ que afectó la reserva monetaria del país. Situación que lleva al Banco de México a retirarse del mercado cambiario el 18 de noviembre, con la consecuente macrodevaluación.

El escenario nacional hacia finales de 1987, mostraba el panorama macroeconómico más desolador: especulación, dolarización alto endeudamiento interno y externo del sector público fuga de capitales y nulo crecimiento de la economía. Todo ello agudizó los desequilibrios estructurales de la economía.

³ El anuncio de que Ernesto Zedillo sería el nuevo candidato del PRI a la presidencia generó un enorme grado de confianza entre los inversionistas y especuladores de bolsa, por lo que el índice rompió todo récord en la historia del país.

⁴ Los compromisos internacionales adquiridos por Miguel de la Madrid, obligaron al gobierno de Salinas de Gortari a solicitar nuevos créditos por 3,500 millones de dólares, con lo que la deuda pública externa se aumentó hasta 108,500 millones de dólares, lo que implicaba pagar por cada mil millones de dólares que se contrataron, una tasa del 10% anual, aproximadamente 100 mil millones de dólares. Se calcula que durante la administración de De la Madrid se transfirieron al exterior un total de 57, 700 millones de dólares, solo por el pago de intereses de la deuda, lo cual explica por sí solo la crisis del país. Conviene recordar que el peso de las deudas públicas internas y externas absorbieron en promedio el 60% del presupuesto, razón por la cual el gasto público tanto el corriente como el de inversión se contrajeron al máximo, sin que pudieran sanearse las finanzas del Estado.

En este contexto, el 23 de diciembre de 1987 se dio a conocer el Pacto de Solidaridad Económica PSE, que pretendía en el corto plazo, corregir los desordenes económicos derivados del crack bursátil, la devaluación de noviembre, y de manera muy especial, la inflación galopante. Para lograr esto, el manejo de la política salarial fue fundamental, pues inmediatamente a la publicación del PSE en diciembre de 1987, sólo se autorizó un aumento del 15% a los salarios mientras que las tarifas en luz, gasolina, teléfono y otros servicios públicos se incrementaron en 80%, en promedio además se eliminó el deslizamiento del peso.

Así, para marzo de 1988 el pacto inicia una nueva fase con base en los siguientes acciones:

- No habrá aumento a precios de bienes y servicios producidos por el sector público.
- Permanecerán sin cambios los salarios mínimos.
- Se mantendrá fijo el tipo de cambio del peso frente al dólar
- No se autorizara aumento alguno en precios de bienes y servicios sujetos a control por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Los productos sujetos a registro, aunque no tengan control oficial, no deberán incrementar sus precios en el lapso de referencia.
- Los precios de garantía se fijarán de acuerdo con el calendario agrícola

El 13 de diciembre de 1988 se dio a conocer el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PESE) que planteaba:

- Ajuste diario de un peso en tipo de cambio a partir de enero y hasta junio de 1989
- Aumento de los precios de los productos y servicios del sector público, sin incluir los que tienen un mayor impacto inflacionario como gasolina y otros derivados del petróleo.
- Modificar la estructura de aranceles a la importación para racionalizar la apertura comercial.

- Impulsar las actividades agropecuarias mediante estímulos regionales y la revisión de los precios de garantía para el ciclo otoño-invierno.
- Revisión de precios privados que presenten rezagos externos.
- Eliminación de medidas de regulación a los particulares en materia de tramites e inversión
- Renegociación de la deuda para reducir el peso de esta.

Podemos decir que, durante todo el periodo de 1988-1994, la política anti-inflacionaria fundamenta sus "éxitos" (finanzas públicas sanas, control y disminución de la inflación etc.), en la política de contención salarial, ya que fueron los salarios la variable más castigada al quedar fijos desde febrero de 1988 hasta junio de 1989 periodo en el que sólo se incrementaron un 8%, y 6% entre 1989-1990. Esta caída en los salarios reales representó un factor muy importante para las ganancias de los empresarios en su conjunto, pues se logró incrementar la producción industrial con un costo de operación más bajo, medido en términos de salario.

La estabilidad en el tipo de cambio hasta aproximadamente a mediados de 1992, se consideraba un triunfo macroeconómico en virtud de lo reducido de su desliz diario de 0.40 centavos de pesos viejos; sin embargo, los estragos de la sobrevaluación se manifestaron en el incremento de las importaciones en detrimento de la producción nacional, al igual que el casi nulo crecimiento de las exportaciones. Aunque existieron voces que alertaban sobre la necesidad de devaluar el peso, para evitar los efectos perversos de una macrodevaluación, se hizo caso omiso. Decisión que se justificó con la entrada sin precedente de flujos de capitales de corto plazo desde 1989. En efecto, esto aunado a la venta de empresas paraestatales incrementó el nivel de las reservas internacionales, lo cual permitió no sólo sostener un tipo de cambio sobrevaluado sino también financiar el creciente déficit de la balanza comercial, producto de la apertura comercial.

En Cuadro 2 se muestra como la inflación descendió drásticamente, hasta alcanzar la tan ansiada cifra de un dígito en 1993. Así mismo, se observa que los salarios

perdieron 16 puntos porcentuales durante el quinquenio, 1988-1993; por lo que el incremento del 7.0, no redujo el nivel porcentual de pérdida del salario con respecto a la inflación oficial.

Cuadro 2
PIB/Salarios e Inflación y Tipo de Cambio
1988-1994

Año	PIB Crecimiento anual %	Inflación Anual %	Salarios mínimos a fin de años (pesos diarios)	% de incremento salarial
1988	1.1	57.7	7,562.00	-
1989	3.1	19.7	9,138.00	28.0
1990	2.2	29.9	10,788.00	18.0
1991	3.6	19.0	12,170.00	12.8
1992	2.6	11.9	13,300.00	9.2
1993	0.4	8.9	14,270.00	7.0

1/ Hasta octubre de 1994, el tipo de cambio era de N\$ 3.40

FUENTE: Banco de México S.A. Informes Anuales, varios años e INEGI Agenda estadística

La disciplina fiscal fue otro de los factores que permitieron cumplir exitosamente el objetivo anti-inflacionario, al pasar de un déficit fiscal primario en 1988, a uno superávitaro que se inició en 1991 y concluyó en 1994. Los ingresos del Gobierno Federal aumentaron gracias a la venta de las paraestatales, así como a la puesta en práctica de una miscelánea fiscal que entre otras cosas, pretendía combatir la evasión fiscal, y fijar un impuesto del 2% sobre activos fijos. Paralelamente se dio una reducción del gasto público programable y de inversión, que también contribuyó al saneamiento de las finanzas públicas.

Si bien el peso de la deuda externa disminuye después de la aplicación del Plan Brady; no obstante la deuda interna del gobierno creció ante la práctica recurrente de colocación de CETES, como un mecanismo de control de la política monetaria, de tal manera que el monto por concepto de pago de intereses de la deuda pública externa

asaron de 10.9 mil millones de dólares en 1989, a 13.6 mil millones de dólares en 1993.⁵

Así, mientras se aminoraba la presión de la deuda externa; por el otro lado se estaba generando un problema más complejo, que era el que generarían los flujos de inversión extranjera en cartera, que se venía colocando en valores gubernamentales que inyectaron un alto dinamismo al mercado de dinero; lo que aunado a la excesiva apertura comercial, llevaría al creciente déficit en la cuenta corriente y en la balanza comercial. En efecto, este último, pasa se 1.7 mmd en 1988, a 13.5 mmd en 1993, mismo que se financio con inversión extranjera de cartera (ver cuadro 3).

Cuadro 3
Evolución de la Cuenta Corriente y Balanza Comercial

Años	Cuenta Corriente (Millones de dlla.)	Balanza Comercial (Millones de dlla.)	Tipo de Cambio (pesos x dólar)	Inversión de Cartera
1988	-2,901	1,754	2,300	-
1989	-3,960	-645	2,340	414
1990	-5,524	-3,025	2,347	1,256
1991	-13,789	-7,001	2,380	6,332
1992	-22,809	-15,933	2,385	4,783
1993	-23,392	-13,480 ^{1/}	2,690 ^{1/2}	10,716

1/ Incluye maquiladoras

FUENTE: Banco de México, Informes Anuales varios años

Los estragos de la apertura comercial se hicieron evidentes en el incremento del desempleo, quiebra de empresas medianas y pequeña, y un reforzamiento de los sectores oligopólicos en la composición de las exportaciones. A pesar de ello el gobierno concreto el TLC que, se suponía estimularía la entrada de flujos de capitales externos tanto en cartera como IED. Todo ello en un ambiente optimista avalado por la

⁵ Como se observa La deuda pública tanto interna como externa, siguió representando un peso para las finanzas publicas durante el periodo 1988-1994. Cabe señalar que en dicho periodo se renegociaron 48 500 millones de dólares, a los que se les consideró "deuda vieja"; se acordó reducir el principal en un 35%, mediante el canje de deuda por bonos llamados "cero" y por canje de deuda externa por capital a través de las llamadas operaciones "Swap", así mismo, se acordó una baja en la tasa de interés prima menor al 9.81% y al 25 % en la tasa libor; y la Posibilidad de contratar nuevos créditos para generar el crecimiento de la economía de acuerdo a los postulados del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994



existencia de reservas internacionales, calculadas en 21 000 millones de dólares, cifra sin precedente histórico en nuestra economía.

Cabe señalar que el TLC empezó a configurarse desde 1989, teniendo como marco la ley norteamericana Omnibus Trade Act de 1988, que reconoce que la banca internacional ya no estaba en condiciones de seguir prestando dinero. Por lo que era necesario recurrir a los flujos de capital externo, en particular a la IED, con el fin de cubrir el creciente déficit de la cuenta corriente resultado inmediato de la indiscriminada apertura comercial. Pero para que esto se diera era necesario seguir avanzando en el proceso de desregulación y liberalización económica, financiera de nuestro país.

2. Marco Normativo y Políticas de Fomento de la Inversión Extranjera Directa 1980-1993

La inversión extranjera como tal está dividida en lo que comúnmente llamamos inversión extranjera directa (IED) e inversión en cartera o inversión extranjera indirecta. La IED es definida como la aportación o colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios.

Por su naturaleza y efecto podemos decir que la inversión extranjera directas significa una ampliación del capital industrial o comercial; llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política; y existen históricamente tres formas de penetración: en forma independiente, a través de empresas transnacionales, y asociándose con capitales públicos nacionales. En este, sentido, la inversión extranjera directa ha sido un elemento muy importante en la expansión del proceso de internacionalización del capital y de la producción.⁶

⁶ Zorrilla Arena Santiago, Diccionario de Economía pág.90 ed. Océano M

La inversión extranjera en nuestro país no es nueva, ha sido una característica histórica del desarrollo capitalista de nuestra economía. Fue decisiva en el porfiriato cuando era puntal de las actividades más modernas como los ferrocarriles, la minería, la electricidad, y también concentraba, por supuesto, gran parte de la tierra. La incipiente inversión en petróleo se consolidó durante la revolución, y para 1921, la IED ya era dueña de la riqueza petrolera de un país que se convertiría en el segundo productor mundial.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos inicia un ciclo de expansión de su inversión extranjera directa, que ahora se ubicara en el sector industrial, en particular en las nuevas ramas de la química, electrodomésticos, automotriz y la de algunos bienes de consumo; sectores que serán los ejes del proceso de industrialización, que bajo la lógica del modelo sustitutivo de importaciones tenía como objetivo expandir el mercado interno. Se estima que entre 1960-1977, la IED había acumulado en el país un monto de 3000 millones de dólares. Así, para 1975, la industria de la transformación concentraba el 75% de la IED acumulada; 12% los servicios; 11.4% el comercio y 6.3% las actividades extractivas.⁷

Cabe señalar que el tratamiento y comportamiento de la IED en México a variado de manera significativa en el transcurso del tiempo, pues se ha ido adaptando a las condiciones y contexto económico y político de cada momento histórico. En efecto, la IED ha sido parte de la dinámica de nuestra economía, y en este sentido, se ha expandido o contraído, según las condiciones de estabilidad política y económica que se han presentado.

Durante las tres primeras décadas del siglo XX, el capital extranjero no reconoció las leyes mexicanas, largo fue el proceso de negociación del pago de impuesto de las

⁷ Cabe señalar que el tratamiento y comportamiento de la IED en México ha variado de manera significativa en el transcurso del tiempo pues se ha ajustado al entorno económico y político del país en cada uno de los momentos históricos. En efecto la IED es parte de la dinámica de nuestra economía y en ese sentido que, expandido o contraído las condiciones de estabilidad política y económica que se presentaron promoción y regulación de la IED debe adecuarse constantemente en contenido para no rezagarse.

compañías petroleras y crítico fue el rechazo al cumplimiento de los derechos laborales de sus trabajadores, que llevó primero a su expropiación en 1938, y posteriormente a una baja inversión en las dos décadas siguientes en los sectores donde había estado concentrada (minería electricidad y comunicaciones) También es conocida la expoliación que significa el envío de la remesa de utilidades, la sobrefacturación y el abandono de las instalaciones una vez que se recupera con creces la inversión inicial y ya no les interesa mantener su producción local.

2.1 Formalización y Consolidación del Marco Normativo de la IED 1973-1982

La regulación de la inversión extranjera directa en México presenta características peculiares que explican el proceso de extranjerización de la planta productiva. En el artículo 28 de la Constitución Política se establecen las áreas económicas que por su carácter "estratégico" para el desarrollo del país están reservadas a la acción del Estado; sin embargo esta definición es muy general, ya que esta sujeta a distintos mecanismos de cambio, que han sido aprovechados por los distintos gobiernos para entregar al capital privado actividades que antes eran consideradas prioritarias y/o estratégicas. El poder ejecutivo tiene la facultad de decidir qué actividades han dejado de ser estratégicas mediante la redefinición de las prioridades del desarrollo.

La principal legislación a la IED surgió en 1973 con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE), que tenía como finalidad reagrupar las disposiciones vigentes en una sola, con el propósito de promover y regular la IED. Al respecto, se observa un largo periodo que va de 1973-1988, con altibajos en materia de reglamentación y regulación, en el cual se distinguen dos etapas. La primera que va de 1973-1982, constituyen una etapa de formalización y consolidación de las resoluciones generales. Los esfuerzos están encaminados más a regular que promover la IED.

2.2 Promoción y Regulación de la IED 1983-1988

En la siguiente etapa, 1983-1988, el gobierno asume el compromiso de hacer más oportuna la aplicación de la Ley de Inversiones Extranjeras (LIE), y se intenta poner en ejecución la "Política de Promoción Selectiva de la IED" que estableció la Administración Gubernamental 1982-1988. Dentro de la naturaleza de las resoluciones emitidas en esta época domina un espíritu más promotor que regulador.

La Resolución General Única de 1988, surgió por el interés de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) de consolidar las Resoluciones Generales, que hasta ese momento se habían dado para reforzar el régimen jurídico, de tal modo que pudiesen ser aplicada más eficazmente la política de promoción selectiva de la IED. El objetivo general de esta Resolución fue promover y difundir los criterios y procedimientos a seguir, teniendo como objetivos específicos los de facilitar y desreglamentar la IED; simplificar administrativamente los procedimientos; dar transparencia al contenido normativo de las Resoluciones Generales; y armonizar sistemáticamente al conjunto de Resoluciones Generales.

Gran parte del contenido de las Resoluciones Generales que se habían dado hasta 1988, pasaron a formar parte integral de un nuevo Reglamento publicado el 16 de mayo de 1989, mismo que se le denomina Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE). Este ordenamiento se crea en forma congruente con la política de apertura comercial del país. Con este nuevo reglamento se acelera el proceso de desregulación de la actividad económica, al mismo tiempo que consolida la internacionalización de la economía mexicana, cuyas primeras medidas se dieron en 1973 con la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

Este nuevo marco legal reúne por primera vez en un solo documento, todas las disposiciones de carácter general relativas a nuevas áreas y oportunidades, así como obligaciones y requisitos a inversionistas extranjeros. Las solicitudes previstas en el

reglamento deben tener respuesta en 45 días hábiles, de no ocurrir así procederá automáticamente su autorización.

Uno de los principales avances en la política es la autorización automática de las nuevas empresas con 100% del capital foráneo siempre y cuando se cumplan los siguientes criterios:

- El monto de inversión no exceda de 100 millones de dólares.
- El proyecto se ubique fuera de las zonas de mayor concentración industrial.
- La inversión se realice con recursos provenientes del exterior, y que el capital social pagado no sea menor al 20.0% de la inversión total.
- El inversionista mantenga un saldo equilibrado en su balanza de divisas durante los primeros tres años de operación.
- La empresa genere empleos permanentes y programas de capacitación laboral.
- Se utilice tecnología adecuada que no contamine.

El límite de 100 millones de dólares para la aprobación automática estimulará la entrada de empresas medianas de acuerdo con los estándares internacionales, y relativamente grandes estándares nacionales. El mecanismo facilita a productores mexicanos encontrar socios extranjeros.

Para los proyectos de inversión que no se encuentren dentro del paquete anterior, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras considera la autorización de las propuestas con base en cinco criterios, en lugar de los 17 que empleaba anteriormente:

- Complementariedad con la inversión nacional
- Efectos en la balanza de pagos
- La generación de empleo asociada a las inversiones.
- Contribución al desarrollo regional.
- Aportación tecnológica.

Se pretende con el nuevo RLIE atraer flujos comerciales internacionales que contemplen el ahorro nacional, generen empleo, modernicen la planta industrial del país y traigan consigo tecnología de punta que permita a México incrementar sus exportaciones y mejorar la calidad de su producción para poder competir adecuadamente en los mercados internacionales.

En resumen, este nuevo Reglamento ofrece las siguientes ventajas:

- a) Brinda certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad a la inversión productiva
- b) Actualiza y consolida la rectoría del Estado, proporcionando una regulación más eficiente, moderna, competitiva y adecuada sobre la inversión Extranjera.
- c) Permite regular la inversión extranjera evitando que su participación sea indiscriminada, a la vez que promueve la complementación del ahorro nacional.
- d) Expresa normativamente las políticas, criterios, procedimientos y practicas administrativas aplicadas por la CNIE.
- e) Establece las bases para promover la inversión en general.

La inversión extranjera podrá incursionar en México sin necesidad de la aprobación de la CNIE hasta en un 49% del capital social de las empresas. En caso de que la inversión intente superar ese 49%, se requiere de una solución favorable por parte de la CNIE, comprometiéndose ésta a resolver dentro de un plazo no mayor a los 45 días hábiles contados a partir de la fecha de solicitud.

Actividades como transporte terrestre de pasajeros y de carga; transmisiones privadas de radio y de programas de televisión diferentes de transmisiones y repeticiones por cable y casas de cambio, están reservadas a mexicanos con cláusula de exclusión de extranjeros. Del mismo modo, existen actividades que están reservadas exclusivamente al Estado, como petroquímica básica, electricidad, energía nuclear, servicios telegráficos, correos, ferrocarriles, emisión de billetes y acuñación de moneda.

La ley permite, además la participación de la inversión extranjera dentro del capital neutro de las empresas, y dicho monto no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social, puesto que sólo otorga derechos pecuniarios y no corporativos. Finalmente a través de los fideicomisos para adquirir bienes inmuebles, y si la sociedad está constituida de acuerdo con las leyes mexicanas, no se necesitará de la aprobación de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Es evidente el claro propósito de facilitar y fomentar la participación del capital externo en nuestra economía eliminando los trámites largos y complicados que solían caracterizar a las leyes anteriores.

3. Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México 1980-2000.

Como vemos, México no quedó al margen de las profundas transformaciones económica del capitalismo que se registran en las últimas tres décadas del siglo XX, las cuales continuaron como una respuesta a la crisis estructural de largo plazo que se manifiesta desde mediados de los años sesenta. La salida a la crisis exigió nuevas formas de acumulación del gran capital monopolista, así como de un complejo entrelazamiento entre los sectores financiero y productivo, público y privado, nacional y transnacional. Proceso que se vio dinamizado por la revolución científico-tecnológica que ha cambiado radicalmente la relación capital/trabajo; y la estructura de la producción, la circulación, distribución y consumo de materias primas, productos industriales y servicios en el mundo.

Una de las variables que registra estos cambios es la inversión extranjera directa (IED), que después de la crisis de la deuda externa en América Latina en 1982-1985; de la consolidación de los países asiáticos de reciente industrialización y paralelamente al *boom* de la inversión en los mercados internacionales de valores en los llamados "mercados emergentes", ha adquirido dinamismo en los flujos de capitales internacionales.

La IED a nivel mundial alcanzó 207 625 millones de dólares en 1990, se triplicó para 1998 y probablemente sobrepasó el billón de dólares en el 2000. Ésta se concentra en los países desarrollados donde se realizan no sólo las actividades más dinámicas de la economía mundial, sino donde se originaron los avances tecnológicos que reorganizan la producción internacional. En 1990 en estos países se concentraba el 89.9% de la IED mundial, en 1994 el 58.8%, y para 1998 ésta ya era del 71%.⁸

En los llamados países en desarrollo, la IED también ha registrado tasas impresionantes de crecimiento en los últimos diez años, del 25.2% anual entre 1990 y 1998, al pasar de 30 979 millones de dólares en 1990 a 187 139 en 1998. Las grandes crisis financieras, la de México en 1995 y las de Asia, Rusia y Brasil en 1997-1998, contrajeron estos flujos y alentaron la actividad especulativa en la inversión de cartera. En los últimos dos años, aunque en forma desigual, se atenuaron estos impactos.

En América Latina, el flujo anual de la IED pasó de 8 mil 359 millones de dólares en 1990, a 85 mil 920 en 1999. En los primeros cuatro años de la década se triplicó, y en los últimos cinco, registró un crecimiento anual del 32.3%. Brasil pasó de recibir 2 035 millones de dólares en 1994 a 31 000 millones en 1999, ya que con la crisis se aceleró el proceso de privatización de sus empresas públicas (telecomunicaciones y energéticas) que atrajeron rápidamente al capital extranjero.

Varios factores explican esta dinámica de los flujos de IED, entre los cuales se encuentra la consolidación de la Unión Europea, con la libre circulación de mercancías, capital y trabajo, y la emisión de una moneda única; la recuperación de la hegemonía estadounidense en el plano económico que se expresa en su onda expansiva más larga (casi 9 años); y la consolidación del Tratado de Libre Comercio de la América del Norte (TLCAN).

Para América Latina especial importancia ha tenido la aplicación de las políticas de ajuste elaboradas por los organismos financieros internacionales e impuestas en la renegociación de la deuda externa, que significaron liberalización comercial, apertura total al capital extranjero y la desregulación económica y privatización de las

⁸ Véase la página web de esta Secretaría <http://siem.gob.mx>

privatización de las empresas públicas.⁹ México no está al margen de estas transformaciones económicas, en las dos últimas décadas la crisis del llamado modelo de industrialización por sustitución de importaciones cuyo "milagro" había quedado en entredicho desde fines de los años sesenta; el efímero auge petrolero que anunciaba la administración de la abundancia; la crisis de la deuda externa y su alto costo a las políticas de ajuste macroeconómica para garantizar el pago puntual de la deuda; la privatización de las empresas públicas y su secuela de corrupción e ineficiencia, marcan un proceso de reinserción en la economía internacional a partir de la liberalización del mercado interno y de una rearticulación subordinada a la reestructuración internacional de la producción global.

Cuadro 4
Inversión extranjera Directa por Sector Económico 1980-2000
(Flujos anuales Millones de dólares)

AÑO	1980/1	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
IED Anual	1,623	1,701	627	684	1,430	1,729	2,424	3,877	3,157	2,500	3,722
Ind. De Transformación	1,280	1,406	381	397	1,270	1,166	1,919	2,401	1,020	982	1,193
Servicios	131	320	236	13	122	435	323	1,434	1,877	1,102	2,203
Comercio	118	170	1	59	32	110	151	-21	247	386	171
Industria Extractiva	87	-189	7	15	6	18	31	49	25	10	94
Agropecuaria	1	-5	2	0	1	0	0	15	-12	19	61
AÑO	1991	1992	1993	1994/2	1995	1996	1997	1998	1999	2000/3	
IED Anual	3,565	3,600	4,901	10,512	8,152	7,406	11,194	6,604	10,451	12,762	
Ind. De Transformación	964	1,101	2,321	6,073	4,722	4,585	6,985	4,472	7,862	9,631	
Servicios	2,138	1,700	1,731	3,090	2,343	2,086	2,312	1,418	1,597	1,798	
Comercio	388	751	760	1,250	997	713	1,786	730	826	1,065	
Industria Extractiva	31	9	55	88	79	83	101	32	96	189	
Agropecuaria	45	39	35	11	11	30	10	33	70	79	

¹ De 1980 a 1993 incluye los montos modificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en el año en cuestión independiente mente de cuando se habían realizado las inversiones y las autorizadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).

² A partir de los años 1994 los montos corresponden con las inversiones materializadas en el año de referencia incluye el valor de las inversiones en el sector maquilador; no se cuenta conformación sobre cuentas entre compañías y reinversión de utilidades por sector económico.

³ Se estimó aplicando la tasa de crecimiento de 1993-99 por sectores, a excepción de Servicios y Comercio, cuya grave caída en 1995-96 y 1998, represento una tasa negativa promedio en el periodo. A estos sectores se les aplicó la tasa de crecimiento de 1999. El Total es la Suma de las proyecciones sectoriales.

Fuente: Para los años 1980-1987, Carlos Salinas de Gortán, Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, 1994, p.154 Para los años 1988-1998, Ernesto Zedillo Ponce de León, Quinto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, 1999 pp.120-122. Para el año 1999, SECOFI, (<http://www.siem.gob.mx>)

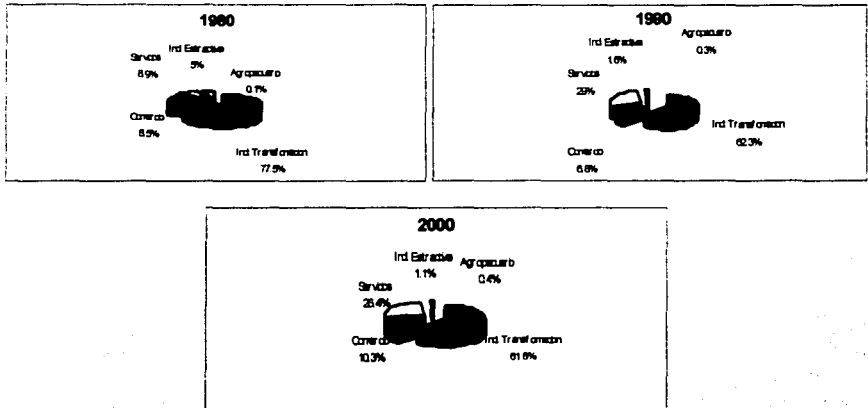
⁹ La sistematización de la información es un paso indispensable para su análisis y comprensión, por lo que es necesario precisar que la metodología que las instituciones oficiales aplican cambió a partir de 1994, es decir a partir de que entra en operación el TLCAN. Esta última distingue la fecha de realización de la inversión de la fecha de su inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, los proyectos aprobados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de las inversiones realizadas e incluye la inversión en el sector maquilador; finalmente, en otro registro presenta el monto de la importación temporal de activos fijos realizada por la industria maquiladora.

3.1 Destino Por Sector Económico

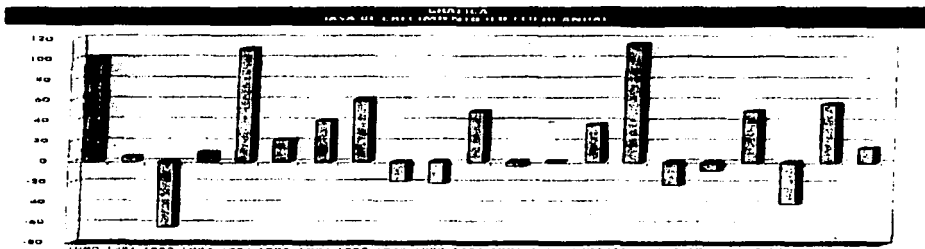
Sin duda la dinámica de la inversión extranjera directa es, una pieza clave en esta reinserción internacional de la economía mexicana. El crecimiento de la IED durante el periodo 1980-2000 fue espectacular, su flujo anual se multiplica 7.8 veces, al pasar de 1 623 millones de dólares en 1980 a 12 700 millones en 2000 millones; es decir, que creció a una tasa anual de 10.6%, tres veces mayor a la del PIB, y poco más del doble de la inversión privada nacional. (ver Gráficas)

Por su parte, y como consecuencia del dinamismo en sus flujos, IED acumulada se multiplicó casi 13 veces, alcanzando el monto de 110 000 millones de dólares en el 2000. Hacia principios de la década de los ochenta la industria de la transformación concentraba poco más de las tres cuartas partes del total le siguieron los servicios y el comercio que acumulen más de la tercera parte como se observa la participación de la IED en términos sectoriales se ha modificado en estos últimos dos sectores.

IED ACUMULADA POR SECTOR ECONOMICO (en porcentajes)



Cabe señalar que la tasa de crecimiento de la IED no ha sido constante. En la gráfica 1 se observa que registró contracciones en 1982 debido a (crisis de la deuda y a la caída internacional del precio del petróleo; que llevaron a la economía mexicana a una recesión en 1988-89, en un contexto de ajuste y transformación de la economía y en 1995-1996 (crisis mexicana) y 1998 (crisis asiática).



Se observa que durante los años de expansión económica 1990-1993 las tasas de crecimiento de la IED en el sector servicios fueron superiores a la media, y su flujo anual se multiplicaría 14 veces en el periodo. *El comercio ha recibido un ingreso constante que pasa de 131 millones de dólares en la llega a 750 en 1992*, La crisis mexicana de finales de 1994, así como la recesión de 1998, afectaron principalmente al sector servicios y comercio.

Por otro lado, el sector agropecuario sigue registrando los valores absolutos más bajos, casi inexistente de la IED. En 1990, cuando recibió un flujo de 61 millones de dólares flujo inestable pero el mayor volumen, que permite aumentar los 453 millones de dólares de inversión acumulada para fin de esta década seguramente el destino de estos flujos de IED será el sector exportador de frutas y legumbres.

La industria extractiva tiene un ritmo de crecimiento mucho más lento, incluso que el de la agricultura. Durante la primera década después de un saldo negativo en 1981,

registra montos muy pequeños hasta 1989; los cuatro años siguientes son inestables, y a partir de 1994 exhibe, con montos más altos, caídas en 1995 y 1998. En 1980 la IED acumulada del sector fue de 420 millones de dólares, en 1993 registró 579 millones, y en 1999 sobrepasó los 1 000 millones, por lo que su incremento en el periodo es poco más del doble.

En términos generales, este comportamiento de la IED se explica por las condiciones y características de la economía después de la crisis de la deuda, misma que se vera estimulada con las políticas de apertura, ajuste y reorientación de la producción mexicana hacia el exterior, que con la entrada al GATT para 1986, que reducen significativamente los aranceles al comercio exterior en 1987; Con la reestructuración de la Ley de Inversión Extranjera en 1993; con los cambios constitucionales que facilitan la entrada al capital extranjero con la firma del TLCAN que entra en funcionamiento a partir del primero de enero de 1994.

Elo explica que los mayores flujos de IED se den en los últimos seis años. Entre 1980 y 1993, la inversión acumulada fue equivalente al 35% de la recibida de este largo del periodo; y mientras que en 1994 a la fecha entraron al país 67 mil 251 millones de dólares, es decir, 65% del total. En otras palabras, en los primeros trece años, la IED acumulada creció a una tasa media anual de 8.9%, en tanto que en los últimos seis, lo hizo en 13.5% cada año. De esta forma en 1994 represento el 15.9% de la inversión privada total; casi la quinta parte, al año siguiente en el que el país sufre la más grave recesión en la historia económica del último medio siglo, y alrededor del 15% en el 2000 (véase cuadro 6).

Cuadro 6
PARTICIPACION DE LA IED

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Flujo Anual de la IED total/PIB	1.7	1.1	1.4	1.1	1.0	1.2	2.3	2.4	1.8	2.4	1.1				
Flujo Anual de la IED total/Formación bruta de capital fijo	9.3	6.5	7.9	6.1	5.1	6.5	11.8	14.7	10.2	12.2	5.2				
Flujo Anual de la IED total/Formación bruta de capital fijo origen importado	47.6	32.2	34.5	26.4	19.8	28.3	46.9	50.3	34.2	39.8	16.7				
Flujo Anual de la IED total/Formación bruta de capital privado	12.2	8.6	10.4	7.8	6.3	8.2	15.9	19.1	12.3	16.4	5.8				

Para Obtener esta relación, la IED se convirtió de dólares a moneda nacional con base en el tipo de cambio utilizado para la conversión de flujos.

Fuente: Ernesto Zedillo Ponce de León, Quinto informe de Gobierno, Anexo Estadístico, 1999, p.122

En el cuadro 7 se presentan datos referentes a los montos superiores de IED desde 1994, incluye la reinversión de utilidades y las cuentas entre compañías, y desagrega los flujos de la inversión realizada en el sector maquilador sin embargo, el valor de las importaciones temporales de activos de este sector.¹⁰

Cuadro 7
Estructura de la Inversión Extranjera Directa 1988-2000
(Flujos anuales)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994/2	1995	1996	1997	1998	1999	2000/3
INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL.	2,914	4,978	9,997	8,383	15,617	19,001	9,993	13,786	16,443	10,060	22,408	-
IED	2,500	3,722	3,665	3,600	4,901	14,917	9,473	9,736	13,228	10,727	11,618	12,896
Nueva Inversión	2,500	3,722	3,665	3,600	4,901	9,617	6,786	6,080	9,514	4,574	4,448	4,937
Reinversiones de Utilidad						2,367	1,572	2,390	2,150	2,865	2,585	2,869
Cuentas entre Compañías						2,039	-250	-350	-116	1,179	1,807	2,006
Maquiladoras						895	1,366	1,417	1,680	2,111	2,778	3,084
INVERSIÓN EN MERCADO DE VALORES	414	1,256	6,322	4,783	10,716	4,084	519	4,050	3,215	-667	10,790	-

¹ De 1980 a 1993 incluye los montos notificados al RNIE en el año en cuestión, independientemente de cuando se habían realizado las inversiones y los autorizados por la CNIE.

² A partir del año 1994 los montos corresponden con la inversión materializada en los años de referencia. Incluye el valor de las inversiones en el sector maquilador; estimaciones sobre cuentas entre compañías y reinversión de utilidades

³ Cifras estimadas, a partir de una tasa de crecimiento ponderada del 11% entre 1995-1999.

Entre 1994 y 2000, se invirtieron un total de 82 593 millones de dólares, de los cuáles la nueva inversión representa más de la mitad, la reinversión de utilidades, la quinta parte, y la industria maquiladora más de la sexta parte. Es evidente que la participación de las inversiones nuevas pierde importancia en el total de flujos, ya que de contribuir con el 64.5% del total en 1994, para 1999 solo contribuyo con el 38.5%, mientras que los rubros maquilador y de reinversión de utilidades han aumentado su participación, especialmente la primera, que pasó del 6% al 24.01%.

Si se incluyera el valor de la importación de activos fijos de la maquila, que es cuatro veces el registrado como IED, encontraríamos que el sector *más dinámico* de la economía nacional; realizó una inversión de 53 206 millones de dólares, cantidad superior a la registrada como nueva inversión; con ello el monto total acumulado por la IED habría sobrepasado los 135 000 millones de dólares.

En las cuentas entre compañías se observan saldos negativos en 1995, 1996 y 1997, lo que significa que hubo una salida de capital desde las empresas filiales localizadas en México a las empresas matrices en el extranjero. Sería muy conveniente que la SECOFI hoy secretaria de economía, distinguiera el valor de las transferencias de propiedad vía compras y fusiones de empresas locales por parte de empresas extranjeras de las inversiones nuevas que realmente se traducen en capitalizaciones en el rubro de "nuevas inversiones".

Por origen, la IED procedente de Estados Unidos tiene, el mayor peso, con el 60% de la inversión extranjera realizada entre 1994-1998, proporción que seguramente se incrementó en los dos últimos años, después de la crisis asiática. El comportamiento de la IED de otros países, durante la década de los noventa presento una participación muy desigual, cuyo comportamiento responde más a su propia dinámica, particularmente la europea ver Cuadro 7.

Cuadro 7
Inversión Extranjera Directa
Por País De Origen 1989-2000

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EE.UU	57.2	59.9	56.8	60.2	55.5	57.5	59.1	59.4	60.1
Holanda	4.2	4.0	3.6	3.2	4.5	5.4	5.6	4.9	5.9
Canadá	1.4	1.6	1.8	1.7	3.5	3.2	3.7	3.4	3.3
Alemania	5.4	4.6	4.1	3.7	3.4	4.1	3.9	3.9	3.8
Japón	3.0	2.8	2.7	2.4	3.6	3.3	3.0	3.1	2.9
Reino Unido	9.9	7.7	8.6	7.5	6.9	6.0	5.2	7.4	6.9
España	0.9	1.0	1.0	1.1	1.2	1.1	1.0	1.3	1.5
Suiza	4.6	3.8	4.9	4.3	3.0	2.9	2.6	2.2	2.3
Francia	3.7	6.6	5.6	4.6	3.4	3.0	2.8	2.4	2.3
Suecia	0.6	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4
Italia	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Otros	9.0	7.5	10.4	10.8	14.6	13.1	12.9	11.6	11.3

Fuente: Ernesto Zedillo Ponce de León, Quinto Informe de Gobierno. Anexo Estadístico, 1999, p.123.

¹⁰ La información de marzo de 2000, ofrecida por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

3.2 Destino Por Sectores Geográficos

En cuanto al destino regional de la IED en México¹¹ Finalmente el peso de la estructura productiva, de servicios y político administrativa del Distrito Federal, la IED se concentró aquí en 72%; en segundo lugar en Nuevo León 8.7%. Sin embargo, está ubicación para 1999 ya habría cambiado, el DF sólo recibía 48%, Nuevo León 13.8%, 10.3% Baja California, más de 4% Jalisco y Tamaulipas, 3.8% el Estado de México y Sonora el 1.6%; así tenemos que en Jalisco, Baja California, Chihuahua, Tamaulipas y México recibieron entre 2 y 6 veces la inversión promedio estatal acumulada entre 1994-1999; entre 1 y 2 veces Sonora, Tamaulipas, Querétaro, Puebla y Morelos.

Las entidades de atracción reciente para la IED Baja California Sur, Sinaloa, San Luis Potosí, Guanajuato, Aguascalientes, Colima, Querétaro, Yucatán y Quintana Roo, donde tiene gran importancia tanto el proceso maquilador industrial como el turismo.

En menor medida esta inversión ha llegado a Veracruz, Hidalgo, Guerrero, Michoacán y Durango; y no se registra en Nayarit, Oaxaca, Chiapas, Campeche y Tlaxcala, aunque se sabe de su presencia reciente en algunas de estas entidades.

Cuadro 8
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ENTIDAD FEDERATIVA¹
(miles de dólares)

Estados	1994	%	1999/2	%	Acumulada 1994/1999	%
IED Total	10,533,935	100	7,386,413	100	53,323	100
Distrito Federal	7,578,990	71.9	3,735,196	47.9	30,037	56.3
Nuevo León	917,706	12.1	1,020,405	28.9	6,565	21.9
Baja California	217,000	24.7	759,309	74.0	3,306	50.4
Chihuahua	305,233	134.4	448,209	59.0	2,862	86.6
Estado de México	228,900	106.0	282,246	63.0	2,537	88.0
Tamaulipas	351,042	108.5	328,580	116.4	2,022	99.7
Jalisco	65,000	18.2	319,304	97.2	1,210	99.8
Sonora	106,880	167.0	114,606	35.9	806	66.6

¹ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa se integro con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), más las importaciones de activos fijos realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluye además los conceptos de nuevas inversiones reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE.

² Notificada al 30 de septiembre de 1999.

¹¹ A partir de 1994, las estadísticas oficiales registran el destino geográfico de la IED en México

4. La Nueva Ley De Inversión Extranjera

La nueva Ley de Inversión Extranjera de 1993 plantea modificaciones y reformas que precisan para atraer capitales foráneos al país y contribuir al desarrollo nacional.

Para los efectos de esta Ley, se entenderá por:

- I.- Comisión: la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras;
- II.- Inversión extranjera:
 - a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
 - b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y
 - e) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta Ley.
- III.- Inversionista extranjero: a la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica;
- IV.- Registro: el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras;
- V.- Secretaría: la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- VI.- Zona Restringida: La faja del territorio nacional de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta a lo largo de las playas, a que hace referencia la fracción I del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y
- VII.- Cláusula de Exclusión de Extranjeros: El convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se establezca que las sociedades de que se trate no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros.

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

Las reglas sobre la participación de la inversión extranjera en las actividades del sector financiero contempladas en esta Ley, se aplicarán sin perjuicio de lo que establezcan las leyes específicas para esas actividades. Para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación, no se computará la inversión extranjera que, de manera indirecta, sea realizada en dichas actividades a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano, siempre que estas últimas no se encuentren controladas por la inversión extranjera.

Están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas:

- I.- Petróleo y demás hidrocarburos;
- II.- Petroquímica básica;
- III.- Electricidad;
- IV.- Generación de energía nuclear;
- V.- Minerales radioactivos;
- VI.- (Se deroga).
- VII.- Telégrafos;
- VIII.- Radiotelegrafía;
- IX.- Correos;
- X.- (Se deroga),
- XI.- Emisión de billetes;
- XII.- Acuñación de moneda;
- XIII.- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- XIV.- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

En las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación la inversión extranjera podrá participar en los porcentajes siguientes:

I.- Hasta el 10% en:

Sociedades cooperativas de producción;

II.- Hasta el 25% en:

- a) Transporte aéreo nacional;
- b) Transporte en aerotaxi; y
- e) Transporte aéreo especializado;

III.- Hasta el 49% en:

- a) (Se deroga).
- b) (Se deroga).
- c) (Se deroga).
- d) (Se deroga).
- e) Instituciones de seguros;
- f) Instituciones de fianzas;
- g) Casas de cambio;
- h) Almacenes generales de depósito;
- i) Arrendadoras financieras;
- j) Empresas de factoraje financiero;
- k) Sociedades financieras de objeto limitado;
- l) Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley de Mercado de Valores;
- m) Acciones representativas de capital fijo de sociedades de inversión;
- n) Sociedades operadoras de sociedades de inversión;
- o) Administradoras de fondos para el retiro;
- p) Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades;
- q) Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional;

- r) Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales;
- s) Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura;
- t) Administración portuaria integral;
- u) Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia;
- v) Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria;
- w) Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y
- x) Sociedades concesionarios en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

IV.- (Se deroga).

Los límites para la participación de inversión extranjera señalados en este artículo, no podrán ser rebasados directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

Se requiere resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación:

I.- Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje;

- II.- Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura;
- III.- Sociedades concesionarios o permisionarias de aeródromos de servicio al público;
- IV.- Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados;
- V.- Servicios legales;
- VI.- Sociedades de información crediticio;
- VII.- Instituciones calificadoras de valores;
- VIII.- Agentes de seguros;
- IX.- Telefonía celular;
- X.- Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados;
- XI.- Perforación de pozos petroleros y de gas, y
- XII.- Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.

Se requiere resolución favorable de la Comisión para que en las sociedades mexicanas donde la inversión extranjera pretenda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% de su capital social, únicamente cuando el valor total de activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la propia Comisión.

Toda solicitud de permiso deberá ser resuelta por la Secretaría de Relaciones Exteriores dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de su presentación ante la unidad administrativa central competente, o dentro de los treinta días hábiles siguientes, si se presenta en las delegaciones estatales de dicha dependencia. Concluidos dichos plazos sin que se emita resolución, se entenderá aprobada la solicitud respectiva.

CAPITULO 2

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON LA UNION EUROPEA 1980-1999

1. Los Acuerdos Comerciales de México con la Unión europea

La Unión Europea (UE) en si misma, es una relación entre naciones que se esfuerzan por unificarse. La UE tiene como antecedente al Mercado Común Europeo que nace para relanzar su economía y evitar nuevas guerras en su territorio.

El 9 de mayo de 1950, fecha que hoy se celebra como día de Europa, Robert Schuman, entonces ministro de Relaciones Exteriores de Francia, presento el borrador de un programa orientado a unificar las industrias vitales del carbón y el acero de Francia y Alemania, dentro de un organismo abierto a todas las democracias europeas. Este plan buscaba reconciliar a los países europeos que estaban saliendo de la guerra, y sentar las bases de una eventual federación europea.

El 18 de abril de 1951, los países: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal de Alemania firmaron el tratado de París para formar la primera de las tres Comunidades Europeas, es decir la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), primer peldaño de la integración impulsada por el auge de la reconstrucción de la posguerra. Esta iniciativa fue un éxito, al cabo de sus primeros cinco años de existencia el comercio de sus productos aumento en 129%.

Estimulados por el éxito, se propusieron aplicar un enfoque similar al conjunto de la economía. Sus negociaciones los condujeron, en 1957 a firmar en Roma, los Tratados de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de

Energía Atómica (Euratom). Esta última, tiene como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos. Por su parte el tratado de la CEE, busca por una parte, la expansión económica y elevación del nivel de vida; y por la otra, la unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad. Para lograr esta meta, el Tratado se orientó a: establecer una Unión Aduanera, desmantelar las barreras comerciales entre los Estados miembros, y asegurar la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios.

En enero de 1973, se sumaron a los seis miembros fundadores Dinamarca, Irlanda y Reino Unido, dando nacimiento a la Comunidad de los nueve. En enero de 1981, se sumó Grecia; en 1986, con la adhesión de Portugal y España aumentó a doce el número de estados miembros. La cuarta ampliación se realizó el 1 de enero de 1995, fecha en que se sumaron Austria, Finlandia y Suecia.

Tras la adhesión de estos tres últimos países, la UE es hoy un grupo de quince países europeos occidentales que trabajan juntos para asegurar la paz y la prosperidad de sus ciudadanos, en el marco de la unión cada vez más estrecha. Con la ampliación la UE aumentó su territorio en casi 1 millón de kilómetros cuadrados (36.7%) para alcanzar casi 3.24 millones de kilómetros cuadrados, actualmente su territorio es tres veces menor que el de los Estados Unidos. Cabe señalar que la UE es uno de los tres más importantes centros de la economía mundial; su producto interno es de más de 6.5 billones de dólares, y cuenta con una población de 365 millones de personas, que tienen altos niveles de ingreso. Es un productor de alta tecnología, líder en muchos sectores de punta y con una poderosa influencia en las relaciones económicas. En octubre de 1990, se dio una expansión interna de la UE, como consecuencia del fin de la Guerra Fría, se produjo la unificación de Alemania terminando con una separación forzada y artificial de cuatro décadas.

En su proceso histórico, la UE ha mostrado estar abierta a los países europeos democráticos, y por ello se considera que en el futuro se darán nuevas ampliaciones. Otras naciones han solicitado ya su adhesión, entre ellas Chipre, Malta, Turquía y varias de Europa Central y Oriental (PECOs), entre los que se encuentran Hungría, Polonia, Rumania, Bulgaria, República Checa y República Eslovaca y los tres Estados bálticos, Letonia Estonia y Lituania. En la Gran Europa del año 2000, también podría estar Suiza, Eslovenia y quizás tras un nuevo referéndum Noruega.

Como mecanismo para preparar el futuro de la UE, el "Acuerdo Europa" que incluyen tanto libre comercio como libre circulación de trabajadores, ha sido firmado y ratificado por los países PECO; firmados pero aun no ratificados por los países Bálticos, e iniciado, pero aun no firmados, con Eslovenia.

Algunos de los países miembros de la UE han mantenido con México desde hace muchos años, relaciones culturales e históricas muy profundas, que tienen como antecedente la formalización de las relaciones diplomáticas, que a partir de 1960 se dio entre ellos. Los primeros contactos institucionales entre la Comunidad Europea y México datan de los años sesenta, y fueron fruto de la "política exterior activa" y la diversificación de relaciones impulsada por el Gobierno mexicano.

Con relación a Europa, la estrategia mexicana ha perseguido dos grandes objetivos: incrementar la presencia económica, cultural y política de México en esa región; y ampliar la participación de los países europeos en México. Para avanzar en este propósito, la labor diplomática se ha centrado en el fortalecimiento y profundización de los vínculos a nivel bilateral, en donde México a logrado importantes acercamientos con los estados miembros, tanto en aspectos económicos se son de competencia de la Comisión Europea, como en materia política. De este modo, se han establecido los llamados "mecanismos de consulta política", los cuales establecen encuentros regulares entre funcionarios de alto

nivel, con objeto de dialogar y analizar los principales temas de la agenda internacional.

En los setenta, la incipiente política de cooperación de la Comunidad contribuyó a intensificar e institucionalizar estos contactos mediante el Acuerdo marco firmado el 16 de septiembre de 1975. En vigor durante quince años, este instrumento fue sustituido por un nuevo Acuerdo "de tercera generación" suscrita en 1991.

A lo largo de este periodo, la intensidad de las relaciones y el contenido de la agenda ha atravesado por distintos momentos. Entre 1975-1979, México intento firmar sus objetivos comerciales en el seno de la Comisión Mixta; sin embargo, ante la falta de resultados concretos, entre 1980-1983, las relaciones descendieron a un nivel mínimo. Desde 1984, se produjo una reactivación de los contactos y, al dejar México temporalmente a un lado sus demandas comerciales, la agenda se concentro en la cooperación económica.

El Acuerdo de 1975, muy similar a los acuerdos "de primera generación" firmada con Argentina, Brasil y Uruguay en el periodo 1971-1974, tuvo como objetivo la expansión de los intercambios comerciales. Para ello, ambas partes se concedieron el trato de Nación mas Favorecida (NMF), y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial. También se estableció una Comisión Mixta como mecanismo de diálogo institucionalizado. La negociación motiva amplias expectativas en ambas partes. Sin embargo, las relaciones entre México y la Comunidad Económica Europea estaban sujetas a condicionantes estructurales, que terminaron por frustrar dichas expectativas. Ello se refleja en su reducido alcance material, concretamente en el ámbito comercial, y en las dificultades aparecidas en su aplicación. Si bien México obtuvo el trato NMF, un elemento de cierta importancia; no obstante no es sino hasta 1986, cuando México no se integra al GATT, aunque sus expectativas de acceso preferencial al mercado comunitario se materializaron. Sus negociadores no lograron alterar la jerarquía de preferencias comerciales de la CEE, y las exportaciones mexicanos siguieron sujetas al sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario.

Por tanto el acuerdo de 1975, por su limitado alcance, tampoco podía dar lugar a un régimen de acceso más favorable a los recursos naturales mexicanos, particularmente al petróleo, ni a un régimen de protección de las inversiones Europeas en México. En ambos temas los intereses comunitarios chocaban con las políticas nacionalistas de desarrollo aplicadas en México. Tras la entrada en vigor del Acuerdo, los representantes mexicanos solicitaron reiteradamente la inclusión en el SPG de productos, que la CEE consideraba "sensibles" y que estaban sometidos a cuotas, aranceles y otras no arancelarias. La comunidad no accedió a estas peticiones. Argumentando que no se hacía pleno uso del SPG, la Comisión se limita a proponer la celebración de encuentros de empresarios y cursos de formación para promover un "mejor uso" del mismo, así como la ampliación de la cooperación a ámbitos como la energía, la ciencia y la tecnología y el turismo.

Por otra parte, el principal objetivo del Acuerdo fue el de alcanzar "un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible"; el cual fue difícil alcanzar. Esto se refleja entre 1975 - 1980, cuando se produjo un fuerte crecimiento del comercio; las exportaciones mexicanas, dominadas por el petróleo, crecieron más rápido, pero México no logró eliminar su crónico déficit comercial con la CEE. Las exportaciones mexicanas a la CEE pasaron de 281 millones de dólares en 1975, a 2,378 millones en 1980, y las exportaciones comunitarias a México de los 1.152 millones en 1975, a 2,643 millones en 1980. En todo periodo la balanza comercial fue desfavorable para México, con un saldo negativo de 871 millones en 1975, y de 999 millones en 1979. En 1980 se registró un cambio de tendencia, debido a la creciente escasez de divisas, preludio de la crisis de la deuda que afectaba a la economía mexicana. Las barreras proteccionistas comunitarias serían, según México, la principal causa de estos desequilibrios. Hay que señalar; sin embargo, que también se debieron a la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y al "sesgo anti-exportador" de la estrategia mexicana de desarrollo.

En noviembre de 1979, en la III reunión de la Comisión Mixta, ambas partes constataron que los objetivos del Acuerdo no se habían logrado. Este órgano no se reunió en los cuatro años siguientes debido a la frustración producida por los escasos resultados del Acuerdo, evidenciando el patrón de relaciones comerciales, desfavorable para México. Cabe señalar que en esta situación también influyó la orientación de la política exterior mexicana, basada en el auge petrolero, y la centrada en la diplomacia multilateral y el liderazgo del G-77, que relegó en este período a la CEE.

En 1983, se restablecen las reuniones de la Comisión Mixta y comenzó una etapa de mayor entendimiento. Varias son las razones que explican este cambio; en primer lugar, la estrategia de desarrollo y la política exterior mexicana se orientaron hacia posiciones más pragmáticas; en segundo lugar, la participación de México en el Grupo de Contadora, y el "diálogo de San José" frente a la crisis centroamericana facilitó el acercamiento de posiciones políticas con Europa. En tercer lugar, la crisis de la deuda produjo un cambio muy visible en las relaciones comerciales. A partir de 1981 la balanza comercial arroja saldos positivos para México, llegando en 1984 a un superávit histórico de 3.033 millones de dólares.

Esta situación favorable se mantuvo hasta 1989, misma que se explica por el aumento de las exportaciones mexicanas a Europa, y sobre todo a la espectacular caída de las importaciones precedentes de la Comunidad, afectadas por las drásticas medidas de ajuste con las que México enfrentó la crisis. Otro cambio a destacar es la diversificación de las exportaciones a la CEE; entre 1984-1989, la participación del petróleo y derivados descendió del 86% al 49%, y se registró un fuerte aumento de la manufactura.

Estos hechos debilitaron las demandas mexicanas de apertura comercial, y se presentó más atención a la cooperación económica. Así, en 1985 se inició la cooperación en materia de energía, en 1987 México accedió a la red BC-Net de cooperación empresarial. Se iniciaron programas de promoción comercial y de

ciencia y tecnología. Entre 1979-1984 la cooperación con México ascendió a 2,2 millones de ecus. Entre 1985-1989, a 33 millones.

En la VIII reunión de la Comisión Mixta en julio de 1989, las partes reconocieron los resultados positivos de los programas de promoción comercial y cooperación empresarial. *Mismos que fueron ampliados al crearse el Consejo Empresarial México-Unión Europea e inaugurarse una Delegación de la Comisión. Con la forma de estos nuevos acuerdos se constataba que el Acuerdo de 1975 había dejado fuera aspectos importantes de la relación comercial. De ahí que, se decidiera iniciar las negociaciones para un nuevo Acuerdo.

Por parte de la CEE la conclusión de un nuevo Acuerdo Marco se insertaba en el proceso de renovación de la política comunitaria de cooperación con América Latina, pero además, permitiría espaldar la política de apertura del Presidente Salinas y, según, se planteo después, mantener los vínculos con México en la perspectiva de un TLC en América del Norte. Por parte de México, el nuevo Acuerdo formaba parte de la estrategia aperturista de desarrollo y de la reorientación pragmática de las relaciones exteriores, emprendida por la Administración Salinas de Gortari. La ofensiva diplomática mexicana tuvo en Estados Unidos su principal objetivo, pero ello no suponía el abandono de la política de diversificación de búsqueda de unas relaciones externas equilibradas, que seguía siendo necesaria para preservar la autonomía de la acción exterior y establecer "contrapesos" frente a Estados Unidos.

La comunidad, segundo socio comercial de México y segunda fuente de IED, era la alternativa más lógica. Pero para México la necesidad de una relación más favorable con Europa era más perentoria que en el pasado, debido a los posibles efectos negativos del Mercado único y la renovada atención Comunitaria al este de Europa.

En el periodo 1991 – 1995 se profundiza el patrón de relaciones de la etapa anterior, basado en un régimen comercial "no preferencial" y, al mismo tiempo, en la concentración de la ayuda en la promoción del comercio, la inversión y el apoyo al sector privado. Pero en esta etapa también se ha podido comprobar que ese modelo estaba agotado y no respondía a las realidades de los años noventa. En efecto, las negociaciones para el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación conocido como de tercera generación en 1991, no introduce grandes cambios respecto al de 1975, salvo el tratamiento mas detallado de los ámbitos de cooperación. Siendo el continuismo la principal característica que imprimió a la relación, los rápidos cambios que se produjeron en su entorno pronto lo convirtieron en un instrumento obsoleto. Este nuevo Acuerdo es muy similar a los Acuerdo "de tercera generación que en este periodo se firmaron con la mayor parte de los países o subregiones de América Latina. Al igual que en éstos, se extiende a la cooperación económica y la cooperación al desarrollo, establece una Comisión Mixta para velar por su ejecución, y abre la posibilidad de ampliarlo con una "cláusula evolutiva".

Resalta, sin embargo, la ausencia de la denominada "cláusula democrática" o de fundamento democrático de la cooperación. Esta es una de las principales novedades de los acuerdos "de tercera generación". Todos los que se han firmado con países o grupo de países de América Latina, con la sola excepción de México, incluyen esta cláusula Según se informo, México se negó a aceptarla por considerarla "humillante", y logro que fuera eliminada por el negociador comunitario, el Comisario Abel Matutes, así como por la Comisión y el Consejo.

En el ámbito de la cooperación económica y la cooperación al desarrollo, es donde el Acuerdo es mas detallado, pero no hubo novedades significativas en los temas que las partes consideraban mas importantes para su propios intereses, tales como las condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad, y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México. En el ámbito comercial el Acuerdo de 1991 es incluso mas limitado que el de

1975, al igual que este último, tiene carácter "no preferencial". Se reafirmo el trato NMF, pero siendo ya México parte del GATT, esta cláusula es redundante.

El SPG siguió siendo el único instrumento preferencial del que México pudo beneficiarse, para aumentar y diversificar los intercambios. El acuerdo prevé la realización de diversas actividades de cooperación como encuentros de empresarios, ferias de intercambios de información, normas de calidad, ciencia y tecnología, pero no incluye ningún compromiso en materia de reducción. El acuerdo de 1991, en suma, no pretendía modificar los condicionantes de las relaciones comerciales, ni contaba con medios para ello. Los cambios que se han registrado en el comercio y la inversión se deben a factores en principio ajenos al ámbito de influencia del Acuerdo.

Es importante anotar que para México el acceso al mercado comunitario era un objetivo más importante que en el pasado, debido a que las autoridades mexicanas habían iniciado un ambicioso programa de apertura comercial unilateral, tratando de mejorar su inserción en la economía mundial. Esta política sólo podría tener éxito a largo plazo, si las exportaciones mexicanas accedían a terceros mercados sin dificultades. La necesidad de asegurar el acceso a los mercados de Europa comunitaria también estaba motivada por la desfavorable evolución de los intercambios entre México y la Comunidad. Desde 1989 el signo de la balanza comercial mexicana con la Comunidad Europea volvió a ser negativo, respecto a la protección de las inversiones, la comunidad tampoco logro que México abandonara su posición, que deberían estar en el marco de la legislación nacional y ser acordadas mediante acuerdos bilaterales, que hasta 1995 México no comenzó a suscribir.

"El comercio exterior de México se caracteriza por una fuerte dependencia de Estados Unidos, país que en 1995 ere el destino del 83% de sus exportaciones y origen del 74% de sus importaciones. La Unión Europea ha sido hasta 1994, el segundo socio comercial de México, con un 11.5% de las importaciones y un 4.5%

de las exportaciones; en 1995, tras la crisis del peso, América Latina se convirtió en el segundo mercado externo más importante para México con el 5.1% de sus exportaciones, desplazando a la Unión Europea al tercer lugar con un 4,2%. México, sin embargo, era el vigésimo mercado de exportación a CEE, y el vigésimo noveno de importación. Hasta 1993, México era el primer mercado de exportación de la Unión Europea en Latinoamérica, pero en 1994, Brasil le arrebató ese puesto. Ese año México absorbía un 23% de las exportaciones de la región, y Brasil un 24%. En 1995 la participación de México, por efecto de la crisis, descendió al 14%. Como proveedor del mercado comunitario, México se colocaba en uno de los últimos lugares.

En 1994, México era origen del 9% de las importaciones comunitarias de Latinoamérica, y se situaba en tercer lugar, después de Brasil, con el 39%, y de Argentina con el 13%. En 1995, por efecto de la crisis, México descendió al cuarto lugar con un 10%, por detrás del 1,1% de Chile."¹

Respecto a la estructura del comercio bilateral de México con la CEE en los últimos años, las exportaciones mexicanas se han diversificado y se observa una participación creciente de las manufacturas y bienes de mayor valor agregado. En efecto, la participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea ha pasado del 20% en 1986, al 53% en 1993. El petróleo y el gas natural, tradicionalmente el principal rubro de exportación, ha descendido de un 75% en 1975, a un 23% en 1993. Por su parte, las exportaciones comunitarias a México se concentran en rubros de alto valor agregado. El 54% son bienes de equipo, el 23% manufacturas, el 13% productos químicos y el 7% alimentos procesados.

El sector automotriz tiene un peso significativo; en 1995 el 10% de las importaciones y el 9% de las exportaciones de México a la Unión Europea fueron Automóviles, motores y componentes. Ello muestra la complementariedad

¹<http://www.delegación-europea.org/Euronotas9.htm>

existente en este sector, la importancia del comercio intraindustrial y de la inversión directa europea en las relaciones comerciales. El comercio intra firma constituye el 39% de las importaciones mexicanas procedentes de Unión Europea.

Buena parte de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea se ha beneficiado del SPG. En 1994, México era el undécimo beneficiario mundial y el tercero latinoamericano de este sistema. Entre 1990-1993, su cobertura pasa del 88% al 91%. El grado de aprovechamiento del SPG ha sido relativamente bajo, tal y como sostiene la Comisión, que insiste en un "mejor uso" del mismo. En 1990 fue del 38% y en 1993 del 42%.² Esta situación, sin embargo, empeoró a partir de 1995, con la vigencia del nuevo SPG comunitario.

Entre 1990-1994, las asimetrías comerciales y el patrón desequilibrado de los intercambios se acentuó. Las exportaciones de la Unión Europea a México crecieron en este periodo, un 64%, pasando de 5.284 a 8.224 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea descendieron en este mismo período, un 18%, al pasar de 3.875 millones de dólares a 3.169 millones. En contraste, las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea, encabezadas por el MERCOSUR, crecieron un 19%..

Cuadro 1
Relaciones Comerciales México -Unión Europea
1990-1995

AÑO	Exportaciones a la UE		Importaciones de la UE		SALDO
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE	
1990	3.875	11,4	5.284	24,3	-1.409
1991	3.776	10,9	6.401	26,9	-2.625
1992	3.803	11,5	7.44	27,6	-3.941
1993	2.924	10,3	7.228	24,2	-4.304
1994	3.169	8,8	8.264	22,6	-5.115
1995	4.065	9,9	5.864	13,8	-7.781

(Las cantidades están expresadas en millones de dólares. Los porcentajes representan las cuotas de la participación mexicana en las exportaciones y en las importaciones latinoamericanas hacia y desde la UE. El saldo se refiere al comercio México-UE)

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1996

² <http://www.secofi-ssnci.gob.mx/>

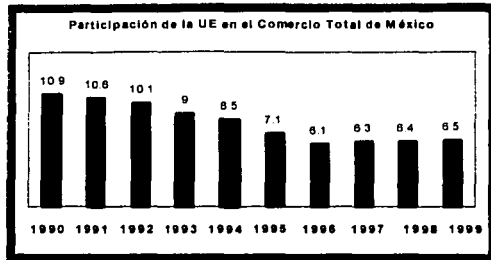
De este modo, el déficit mexicano con la Unión Europea alcanzaba en 1994 los 5.115 millones de dólares, contribuyendo a gestar la crisis de balanza de pagos, que se encuentra entre las principales causas de la "crisis del peso" de diciembre de 1994

La desfavorable evolución de los intercambios y el aumento del déficit obedecen a causas muy diversas. Entre los factores que explican la caída de las exportaciones mexicanas, se encuentran la menor demanda europea, consecuencia de la recesión de 1992–1994; la caída de los precios del petróleo, la sobre valuación del peso; la desviación de comercio derivada del TLC; las barreras comerciales inducidas por la formación del Mercado Único Europeo, en particular las estrictas normas de calidad europeas; la baja competitividad, el atraso tecnológico y la escasa internacionalización de buena parte de la planta productiva mexicana; las preferencias concedidas por la UE a competidores del Pacto Andino y América Central; y la desviación de comercio causada por las relaciones de asociación entre la UE y los países Mediterráneo, en especial con Europa central y oriental.

2. Balanza Comercial de la Unión Europea y México.

La Unión Europea tiene acuerdos con más de 100 países a los que les otorga un tratamiento comercial más favorable que el que recibe México. Sin embargo, la UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa de nuestro país, aunque la evolución del comercio de México con la UE ha sido relativamente menos dinámica en los últimos años (ver Gráfica 1). De hecho, de representar el 21 % del total de las exportaciones mexicanas en 1982, y el 13 por ciento en 1992 las ventas a la UE, en 1998 apenas si contribuyeron con el 3.2 por ciento de las ventas externas totales de México. De la misma forma, en 1982 la UE representaba el 19 por ciento de las importaciones de México, porcentaje que se reduce al 16 por ciento en 1988, y al 9.4 por ciento en 1998.

Gráfica 1

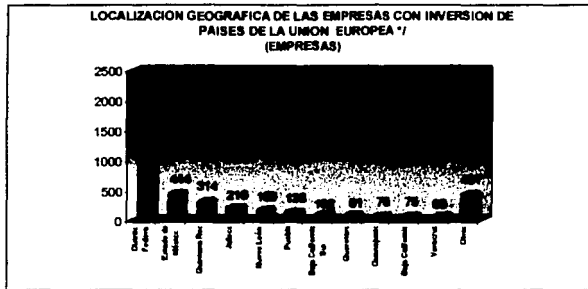


Fuente: elaboración Propia con datos de la Secretaría de Economía

Por su parte, la UE contribuyó con el 21 % de los más de 41 mil millones de dólares que ingresaron a México por concepto de IED entre 1994 y 1998; no obstante es probable que este porcentaje subvalúa la participación real de los empresarios mexicanos (EM), pues en muchos casos las inversiones provienen de subsidiarias de empresas europeas establecidas en otros países. Los principales EM inversionistas en México, hasta diciembre de 1988, fueron Reino Unido 32.7 por ciento, Países Bajos 30.5 por ciento, Alemania 19 por ciento, España 7.2 por ciento y Francia 5.0 por ciento. Para 1988, se encontraron 3 485 empresas establecidas en México con capital de EM.

La IED de la UE se ha canalizado fundamentalmente hacia el sector manufacturero y en menor medida, hacia comunicaciones, transporte y comercio (ver Gráfica 2)

Gráfica 2



Para marzo de 2000, se localizaban ya 4, 262 empresas con inversión proveniente de países de la UE, este número de empresas representa el 22.7% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en el país (18,809 empresas). Los inversionistas de la UE participan en forma mayoritaria en el capital social de 3,441 sociedades (80.7%), y de manera minoritaria en las 821 restantes (19.3%)

El principal inversionista de la UE es España, que participa en 1,053 empresas (24.7%); Alemania invierte en 721 Sociedades (16.9%); el Reino Unido, en 568 (13.3%); Holanda, en 532 (12.5%), Francia en 520 (12.2%), Italia, en 471 (11.1%), y los otros nueve países de la UE, participan en las 397 sociedades restantes (9.3%).

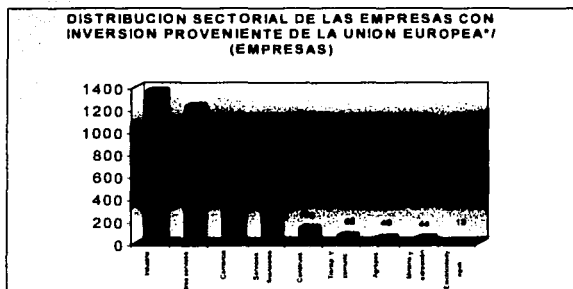
La distribución sectorial de las empresas de la UE se ubican principalmente en el sector servicios, que registra el 37.3% del total; en la industria se encuentra el 32.0%; en comercio, el 23.7%; en construcción, el 3.1%; en transporte y comunicaciones, el 1.5%; en el sector agropecuario, el 1.1%; en minería y extracción, el 1.0%; y en electricidad y agua, el 0.3%.

En la industria manufacturera, las principales ramas receptoras de inversión de la UE son: industria automotriz, fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, imprentas, editoriales e industrias conexas; fabricación de otras sustancias y productos químicos, fabricación de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos, elaboración de productos químicos, fabricación de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos, elaboración de productos de plástico, fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, fabricación de sustancias químicas básicas, industria farmacéutica, fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, y comunicaciones; y otras industrias manufactureras. En conjunto, estas ramas concentran el 60.9% de las empresas ubicadas en este sector.

En el sector servicios, el 92.1% de las empresas se concentraron en las ramas de servicios profesionales, técnicos y especializados, otros servicios inmobiliarios, restaurantes bares y centros nocturnos, hoteles y otros servicios de alojamiento temporal, servicios de agencias de viajes y almacenaje, servicios de alojamiento temporal, servicios de agencias de viajes y almacenaje, servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, servicios de cinematografía, teatro, radio, televisión, servicios de instituciones financieras del mercado de valores; servicios en centros recreativos y instituciones de seguros y fianzas y servicios personales diversos.

Por su parte, en el sector comercio, el 98.6% de las empresas se localiza en las ramas de comercio de productos no alimenticios al por mayor, comercio de alimentos bebidas y tabaco al por mayor, comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados, y comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.

Gráfica 3



La localización geográfica de las empresas se ubican principalmente en el Distrito federal que cuenta con el 50.8% de las empresas; en el Estado de México está el 10.4%; en Quintana Roo, el 7.4%; en Jalisco, el 4.9%; en Nuevo León, el 3.7%; en Puebla, 3.3%; y en Baja California Sur, 2.4%. En conjunto estas entidades cuentan con el 82.9% del total de empresas con Inversión de la UE.

Entre enero y marzo de 2000, las empresas con capital proveniente de los países de la UE materializaron inversiones por el 12,267 millones de dólares, monto que representa el 21.25 del total de la IED que ingreso al país en el lapso de referencia (57,945.5 md), lo que convierte a este bloque económico en el segundo inversionista de México después de América del Norte.

Los principales inversionistas de la UE fueron: Holanda, que participo con 35.6% del total; Reino Unido aportó el 21.6%; Alemania, 19.7%, España, el 8.6% Francia, el 5.4%; Suecia, el 3.0%; Dinamarca el 2.4%; y los demás países el 3.7%. Por sector económico, los países canalizaron su inversión principalmente al sector manufacturero que recibió 60.7% del total; a servicios fue el 15.9%; a comercio el 13.0%; a transportes y comunicaciones, el 8.2%; y otros sectores, el 2.2%.

En general, en 1996, el comercio exterior de México con la CEE alcanzó los 185,455 millones de dólares, más de cinco veces el monto que tenía a mediados de la década de los años ochenta. En 1996, México se consolidó como el mayor exportador de América Latina, con 95,991 millones de dólares, cifra dos veces superior a las exportaciones de Brasil, y cuatro veces las de Argentina, como porcentaje del PIB. El comercio total paso de representar poco más, de 24% en 1985, a cerca del 55% en 1996. En el mismo lapso, evidenciando la modernización y sofisticación del aparato productivo mexicano, el valor agregado de las exportaciones de bienes y servicios se incrementó de 11% a 27%.

A pesar de lo alentador que puede parecer este panorama es necesario hacer algunos comentarios sobre las características del sector exportador mexicano. Por un lado, México ocupa el décimo lugar por montos de exportación a nivel mundial considerando a la UE como una unidad, pero el 60% de las ventas externas son realizadas por sólo 260 empresas, y menos del 10% de las pequeñas y medianas empresas exportan. Es decir, el comercio exterior mexicano es muy dependiente de un reducido número de empresas, cuya gran mayoría son empresas transnacionales, lo que indica que el comercio intrafirma es el real motor de las exportaciones mexicanas.³

Paradójicamente, la mayor participación mexicana en el mercado mundial es para lelo a un menor peso relativo de Europa como socio comercial. La suscripción por parte de México, de múltiples acuerdos de liberalización comercial, ha significado para la UE una pérdida parcial del mercado mexicano, y para México la pérdida de un mercado que llegó a ser importante en los primeros años de la década de los ochenta, cuando las exportaciones mexicanas en 1982, a la EU alcanzaron un máximo histórico de 4.483 millones de dólares, que representaron el 21.4% de las ventas totales. En 1996, este récord fue levemente superado, alcanzando los 4.544 millones de dólares; no obstante significó tan sólo 4.7% de las exportaciones totales de México. En lo referente a las importaciones de la UE, en

1982, alcanzaron los 2,572 millones de dólares, cerca de 19 % de las compras externas totales de México, para alcanzar su máximo en valores absolutos, en 1994 con 8.951 millones de dólares. En 1996, como parte de los efectos de la crisis financiera de 1994, las importaciones desde Europa alcanzaban 7.733 millones de dólares, que representaron sólo el 8.6% del total.

Estos resultados ponen de manifiesto la falta de dinamismo de las exportaciones mexicanas hacia Europa, (ver Cuadro 2), en contraste con las ventas dirigidas al mercado de EE:UU, las que crecieron cerca de 330% entre 1990-1996. Asimismo, a pesar de la apertura del mercado mexicano, los exportadores europeos no han tenido un desempeño equivalente al de sus competidores, especialmente de los norteamericanos. Situación que se explica en parte, por las tarifas que enfrentan las importaciones europeas en México.

Cuadro 2
Comercio de México con La Unión Europea
(millones de dólares)

AÑOS	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial³
1991	3,388.6	5,751.0	9,137.6	-2,364.4
1992	3,340.3	7,203.5	10,543.8	-3,863.2
1993	2,726.7	7,377.5	10,104.1	-4650.8
1994	2,767.3	8,593.9	11,361.2	-5,826.6
1995	3,353.5	6,732.2	10,085.7	-3,378.7
1996	3,509.8	7,740.6	11,250.5	-4,230.7
1997	3,987.6	9,917.3	13,904.9	-5,929.7
1998	3,869.2	11,699.3	15,568.5	-7,810.1
1999	5,202.7	12,742.7	17,945.4	-7540.0
2000	5,620.8	14,754.1	20,285.9	-9,124.2

Elaboración Propia con datos del banco de México

Nota: ¹ Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las Importaciones son valores Aduanal.

² se considero también a Austria, Finlandia Suecia que a partir de enero de 1995 pertenecen a la Unión europea.

³ PEREZ Herrero Pedro Las perspectivas mexicanas de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea Ed. Colegio de México, p. 149.

En 1996, de acuerdo a antecedentes proporcionados por la Dirección General de Negociaciones y Servicios Comerciales con Europa, de la Secretaría de Economía, el arancel promedio mexicano aplicado a los productos procedentes de Europa fue del 12.63%, casi tres veces superior al que enfrenta las importaciones desde EE UU, que es sólo del 4.9%

3. Estrategia Alemana en la Inversión Extranjera de México

La firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea plantea una nueva relación estratégica entre México y Alemania, que incluye profundizar el diálogo político, institucional y en materia de cooperación.

El enorme potencial económico de México, derivado de sus recursos naturales y del tamaño de su mercado interno, lo ha convertido en un socio importante y atractivo para Europa, en el que la economía alemana tiene un lugar preponderante. En el periodo enero-mayo del presente año, el comercio total entre México y Alemania sumó 2 mil 843.8 millones de dólares, y si bien es una cifra 12 por ciento inferior a la registrada en igual lapso del año anterior, es 28 por ciento mayor que obtenida en 1998, y casi un 60 por ciento más alta que la del mismo periodo de 1997. Según cifras de la Secretaría de Economía, México es desde 1998. Al segundo proveedor latinoamericano de Alemania, superado únicamente por Brasil. A sí mismo, para 1999 la nación alemana se convirtió en el segundo destino de las exportaciones mexicanas, al pasar del séptimo lugar en 1997, al tercero en 1998, sólo después de Estados Unidos y Canadá.

En México se han establecido más de 500 empresas de capital teutón, cuya actividad se encuentra en sectores clave como el automotriz, eléctrico-electrónico, químico y maquinaria. Destaca que dichas empresas contribuyen de manera importante con el producto interno bruto (PIB) regional y juegan un papel estratégico en la industria en el comercio exterior.

De acuerdo con la SECOFI, Alemania ocupó entre 1997-1998, el tercer lugar, por el monto de las inversiones realizadas en México con un acumulado de acerca de 2 mil 500 millones de dólares), después de Estados Unidos y España. En materia de inversiones, se espera que el Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APRI) entre México y Alemania, suscrito en la ciudad de México, el 25 de agosto de 1998, así como la construcción de un Centro de Industria y Comercio de Alemania en México (Casa de Alemania), el primero en su género en América Latina, sirvan para dar una mayor confianza a los inversionistas de la pequeña y mediana industria alemana.

Por su parte, México puede tener mayores oportunidades de establecer negocios o promocionar sus productos en Alemania, ya que esta nación cuenta con una economía sólida; tan sólo el primer trimestre de este año, el PIB alemán mostró un crecimiento de 3.3 por ciento, en tanto que la inflación anualizada a mayo fue de 1.4 por ciento. Estos indicadores, entre otro más, muestran un mercado alemán fuerte y en crecimiento.

Otra de las ventajas que México tiene para el desarrollo de su comercio con Alemania es el uso de la infraestructura que ahora está ofreciendo Berlín, ciudad que de nuevo es la capital de esta nación, donde a través de organismos como la Messe Berlín se promueven contactos económicos y científicos a escala regional, nacional e internacional. En un ambiente de ferias y congresos sobre comercio, se presenta a un Berlín futuristas y aperturista, básicamente gestionado por Messe Berlín, que es una firma del sector servicios para toda la región de Berlín-Brandeburgo. Las ferias y congresos son parte integrante de la función de Berlín como centro industrial y comercial entre las naciones del centro y este de Europa; Polonia, Hungría, Chequia y Eslovaquia están situados en el radio de acción de Berlín para la organización de eventos; asimismo, dicha ciudad alemana estrecha los tradicionales vínculos existentes entre los países del norte, sur y el oeste del continente. En este sentido, los productores mexicanos tienen la posibilidad de que al utilizar toda la infraestructura y logística de Berlín, puedan dar a conocer

sus productos no sólo en las regiones estratégicas alemanas, sino también en los países circunvecinos a la región.

Alemania y México registran un diálogo político continuo al más alto nivel, lo cual ha permitido desarrollar la relación bilateral en todos los campos. Existen numerosas coincidencias entre ambos, y en los ámbitos multilaterales, han adoptado una postura similar en contra del armamentismo, así como en temas sobre narcotráfico.

En Alemania existen varias organizaciones no gubernamentales (ONG-S) que muestran particular interés por la situación de los derechos humanos. Se espera que el acercamiento de ambas partes ayude a fortalecer la cultura de los derechos humanos, entendida no sólo como un tema jurídico, sino como un fenómeno que integra aspectos económicos, sociales, ecológicos y educativos. Cooperación Alemania es el principal socio europeo en proyectos de cooperación científica y tecnológica. Existen una estrecha colaboración entre los dos países en el ámbito del medio ambiente, principalmente en los programas de mejoramiento de la calidad del aire, del manejo de desechos tóxicos y de la aplicación de tecnologías ecológicas en la pequeña y mediana empresa. La difusión y presencia cultural de México y Alemania ha crecido notablemente en los últimos años, equiparándose en Europa sólo con la presencia que tiene nuestro país en España. El acta final del Convenio de Cooperación Educativa y Cultural, firmado en noviembre de 1999 por los dos países, tiene como fin superar las más de 300 actividades realizadas con programa cultural del lapso 1996-1999.

En el recinto ferial de Berlín se ha dado una buena acogida a las empresas mexicanas, las cuales pueden tener una importante participación y lograr establecer negocios, considerando la gran infraestructura física y tecnológica que se ofrece a los exportadores. En dichas ferias se han promovido sectores como el turismo (ITB); frutas y hortalizas (Fruti Logística); Construcción (bautech-build it); artesanías y regalos (import Shop), automotriz (aaa); transporte (InnoTrans);

electrónica de entretenimiento y tecnología informática (IFA/Funkausstellung), (e/home); y electrodomésticos (Home Tech), entre otros.

La Mess Berlín es una de las 10 compañías feriales más importantes del mundo por su volumen de facturación; para el cierre de este año, se espera que las cifras registren un nuevo récord de aproximadamente 250 millones de marcos alemanes. Además, tras la ampliación del complejo ferial se dispone desde enero de 1999, de una superficie de exposición de 160 mil metros cuadrados, con lo que se convierte en uno de los cinco recintos feriales más grandes de Alemania.

Las dos naciones cuentan con el Grupo Parlamentario de Amistad México-Alemania, el cual constituye un importante medio para agilizar el intercambio de información y diálogo sobre diversas áreas de interés común, como se pudo observar durante el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, y en el proceso de aceptación de México en el Consejo de Europa.

Si bien México es ya el segundo proveedor latinoamericano de Alemania, el reto ahora es lograr diversificar su comercio, en cuanto a gama de productos, puesto que el sector automotriz continúa ocupando gran proporción de las exportaciones hacia la nación germana. En este entorno, los empresarios mexicanos de otros sectores tiene la posibilidad del uso de la infraestructura ferial alemana para impulsar sus productos.

Los alemanes dominan el mercado turístico europeo, y México figura entre los 10 destinos principales de los alemanes para viajes a países lejanos. En 1999 aproximadamente un millón de turistas alemanes viajaron a América Latina y el Caribe, de los cuales 325 mil visitaron México; los destinos más visitados son las zonas arqueológicas de Yucatán y Oaxaca, así como la ciudad de México y Acapulco.

Las perspectivas de la relación bilateral son positivas, más aun con el ya vigente tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, el cual permite que el 48 por ciento de las exportaciones comunitarias y el 82 por ciento de las exportaciones mexicanas, tengan acceso libre a los mercados mutuos.

Sin embargo, los especialistas sugieren que para iniciar negocios en el mercado alemán y lograr éxito, los empresarios mexicanos deben contar con experiencia de exportación en otros mercados, ya que es muy difícil que las firmas obtengan resultados de largo plazo en Alemania si no han exportado previamente, porque como representa una de las plazas más relevantes a nivel mundial, implica un mercado muy competido.

CAPITULO 3

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ALEMANA EN MÉXICO 1980-2000

1. La Unión Europea y la Hegemonía Alemana.

Una de las principales características de la economía alemana es el alto grado de industrialización; una fuerte orientación hacia el comercio exterior e integración intensiva en la economía internacional; altos potenciales de consumo y producción; así como una casi ininterrumpida dinámica de crecimiento. Con su potencial económico, la RFA como miembro de la CE se encuentra, en una posición de considerable influencia.

Junto con Francia la RFA es el más grande mercado individual en términos de potencial económico: exportaciones, importaciones, poder de compra, potencial de consumo y número de población.

En los años anteriores, la RFA representaba casi un tercio (32.2) por ciento de la población de la CE, este porcentaje bajó a 19 por ciento, desde la entrada de España y Portugal. Una situación análoga puede observarse en otros indicadores, como de las importaciones. Estas modificaciones influyen de manera decisiva en la posición dominante de Alemania, pues su potencial económico, como miembro de la UEE así como mercado de exportación para otros países, colocan a Alemania en una posición dominante.

En los últimos años, tanto México como Alemania han vivido cambios económicos, políticos y sociales de gran importancia. México cuenta con un nuevo perfil político, de mayor pluralidad y ha desarrollado una estrategia económica que se manifiesta, entre otros aspectos en mayor apertura comercial, el impulso a la inversión productiva, la modernización de la planta industrial, la privatización de algunas empresas estatales,

la disminución del déficit público, el control de la inflación y la diversificación de sus relaciones con el exterior.

Por su parte, Alemania también se ha transformado radicalmente, sobre todo a partir de la unificación. Los desafíos que enfrenta esa nación van desde mantener su posición económica a nivel internacional, hasta la generación de empleos suficientes y la educación de las condiciones de vida de los habitantes de los nuevos Estados Federados en la parte del este.

La economía alemana mantiene una tendencia de crecimiento. El motor de esta economía es definitivamente el considerable aumento en las exportaciones. La demanda externa por productos alemanes se ha incrementado considerablemente, sólo hasta mayo del 2000, su crecimiento es de 20% anual. A esto último, favoreció sin duda, la baja cotización del euro que ha favorecido la competitividad internacional de los productos alemanes. La demanda interna también está creciendo considerablemente a una tasa del 11%.

En Alemania, tanto la economía como la política enfrentan enormes desafíos, pues como cualquier país industrializado, el bienestar de la población alemana depende de la competitividad internacional de su industria. Es evidente, que las tendencias globales hacia una economía postindustrial afectan, en primer termino, a un sistema cuya ventaja comparativa está basada en la industria manufacturera. Las exportaciones de productos manufactureros han sido por tradición, un elemento dinámico de la economía alemana. El largo periodo de auge económico, que se inicia en 1982 estuvo apoyado sobre todo por las exportaciones, cuyo valor aumentó del 28% al 35% del PIB. El volumen de las importaciones creció también, pero en menor proporción de 29% a 31%. El excedente comercial hizo que la balanza corriente mostrara un superávit, que compensó de sobra el déficit de la cuenta de servicios y otros flujos financieros.

Durante casi toda la década pasada, la industria alemán logro ocupar el primer lugar en las exportaciones mundiales de productos manufacturados, con cerca del 15% del

total, seguido por Japón con 13 %, y Estados Unidos con el 13.9% en 1980; 11.8% en 1989. A medida que la integración europea se profundiza y se avanza hacia la unidad política, de la cual Alemania es un protagonista central, la distinción entre política interna y externa va perdiendo sentido. Por su ubicación geográfica, su tamaño y su responsabilidad histórica, Alemania jugará un papel muy especial en la construcción de un futuro pacífico, democrático y estable en Europa.

La coincidencia entre la apertura del Este y el avance de la integración europea tienen más importancia para Alemania, que para cualquier otro país de la región. Ambos procesos contribuyen a incrementar el peso, y por lo tanto, la responsabilidad política de la mayor potencia económica de Europa. Ya antes de su unificación, Alemania producía más de la cuarta parte del PIB de la Unión Europea y casi un tercio de sus exportaciones. Además, es el principal comprador y suministrador de casi todos los países de Europa, hecho que junto a las inversiones de capital y de tecnología, supone en algunos casos, una intensificación en las relaciones económicas, que puede ser comparada con la que existe en el continente americano con respecto a Estados Unidos.

El 70% de las exportaciones alemanas se destinan a los socios de la UE y a los demás países de Europa Occidental, lo que implica que el otro 30 % está destinado a mercados fuera de la Unión. Debido a esta dependencia del mercado mundial, Alemania y sobre todo sus empresarios, son fuertes defensores del comercio internacional abierto y de un sistema multilateral respetuoso de las reglas del GATT, por ello, Alemania se oponen a la tendencia de convertir a la UE en una fortaleza. Existe la preocupación de que la competitividad internacional de la industria alemana, que a nivel nacional ya se ve afectada por costos laborales muy altos en comparación con los de otros países industrializados, se vea perjudicada, además por las políticas restrictivas de los bloques económicos, y por las nuevas tendencias proteccionistas. Los representantes de la industria alemana siempre han demandado que los mercados internacionales se mantengan libres de cualquier tipo de proteccionismo, y al margen del sistema de comercio administrados por los gobiernos.

2. Las Relaciones Comerciales México- Alemania

De acuerdo con su Producto Interno Bruto, Alemania ocupa el tercer lugar en la escala mundial de países. México por su parte, se ubica en el lugar número 14. También en la magnitud del potencial de comercio exterior hay grandes diferencias entre México y Alemania. En 1986, las exportaciones globales de México a Alemania alcanzaron un total de 16 mil millones de dólares y las importaciones fueron de 11 mil millones de dólares. En tan sólo seis años, aumentaron de manera considerable tanto las importaciones como las exportaciones, aunque las primeras en mayor proporción; así para 1992 las exportaciones de México sumaron 27 mil millones de dólares, mientras que las importaciones representaron 46 mil millones de dólares. Donde se ve claramente que Alemania triplico sus exportaciones a México dando como consecuencia un déficit en la balanza comercial de México.

La principales razones de este fenómeno están relacionadas con la evolución de la economía de ambos países. Por el lado mexicano, los cambios en el modelo de desarrollo, que se han traducido en una profunda reforma del Estado, en la reprivatización de la banca, la venta de empresas paraestatales, la reducción del gasto público, la apertura comercial más rápida y con mayores exigencias, así como la modernización de las comunicaciones y transportes. Estos cambios están obligando a las empresas a modernizar su equipo tecnológico, para hacer frente a la competencia mundial en su propio territorio, el retorno a la competencia mundial en su propio territorio.

El retorno a la estabilidad macroeconómica que parecía percibirse hacia 1993, y la notable reducción de la inflación, aunque ésta última con grandes costos sociales, hicieron posible la reapertura de los créditos hipotecarios, que son muy caros, pero que estuvieron por una década cancelados para la adquisición de vehículos, maquinaria y vivienda. Ello amplió considerablemente el mercado de automóviles, camiones de pasajeros y camiones industriales. Las fabricas de estos productos, localizadas en México, importan muchas partes y componentes automotrices. Además, la creciente

sobrevaluación del peso, cuyo valor cayó en 50% frente al dólar en diciembre de 1994, fue un factor adicional que puede explicar las crecientes dificultades que había para exportar. En este contexto, los principales productos que México importó de Alemania en 1993, fueron material de ensamble y refacciones para automóviles (21%); productos eléctricos y electrónicos (12%), máquinas y equipos especiales para industrias como la del papel e impresión, alimentaria y de las máquinas herramientas para diversas industrias (24%); productos químicos (13%); y el resto (23%) estuvo constituido por una gama amplia de productos.

El creciente déficit comercial era muy preocupante desde principios de los años noventa; sin embargo, se justificaba al constatar que gran parte de aquél estaba constituido por la importación de bienes directamente relacionadas con la ampliación y modernización de la planta industrial. Esto marcaba una diferencia entre las importaciones de Alemania y las otras regiones del mundo, en especial las de Japón y del sureste asiático. Mientras en las primeras tenían un peso relativo importante los bienes de consumo intermedio, como los productos químicos y de capital, como las máquinas herramientas, en las últimas, cobraba mayor relevancia la importación de bienes de consumo final. Dicho en otras palabras, las importaciones de Asia, con algunas excepciones, estaban más orientadas al consumo, en tanto que las de Alemania, a la producción. Por otra parte, la perspectiva de los inversionistas alemanes parecía estar más orientada a la industria de la transformación y al largo plazo, mientras que la de los asiáticos se orientaba al consumo de corto plazo.

Desde el ángulo alemán, el comercio bilateral está influido por la contracción de la economía germana provocada por múltiples factores como son:

- La unificación de Alemania, que ha tenido sin duda consecuencias económicas y políticas no sólo en el ámbito europeo sino a nivel mundial. Los costos sociales y económicos de la Unificación, mayores que los previstos, inciden en sus relaciones con el exterior.

- La pérdida de competitividad industrial a nivel internacional, provocada, según una encuesta realizada por el Instituto de Economía Alemana de Kiel, a 150 filiales de empresas extranjeras, por los costos salariales, los cuales crecieron 25% en los estados del este en 1992, y 5.3% en los estados más occidentales, los costos derivados de los impuestos y de las medidas de control ambiental.
- El aumento del desempleo, el cual alcanzó en enero de 1993, los 3.5 millones de personas, que representan cerca de 7.6% de la PEA. En los estados occidentales durante el año de 1992, el número de desempleados aumentó en 400 000. Este problema parece agravarse en los nuevos estados federados en razón de la profunda reestructuración industrial que no se han generado las nuevas inversiones y los nuevos empleos al ritmo que se esperaba.

En este contexto, las exportaciones de Alemania son vitales par su recuperación. Su esfuerzo de ventas al extranjero se enfrenta en la actual coyuntura a un mercado mundial saturado de productos. Como las grandes corporaciones alemanas están asentadas en todo el mundo y buena parte del comercio mundial se realiza por medio de las propias firmas, es de pensarse que el comportamiento de las importaciones y de las exportaciones con países como México, se vean muy influido por sus decisiones, que toman en cuenta variables de sus lugares de origen y del mundo entero. Así parece mostrarlo la evolución de la balanza comercial de México y Alemania, comparada con los cambios políticos y económicos. Sin duda, Alemania ha sabido aprovechar las ventajas que ofrece México con su apertura comercial.

México significa para la industria alemana una importante puerta de entrada hacia el continente americano, incluidos tanto Estados Unidos y Canadá como América Latina. En forma paralela, Alemania puede ser el puente de los productos mexicanos hacia los países de Europa Oriental. En esa región hay una demanda acumulada de bienes de consumo importados como café, frutas tropicales, calzado, computadoras personales, entre otros. Si bien en la mayoría de los países el poder

de compra sigue siendo limitado, también es un hecho que va en aumento el número de personas con ingresos elevados.

Alemania es el quinto mercado para las exportaciones mexicanas. Los principales productos que vende México a Alemania son motores para automóviles, y otras partes para la industria automotriz. Estas representan el 42% del total de las exportaciones de México a Alemania, en tanto que el 58% restante está relativamente diversificado en los siguientes giros: bienes de consumo miel, calzado, café, tabaco, textil y prendas de vestir, productos químicos y petroquímicos, productos primarios del sector extractivo petróleo y zinc y productos terminados computadoras personales, maquinas de escribir. Hay otras áreas que podrían convertirse en exportadoras, y por lo que sería conveniente desarrollarlas; éstas áreas son: componentes y productos acabados electrotécnicos y electrónicos, productos químicos básicos y resinas sintética, cemento determinadas partes para automóviles y camiones, así como diversas variedades de productos agrícolas como frutas tropicales.

Llama la atención que México sea uno de los pocos países de América Latina que tienen un balance comercial deficitario con Alemania. De ahí que resulte conveniente dar mayor atención al mercado alemán y buscar un mejor entendimiento del sistema general de preferencias de la Unión Europea. Así, México podrá al igual que otros países del continente, aumentar de manera considerable sus ventas a Alemania, incluso en las circunstancias actuales de una política agraria de la UE.

Por su parte Alemania ocupa el segundo lugar como país abastecedor de México, enseguida aunque a gran distancia de Estados Unidos. Los principales productos que Alemania vende a México son material de ensamble y refacciones para automóviles; maquinaria para diversas industrias, textil, metales, caucho, imprenta, etcétera; equipos para procesos industriales, instrumentos de medidas y análisis, medicina y laboratorio para regular la temperatura, instrumentos para medir

electricidad, y transformadores, e insumos intermedios, sobre todo partes y piezas para la industria química y farmacéutica. Cabe destacar que la industria automotriz participa con el 25% del total de las importaciones.

En los años recientes, México se ha convertido en el comprador latinoamericano más importante de maquinas y plantas industriales a Alemania, en 1992 el monto fue de 742 millones de dólares. Las exportaciones alemanas de maquinas hacia México en 1990,1991,y 1992 registraron un crecimiento notable 31%, 41% y 5%, respectivamente.

El comercio exterior alemán ha tenido en el primer semestre del 2000 un dinamismo sin precedente. En el primer semestre de 1999, el tradicional superávit de la balanza comercial fue de 29.9 miles millones de dólares, mientras que para el mismo periodo de 2000, es de 30,5 miles de millones de dólares. Este dinamismo del sector externo alemán se reflejo en el crecimiento de su producción, que para mayo presento una tasa del 8.7% anual. En consecuencia, la tasa de desempleo disminuyo, aunque no en la misma proporción en que la producción creció. La tasa anual de desempleo a junio, se estanco en 9.8% con 3.91 millones de desempleados, contra 10.5% (4.12 millones de desempleados), en el mismo mes de 1999.

Durante muchos años y hasta 1991, Alemania ocupó el segundo lugar como inversionista en México, después de Estados Unidos; sin embargo, desde 1992 Gran Bretaña lo desplazó al tercer lugar. La inversión directa acumulada de Alemania en 1992, era de 2 125.4 millones de dólares, equivalente a 5,6% del total. Sus inversiones en los dos años siguientes, sólo representan 2.4 % del total que llegó a México. En 1992, ocupó el quinto lugar como inversionista con 84.9 millones de dólares. Para este año existían 298 empresas mexicanas con inversión alemana. De éstas, 150 son manufactureras, 60 de servicios, 50 comercio, 29 se localizan en servicios financieros, y el resto en la industria de la construcción, la industria minera y comunicaciones y transportes. De este total, 122 empresas poseen capital mayoritario alemán.

Para el mes de junio de 2000, se contaba con el registro de 762 empresas con inversión alemana; esto es, el 4.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México (19,185). Los inversionistas alemanes participan mayoritariamente en el capital social de 640 empresas (84%), y minoritariamente en las 122 restantes, que representan el 16.0%. Los grandes inversionistas alemanes, se localizan principalmente, en la Ciudad de México (Naucalpan, Tlalnepantla, Ecatepec), o en su área inmediata de influencia: Puebla, Toluca, Santa Clara y Santiago Tianguistenco, en el Estado de México y Cuautla, en Morelos. Otras inversiones importantes se ubican en Monterrey y Guadalajara.

Las nuevas inversiones de Alemania tenderán a desconcentrarse del Valle de México, principalmente hacia el norte. Aun empresas importantes ubicadas desde hace muchos años en la ciudad de México, emprenden ya la mudanzas, como lo muestra el caso de BASF, fenómeno de gran importancia si se toma en cuenta que el 44% de las empresas exportadoras y 47% de las importadoras, sin distinguir país de origen, se localizan en el Distrito Federal y el Estado de México.

De acuerdo a su localización geográfica, las empresas con inversión alemana se localizan además del Distrito Federal y Estado de México, en Quintana Roo, Puebla y Jalisco distribuidas de la siguiente manera (ver Cuadro 1).

Las empresas con capital alemán que se ubican en el sector manufacturero, representa el 40%; en servicios, el 32%; en comercio, el 22.2%; en construcción, el 2.2%; en la minería y extracción, el 1.2%; en transporte y comunicaciones, el 0.9%; y en el sector agropecuario, el 0.9%.

Existen muy pocas empresas maquiladoras de Alemania en México, como lo fue Krups, que fabrica cafeteras en Guadalajara, la cual fue comprada por Moulinex de Francia. Cabe señalar que algunas maquiladoras de la frontera, que pertenecían a empresas estadounidenses, fueron adquiridas por empresas alemanas.

Cuadro 1
Inversión Directa Alemana
Ubicación Regional
2000

Estado	Empresas	Participación %
Distrito Federal	302	39.6
Estado de México	120	15.8
Quintana Roo	62	8.1
Puebla	55	7.2
Jalisco	41	5.4
Querétaro	28	3.7
Nuevo León	19	2.5
Baja California Sur	16	2.1
Morelos	15	2.0
Guanajuato	14	1.8
Otros	90	11.8
Total	762	100.00

Fuente: Secretaría de Economía.

La poca presencia de capital alemanes en la industria maquiladora, se debe en parte a que en la división internacional del trabajo, este país ha preferido ubicar sus plantas maquiladoras en la periferia inmediata de Europa central. En el caso de las empresas alemanas, que siempre estuvieron orientadas en México al mercado interno, desde hace algunos años están investigando sobre el mercado de Estados Unidos, y en algunos casos, como el de BASF, han modificado sustancialmente sus planes en México con miras al TLC. En este contexto, no debe desdeñarse las ventajas que los países de Europa del este están ofreciendo a Alemania para nuevas inversiones, costos laborales bajos, fuerza de trabajo calificada, cercanía geográfica. Sin embargo, al respecto es evidente que los inversionistas alemanes interesados en México y los mexicanos que desean exportar hacia Alemania cuentan con varias ventajas a su favor. Ante todo, existe una larga experiencia emanada de la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e industria (Camexa), que se fundó desde 1929, su función principal es fomentar el acercamiento entre empresarios alemanes y mexicanos. Sus servicios son de asesoría, que cubren los aspectos de información sobre comercio

exterior; cooperación industrial en ambos países; estudios de mercado para productos terminados; asesora legal en cuestión fiscal, laboral, mercantiles, contactos y búsqueda de socios para empresas conjuntas o transferencia tecnológica y orientación y apoyo para la participación de ferias.

Todo parece indicar, dada la intensificación de las relaciones comerciales entre México y Alemania, que hay un interés mutuo entre México y Alemania para buscar un mayor acercamiento a través de la inversión directa y la cooperación industrial. Con el propósito de intensificar esa cooperación a corto y mediano plazo, México ha emprendido una serie de acciones, entre las que se encuentran:

- Dejar en claro que el TLC no implica discriminación a inversionistas y productores externos al Tratado, y que el TLC no eliminará el papel de México como cabeza de puente hacia América Central y del Sur.
- Seguir modificando el marco legislativo para dar mayores facilidades a las inversiones extranjeras a través de una mayor liberalización y mediante la suscripción de acuerdos de protección de inversiones y de reconocimiento recíproco de patentes industriales. Medidas como la ratificación del acuerdo para evitar la doble tributación crearán un clima estable y previsible que atraerá sobre todo el capital de pequeñas y medianas empresas.
- Apoyar proyectos y medidas que favorezcan la cooperación entre empresas, tales como abastecimiento, transferencia de tecnología, licencias, investigación aplicada y libertad arancelaria, se promueva la creación de joint-ventures y otros tipos de cooperación en los diversos sectores industriales.
- Continuar con los esfuerzos para mejorar la infraestructura de comunicaciones y transporte, con el fin de disminuir los altos costos que ocasionan las deficiencias en estos sectores. Se analizará la posibilidad de utilizar la cooperación y la

inversión alemanas en el área de infraestructura, construcción de carreteras, ferrocarriles, puertos aeropuertos y las prestaciones de servicios conexos.

- Fomentar la cooperación en el área de la industria petrolera así como en la tarea de mejorar la calidad de combustible. Compañías alemanas podrían participar en la construcción de refinerías, de obras de petroquímica y de producción de energía.
- Aprovechar la asesoría de empresas alemanas para incrementar el conocimiento tecnológico y la experiencia en la construcción de sistemas y en la creación de centros de investigación, con el fin de promover una innovación tecnológica permanente. Se mejorará la cooperación entre universidades, institutos de investigación y departamentos de investigación y desarrollo de las empresas.
- Utilizar el apoyo gubernamental a las nuevas tecnologías en el área de protección al medio ambiente, en especial el tratamiento de aguas residuales, la eliminación de basura, la reducción de la polución atmosférica, el descenso de la polución acústica, el fomento a las energías alternativas y el ahorro de energía.
- Propagar el apoyo gubernamental a los Joint-ventures germanos-mexicanos y diseñar programas conjuntos de gobiernos e iniciativa privada de ambos países para financiar proyectos específicos de coinversión.
- Fijar normas técnicas de uso internacional para que México pueda aprovechar las innovaciones resultantes del desarrollo tecnológico y de la investigación científica en todo el mundo.
- Mejorar las condiciones para una preparación básica calificada en las profesiones comerciales y técnicas. Esto factible a través de programas de capacitación, entretenimiento y educación en todos los niveles, que permitan

aprovechar la experiencia de Alemania en este campo, con el propósito de incrementar la productividad de la mano de obra mexicana.

3. Evolución de la Inversión Alemana Directa

El cambio estructural de la economía mexicana y el consecuente incremento de la productividad en diversos sectores, han creado un campo propicio para nuevas oportunidades de inversión. Si a esto se añade la tendencia de los mercados internacionales hacia su integración, el panorama es favorable para México, que se ha empeñado en estabilizar la economía y amplia la apertura flexibilización para la entrada de la Inversión Extranjera Directa.

En este sentido, la modernización del sistema financiero mexicano, que se inicia a mediados de los setenta, con el desarrollo y la consolidación de la banca múltiple, y el desarrollo del mercado de valores, en particular del mercado de deuda pública; permitió disminuir restricciones sobre la asignación de crédito de los bancos que garantizaban determinados montos de financiamiento al gobierno. Esto aunado al proceso de desregulación y liberalización económica emprendido durante el gobierno de Salinas de Gortari, que sentaron las bases para un desarrollo acelerado de alguna rama exportadora y del sector financiero. En particular, la modernización y desregulación de éste sector, que se consolida con la reprivatización y apertura del sector terciario, que generó un escenario atractivo para inversión extranjera tanto directa como indirecta. Entre los factores que caracterizaron este nuevo escenario se encuentran:

- Desregulación de la tasa de interés.
- Disminución continua del financiamiento al sector público, lo cual libera recurso para el sector privado.
- Crecimiento de la inversión privada y del consumo.
- Mayor concentración del ingreso.
- Políticas de estabilización tendientes a controlar la inflación. Lo que permitió configurar expectativas de menor inflación.

- Incremento de la inversión extranjera
- Repatriación de capitales.

En su conjunto, estos factores configuraron un sector bancario altamente rentable, incluso uno de los más rentables del mundo, dado crecimiento del volumen de recursos intermediado y un mayor margen de intereses netos.

Alemania ocupa el tercer lugar entre los inversionistas directos en México. Presente en nuestro país desde hace 100 años, la industria alemana ha incrementado su participación de manera evidente, a partir de la Segunda Guerra Mundial. Se puede afirmar que todas las industrias importantes de Alemania tienen filiales en México. En total hay 762 empresas con inversión alemana.

La evolución de las inversiones alemanas directas en México muestra una marcada tendencia al alza desde 1986. En ese año, sumaron 896 millones de marcos alemanes, mientras que en 1991, ascendieron a 3134 millones de marcos alemanes, de acuerdo con cifras del Deutsche Bundesbank. En 1992, las empresas alemanas invirtieron aproximadamente, otros 200 millones DM, según estimaciones del Ibero-amerika Verein. La Dirección General de Inversiones Extranjeras, por su parte estima que las inversiones alemanas en México pasaron de 1 583 millones de dólares en 1988, a 2 125 millones de dólares en 1992.

Entre enero de 1994 y junio de 2000, según la Secretaría de Economía, las empresas con capital alemán en México materializaron inversiones por 2 444.7 millones de dólares, monto que equivale al 3.8% de la IED total de ese lapso, que fue de 63,761 millones de dólares; y el 88.2% de la Inversión aportada por los países de la Unión Europea, que ascendió a 13,427.8 md. Con ello, Alemania sigue defendiendo la tercera posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso, materializaron inversiones en México.

Aunque sólo el 3.8% del importe total de las inversiones extranjeras en México provienen de capital alemán, las empresas germanas ocupan una posición destacada en algunas áreas de la economía mexicana, es el caso de los sectores automotriz y químico, incluyendo los productos farmacéuticos, así como de las áreas electrotécnica y metalmecánica. Esta participación de la IED alemana ha sido fundamental en los proyectos de modernización de dichos sectores.

Algunos planes de inversión de empresas alemanas en México son los siguientes:

- La BMW construye una planta nueva de montaje.
- Volkswagen, que tiene en México la fábrica de más importancia del consorcio, realiza un esfuerzo exitoso para aumentar sus ventas de automóviles Jetta y golf en el mercado de Estados Unidos, desde México. De 300 automóviles Jetta que se fabrican diariamente, 200 salen al mercado de Estados Unidos y Canadá.
- Mercedes-Benz inició sus planes de inversión en Monterrey con un proyecto para fabricar camiones. Desde marzo de 1993, se vienen ensamblando parcialmente 500 unidades al año. A partir de 1994, se realiza el completo en México, de mil unidades por año. En sus planes de largo plazo, la empresa tiene planeado ampliarse hasta 30 mil.

Esta misma empresa inauguró la planta de ensamblaje de vehículos en Santiago Tianguistenco en febrero de 1993, en donde emplea a 400 trabajadores y producirá anualmente 15 mil vehículos de transporte de carga mediana y pesada. El consorcio Daimler-Benz, que en 1985 participó con el 49% de las empresas fábrica de autopartes mexicanas, S.A. (FAMSA), propiedad del grupo industrial Hermes de Carlos Hank hijo, se colocó como socio mayoritario en 1989, al adquirir 80% del capital.

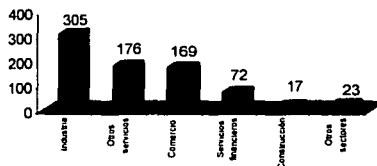
- La empresa Siemens AG: que celebra sus 100 años de presencia en México, construye una nueva planta en Guadalajara, para fabricar sistemas electrónicos destinados al sector automotriz.
- BASF desarrolla un complejo químico en Altamira, Tamaulipas, en un nuevo terreno de 100 hectáreas, con puerto propio, donde realiza nuevos proyectos. A partir de 1994, emprenden una mudanza ecológica de gran parte las instalaciones que tiene en el Valle de México. Sus plantas de Santa Clara las dejará como laboratorio para clientes y se desplazará, paulatinamente al puerto tamaulipeco, dependiendo en gran parte del mercado de Estados Unidos. Esta ubicación corresponde a una nueva estrategia relacionada con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica , pero también con América Latina. Para BASF, el Golfo de México constituye un lugar estratégico entre sus industrias y sus mercados del norte y del sur. No es posible saber con precisión el monto de proyectos futuros. Esta información se considera confidencial y las empresas son muy cautelosas. En el caso de BASF, la inversión en Altamira podría ser gigantesca.

Conviene observar que no existen inversiones mexicanas en Alemania, salvo la presencia de Banamex, y quizá de la Cervecería Modelo. A través de Bélgica, Condumex tuvo algunas inversiones que posteriormente retiro.

4. La Inversión Alemana Directa por Sector

Por sector económico, el 87.7% de la IED materializada se destino al sector manufacturero; el 5.5% a transporte y comunicaciones; el 3.6%, a comercio; el 3.0%. a servicios; y el 0.2, a otros sectores.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN ALEMANA EN MÉXICO *



Fuente: Secretaría de Economía

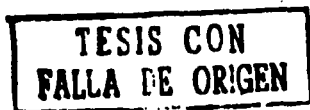
*/ Al mes de junio del 2000.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión alemana son:

Cuadro 2
Distribución de la IED Alemana por Rama

Ramas	Empresas	Part. %
Comercio de Productos no alimenticios al por mayor	149	19.5
Servicios profesionales, técnicos y especializados	99	13.0
Industria Automotriz	70	9.2
Otros servicios inmobiliarios	59	7.7
Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	31	4.1
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	25	3.3
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	19	2.5
Fabricación de gases, sustancias y productos químicos	18	2.4
Fabricación de sustancias químicas básicas	16	2.1
Industria farmacéutica	16	2.1
Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	16	2.1
Restaurantes, bares y centros nocturnos	14	1.8
Subtotal	532	69.8
Total	762	100

Fuente: Secretaría de Economía



Algunos analistas preveían la llegada de fuertes inversiones a México, después de que el TLC entrara en operación. La violencia política ocurrida en México en 1994, especialmente los asesinatos de Luis Donald Colosio, candidato del PRI a la presidencia de la república, de Francisco Ruiz Massieu, líder de ese partido, del Cardenal Posadas en Guadalajara (1993), así como los secuestros de empresarios y el levantamiento armado en Chiapas el día que entro en vigor el TLC, propiciaron la fuga de gran parte de la inversión extranjera no directa, localizada en México por el interés de la alta rentabilidad a corto plazo. Los acontecimientos de 1994 y sus consecuencias, hacen necesario replantear en una dimensión más moderna y realista las expectativas sobre la inversión extranjera directa en México como pivote de expansión económica.

La industria automotriz y de autopartes es uno de los sectores que seguirá teniendo dinamismo en México a largo plazo, no sólo por su inversión directas, sino por que atrae a su alrededor a otros inversionistas de Alemania y tienden a desarrollar proveedores locales. Las reglas de origen del TLC, que exigen 62.5% de integración local refuerzan esta tendencia. En este sentido, Alemania cuenta con tres grandes fábricas instaladas plenamente en el país. Volkswagen realizó ya sus mayores inversiones, aunque es previsible que crezca; BMW y Mercedes-Benz están en expansión. Las grandes industrias de Autopartes en México, como Bosch y el Grupo Hemex, con sus empresas subsidiarias: Electro Óptica, Equipo Automotriz Hemex, Hellamex, Herramientas Automotrices y Fábrica Mexicana de Moldes, estaban creciendo hasta 1994, y sus perspectivas eran favorables. Sin duda, apartir de 1995 el panorama cambiará por algún tiempo. Otras empresas más pequeñas, como Hoesch Suspensiones Automotrices y Juntas Klinger, estan en una situación análoga.

La industria eléctrica y electrónica con Siemens a la cabeza, y con otras empresas más pequeñas como Osram y Braun, están en expansión. Siemens efectuó nuevas inversiones en México, cerró una fabrica de máquinas de escribir electrónicas en Alemania y abrió otra en Guadalajara. Este fenómeno se puede observar también en empresas de otros países europeos como Thomson, que ajustó gran parte de su

personal en Francia en 1993, y abrió en este mismo año, una segunda planta en Ciudad Juárez.

La industria química alemana tiene proyectos de realizar nuevas inversiones, principalmente Química Hoechst, BASF y Bayer. Este sector produce fundamentalmente para otras industrias, aunque también elabora bienes de consumo final. A diferencia de la industria automotriz, el control del saber y del proceso tecnológico impiden que estimule encadenamientos productivos con otras empresas, a través de proveedores locales o de forma de subcontratación. Por otra parte, en la industria química el costo de la mano de obra dentro de los totales de la empresa es muy bajo, aproximadamente el 5%. Es una industria típicamente intensiva en capital; por lo tanto, los bajos costos laborales de México no constituyen una ventaja relevante como factor de atracción. La materia prima y la proximidad de los mercados, en cambio son fundamentales.

La industria química tiene ciclos, y actualmente enfrenta a nivel mundial graves problemas de sobreproducción y precios a la baja. De tal forma que, el desplome del mercado mundial provocado por la recesión económica, según puede apreciarse en el caso de BASF, ha originado que las empresas de esta rama presenten pérdidas en varios países. Por otra parte, es un sector en el que tiende a concentrarse la producción en pocas empresas. México cuenta con cerca de 400 plantas químicas de importancia, pero 50 de ellas son responsables de más de 90% de la producción nacional y aproximadamente veinte son exportadoras.

El impacto de los cambios mundiales sobre este sector, en particular las consecuencias del TLC en México, depende del tipo de industria. La industria química inorgánica, que fabrica a partir de minerales, no resiste los costos de los fletes. Por lo tanto se ubica directamente donde está el mercado, como lo hacen las fábricas de colorantes y pigmentos. En cambio, la industria química orgánica realiza otros cálculos para sus inversiones estratégicas. Su materia prima fundamental es el petróleo y sus derivados, de ahí que México adquiere especial importancia en el plano geográfico.

Para este sector es crucial la orientación que el Estado mexicano dé al petróleo ya que según advierten los industriales, el Estado sigue siendo el principal propietario de este recurso. Las empresas alemanas declararon explícitamente que no tienen ninguna pretensión ni interés en participar en la exploración de pozos, ni en la extracción. Tampoco les interesa la refinación; lo que buscan junto con otras industrias petroquímicas, es participar en la transformación de ciertos derivados de la petroquímica básica. Para aquéllas, PEMEX debiera vender parcialmente ciertas partes del proceso, o asociarse con empresas privadas, que cuentan con capital y tecnología.

Un nuevo sector de inversiones alemanas es el turismo. De hecho, ya se encuentran asociados con inversionistas mexicanos, en el caso del grupo Sictur, propiedad de los hermanos Martínez Guitón, perteneciente al grupo SIDEC, el cual tiene como eje de sus actividades la industria siderúrgica.

Como ya se menciona, existen pocas empresas maquiladoras de Alemania en México, como lo fue Krups, que fabrica cafeteras en Guadalajara, la cual fue comprada por Moulinex de Francia. También está el caso de algunas de la frontera que pertenecían a empresas estadounidenses y fueron adquiridas por empresas alemanas. La poca presencia de capitales alemanes en la industria maquiladora, se debe en parte a que en la división internacional del trabajo, este país ha preferido ubicar sus plantas maquiladoras en la periferia inmediata de Europa Central.

Los países de Europa del este ofrecen muchas ventajas a Alemania para nuevas inversiones: costos laborales bajos, fuerza de trabajo calificado, cercanía geográfica. De acuerdo a las cifras de inversión extranjera directa, notificadas al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE) y reportadas por la Secretaría de Economía, Alemania ocupó en 1997 y en 1998 el tercer lugar total de inversión extranjera en México.

Cuadro 3
México. Participación de Empresas Alemanas
(Número de Empresas Alemanas)

Sectores	Menor al 50 %	Mayor al 50%	Empresas
Agropecuario	2	5	7
Minería y extracción	2	7	9
Industria manufacturera	32	273	305
Electricidad y agua	0	0	0
Construcción	6	11	17
Comercio	24	145	169
Transporte y comunicaciones	2	5	7
Servicios financieros	20	52	72
Otros servicios ¹¹	34	142	176
Total	122	640	762

Nota: Se incluyen todas las empresas que registran inversiones alemana en su capital social en cualquier porcentaje. La clasificación de mayoritarias y minoritarias se hizo tomando en cuenta el porcentaje de inversión extranjera total en el capital social de las empresas.

¹¹ Al mes de junio de 2000

¹¹ Servicios comunales y sociales; ganadería, construcción, Transportes, Financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Ente 1974-1998, México captó un monto acumulado de inversión alemana de 1,645 millones de dólares. Este monto equivale al 3,84% de las inversiones extranjeras directas realizadas durante estos años y al 19% de la inversión reportada por los países de la Unión Europea.

Las empresas con capital alemán se ubican en la industria manufacturera, los servicios y el comercio. Destacan los sectores automotriz, químico y maquinaria, así como eléctrico-elétronico, entre las principales actividades productivas.

Si embargo, estas cifras no reflejan la presencia ni la actividad alemana en México. Un estudio elaborado por la asociación Iberoamericana en Alemania señaló que una gran parte de la inversión alemana en América Latina se realiza a través de terceros

países. Este estudio indica que durante 1998, el monto de la inversión de empresas alemanas en México realizada directamente o a través de filiales de empresas alemanas establecidas en terceros países, fue mayor al valor acumulado de la inversión alemana en México registrado en el RNIE hasta ese año.

Cuadro 4
La Inversión Alemana Distribución Sectorial en México*
(Miles De Dólares)

Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ¹	Acumulado 1994-2000 ²	Part. %
Total	307,523.2	548,536.3	196,210.9	479,997.5	138,285.8	727,711.9	48,454.5	244,720.1	100
Agropecuaria	57.5	51.7	10.2	0.0	38.8	0.0	0.0	100.0	0.0
Minería y extracción	0.0	17.3	10.6	0.0	1.0	0.0	0.0	28.9	0.0
Ind. manufacturera	298,888.1	388,588.5	180,018.0	472,300.1	125,878.1	682,288.9	78,738.2	2,144,848.8	87.7
Electricidad y agua	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0
Construcción	443.3	11.9	10,218.0	833.3	328.8	28,788.2	-36,388.3	3,301.2	0.9
Comercio	32,856.8	12,894.2	20,522.9	2,169.2	2,104.7	12,274.5	5,218.8	88,041.2	3.6
Transporte y comunicaciones	1,885.1	133,048.0	8.7	-3.2	0.8	7.4	-0.9	134,894.8	5.5
Servicios financieros	3,568.8	9,834.1	4,025.3	159.2	5,186.5	18,243.2	-1,464.8	39,351.1	1.3
Otros	1773.8	4,021.8	1,388.3	4,838.6	2,882.8	18,888.8	1,381.8	84,888.8	3.4

*Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas alemanes, debido a que no se incluyen las inversiones realizadas en empresas Alemanas a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de recursos.

¹ Enero-junio.

² Notificada al 30 de Junio de 2000.

³ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales; técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por sector económico el 87.7% de la extranjera directa materializada se destinó al sector manufacturero; el 5.5%, a transporte y comunicaciones; el 3.6% a comercio; el 3.0%, a servicios; y el 2.02, a otros sectores.

CONCLUSIONES

La vía neoliberal fue considerada como alternativa óptima para superar la crisis de los años ochenta, misma que fue impuesta a nivel mundial por los organismos internacionales, entre ellos el FMI, y por los países industrializados.

A pesar del aumento en tarifas de bienes y servicios públicos, de los incrementos en los impuestos, reducción del gasto público, venta de paraestatales, reducción de la planta burocrática no fue posible sanear las finanzas públicas, debido a que los intereses por pago de deuda interna y externa rebasaban el 70% del presupuesto de egresos del gobierno. Que si bien disminuyó con la aplicación del plan Brady, no obstante la deuda interna del gobierno creció debido a la práctica recurrente de colocación de CETES, como mecanismo de control de la política monetaria. Lo que aunado a los altos volúmenes de inversión extranjera en cartera, y a la indiscriminada apertura comercial, presionaron sobre la cuenta corriente y la balanza comercial.

Ante la escasez de los flujos de deuda externa, se hizo necesario el fomento de la IED, con el fin de cubrir el creciente déficit de la cuenta corriente resultado inmediato de la apertura comercial; sin embargo de ésta se ha expandido o contraído según las condiciones de estabilidad política y económica del país. En este contexto, La IED es una de las principales formas de expansión del capital internacional, por ello debe ubicarse como una manifestación del desarrollo del capitalismo; esto es como parte del desarrollo histórico global del sistema capitalista, como resultado del proceso mismo de acumulación, concentración y centralización del capital. Desde esta perspectiva, la inversión extranjera se presentan como una de las formas predilectas en que el capital monopolista internacional se valoriza y se reproduce a escala mundial, mediante las empresas transnacionales como su máxima expresión.

El Estado mexicano a pasado de ser un regulador a un promotor de la IED, lo que se dejo ver en la Ley de Inversión Extranjera, publicada el 27 de diciembre de 1993, en particular en los artículos sexto, séptimo, octavo y noveno transitorios, se señala el porcentaje y los sectores en que la inversión extranjera puede participar. De esta manera tenemos que las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y servicios auxiliares, actividad que se encuentra, reservada a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, podrán participar de conformidad con las disposiciones siguientes:

- A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 40%.
- A partir del 1° de enero del año 2001, hasta el 51%.
- A partir del 1° de enero del año 2004, hasta el 100%, sin requerir resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

En el séptimo a partir del 1° de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en el capital social de sociedades mexicanas, sin necesidad en la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, en las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, sin perjuicio de lo dispuesto por el decreto para el Fomento y Modernización de la Industria automotriz.

En el octavo a partir del 1° de julio de 1995, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en las actividades de prestación de los servicios de videotexto y comunicación en paquetería.

En el noveno a partir de 1° de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en actividades de edificación, construcción e instalación de obras.

Los lazos históricos y culturales entre México y la Unión Europea son estrechos, sin embargo, en el actual contexto de la globalización económica, ambas partes se han convertido en socios naturales que tienen mucho que ganar de una relación más amplia y profunda. México ofrece un amplio mercado interno, y la posibilidad de producir manufacturas en la zona del dólar; por otra parte, la Unión Europea es para México un gran mercado que ofrece la posibilidad de acceder a una tecnología diferente a las norteamericanas, que permitirá a México en el mediano y largo plazo disponer de una base productiva diversificada y especializada en diferentes mercados.

Sin embargo, la suscripción por parte de México, de múltiples acuerdos de liberalización comercial, ha significado para la UE una pérdida parcial del mercado mexicano, y para México la pérdida de un mercado que llegó a ser importante en los primeros años de la década de los ochenta, cuando las exportaciones mexicanas a la EU alcanzaron un máximo histórico de 4.483 millones de dólares, que representaron el 21.4% de las ventas totales en 1982.

En 1996, este récord fue levemente superado, alcanzando los 4.544 millones de dólares; no obstante significó tan sólo 4.7% de las exportaciones totales de México. En lo referente a las importaciones de la UE, en 1982 alcanzaron los 2,572 millones de dólares, cerca de 19 % de las compras externas totales de México, para alcanzar su máximo en valores absolutos, en 1994 con 8.951 millones de dólares. En 1996, como parte de los efectos de la crisis financiera de 1994, las importaciones desde Europa alcanzaban 7.733 millones de dólares, que representaron sólo el 8.6% del total.

La Unión Europea tiene acuerdos con más de 100 países a los que les otorga un tratamiento comercial más favorable que el que recibe México. Sin embargo, la UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa de nuestro país.

A pesar de lo alentador que puede parecer este panorama es necesario hacer algunos comentarios sobre las características del sector exportador mexicano. Por un lado, México ocupa el décimo lugar por montos de exportación a nivel mundial considerando a la UE como una unidad, pero el 60% de las ventas externas son realizadas por sólo 260 empresas, y menos del 10% de las pequeñas y medianas empresas exportan. Es decir, los flujos comerciales de México a la UE depende de un reducido número de empresas, que en mayor porcentaje son empresas transnacionales, lo que indica que el comercio intrafirma es el real motor de las exportaciones mexicanas.

La historia de las relaciones comerciales entre México y Alemania, se ha caracterizado por presentar un déficit comercial permanente para México. Alemania ocupa el sexto lugar como importador de productos mexicanos, colocándose en los primeros lugares Estados Unidos, Canadá, España, Japón y Francia. En el que el 74%, del comercio exterior de México se realiza con Estados Unidos, dejando solo 26% restante a sus demás socios comerciales. México es para Alemania el mercado exportador número 27 a nivel mundial, y el número 55 como país abastecedor, que además de miel, café y algunos minerales, la mayoría de los productos cuentan con un valor agregado relativamente elevado, predominando los de la industria de plástico, farmacéutica y maquinaria. En lo que se refiere a las exportaciones alemanas hacia México, se observa que se trata de productos terminados con alto valor agregado.

La falta de iniciativa por parte del exportador mexicano dificulta el crecimiento de las ventas al mercado alemán. El empresario nacional tendrá que aprovechar los múltiples instrumentos que están ofreciendo tanto Bancomext, Secretaría de Economía y los varios organismos alemanes, tanto gubernamentales como privados, entre los que se encuentran la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria en México, comprometida a otorgar al exportador mexicano todo el apoyo necesario.

Llama la atención de que México, aparte de Colombia, sea el único país latinoamericano con una balanza comercial deficitaria frente Alemania, provocada principalmente por las escasas exportaciones mexicanas. Brasil logra vender casi seis veces más que México; a pesar de que tanto Brasil como México se enfrentan a los mismos obstáculos, a saber, distancia geográfica, idioma, particularidades de la demanda, sistemas diferentes de distribución y de publicidad, desconocimiento de oportunidades, restricciones tarifas y no tarifarias a la importación.

Las inversiones provenientes de Alemania juegan un papel de gran importancia para nuestro país, ocupando el tercer lugar. La misma se ubica en la industria manufacturera, los servicios y el comercio; destacando los sectores automotriz, químico y maquinaria, así como eléctrico-electrónico. Cabe señalar que la inversión alemana en América Latina se realiza a través de terceros países, en cambio la inversión de empresas alemanas, en México se realiza directamente a través de filiales de empresas alemanas establecidas en terceros países.

Bibliografía

- SEPÚVEDA Bernardo La Inversión Extranjera en México
Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1973
Descr. 262p.
- COMISIÓN México Alemania 2000 México y Alemania: perspectivas para el año 2000 informe final de la Comisión México Alemania 2000
Hamburg: Ibero-Amerika Verein: Institut für Iberoamerika-Kunde, 1993
Descr. 156p.
- BLANCO Mendoza Herminio Las negociaciones Comerciales con el mundo
Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1994 .
Descr.
- NAFINSA Economía mexicana en cifras
Nacional financiera , México, 1998.
Descr. 541p.
- PODER Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000
Poder Ejecutivo Federal, México, 1995
- PODER Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Poder Ejecutivo Federal, México, 1989
- SECOFI Ley de Inversión Extranjera
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial , México, 1994.
- BANXICO México Transición y Comercio Exterior
Ed Fondo de Cultura Económica , México 1999.
Descr. 4819.
- PIÑON Antillón Rosa María (Coordinadora) La Regionalización del Mundo: La Unión Europea y América Latina
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM.
- PIÑON Antillón Rosa María (Coordinadora) La Unión Europea Frente a los Retos del Siglo XXI
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM y
Delegación de la Comisión Europea en México 1998.
- AGUIRRE Jiménez Martha Hacia un control Administrativo en el ámbito tributario de la Inversión Extranjera Directa.
Instituto Nacional de Administración Pública , México 1984
Descr. 250p.

- BERNAL Sahagún Víctor M. (Coordinador) Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México
Instituto de Investigaciones Económicas UNAM,
México 1986.
Descr. 250p.
- CLAVIJO Fernando (Compilador) Reformas Económicas en México 1982-1996
Trimestre Económico Lecturas No. 92
Ed. Fondo de Cultura Económica.
- BERNARDO González Aréchiga(Compilador) Las Maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo Regional.
Ed. El colegio de la Frontera Norte Fundación Friedrich Ebert.
Descr. 188
- LÓPEZ Espaza Víctor M. El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México
Biblioteca Nacional Financiera ,México, D.F. 1993
Descr.67p.
- ALBA Vega Carlos (compilador) México y Alemania Dos Países en Transición
Ed. El Colegio de México, México, 1996.
Descr.213.
- MACÍAS Claudia Acuerdos de Libre Comercio de México con la Unión Europea y la Asociación de Libre Comercio ,
Facultad de Economía/UNAM Economía Informa Número
296/Abril 2001.
- Larraz Altuna, Dniel Díaz y Morales Josefina El IED y la Reestructuración internacional del Capital
Macroeconomía Septiembre 2000.
- García Rivera Maria La Inversión Extranjera Directa en el Sector Servicios, Mexico: 1988-1996.
Tesis de licenciatura en economía,UNAM, Enep Acatlán 1998.
Descr.112.