

00821
125
4



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE
ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN EL CONTEXTO
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMÉRICA DEL NORTE

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

RODRIGO PERALTA Y OLMEDO



ASESOR DE TESIS:
LIC. MACEDONIO BARRERA RÍOS

MÉXICO, D.F. De acuerdo a la Dirección General de Bibliotecas de UNAM a difundir en formato electrónico e imprimir el contenido de mi trabajo receptor. 2003

NOMBRE: RODRIGO PERALTA Y OLMEDO

FECHA: JULIO 1º DE 2003

MA: [Firma]



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

TESIS CON FALLA
DE
ORIGEN

PAGINACIÓN DISCONTINUA

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

I al VIII

CAPÍTULO I. INVERSIÓN EXTRANJERA Y DESARROLLO

ECONÓMICO	1
I.1. Papel de la Inversión Extranjera Directa en el Desarrollo	3
I.2. La Inversión Extranjera Directa y la Transferencia de Tecnología	11
I.3. La Inversión Extranjera Directa y su Efecto en la Balanza de Pagos	16
I.4. La Inversión Extranjera Directa en la Deuda Externa	19
I.5. La Inversión Extranjera Directa y sus Efectos en el Empleo	21

CAPÍTULO II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN MÉXICO ANTES DEL TLCAN

.....	25
II.1. La IED desde Estados Unidos	27
1.1. En la Manufactura	35
1.2. En los Servicios	42
II.2. La IED desde Canadá	45
2.1. En la Manufactura	48
2.2. En los Servicios	51

CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ DURANTE EL TLCAN

.....	54
III.1. La Regulación de la IED de E.U. y Canadá en el TLCAN	55
III.2. Evolución de la IED de Estados Unidos	60
III.3. Evolución de la IED de Canadá	67
III.4. Perspectivas	72

CONCLUSIONES

79

APÉNDICE

86

BIBLIOGRAFÍA

92

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICAS

Tabla No. 1. Inversiones Extranjeras Directas en México por País de Origen. Años Seleccionados 1950-1980 30

Tabla No. 2. Valor Anual Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos en México 1981-1993 33

Tabla No. 3. Destino de la IED de Estados Unidos en México, por Actividades, 1950-1990 36

Tabla No. 4. Inversiones Extranjeras Directas de Canadá en México. Años Seleccionados 1950-1970 46

Tabla No. 5. Valor de Inversión Extranjera Directa de Canadá en México 1981-1993 46

Tabla No. 6. Industrias Maquilladoras Canadienses en México, 1990 50

Tabla No. 7. Distribución Sectorial de la Inversión Estadounidense Materializada en México 61

Tabla No. 8. Distribución Sectorial de las Empresas con Inversión Estadounidense 65

Tabla No. 9. Distribución Geográfica de las Empresas con Inversión Estadounidense 65

Tabla No. 10. Distribución Sectorial de la Inversión Canadiense Materializada en México 68

Tabla No. 11. Empresas con Inversión Canadiense Localizadas en México 71

Tabla No. 12. Distribución Sectorial de las Empresas con Inversión Canadiense 71

Tabla No. 13. Flujos de la IED en América del Norte, cinco años antes y después del TLCAN. 79

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4

Tabla No. 14. Cambios en la Distribución de la IED entre los tres Países del TLCAN	80
Tabla No. 15. Crecimiento Anual del Producto Interno Bruto y del PIB Per-Cápita de México	81
Gráfica No. 1. Inversión Extranjera Directa y Empleo en México durante el Período 1981-2001	82
Gráfica No. 2. Inversión Extranjera Directa Estadounidense y Empleo en la Industria Manufacturera Mexicana	83
Gráfica No. 3. Inversión Extranjera Directa Estadounidense y Empleo en el Sector de Servicios Financieros	83
Gráfica No. 4. Inversión Extranjera Directa Canadiense y Empleo en la Industria Manufacturera Mexicana	84
Gráfica No. 5. Inversión Extranjera Directa Canadiense y Empleo en el Sector de Servicios Financieros	84

INTRODUCCIÓN

La importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en los países en vías de desarrollo y en las economías en transición creció de manera significativa durante la década pasada, al pasar de 24 mil millones de dólares anuales en 1990 a 120 mil millones de dólares a principios de 1998.

Hoy, los flujos de capital privado representan más de cuatro quintas partes de todos los flujos de capital que entran en los países menos desarrollados y en las economías en transición (256.0 mil millones de dólares). Entre esos flujos, la IED es la fuente de capital más grande y estable, ya que recientemente llegó al 47% (120.0 mil millones de dólares), mientras que los flujos de deuda alcanzaron el 40% (103.0 mil millones de dólares) y los flujos de cartera de deuda el 13% (33.0 mil millones de dólares).

Junto a esta importancia cada vez mayor de la IED, se ha venido dando una transformación que parte de una cautela crítica respecto de las empresas transnacionales, a un entusiasmo carente de crítica por la participación de las compañías extranjeras en el proceso de desarrollo.

Se podrían derivar muchos cuestionamientos sobre el papel de estos flujos de capital, desde los beneficios y oportunidades que ofrecen hasta los riesgos y peligros que podrían representar.

Sin embargo, más allá de construir una infraestructura institucional apropiada para este tipo de inversiones, podríamos preguntarnos ¿si es necesario que estos países en vías de desarrollo adopten una política proactiva con relación a la IED?, o ¿en dónde tienen que centrar su atención las autoridades anfitrionas cuando diseñen políticas destinadas a ampliar al máximo las

utilidades y evitar los peligros de incorporar la IED en sus estrategias de desarrollo?

Podríamos también preguntarnos ¿qué importancia tiene la IED en las perspectivas de crecimiento económico de nuestro país?

Independientemente de los cuestionamientos que pudiéramos hacernos, la herencia de la teoría y los hechos muestran la existencia de dos concepciones sobre el impacto de la IED.

La primera, positiva, resalta la adición neta de insumos que los inversionistas externos traen a un escenario de fuerte competencia. La segunda, negativa, hace hincapié en el efecto deformador que podría tener la inversión extranjera proveniente de industrias internacionales competitivas, en economías afectadas por sus propios defectos de mercado.

Sin duda el tema de la IED siempre ha sido interesante no sólo por las diferentes posiciones respecto de sus repercusiones en las economías en desarrollo o en vías de transición, sino también por los cambios que sobre su importancia se han dado en distintos tiempos, cambios que están en función directa de las variables económicas mundiales del momento.

Por ello, haber seleccionado como materia de investigación "La Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos y Canadá en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" (TLCAN), no es sólo por tratar de responder algunos cuestionamientos sobre los cambios que se han generado antes y después del Tratado de Libre Comercio, sino también por haber sido parte de mi formación profesional al haber participado en la aplicación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de

1973, y porque en los últimos decenios ha crecido su importancia como fuente de capital y cambio tecnológico, lo cual bien podría contribuir al crecimiento económico del país.

Esta primera regulación integral en materia de capital foráneo no afectó el flujo de capital, pues en los años subsiguientes promedió un crecimiento de 300 millones de dólares anuales, llegando en 1978 a alcanzar un saldo de 5,642.9 millones de dólares.

De hecho, su vinculación a los distintos ciclos económicos de México ha sido evidente. De 1979 a 1981, período de auge petrolero, se incrementó 4,133.7 millones de dólares alcanzando al final de 1981 un saldo de 10,159.9 millones de dólares. La crisis de la deuda de 1982 afectó en forma negativa los flujos de inversión extranjera directa, lo cual originó que la tendencia de su incremento se redujera a la mitad respecto de lo observado durante el auge petrolero (626.5 millones de dólares en 1982 y 683.7 millones de dólares en 1983); alcanzando para 1983 un saldo que totalizó 11,470.1 millones de dólares.

En 1985, México inició el proceso de apertura comercial que se fortaleció en 1986 con el GATT y, en 1987, con la implementación de un nuevo programa económico que incluyó reforma fiscal, venta de paraestatales, desreglamentación, liberalización del mercado de capitales, política cambiaria variable y crecimiento sostenido con bajos índices inflacionarios.

Lo anterior contribuyó a que durante el gobierno de Miguel de la Madrid la IED se incrementara 13,455.4 millones, 146% más que la obtenida en el régimen anterior (5,470.6 millones).

La confianza en el futuro del país se hace manifiesta observándose un incremento importante en los flujos de capital, cuya tendencia se mantuvo por la estabilidad y perspectivas de la economía.

Su tendencia dinámica, se debe en gran medida a las acciones que ha llevado a cabo el gobierno para promoverla. Ha procurado otorgar diversas facilidades a los inversionistas extranjeros a fin de atraer sus capitales, siendo un factor fundamental el Reglamento sobre Inversiones Extranjeras que dió claridad, seguridad y permanencia a la inversión proveniente del exterior, al permitirle contar con un registro automático de la inversión, cuyas condiciones son:

"Inversión inferior a 100 millones de dólares en activos fijos, sin incluir el capital de trabajo; localización fuera de los tres grandes centros de población del país; que el dinero venga de fuera del país; generación de empleos y utilización de tecnologías ecológicamente limpias".

La atracción ejercida hacia la IED con el objeto de contribuir a la aportación de tecnología, aumento de exportaciones y generación de empleos empezó a responder fehacientemente durante 1989, al registrar una inversión nueva por 2,500.0 millones de dólares, lo cual le permitió alcanzar una inversión del orden de 24 mil millones de dólares durante los seis años del sexenio Salinista (1989-1994).

Las ventajas competitivas de México y haber mantenido en los últimos años una economía creciente, estable y con todos los elementos de confianza hacia el inversionista nacional y extranjero, ha contribuido al éxito del país en materia de atractividad de la IED.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

v

A mayor abundamiento, las reformas emprendidas se traducen en un floreciente comercio de exportación e importación, apoyado en una ubicación geográfica privilegiada con respecto al mayor mercado del mundo y en un racimo de tratados de libre comercio con esa y otras regiones; costas que dan hacia Europa y hacia la Cuenca del Pacífico; así como una gran vinculación con los países de América Latina, con los cuales existe un gran potencial para el intercambio comercial.

Existen también otros factores que hacen que México sea atractivo para el capital extranjero y que contribuyen a incrementar el flujo de capital, entre los que destacan la abundancia de recursos energéticos, turísticos y pesqueros, así como la mejor red de carreteras y de obras de irrigación en América Latina.

No obstante lo anterior, es importante considerar que los países modernos y competitivos en el mundo de hoy no pueden conformarse solo con este tipo de recursos; es fundamental complementarse con la productividad de la población, con la estabilidad, el crecimiento y la confianza en la economía, con la seguridad de las instituciones y con la capacidad de participar en un mundo que está viviendo una revolución tecnológica acelerada.

En los últimos años, México ha registrado un cambio importante en la política del gobierno, así como en la mentalidad de los propios empresarios mexicanos hacia la inversión extranjera, la cual ya no la consideran un mal necesario sino un complemento esencial para el desarrollo económico del país.

Actualmente, México posee un sector productivo nacional que ha probado su eficiencia y que tiene la capacidad para atraer inversión extranjera; además,

con la apertura comercial se está garantizando que dicha inversión venga asociada con la tecnología idónea, coadyuvando a mejorar la productividad y competitividad del aparato productivo nacional.

En el proceso de modernización y cambio estructural de la economía nacional se han adecuado y simplificado los criterios y procedimientos que norman la inversión extranjera, contando así con un régimen jurídico que brinda certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad.

De esta manera el ambiente económico favorable y las facilidades otorgadas por México hacen del país un atractivo destino para el capital extranjero.

Particularmente, se ha señalado frecuentemente que la inversión extranjera directa ha jugado un papel importante en el funcionamiento de la economía mexicana y que ha tendido a disminuir la brecha entre ahorro e inversión. Asimismo, que se ha orientado a aligerar los desequilibrios en la balanza comercial y que ha propiciado la transferencia de tecnología de punta y contribuido a la generación de empleos.

Con la vigencia del TLCAN, la participación de Estados Unidos y Canadá en el total de la inversión extranjera directa se ha incrementando paulatinamente, lo cual resulta ser un efecto esperado en un proceso gradual de integración económica entre las tres economías.

Efecto que resulta interesante investigar en esta tesis, no sólo por el volumen y composición de la IED proveniente de Estados Unidos y Canadá, antes y después del TLCAN, sino más aún, interesa conocer si la IED proveniente de esos países refuerza en México un modelo de país maquilero más que un efecto importante en el crecimiento económico del país.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Aún cuando el tema se presta para abordar muchas de las interrogantes que permean en los distintos foros de discusión, lo que sin lugar a dudas significa un gran reto, los objetivos de la presente investigación son:

- Determinar la importancia de la IED en la economía mexicana, particularmente la proveniente de Estados Unidos y Canadá;
- Analizar los cambios cuantitativos de la IED de Estados Unidos y Canadá, antes del TLCAN y a partir de la vigencia de éste;
- Demostrar si la IED proveniente de Estados Unidos y Canadá tiende a reforzar el modelo de un país maquilador.

La hipótesis que se plantea al respecto es la siguiente:

La IED proveniente de Estados Unidos y Canadá ha tenido cambios cuantitativos favorables como efecto del TLCAN reforzando el fenómeno de la maquila en la economía mexicana.

Para comprobar esta hipótesis y lograr los objetivos planteados, la investigación se estructura de la siguiente manera:

En el primer capítulo se hace un análisis general de la inversión extranjera en el desarrollo económico, en la transferencia de tecnología, en la balanza de pagos, en la deuda externa y en el empleo.

En el segundo capítulo se hace una evaluación de la inversión extranjera directa de Estados Unidos y Canadá en México antes del TLCAN, tanto en la manufactura como en los servicios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El tercer capítulo aborda la evolución de la IED de Estados Unidos y Canadá durante el TLCAN, así como una descripción de las perspectivas que se tenían en materia de crecimiento económico y los cambios generados durante los años siguientes a la firma del TLCAN

Por último, se presentan las conclusiones derivadas de la presente investigación.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CAPÍTULO I. INVERSIÓN EXTRANJERA Y DESARROLLO ECONÓMICO

El Estado como principal responsable de generar el desarrollo económico de una nación, utiliza diversos métodos dirigidos hacia la activación de sus sectores productivos con el fin de obtener el mayor crecimiento económico y, con ello, mejorar los niveles de desarrollo.

En la actualidad, los gobiernos de los distintos países se han valido de diferentes estrategias para activar sus economías, y de acuerdo con sus posibilidades y condiciones internas han tenido que recurrir al apoyo exterior para complementarlas.

Uno de los métodos más utilizados son los flujos de capital, los cuales son requeridos para enfrentar sus necesidades más apremiantes en materia económica y financiera, toda vez que internamente no generan suficiente capital para resolver los desequilibrios que se presentan.

En 1997, los flujos de capital privado representan más del 85% de todos los flujos de capital que entran en los países menos desarrollados y en las economías de transición. En efecto, tal y como se comentó en la introducción de este trabajo, el total de dichos flujos de capital privado ascendió a 256.0 mil millones de dólares, correspondiendo 103.0 mil millones de dólares a los flujos por concepto de deuda; 33.0 mil millones de dólares a los de cartera de acciones y 120.0 mil millones de dólares a los considerados como IED.

Respecto al flujo total de IED, 89.0 mil millones de dólares fueron captados por tan solo 10 países, entre ellos, en ese año de 1997, China absorbió 37.0 mil

millones de dólares, Brasil 16.0 mil millones de dólares y México 8.0 mil millones de dólares, montos que en 1991 fueron sustancialmente menores pues solo significaron 4.3 mil millones de dólares, 1.1 mil millones de dólares y 4.7 mil millones de dólares, respectivamente, cifras que denotan la importancia cada vez mayor que tiene la IED como complemento del ahorro interno y su posible contribución para activar el crecimiento económico en los países en vías de desarrollo.

No obstante lo anterior existen algunas controversias en los diversos sectores de la sociedad, ya que se ha puesto en duda la participación de este tipo de inversión en el desarrollo nacional, llegándose a argumentar que en lugar de obtenerse beneficios se generan más problemas, tales como una fuerte dependencia económica y la pérdida de soberanía.

Las opiniones se encuentran divididas, ya que muchos economistas y políticos aseguran que la IED es la única vía para el desarrollo de un país que por sí solo no podría mejorar sus condiciones económicas, ni aumentar la capacidad de sus sectores productivos.

Por esta razón, el presente capítulo se encarga de hacer un breve análisis sobre el papel que juega la inversión extranjera directa en el desarrollo económico de un país, se revisan algunas opiniones respecto a la intervención de este tipo de inversión en el crecimiento de la economía; posteriormente se hace una breve descripción de su importancia en la transferencia de tecnología; después, se revisa el efecto que tiene en la balanza de pagos; luego su relación existente con la deuda externa; y finalmente, su efecto en la generación de empleos.

1.1. PAPEL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL DESARROLLO

El papel que juega la inversión extranjera directa en el desarrollo económico de los países pobres y en su proceso de crecimiento ha sido sumamente debatido.

En los últimos años, se han visto posturas completamente negativas que sostienen que la inversión extranjera en nada resuelve los grandes problemas económicos por los que atraviesan estas naciones, y que en ningún momento significa una ruta viable hacia el desarrollo; por el contrario, también se pueden encontrar opiniones sumamente alentadoras que defienden abiertamente a la inversión extranjera, sosteniendo que el desarrollo que se ha logrado alcanzar en muchos de los países subdesarrollados ha sido debido a la intervención oportuna de los capitales provenientes del extranjero.

Ante esta confrontación ideológica, se han planteado diversos enfoques técnicos referentes a su importancia en el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo. Estos enfoques van desde la vinculación de la inversión extranjera directa con los fenómenos de dependencia tecnológica y económica, con altos niveles de desigualdad social; hasta los referentes a los grandes beneficios obtenidos por la elevación de los niveles de comercio exterior, generados por la gradual apertura comercial en distintas regiones del mundo y el aumento en los índices de empleo.

Por lo regular se han manifestado opiniones positivas que sostienen que los beneficios de las políticas de atracción y participación de la inversión extranjera en un país, han contribuido en el ingreso nacional y en la expansión de diversas

ramas industriales, no solo por los insumos tecnológicos que se transfieren sino también por los empleos que se generan en las empresas locales, elementos que sugieren la importancia de la participación de la inversión extranjera en el proceso de desarrollo de cualquier país.

No obstante lo anterior, también existen manifestaciones contrarias a los efectos positivos de la inversión extranjera que sostienen que se aumentan los niveles de deuda exterior, se hace más amplia la brecha entre clases sociales y se agudizan los casos de pobreza extrema, lo que sugiere, por otro lado, que sus beneficios no son tan reales como lo suponen las opiniones positivas.

Esta gran controversia ha generado la formación de dos corrientes de opinión, una a favor de la inversión extranjera y otra en contra. La primera, establece que las empresas nacionales y extranjeras al funcionar bajo esquemas privados de producción de manera competitiva y mediante la aplicación de capital extranjero en sus procesos, ofrecen a los países en donde se establecen mejores perspectivas para acelerar el crecimiento económico nacional, en tanto que atraen capital, tecnología avanzada y una elevada capacidad empresarial; así mismo puede servir como una vía para aumentar las exportaciones y para agilizar la actividad de las empresas locales, participando de esta manera en el desarrollo económico del país.

La segunda corriente de opinión afirma que las compañías multinacionales que son las principales fuentes de atracción de inversión extranjera monopolizan el capital local para sus respectivos proyectos, en lugar de brindar nuevos recursos financieros a las pequeñas y medianas empresas locales, desplazando su producción del mercado interno y ocasionando un dominio total en los principales

sectores de la economía por parte de los países que mantienen capital operando en las empresas nacionales; es decir, bajo este punto de vista, la inversión extranjera directa en lugar de acarrear beneficios a los países en desarrollo trae como consecuencia el estancamiento de las empresas locales y el deterioro de la economía nacional.

Se encuentran también opiniones neutrales sobre la inversión extranjera que enumeran sus efectos tanto negativos como positivos, y que la consideran con mayor objetividad, así tenemos que:

"La IED es un paquete compuesto de numerosos elementos y, por lo tanto, tiene un impacto multifacético sobre el desarrollo.

Algunos de estos elementos son activos tangibles (capital), pero quizás los más interesantes son intangibles (tecnologías de productos o de procesos, entrenamiento del personal, técnicas modernas de gestión y acceso a mercados internacionales). La decisión de una empresa transnacional de qué activos explotar en un país determinado va a depender de sus decisiones estratégicas, de las ventajas "naturales" de localización que pueda ofrecer el país receptor (recursos naturales abundantes, bajo costo unitario de la mano de obra, mercado doméstico de tamaño interesante) y de las políticas económicas nacionales".¹

Este tipo de señalamientos muestran que la inversión extranjera es un fenómeno complejo que tiene muchas vertientes, que no se limita a ser benéfica o perjudicial para un país sino que representa una gran gama de factores, principalmente económicos, que conforman una estructura variable y constantemente en movimiento, lo que sugiere que la inversión extranjera no

¹ Agosin, Manuel R. Inversión Extranjera Directa en América Latina: Su Contribución al Desarrollo. Ed. Fondo de Cultura Económica, Chile, 1996, pp. 28-29.

puede ser rigurosamente tipificada como buena o mala, sin antes tomar en cuenta la situación del país que la adopte y las medidas bajo las cuales haya requerido de su inversión.

La inversión extranjera no es solamente un agente económico, sino que sus implicaciones son sumamente amplias y abarcan casi todos los aspectos de la vida de un país, por lo que para comprender su función deben contemplarse todos los aspectos internos del país que requiera la intervención del capital extranjero dentro de sus sistemas productivos.

"La evaluación de la función que desempeña la inversión extranjera en el proceso de desarrollo de un país, pertenece fundamentalmente al campo general de la política económica. Sin embargo, la experiencia de los países receptores de capital demuestra que la presencia de filiales extranjeras acarreará consecuencias de índole política, legal y social en el país anfitrión. Por ello, conceptos íntimamente vinculados a la naturaleza de la IED, como son la transferencia de capitales y su efecto sobre la balanza de pagos; la transmisión de tecnología y su adaptación al medio local; la creación de fuentes de trabajo y la importación de técnicos y administradores extranjeros; la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones, y otros más, deben ser apreciados en función no sólo de consideraciones económicas, sino también con relación a su coherencia con los objetivos globales de desarrollo.

Los beneficios de carácter económico o tecnológico implícitos en la IED deben ser contrastados con la posible pérdida o disminución de autonomía nacional. Estos costos pertenecen a la esfera de lo político y deben ser juzgados a la luz de ese criterio. Desde esta perspectiva, la IED se desprende de la disciplina económica para trasladarse a un ámbito más complejo, en donde la operación económica, con toda su importancia, se subordina al conjunto de factores pertenecientes a la política interna de un Estado y a su

capacidad de maniobra para funcionar en el plano internacional".²

Lo anterior es una clara muestra de que las inversiones extranjeras no deben limitarse al campo económico ya que su espectro de acción es mucho más amplio. En efecto, el desarrollo de una nación no está sujeto exclusivamente al ámbito de la economía puesto que el crecimiento es integral, en él intervienen todos los sectores del país: los sociales, los políticos, los culturales y los religiosos, junto con los económicos, de lo contrario el desarrollo carecerá de fuerza y en algún momento representaría un grave retroceso.

Por esta razón, las inversiones que se realicen en un país para promover el desarrollo económico deben de estar sujetas a las condiciones generales de la población y contemplar las necesidades de todos los sectores, para que el desarrollo se alcance de una manera integral y económicamente estable.

Actualmente, la mayoría de los países latinoamericanos han buscado incrementar los niveles de inversión extranjera para acelerar su desarrollo, para lo cual se han valido de la flexibilización de sus políticas económicas, en las que se da una mayor libertad a la entrada de capital extranjero.

"La liberalización de los regímenes de inversión extranjera ha sido una tendencia común en casi todos los países latinoamericanos. De una preocupación por los potenciales efectos negativos de la IED y la pérdida de control de la economía, se ha pasado a valorar su potencial contribución al desarrollo en forma de capital, tecnología, técnicas modernas de gestión, adiestramiento de personal y acceso a mercados externos. Sin embargo, estos objetivos se han perseguido sólo a través de la liberalización de los regímenes de

² Sepúlveda, Bernardo. La Inversión Extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 23.

inversión extranjera y no con el diseño de sistemas de incentivos y la negociación de desempeños adecuados.

Las políticas hacia la IED se han insertado dentro de un marco más amplio de cambio de estrategia de desarrollo que privilegia al mercado como asignador de recursos, confiando en que la desregulación y la liberalización, por sí solas, redundarán en una tasa de crecimiento más alta y en la modernización del aparato productivo. Dentro de esta estrategia, un papel importante es reservado a la IED. Los resultados obtenidos hasta la fecha, sugieren que la liberalización de las políticas hacia la IED es condición necesaria pero no suficiente para que sus volúmenes aumenten y sus características sean acordes con las prioridades de desarrollo".³

Con esta liberalización hacia los capitales extranjeros, los países en vías de desarrollo pretenden adquirir, en un menor tiempo, mayores niveles de inversión que les permitan a las diversas industrias aumentar su productividad y su capacidad comercial, hacer más dinámicas sus relaciones con el exterior, y tener un mercado más competitivo con respecto a los países desarrollados.

De hecho la capacidad productiva de un país tiene que ver con el volumen de recursos con que cuenta y con su productividad. En el futuro, el crecimiento va a explicarse cada vez más en función de la productividad, y ésta tiene que ver con la calidad de la tecnología utilizada por los trabajadores.

En nuestro vecino país del norte se ha demostrado que el incremento de la productividad es la base para lograr un aumento sistemático de los salarios reales. Incluso puede haber un sistema en el que los salarios reales crezcan, la inflación siga a la baja y haya mayor ingreso, siempre y cuando la productividad esté al alza.

³ Agosin, Manuel R. Op. Cit., p. 21.

En México, existen multitud de factores que inhiben el crecimiento de la productividad y carecemos de un marco institucional que la induzca. Por ejemplo, seguimos con un jaloneo político relacionado con asuntos como la energía o las telecomunicaciones y no encontramos la fórmula para que puedan hacer su máxima contribución a la productividad.

Una forma para garantizar el incremento sostenido de la productividad sería a través de una serie de procesos concurrentes, tales como: mejoría en la educación; mayores recursos para la investigación científica y tecnológica; estímulos fiscales para la renovación de equipos; mejor infraestructura de comunicaciones y transportes; y disponibilidad energética eficiente, entre otras.

Mientras no se emprendan acciones que fortalezcan estos procesos, las posibilidades de crecimiento económico en nuestro país van a ser limitadas.

Asimismo, para lograr un adecuado nivel de desarrollo en los países como el nuestro, la inversión extranjera debe cumplir primero con una serie de condiciones planteadas por los mismos gobiernos receptores; así por ejemplo, durante la década de los setenta se condicionaron algunos aspectos importantes que regulaban las características bajo las cuales se tenía que regir la inversión extranjera que participaba en las empresas establecidas en México; entre estas condiciones destacaban las siguientes:

"La IED tenía que ajustarse no tan solo a las leyes, sino también a las políticas de desarrollo interno, teniendo que contribuir a la evolución de la tecnología para el desarrollo económico nacional, promover la fabricación de artículos de exportación y compartir los mercados internacionales, así como la producción de sustitutos de importaciones sin

sacrificios para los consumidores. La IED también tenía que impulsar la creación de industrias nuevas, dar ocupación preferente a personal de nacionalidad mexicana, utilizar en la medida de lo posible insumos y componentes mexicanos, utilizar recursos financieros del exterior y no acudir al crédito nacional".⁴

Bajo estas condiciones la inversión extranjera podría participar ampliamente en el proceso de crecimiento económico del país; sin embargo, no todas las empresas con capital extranjero se fundan bajo estas condiciones, por lo que su contribución puede no ser tan significativa en el crecimiento del país.

Lo anterior hace suponer que las condiciones para que la inversión extranjera sea parte importante del crecimiento económico, deben sujetarse a la aprobación de las empresas receptoras y de los inversionistas extranjeros, de lo contrario difícilmente puede llegarse a un crecimiento real de la economía mexicana o de cualquier otro país en vías de desarrollo.

De hecho, estos flujos de capital han sido un importante motor para la economía mundial, teniendo además amplias perspectivas para el futuro como lo señala la siguiente afirmación:

"En los años recientes, la percepción de los académicos y de los responsables de la política económica en América Latina, respecto de la inversión extranjera directa es ampliamente favorable. Existe una convicción generalizada en el sentido que la IED puede ayudar eficazmente al desarrollo nacional, contribuyendo a complementar la inversión realizada por agentes nacionales, a la apertura de nuevos canales de comercialización externos para los productos del país, a la

⁴ Ramos Garza, Oscar. México ante la Inversión Extranjera. 3ª Edición, Ed. Docal, México, 1979, p. 10.

introducción de nuevos productos, tecnologías y técnicas de gestión y a la capacitación de los recursos humanos".⁵

De esta manera la IED puede jugar un papel importante para el crecimiento de la economía en los países en vías de desarrollo, y aunque se encuentra aún en una enfrascada discusión sobre si representa o no beneficios directos para la economía, puede decirse que sin la inversión proveniente del extranjero muchas empresas colocadas en todo el mundo no podrían subsistir y menos aún generar ganancias y aumentar su productividad.

1.2. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Uno de los fenómenos que más ha caracterizado a los países en vías de desarrollo es la carencia total o parcial de tecnología, situación que los ha colocado en una posición sumamente inferior con respecto a las naciones desarrolladas, generando a través de los años un enorme estancamiento industrial y científico que ha tenido gran influencia sobre su crecimiento económico.

La frágil estructura tecnológica de estos países se ha reflejado en una marcada dependencia con respecto a los países desarrollados, especialmente con Estados Unidos por ser el país que ha dominado la ciencia y la tecnología en los últimos años, si no en todo el mundo sí en el continente americano. De hecho, los gobiernos latinoamericanos han optado por someterse ante su superioridad, viéndose en la necesidad imprescindible de adquirir la tecnología de ese país, al

⁵ Agosin, Manuel R. Op. Cit., p. 3.

no contar ni con recursos financieros ni con la capacidad estructural para acceder a niveles apropiados en materia de investigación científica y tecnológica.

"La transferencia de tecnología es asunto de interés fundamental para los países subdesarrollados que se caracterizan por mostrar una incapacidad estructural para producir la tecnología requerida para su crecimiento, a diferencia de los países industrializados, en cuyo proceso evolutivo juega un papel determinante la aplicación de la ciencia y los descubrimientos técnicos de los procesos productivos.

Los países en vías de desarrollo aspiran a estructurar un sistema productivo industrial moderno, pero carecen del instrumental y de los conocimientos técnicos indispensables; por tanto, a falta de una dinámica científico-tecnológica propia, la evolución industrial de los países subdesarrollados depende, en las condiciones actuales, de la velocidad en que asimilan técnicas originarias de los países desarrollados".⁶

La transferencia de tecnología es un elemento muy importante para el crecimiento de los países subdesarrollados, los cuales por sus frágiles condiciones económicas requieren de tecnologías avanzadas para que sus sistemas de producción no permanezcan estancados y puedan competir con las naciones tecnológicamente desarrolladas.

En este sentido y siendo su capacidad de adquisición tecnológica muy limitada, es estrictamente necesario recurrir a la inversión extranjera ya que además del flujo de capital se asocia la transferencia de tecnología, la introducción de nuevos conocimientos, las habilidades administrativas y de mercadotecnia que, en su conjunto, constituyen los recursos intangibles de las empresas transnacionales.

⁶ "Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EU. Sección Mexicana". Inversiones Extranjeras Privadas en México. Ed. CBHNMEU, México, 1971, pp. 163-164.

Estos recursos tangibles e intangibles pueden tener efectos directos e indirectos en la economía receptora. Los primeros incluyen la formación de capital, la generación de empleo y mayores exportaciones. Los indirectos comprenden cambios en la estructura industrial, en la conducta y en el desempeño de las empresas locales, así como en transferencias de conocimientos que resultan en incrementos de la productividad y de acceso al mercado (derramas tecnológicas).

"La competitividad internacional está íntimamente asociada a la transferencia de tecnología. Los estudios nacionales también han abordado la temática de la contribución tecnológica de la nueva IED. En el caso argentino, ha existido un importante aumento de la productividad en las empresas manufactureras que han recibido IED desde 1990, en particular en los sectores de automóviles y de procesamiento de alimentos. En el caso automotriz las mejoras de productividad se deben, en parte, a la aplicación del régimen para el sector, el cual contiene metas de inversión a través de la cual se introducen nuevas tecnologías.

En estudios recientes para México se ha comprobado que la IED de los últimos años ha hecho una contribución tecnológica importante. Las ramas de la manufactura en las cuales, durante los años ochenta, crecieron más la productividad y las exportaciones (la industria química, la petroquímica básica, la automotriz y varias industrias que producen insumos básicos) son aquellas en las cuales tienen una presencia significativa las empresas transnacionales y en las que es importante la especialización intra-industrial. Existe además evidencia de que las inversiones recientes en el sector manufacturero han tenido derramas tecnológicas importantes sobre empresas nacionales. Una forma indirecta de medir estos efectos es a través del grado de subcontratación de partes y componentes en la economía local".⁷

⁷ Agosin, Manuel R. Op. Cit., pp. 34-35.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En realidad, por insignificante que sea el crecimiento tecnológico originado por la inversión extranjera, este será siempre mayor que el que se podría obtener por medio del esfuerzo individual, lo cual refleja el papel preponderante que en materia de transferencia de tecnología tiene la IED.

Todavía existen muchas dificultades para que los gobiernos de estos países acepten abiertamente ser auxiliados por este tipo de inversión, principalmente porque en la mayoría de los casos los beneficios más palpables, tales como las ganancias económicas, no se quedan en el país receptor, sino que por lo regular se dirigen hacia los países que brindaron la inversión.

"Aunque los países necesitan y desean los beneficios que acarreará la tecnología avanzada y que generalmente acompaña a la inversión extranjera, el hecho de que la decisión sobre la forma de la transferencia y las características de la tecnología se deposite en la casa matriz, no resulta de su agrado. El temor es que el desarrollo de los sectores industriales nacionales y la expansión de las empresas instaladas en el país sean dependientes de Estados avanzados tecnológicamente. Además de la dependencia tecnológica, otros factores llevan a los gobiernos a dudar de los beneficios que obtienen con la importación de tecnología.

Al ocurrir la transferencia de tecnología como fenómeno interno de la empresa transnacional, no es de suponerse un esfuerzo real de integración al contexto local. En la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales".⁸

Esta desconfianza generada entre los países en desarrollo ha ocasionado, al igual que en el caso del papel de la inversión extranjera, una gran controversia

⁸ Sepúlveda, Bernardo. Op. Cit., p. 27.

teórica que divide las opiniones especializadas respecto a la transferencia de tecnología, es decir, desde ciertos puntos de vista este tipo de inversiones es favorable, mientras que otros apuntan todo lo contrario:

"Por un lado, autores ligados a los esquemas tradicionales del análisis económico subrayan el hecho de que la inversión extranjera directa supone la aplicación de nuevos equipos, procesos industriales y procedimientos, producto del avance tecnológico observado en los países industriales que al ser utilizados en el país receptor, incrementan su productividad general y lo hacen partícipe de los avances técnicos de aquellos.

Por otro lado, otros autores enfatizan el efecto de dominación que ejerce la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados, a causa de su evidente superioridad tecnológica. Sobre esto último, se señala la existencia de una brecha científico-tecnológica entre el mundo en desarrollo y las naciones desarrolladas, que permite a las empresas internacionales condicionar la transferencia de tecnología a su participación directa en las actividades productivas en los países en desarrollo, imponiendo incluso restricciones contractuales al desarrollo autónomo de las propias empresas. Asimismo, se hace referencia a las dificultades que existen para que la tecnología aportada por la inversión extranjera sea efectivamente transferida a los países en desarrollo y a lo inadecuado de los procedimientos de transferencia empleados".⁹

Aún cuando no está bien definido si se logran beneficios o por el contrario se agudiza la condición de dependencia, si es necesario remarcar que a pesar de estas contradicciones las inversiones extranjeras son estrictamente necesarias para que estos países puedan contar con tecnología avanzada, de lo contrario su retraso económico sería aún más agudo y más difícil su desarrollo.

⁹ "Comité Bilateral de Hombres de Negocios México - EU. Sección Mexicana". Op. Cit., pp. 170-171.

La dependencia tecnológica existe y también el acceso limitado a ella, entre otras razones, por los limitados esfuerzos públicos y privados de innovación tecnológica; un sector financiero desligado de este tipo de actividades; falta de instituciones de enlace que vinculen las invenciones o innovaciones con el capital financiero; y reducida cantidad y calidad de capital humano.

Por ello es necesario establecer políticas más agresivas que permitan una mayor interdependencia entre universidades y empresas, así como facilitar la vinculación entre centros de investigación públicos y privados y capitales de riesgo. Los países receptores de la IED deben enfocarse también a incrementar el ritmo bajo el cual se transfiere tecnología, apoyando a las empresas nacionales a tener una mayor capacidad de absorción tecnológica; mejorando el acceso al financiamiento; promoviendo el uso de incentivos fiscales para actividades tecnológicas; y eliminando las asimetrías de información a través del fortalecimiento de su infraestructura.

1.3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU EFECTO EN LA BALANZA DE PAGOS

La inversión extranjera directa en un país puede generar un efecto positivo en la balanza de pagos, pues los movimientos de bienes y servicios, generalmente deficitarios (cuenta corriente) se compensan con los movimientos de capital casi y siempre superavitarios, pues es donde se registran las entradas de inversión extranjera directa, los movimientos de capital hacia los mercados financieros, la contratación y amortización de deuda externa o la compra-venta de activos en el

exterior, lo cual significa que las entradas de capital sirven para financiar el déficit en la cuenta corriente.

Tener un déficit externo permanente, acarrea riesgos de vulnerabilidad, sobre todo si las entradas de capital son de corto plazo, pues ante cualquier acontecimiento negativo podría implicar un cambio drástico en el tipo de cambio y/o una disminución importante de las reservas internacionales, lo cual podría desestabilizar al país con un alto costo en materia de inflación, empleos y bienestar.

Por ello, siempre será deseable tener entradas de capital de largo plazo. Por ejemplo, la inversión extranjera directa ha sido para México una de las fuentes de capital más importante en los últimos años, situación que ha significado un financiamiento del déficit externo relativamente sólido.

Aún así es importante evitar el abuso o la sobre dependencia del ahorro externo dejando como un factor siempre benéfico a la inversión extranjera en cuanto a su intervención en la balanza de pagos, pues existen diversos efectos secundarios y estos no siempre son positivos.

Para poder evaluar el efecto de las inversiones extranjeras en la balanza de pagos es necesario realizar una serie de operaciones que no son fáciles de llevar a cabo, tales como calcular el total de ingresos por exportaciones o los ahorros de divisas por sustitución de importaciones; así como la entrada de capital y las salidas por remesas de utilidades durante la duración del proyecto de inversión. El esfuerzo para realizar estos cálculos es enorme así como también lo es el margen de error que pudiera generar, aspectos que hacen muy complicado tener

una aproximación de los efectos reales de la inversión extranjera sobre la balanza de pagos.

"Sin embargo, haciendo una observación cuidadosa, se puede decir que los efectos en la balanza de pagos de la inversión extranjera directa podrían ser mayores cuando el producto en cuestión es un bien comercializable que no se hubiera producido en el país receptor de no haberse realizado la inversión de una empresa transnacional. Especialmente cuando el producto es exportable y genera ganancias, tanto en el país de donde surgió el capital como en el país en donde se fabricó el producto."¹⁰

Por otro lado, se pueden presentar efectos negativos en la balanza de pagos cuando la empresa transnacional no produce para la exportación y acarrea mayores importaciones (capital, insumos, etc.), creándose un efecto negativo en la balanza comercial y en la demanda de divisas.

"La balanza de pagos presenta un persistente y creciente déficit en cuenta corriente, compensada con afluencia de capital en forma de inversiones extranjeras directas y de préstamos al sector público.

El crecimiento del déficit de la cuenta corriente se ha debido a presiones desfavorables en casi todos los renglones, a saber: a) escaso dinamismo de las exportaciones de bienes lo cual ha ampliado el tradicional saldo negativo de la balanza comercial (transacciones de bienes); b) crecimiento más acelerado de los gastos de los turistas mexicanos en el exterior respecto a los gastos de los turistas extranjeros en el país, y c) importante aumento de los pagos por concepto de renta del capital exterior, o sea utilidades de la inversión extranjera directa e intereses de la deuda pública externa. La única cuenta que no ha presionado negativamente es la de

¹⁰ Cfr. Witker, Jorge. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. 2ª Edición, UNAM, México, 2001, p. 128.

transacciones fronterizas, pues ha conservado un saldo positivo satisfactorio".¹¹

Finalmente, es importante destacar que esta situación no siempre es desfavorable para los países con déficit moderado, ya que de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional se puede considerar saludable un déficit en cuenta corriente del 4% del PIB (actualmente México tiene un déficit en la cuenta corriente del 2.5% del PIB), ya que un porcentaje mayor puede afectar la tasa de crecimiento económico. La inversión extranjera directa puede ayudar en este caso, si no a lograr un crecimiento económico, si a obtener un equilibrio en la balanza de pagos por medio de la entrada de divisas.

1.4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA DEUDA EXTERNA

Durante los últimos años, los países subdesarrollados, sobre todo los pertenecientes a Latinoamérica, han enfrentado graves problemas para pagar su deuda externa al no disponer de la liquidez necesaria para solventar, al menos, el servicio de la misma. Es aquí donde la inversión extranjera orientada a las exportaciones puede ser un factor importante de ayuda para que el país en cuestión pueda contar con las divisas y liquidez suficientes para enfrentar el problema de la deuda externa.

Las exportaciones pueden aumentar con la afluencia de la inversión extranjera directa, pero debe tenerse especial cuidado en que los efectos negativos del crecimiento de las importaciones o el desplazamiento de otras empresas exportadoras, etc., no sean mayores al beneficio creado, esto es que las

¹¹ "Comité Bilateral de Hombres de Negocios México - EU. Sección Mexicana". Op. Cit., p. 221.

ganancias netas originadas por la inversión extranjera no sean superadas por pérdidas derivadas del incremento de las importaciones.

Otro tipo de inversiones que alivia, en buena medida, la deuda de estos países es el intercambio de deuda por capital, el cual deberá ser utilizado en inversión productiva a cambio de una cantidad de deuda con una tasa interés variable, a un plazo que puede ser mayor al de la deuda inicial. De esta manera la inversión extranjera permite a los países endeudados contar con los medios necesarios para activar su economía y poder obtener ganancias que reduzcan el porcentaje de su deuda.

En el caso específico de México, la deuda externa ha sido uno de los graves problemas económicos que ha enfrentado, especialmente a partir del sexenio de Luis Echeverría Álvarez; sin embargo, se han observado también innumerables esfuerzos por disminuirla a través de esquemas de pago y programas de conversión.

"Durante 1986-87, México operó un programa de conversión de deuda en capital accionario que fijó los precios de la deuda pública mexicana dentro de un margen que fluctuaba entre el 75 y el 100 por ciento del valor nominal de la deuda, dependiendo del destino de la conversión.

El programa mexicano privilegió a aquellas inversiones que participaran en privatizaciones de empresas públicas, que aumentaran la capacidad productiva (en lugar de la compra de activos existentes), que incorporaran nuevas tecnologías y que se dirigieran al sector exportador.

Las inversiones autorizadas durante la vigencia del programa continuaron realizándose hasta 1990 y redundaron en fuertes flujos de IED en las manufacturas, en particular el sector automotriz. El precio promedio de rescate fue de 82 centavos

por dólar, lo que representó un fuerte subsidio a la IED realizada por esta vía, ya que la deuda mexicana se transó durante este período a un precio promedio de unos 45 centavos por dólar".¹²

Con este tipo de programas se lograron avances importantes en el pago de la deuda, y a pesar de que actualmente ésta sigue representando un importante obstáculo para el desarrollo del país, durante los últimos años la programación de pagos ha sido mucho más cómoda que en años anteriores, gracias en parte a los programas implementados por el gobierno de la República y al adecuado manejo que se ha hecho de las inversiones provenientes del extranjero.

1.5. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SUS EFECTOS EN EL EMPLEO

La mayoría de las personas que defienden la inversión extranjera directa, sostienen que dentro de sus múltiples beneficios está la creación de nuevas y mejores oportunidades de empleo; sin embargo, no siempre es así ya que al realizarse proyectos de inversión en un país, existe toda una gama de variantes sobre los efectos en el empleo, los cuales no siempre son positivos y cuando lo son no tienen gran relevancia dentro del contexto macroeconómico.

Inclusive, la inversión extranjera directa puede llegar a provocar algunos efectos negativos sobre el empleo, generando desempleo en algunos casos. Cuando una empresa transnacional se establece en alguna región se espera que contrate personal de dicha región; sin embargo puede darse el caso que la empresa no

¹² Agosin, Manuel R. Op. Cit., p. 20.

genere empleos por contar con personal foráneo, y si esta empresa absorbe a otras más pequeñas ya existentes en la región, es muy probable que se genere un cierto nivel de desempleo.

"El liderazgo tecnológico de las empresas transnacionales impacta toda la estructura del país y motiva la modernización de equipos y técnicas de trabajo, que a su vez dan lugar a una insuficiencia en la oferta de empleo y una escasa respuesta del sistema para absorber una fuerza de trabajo en constante aumento. Las tecnologías aportadas por las IED utilizan intensivamente capital y en menor medida mano de obra.

Para dimensionar el impacto real de la IED, también es necesario considerar que la compra de empresas nacionales por inversionistas extranjeros, puede dar lugar a una simple transferencia de trabajadores que incrementan las filas de las transnacionales y que anteriormente ya estaban incorporados a la población económicamente activa (PEA), por lo que el movimiento sólo representa la reclasificación de una fuerza de trabajo ya existente que, en todo caso, sólo puede interpretarse como parte del proceso de desnacionalización de la industria nativa".¹³

Lo anterior muestra que la entrada de IED a una empresa no significa que ésta aumente sus niveles de empleo, ya que las empresas existentes que reciben flujos de IED no requieren un mayor número de empleados para ampliar su producción. El aumento en los niveles de empleo solamente se presenta cuando estos flujos de capital son utilizados para conformar nuevas empresas; sin embargo, lo más común es que lleguen a un país para fortalecer la producción de las empresas ya existentes y con un número de personal ya establecido.

¹³ Aguirre Jiménez, Martha. Hacia un Control Administrativo en el Ámbito Tributario de la Inversión Extranjera Directa. Ed. Instituto Nacional de Administración Pública Mexicana, México, 1984, p. 45.

Una de las condiciones para que las empresas con capital extranjero puedan contribuir a mantener o generar empleos es la siguiente:

"Por regla general, las empresas extranjeras harán bien en tratar de emplear en todo lo posible a nacionales del país donde operen, y en consentir que los empleados nacionales competentes tengan acceso a puestos de responsabilidad. Cuando la habilidad y la confianza son iguales, es a menudo menos costoso emplear administradores, técnicos y trabajadores locales. En efecto, la remuneración de éstos no necesita incluir la indemnización por expatriación que se justifica en el caso de personas que aceptan empleos fuera de su patria. Además, el empleo de nacionales llega a contribuir a las buenas relaciones con las autoridades, el público y la mano de obra locales.

Las empresas extranjeras que no facilitan oportunidades de empleo a administradores, profesionales o trabajadores del país receptor de la IED, infringen el principio de la igualdad de oportunidades".¹⁴

Por otra parte, un requisito importante al que se someten las empresas con capital extranjero es la necesidad de contar con actividades periféricas que logran cierta generación de empleos, que si bien no son creados directamente por la inversión extranjera, si tiene cierta influencia sobre los mismos.

"Es conveniente destacar que la presencia de las firmas con IED, dan lugar al surgimiento y desarrollo de otro grupo importante de empresas industriales y de servicios: publicistas, consultores y asesores; distribuidores especializados; tiendas de descuento; fabricantes de empaques; y hasta instituciones de entrenamiento y selección de personal e idiomas, que en conjunto corresponden a la creación indirecta de empleos".¹⁵

¹⁴ "Sociedad de las Naciones. Condiciones de las Inversiones Extranjeras Privadas". Publicaciones de la Sociedad de las Naciones, II Económicas y Financieras. México, 1946, p. 30.

¹⁵ Aguirre Jiménez, Martha. Op. Cit., p. 46.

La inversión extranjera puede jugar un papel importante en la tasa de empleo de un país en vías de desarrollo, si se adoptan medidas que garanticen nuevas fuentes de empleo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CAPÍTULO II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN MÉXICO ANTES DEL TLCAN

El capital proveniente de las naciones desarrolladas hacia los países en vías de desarrollo ha sido utilizado, generalmente, para activar los sectores productivos. De ahí la preocupación e insistencia de los gobiernos receptores en encontrar formas para lograr una mayor atracción de este tipo de capitales.

En el caso de nuestro país, la inversión extranjera directa ha sido un factor que ha coadyuvado al logro de algunos avances en su desarrollo económico, principalmente durante la Segunda Guerra Mundial, periodo en los que la situación económica del país se mostró extremadamente desfavorable a la par que los problemas internos aumentaban, no solo por el incremento desmedido de la tasa de crecimiento de la población, sino también por el deterioro de los recursos naturales y por el abandono gradual de las labores de los campesinos que ingresaban intempestivamente en la población urbana.

Con la creciente urbanización de las ciudades más importantes del país, se hizo necesario implantar medidas urgentes para satisfacer las necesidades cada vez mayores de la población, así como para hacer frente al aumento de la demanda de empleos tanto en el sector manufacturero como en el de servicios; esta situación implicó para el gobierno mexicano la necesidad de adoptar diversas medidas para aumentar la captación de inversión desde el exterior.

En efecto, si bien México había recibido inversiones provenientes de diversas partes del mundo, a partir de la segunda mitad del siglo XX se hizo necesaria una

mayor participación de los inversionistas extranjeros en los sectores productivos del país.

Sin embargo, la difícil situación económica por la que se había atravesado a lo largo de la historia hacía que los inversionistas no depositaran su completa confianza en México, y por lo tanto el monto de sus inversiones no era muy elevado.

En 1940 y 1950, el total de la IED ascendió a 449 millones de dólares y 566 millones de dólares respectivamente, montos muy inferiores a los registrados en los sesentas (1,081 millones de dólares) y en los setentas (2,822 millones de dólares). Por sector económico, la industria manufacturera significaba el 5% del monto invertido en 1940 y el 7% en 1950, estructura que cambió radicalmente al pasar al 56% en 1960 y 74% en 1970.

Conforme avanzaron los años el interés por México se fue incrementando, a tal grado que para finales de los años ochenta los norteamericanos tenían programado realizar un Tratado de Libre Comercio en toda la región, incluyendo a Canadá, para que se eliminaran las barreras comerciales y se creara una zona de libertad económica, en donde el gran interés obedecía a las siguientes razones:

- a) Constituir el bloque más grande del mundo.
- b) Dotar a los tres países de ventajas competitivas importantes dado su potencial de complementariedad.
- c) Promover las inversiones entre los países involucrados.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El aumento de las relaciones de México con sus dos socios comerciales fue siempre muy debatido por los distintos sectores de la población mexicana, por lo que resulta conveniente analizar los cambios que ha sufrido la inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos (EU) y Canadá antes del TLCAN, para después revisar los cambios posteriores a 1994.

El presente capítulo se encarga de revisar los elementos característicos de la IED de EU y Canadá en México durante los años anteriores al TLCAN; siguiendo la siguiente estructura:

En primer lugar, se revisarán las características de la IED proveniente de los EU, tanto en el sector manufacturero como en el de servicios; y posteriormente se revisará la IED de Canadá en los mismos sectores.

2.1. LA IED DESDE ESTADOS UNIDOS.

Las relaciones entre México y los EU han sido muy estrechas. Incluso los problemas que afectan a uno de los países, en mayor o menor grado, también afectan al otro por lo que en diversas ocasiones se han tenido que resolver conflictos con la participación de los dos gobiernos.

Compartir una frontera con el país que cuenta con la economía más grande del mundo, ha sido un factor esencial que ha traído ventajas desde el punto de vista económico pero también ciertas desventajas generadas por nuestra dependencia con un solo país.

EU ha proporcionado la seguridad económica que requiere México, y los norteamericanos han requerido de este último materias primas y mano de obra a bajo costo para fortalecer su economía.

Dentro de esta relación se generaron nuevos enfoques en donde México tuvo una mayor o menor necesidad de interactuar con los sectores norteamericanos para acelerar su desarrollo, principalmente en épocas en donde la economía mexicana ha sido más frágil, como es el caso de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, período en el que los países latinoamericanos acentuaron aún más las tendencias hacia la industrialización y al mercado interior a través del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

El éxito del proceso de industrialización durante los años cuarentas dependía de los recursos financieros externos y de la implementación y diversificación de nuevas tecnologías, así como del superávit comercial que generaban los sectores no manufactureros (agricultura y turismo) que financiaban dicho modelo.

"Es bien sabido que en la posguerra México adoptó una política de industrialización como factor principal de su estrategia de desarrollo. El desarrollo industrial mexicano tenía antecedentes en los años veinte y treinta; pero las circunstancias de la segunda guerra mundial restringieron el acceso a las importaciones generándose un mercado interno cautivo, lo que representó un estímulo de crecimiento para nuevas ramas industriales. El Gobierno mexicano tomó la iniciativa con la puesta en marcha de algunos proyectos principales, y los grupos privados efectuaron inversiones paralelas en otros campos. Sin embargo, la inflación durante el período bélico y el temor a la reconversión industrial estadounidense para hacer frente a la demanda general de la

posguerra hicieron que México adoptara una política marcadamente proteccionista".¹⁶

Si bien durante la primera mitad del siglo XX el gobierno mexicano no tenía una política tan dependiente del gobierno norteamericano, ya que la mayor parte del país se encontraba dominada por las actividades agrícolas, que aunque sumamente atrasadas no necesitaban de la inversión extranjera para desarrollarse, en las décadas posteriores el panorama productivo mexicano cambió completamente, por lo que ante los nuevos sistemas de producción las inversiones se hicieron imprescindibles.

"Durante los decenios del cuarenta y el cincuenta México se lanzó a un proceso de industrialización, al lado de uno de modernización parcial de la agricultura, que permitió sostener una tasa media de incremento del PIB de más de 6% anual. Fueron procesos incompletos: el desarrollo industrial dejó muchas lagunas que fueron llenadas por crecientes importaciones de bienes intermedios, componentes, refacciones y bienes de capital. La modernización agrícola y el incremento de los rendimientos por hectárea se limitaron a los distritos de riego y a algunas zonas de buen temporal. La industria tendió a ser manufacturera en pequeña escala, con bajo grado de eficiencia y orientada hacia un mercado interior muy protegido, y no al mercado internacional de mayor riesgo y fuerte competitividad. Esto es verdad tanto para las empresas nacionales como para las transnacionales establecidas en México".¹⁷

Es a partir de este momento en que la intervención de los EU a través de sus inversiones empieza a ser vital para el desarrollo de México, pues llegan a representar la inmensa mayoría del flujo total de inversión extranjera directa que

¹⁶ Urquidí, Víctor L. "Sería viable un área de Libre Comercio en América del Norte? Notas acerca de la Perspectiva Mexicana". En México - Estados Unidos 1986. Ed. El Colegio de México, México, 1987, p. 189.

¹⁷ *Ibid.*, pp. 189-190.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

recibe el país durante los años cincuenta al setenta, lo cual se puede observar en la tabla siguiente:

TABLA No. 1
INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN MÉXICO POR PAIS DE ORIGEN*
AÑOS SELECCIONADOS 1950-1980
(Miles de dólares)

	1950	% Part.	1960	% Part.	1970	% Part.
TOTAL	566,002	100.0	1,081,313	100.0	2,822,300	100.0
Estados Unidos	389,763	68.90	899,670	83.20	2,240,700	79.00
Canadá	85,937	15.17	24,512	2.27	44,400	2.00
Suecia	51,635	9.12	15,785	1.46	36,300	1.00
Inglaterra	29,736	5.25	55,016	5.09	94,400	3.00
Francia	5,212	0.92	16,814	1.55	44,100	2.00
Italia	240	0.04	10,708	0.99	55,300	2.00
Holanda	677	0.11	7,956	0.74	49,500	2.00
Alemania	n.d		6,195	0.57	95,200	3.00
Suiza	2,343	0.41	14,314	1.32	77,700	3.00
Otros	459	0.08	30,343	2.81	84,000	3.00

*El valor de la inversión es acumulado al 31 de diciembre de cada año y está formado por los siguientes conceptos: 1) capital social; 2) reservas de capital; 3) superávit; 4) deuda con la matriz a corto y largo plazo; 5) utilidades del ejercicio.

FUENTE: SECOFI, Estadísticas del sector externo.

Lo que dio un decidido impulso a la producción manufacturera nacional fue la segunda guerra mundial, pues México se dedicó a la industrialización destinada a la producción de artículos que eran exportados a los países que se encontraban en guerra. Los productos de mayor demanda en el exterior fueron textiles y productos químicos; al mismo tiempo la guerra limitó las importaciones manufactureras creando espacios favorables para los empresarios nacionales, denominándose sustitución de importaciones a este proyecto.

Es importante destacar que el éxito del modelo de industrialización por sustitución de importaciones reflejó durante el periodo 1953-1970, periodo en que la economía mexicana estuvo muy protegida, un desempeño macroeconómico destacado: el PIB creció a una tasa anual promedio del 7%; el ingreso per-cápita

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

se recuperó 84%; la participación industrial creció en forma significativa; el desarrollo se financió a través del ahorro interno y la inflación anual promedio fue del 3.8%.

Desde finales de los años sesentas ya se sabía que debería de haber un cambio en ese patrón y que la economía debería ser liberalizada, pues el modelo comenzaba a agotarse, toda vez que los objetivos de la política de estado, la regulación de los mercados, la distribución del ingreso (subsidios al consumo) fue deteriorando la capacidad financiera del estado.

Adicionalmente, el coeficiente de importaciones a PIB, cuyo abatimiento era un objetivo esencial empezó a aumentar como consecuencia de la incapacidad de la planta productiva para generar los insumos necesarios, debido a la baja escala y pobre innovación tecnológica con que contaba. Además, el sector agrícola ya no podía seguir financiando la importación de bienes intermedios y de capital que requería el sector industrial, generándose un fuerte crecimiento en la carga real por servicios de la deuda externa.

A partir de 1972 se inicia una política expansionista financiada en su mayor parte por un incremento de la deuda externa del sector público, así como por una expansión del crédito primario del banco central, con el objetivo de disminuir las presiones generadas por la incapacidad del sector industrial para generar empleo suficiente. Lo anterior, en lugar de permitir la apertura de la economía, produjeron una mayor inestabilidad macroeconómica que amenazaba con terminar en una hieperinflación.

Si habláramos de las fallas estructurales del modelo de sustitución de importaciones se podrían considerar: el sesgo antiexportador de la producción, la

incapacidad del sector industrial para sostener altas tasas de crecimiento y de generación de empleos ante el influjo continuo de mano de obra proveniente del sector primario y el no haber abierto la economía a tiempo para continuar con el proceso de industrialización de una forma más competitiva.

En el período de López Portillo se confirma el descubrimiento de grandes reservas de petróleo, siendo su prioridad usar dichas reservas para promover el crecimiento de la economía. El error, no haber considerado el que los aumentos en el precio del petróleo no serían permanentes.

Por lo anterior, el año de 1982 es significativo no solo por la deuda externa sino también por la caída de los precios del petróleo y la fuga de capitales, situación que terminó por colapsar el modelo de desarrollo económico que llevó a cabo nuestro país durante 40 años.

La mayor participación de los EU en las inversiones totales dirigidas a México refleja la importancia que este país representaba para impulsar el crecimiento económico mexicano, sin estas inversiones hubiera sido muy difícil realizar las acciones productivas que se llevaron a cabo en ese periodo; incluso las inversiones de todos los demás países juntos, no significaban ni la tercera parte de las aportadas por los inversionistas estadounidenses. Incluso, se tenía la disposición para ampliar aún más el monto de sus inversiones, sobre todo en los sectores dirigidos al mercado estadounidense.

"La crisis petrolera despertó la preocupación de Washington por su dependencia de las fuentes de suministro lejanas y políticamente explosivas, por lo que se interesó en mayor medida en el gran potencial de sus vecinos para proveer

productos clave, así como para ampliar su comercio e inversiones".¹⁸

Los capitales estadounidenses continuaron creciendo durante 1982 y 1983 aunque a un ritmo mucho menor que el registrado un año antes, pero manteniendo su hegemonía en nuestro país. A partir de 1985 vuelve a tener niveles de crecimiento similares a los de 1981, según se puede observar en la siguiente tabla:

TABLA No. 2
VALOR ANUAL INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO
1981-1993
(Millones de dólares)

ANO	TOTAL	ESTADOS UNIDOS	% DE PARTICIPACIÓN
1981	1 701.1	1 072.1	63.02
1982	626.5	426.1	68.01
1983	683.7	266.6	38.99
1984	1 442.2	912.0	63.23
1985	1 871.0	1 326.8	70.91
1986	2 424.2	1 206.4	49.76
1987	3 877.2	2 669.6	68.85
1988	3 157.1	1 241.6	39.32
1989	2 499.7	1 813.9	72.56
1990	3 722.4	2 308.8	62.02
1991	3 565.0	2 386.1	66.93
1992	3 599.6	1 651.7	45.88
1993	4 900.1	3 503.6	71.50

FUENTE: SECOFI. *Estadísticas del sector externo.*

El gobierno mexicano se encontraba frente a una verdadera dependencia económica con los EU, toda vez que sin su apoyo hubiese habido menores posibilidades reales para elevar la eficiencia, aumentar la producción y contribuir al crecimiento económico.

¹⁸ Ortiz, Edgar. "TLCAN e Inversión Extranjera en México". En *Revista Comercio Exterior*. Vol. 43, Núm. 10, México, Octubre de 1993, p. 968.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Conforme avanzaban los años, los norteamericanos buscaban estrechar más sus relaciones de inversión con México, por lo que una estrategia económica que presentaron para obtener mayores ventajas fue proponer la apertura comercial en la región y controlar más ordenadamente sus inversiones, lo cual suponía ventajas para ambos países, sobre todo por la crisis económica que sufría nuestro país en ese momento.

"La crisis mexicana que estalló durante los ochenta presionó al gobierno del PRI a tomar una serie de medidas de liberación económica. Washington quiso institucionalizar las múltiples medidas del régimen de Salinas para desregular, privatizar y adelgazar al Estado: Sin embargo, racionalizó su iniciativa con México en términos de alentar los valores democráticos al sur de la frontera, ampliar las oportunidades de empleo y reducir la presión de la emigración mexicana; extender el espacio de las transnacionales estadounidenses y asegurarles una mano de obra barata; expandir el predominio de la fortaleza estadounidense y asegurarla frente a sus competidores japoneses.

Convencer a México de firmar un acuerdo comercial sería el siguiente paso para reducir el poder del Estado en toda América Latina y continuar los programas de ajuste estructural del Banco Mundial, que incorporan la disciplina de mercado a la política económica gubernamental de todo el Tercer Mundo".¹⁹

Esta propuesta de liberalizar el comercio en la región de América del Norte acercó aún más a México con los EU, pues durante los años previos a la decisión final para aceptar un acuerdo de esta magnitud, distintos sectores tanto mexicanos como estadounidenses estrecharon sus relaciones, a fin de incrementar sus capitales en los diferentes sectores productivos mexicanos.

¹⁹ Urquidí, Víctor L. Op. Cit., p. 37.

Un número importante de analistas consideraban al TLCAN la clave del desarrollo económico de México, ya se anticipaban grandes volúmenes de inversión por la relocalización de empresas de las naciones del norte , atraídas por los bajos costos de la mano de obra mexicana. Se consideraba que mediante la creación de empleos, la transferencia de tecnología y el reforzamiento de los vínculos con ramas de la economía mexicana, las inversiones extranjeras directas contribuirían a obtener altas tasas de crecimiento. Otros, en cambio, consideraban que los beneficios del TLCAN se concentrarían en EU. y que se distorsionaría aún más el crecimiento económico del país.

2.1.1. EN LA MANUFACTURA

La industria manufacturera no representaba el mayor centro de atracción de la IED durante la primera mitad del siglo XX; sin embargo, a partir de los setenta ya concentraba el mayor porcentaje de la inversión recibida. La industria maquiladora empezó a tener participación de la inversión extranjera directa hasta la década de los ochentas, según se puede apreciar en la tabla siguiente:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TABLA No. 3

DESTINO DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO, POR ACTIVIDADES, 1950-1990
(Millones de dólares)

SECTORES	1950	1960	1970	1980	1990
Minería	62.36 16%	80.9 9%	134.5 6%	53.9 5%	69.24 3%
Servicios Públicos, Comunicaciones y Transportes	187.0 48%	188.9 21%	--	86.2 8%	161.5 7%
Industria Manufacturera	81.8 21%	278.8 31%	1,658.2 74%	841.30 78%	1,800.2 78%
RNIE	81.8	278.8	1,658.1	772.10	1,245.0
Maquiladoras	-----	-----	-----	69.20 8.22%	555.20 45%
Comercio	31.18 8%	197.9 22%	336 15%	86.2 9%	184.6 8%
Otros	27.28 7%	152.9 17%	112 5%	---	81.5 4%
Total:	389.76	899.67	2,240.7	1,078.6	2,308.0

FUENTE: SECOFI. Estadísticas del sector externo.

El sector manufacturero ha sido una industria importante para el crecimiento económico del país, principalmente por su efecto multiplicador en otras áreas productivas que han significado buenas oportunidades de inversión, tales como: productos lácteos, envase y conservación de frutas y legumbres, productos de molino y panadería, cacao, chocolate y confituras, alimentos diversos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, aguas gaseosas, textiles, calzado, vestido, muebles, papel, madera, imprentas, caucho, productos químicos, productos derivados del petróleo, vidrio, acero, maquinaria no eléctrica, automóviles, etc.

Es importante reconocer la contribución de la IED norteamericana al desarrollo de la industria manufacturera mexicana, ya que a lo largo de los años sesenta y setenta se apreciaron importantes reinversiones del capital estadounidense (aproximadamente 50%), lo que resultaba sumamente benéfico para el país.

"En un principio los flujos de IED en el sector manufacturero se localizaron en las ramas que encabezan la sustitución de importaciones. En los setentas las transnacionales se

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ubicaron en equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica y productos químicos y de hule. Sus operaciones se concentraban en unos cuantos subsectores y perdieron terreno ante las empresas estatales de tabaco, derivados del petróleo y productos metálicos básicos. Los patrones de competencia y liderazgo industrial se manifestaban en formas oligopólicas bien diferenciadas, en las que estaban presentes las transnacionales, las empresas estatales y en menor medida las privadas de capital nacional.

La crisis de 1982 produjo cambios importantes en los flujos de IED, pues disminuyeron en forma dramática en 1982 y 1983 repuntando en 1985, para superar la realizada en los años del auge petrolero. Durante el período de la crisis de la deuda, los proyectos industriales de las empresas extranjeras se concentraron en los sectores de automotores y de productos electrónicos y de hule, que si bien ya dominaban en los setentas, esta vez dirigieron su producción al mercado externo. Incluso a fines de los ochentas las inversiones empiezan a localizarse en los servicios, lo cual constituyó un cambio de orientación".²⁰

En ese sentido, durante la crisis de 1982 la IED complementó la falta de capital nacional en la industria manufacturera permitiendo mantener su productividad, evitar la pérdida de competitividad y aumentar sus posibilidades de acceder con mayor fuerza al mercado externo.

"Resultó indispensable iniciar políticas tendientes a hacer más eficiente y competitiva la industria manufacturera mexicana. Se tuvo conciencia de ello, por desgracia demasiado tarde, cuando tocó a su fin el auge del petróleo y México se encontró en la situación de hacer frente, a partir de 1982, a pagos muy elevados por servicios de la deuda externa, casi imposible de cumplir. La pérdida de ingresos en divisas provenientes de las exportaciones petroleras sólo pudieron remplazarse lentamente por las divisas que se

²⁰ Ortiz, Edgar. Op. Cit., p. 971.

derivaban de la exportación agropecuaria, del turismo y de la industria maquiladora de la frontera norte".²¹

Estas adversidades en la economía mexicana causaron gran expectativa internacional, principalmente entre los inversionistas quienes podrían ser los más afectados en caso de que la crisis empeorara; sin embargo, el gobierno mexicano tenía ya algunos planteamientos que de llevarse a cabo correctamente mejorarían en mucho la situación del país. Estos planteamientos, apoyados por el capital extranjero, eran la clave para salir del estancamiento generado por la crisis de los ochenta y de manera general eran los siguientes:

- a) "Liberalizar las importaciones para inducir eficiencia y competitividad, en contraste con el fuerte proteccionismo que operaba en dirección opuesta.
- b) Proteger a la industria incipiente; promover y apoyar el desarrollo industrial por medio de incentivos fiscales y financieros, a fin de generar empleo; poner al día las tendencias recientes de la tecnología y lograr una integración industrial más completa.
- c) Desarrollar exportaciones de productos industriales que pudieran encontrar mercados más o menos inmediatos, captar cantidades crecientes de divisas, crear empleo y ampliar la base tributaria local. La promoción de exportaciones -acontecimiento novedoso en la vida mexicana- debería asociarse con mayor eficiencia industrial y con apoyo sostenido y amplio a la expansión de la industria".²²

Con la implantación de estas medidas, no se perdió la confianza de los inversionistas en el país, y para la segunda mitad de la década de los ochenta, las inversiones continuaron creciendo. Lo anterior, aunado a la propuesta de

²¹ Urquidí, Víctor L. Op. Cit., p. 190.

²² Ibid., p. 191.

liberar el mercado regional de Norteamérica incrementó notablemente la participación de la IED proveniente de los EU.

Hasta 1993, del total de la inversión extranjera acumulada en México (42,374 millones de dólares) el 55% fue canalizado a la industria manufacturera. Los EU fueron los inversionistas más importantes contribuyendo con un 62.4% del saldo total.

"En enero de 1993 la IED en manufacturas alcanzó 68% del total, correspondiendo la mayor parte a alimentos, bebidas y tabaco (53.4% del total de IED en el sector industrial) A ello debe añadirse que las importaciones de bienes de capital se han incrementado en forma acelerada, de manera que México es ahora el segundo socio comercial de Estados Unidos en bienes manufacturados después de Canadá y desplazando a Japón".²³

En el período 1989-1994, el gobierno Salinista le asignó al capital foráneo el objetivo de contribuir a modernizar la industria y el comercio exterior, mediante: la internacionalización de la industria; el desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad; la promoción de las exportaciones; y el fortalecimiento del mercado interno. (Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994).

En este contexto y con el fin de tener una idea de las principales ramas de la industria manufacturera receptoras de inversión extranjera durante el período 1989-1993, y revisar sus aportaciones al crecimiento del sector industrial señalo algunos datos al mes de junio de 1993 que muestran sus características y comportamiento en dicho período. Los datos corresponden a la IED total, dado

²³ Ortiz Edgar. Op. Cit., p. 971.

que no se pudo obtener información desagregada de EU, ya que la configuración de la información que antes preparaba la Dirección General de Inversiones Extranjeras es en términos globales. No obstante se considera que es representativa para el caso de EU por su el alto porcentaje de participación que tiene en el flujo total de inversión extranjera directa.

El capital foráneo captado por el sector industrial en dicho lapso ascendió a 6,221.9 millones de dólares cantidad que representó el 28.8% de la inversión total recibida en el período; transportes y comunicaciones alcanzó el 24.4% y los servicios financieros contribuyeron con el 16.7%.

Lo principales subsectores fueron productos metálicos, maquinaria y equipo; sustancias químicas, productos derivados del carbón, de hule y de plástico; productos alimenticios, bebidas y tabaco; y productos minerales no metálicos, los cuales concentraron el 82.9% de la IED.

Por país de origen del capital externo en esta industria, EU contribuyó con el 55%, le siguió en importancia el Reino Unido con el 10.6%, porcentajes que denotan la gran importancia de nuestro vecino del norte en la industria mexicana.

Vale la pena reiterar la contribución de la IED en la reactivación del sector industrial, en virtud de los crecientes flujos de capital y de su amplia participación en las ramas que han mostrado un mayor dinamismo y que de alguna manera explican el crecimiento del sector.

Al respecto en el trienio 1989-1991 diez de las quince ramas receptoras de IED registraron tasas de crecimiento superiores al promedio alcanzado en la industria

manufacturera (5.8%). En especial destacan: la industria automotriz con un crecimiento promedio de 20.0%; elaboración de productos lácteos 10.8%; bebidas 9.5%; y fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos 9.3%.

Finalmente, es importante señalar que durante 1989-1992 las empresas con inversión extranjera han mostrado una creciente vocación exportadora, contribuyendo en buena medida al proceso de internacionalización de la economía mexicana a través de sus aportaciones en materia de innovación tecnológica, y a sus estrategias de producción y comercialización que han favorecido la expansión del sector externo.

Las quince principales ramas receptoras de IED contribuyeron con el 57.9% de las exportaciones totales de la industria manufacturera. (la industria automotriz representó el 31.2% del total manufacturero; sustancias químicas el 5.1%; elaboración de conservas alimenticias con el 3.9%; fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para usos generales 3.8% fabricación y ensamble de maquinaria y equipo eléctrico 3.6%; y fabricación y/o ensamble de equipo electrónico 2.1%).

En lo que se refiere a la generación de empleos, las empresas ubicadas en las ramas en cuestión participaron con el 16.9% (552,788 empleos) del total del sector industrial, en 1992. No obstante lo anterior, es difícil conocer su aportación real como generadora neta de empleos ya que habría que determinar cuantas empresas fueron adquiridas en operación y cuantas fueron realmente nuevas.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN****2.1.2. EN LOS SERVICIOS**

Hasta hace algunos años el sector de los servicios en México no tenía mucha relevancia para el desarrollo del país, por lo que no requería de grandes flujos de inversión extranjera directa. Sin embargo, para la segunda mitad de los años ochenta dicho sector comenzó a crecer rápidamente, ya que el gobierno de los EU empezaba a aumentar los flujos de capital hacia México y América Latina, pues significaban un mercado importante para sus productos y sus capitales.

En los noventas la actividad de los servicios ya ocupaba un lugar importante en la captación de inversión extranjera proveniente de los EU. Incluso vale la pena destacar que en 1991, de acuerdo a la División de Empresas Transnacionales y Gestión de la ONU, entre el 50% y el 55% del flujo mundial de inversión extranjera se realizó en el sector servicios.

En efecto, la contracción de la economía de los EU y el descenso de las tasas de interés los obligó a incrementar su presencia en México y Latinoamérica, cuyos mercados se conocieron como emergentes por el hecho de que podrían contribuir a la recuperación de la estabilidad económica norteamericana.

Por un lado, los gobiernos latinos necesitaban incrementar los flujos de IED en todos sus sectores y, por otro EU requería colocar sus capitales en mercados que les generaran mayores ganancias.

"Durante 1992 y 1993 los mercados emergentes recibieron de los mercados privados de capital, por concepto de colocaciones de bonos y acciones, 33,000 millones de dólares y 71,000 millones de dólares, respectivamente; la

inversión directa fue de 39,000 millones de dólares en 1992 y de 58,000 millones de dólares en 1993. Todo ello sin considerar las compras directas en los mercados nacionales de dinero y capitales, así como los créditos bancarios.

La caída de la rentabilidad de los activos financieros de EU, vinculada a la propia contracción de esa economía a principios de los noventa y al descenso de las tasas de interés, explican en parte el cambio de sentido de los flujos de capital y su crecimiento hacia los mercados emergentes, los cuales presentaban un acelerado ritmo de innovación y desregulación financiera, que se acompañó de importantes privatizaciones y de la apertura de los mercados, procesos que representaron un factor importante en el cambio de los flujos privados de capital".²⁴

México resultó ser el país más beneficiado, ya que recibió la mayor cantidad de capital procedente de los Estados Unidos durante los primeros años de los noventa.

Incluso vale la pena destacar que más del 50% de los flujos de IED a los países en desarrollo se destinó a las economías asiáticas, en especial China. Sin embargo, en el caso de América Latina dichos flujos también fueron relevantes, especialmente por la atractividad que representaba el proceso de privatización y el ritmo de crecimiento económico.

De la misma manera que en el apartado de manufacturas, los comentarios cuantitativos que a continuación se señalan son con el fin de tener una idea de las principales ramas del sector servicios, de 1989 a julio de 1993. Igualmente, los datos corresponden a la IED total, pues no se pudo obtener información desagregada proveniente de EU por las mismas razones citadas anteriormente.

²⁴ Correa, Eugenia. "La Política Monetaria Estadounidense y los Mercados Emergentes de América Latina". En Revista Comercio Exterior. Vol. 45, Núm. 12, México, Diciembre de 1995, p. 920.

De 1989 a 1993, se invirtieron en el sector 12,444 millones de dólares, cantidad que representó el 57% de la inversión extranjera registrada en el periodo (21,832 millones de dólares).

Desagregada a nivel de subsectores, la IED se destinó a: servicios de comunicación (35.3%); alquiler y administración de bienes inmuebles (18.5%); servicios profesionales, técnicos, especializados y personales (17.7%); servicios financieros de seguros y fianzas (10.5%) y restaurantes y hoteles (8.2%), subsectores que en conjunto concentraron el 90.2% de la inversión captada en servicios.

La importancia de la inversión extranjera en 1989-1993 queda de manifiesto al observarse que a excepción de la rama de transporte aéreo, ubicada dentro del subsector de comunicaciones, las demás ramas registraron tasas de crecimiento superiores o iguales a las del sector, por ejemplo, comunicaciones reflejó una tasa de 14.9% y transporte por agua 6.5%, frente al 3.3% promedio del sector.

Por lo que se refiere al empleo generado por las empresas con inversión extranjera ubicadas en servicios, al cierre de 1992 se registraron 146,512 empleos, es decir el 13.5% de 1,084,129 empleos registrados en el sector.

La participación porcentual de la inversión extranjera en el sector servicios respecto al saldo histórico, pasó de una tasa del 13% a mediados de los ochentas al 40% al mes de julio de 1993, crecimiento que convertía a los servicios en un importante receptor de IED. Los EU contribuyeron de manera muy significativa a su desarrollo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

"Las inversiones en servicios incluyen hoteles y turismo, alimentos, tiendas de ropa y servicios de ingeniería, administración y financieros. Con frecuencia esas inversiones son cadenas de franquicias estadounidenses que sirven al mercado interno. Sin embargo, la importancia del sector servicios como receptor de IED no genera cambios significativos para una rápida transformación del sector industrial ni para el aumento de la competitividad internacional".²⁵

Aún cuando en los próximos años las inversiones dirigidas hacia los servicios continúen aumentando, posiblemente no llegarán a rebasar los flujos de IED del sector manufacturero, al menos en forma permanente.

2.2. LA IED DESDE CANADÁ

Las relaciones de Canadá con México se han caracterizado por ser extremadamente superficiales.

El aspecto geográfico ha sido un factor importante, toda vez que ambos países al ser vecinos inmediatos de Estados Unidos han sostenido una relación más estrecha con este último que con respecto a cualquier otro país.

Canadá no se ha mantenido completamente aislada de México, puesto que la IED procedente de ese país se ha significado como la segunda más importante. En la tabla siguiente, se puede observar que durante los años cincuenta Canadá, ocupó el segundo lugar entre los inversionistas que aportaron capitales a México, siendo superado únicamente por los Estados Unidos. En los años sesenta y

²⁵ Ortiz, Edgar. Op. Cit., p. 971.

setenta, es rebasado por Inglaterra quedando como el tercer mayor inversionista para nuestro país.

TABLA No. 4
INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS DE CANADÁ EN MÉXICO
AÑOS SELECCIONADOS 1950-1970
 (Miles de dólares)

	1950	1960	1970
TOTAL	566.0	1,081.3	2,822.3
Canadá	85.9	24.5	44.4
Estados Unidos	389.5	899.6	2,240.7
Inglaterra	29.6	55.9	94.4

FUENTE: SECOFI. Estadísticas del sector externo.

Esta disminución en las inversiones, no significó un abandono total por parte de los canadienses ya que durante los siguientes años su nivel se mantuvo por encima del uno por ciento de las inversiones totales.

En efecto, el comportamiento de la inversión canadiense en México durante los años ochenta y principios de los noventa se puede apreciar en la tabla siguiente:

TABLA No. 5
VALOR DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE CANADÁ EN MÉXICO 1981-1993
 (Millones de dólares)

AÑO	TOTAL	CANADÁ	% DE PARTICIPACIÓN
1981	1 701.1	5.2	0.30
1982	626.5	8.1	1.29
1983	683.7	22.1	3.23
1984	1 429.8	32.5	2.27
1985	1 729.0	34.9	2.01
1986	2 424.2	40.6	1.67
1987	3 877.2	19.3	0.49
1988	3 157.1	33.9	1.07
1989	2 499.7	37.4	1.49
1990	3 722.4	56.1	1.50
1991	3 565.0	74.2	2.08
1992	3 599.6	88.4	2.45
1993	4 900.1	74.2	1.51

FUENTE: SECOFI. Estadísticas del sector externo.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

La participación de Canadá en los flujos de IED hacia México empezó a evolucionar muy lentamente a partir de 1988, debido al inicio de las negociaciones para la firma del TLCAN, sin embargo apenas representaban el 1.5% del total de la IED.

"Con el aliento de la estrategia comercial mexicana, (en marcha desde mediados de los ochenta), los cambios en la diplomacia comercial canadiense y las perspectivas del mercado ampliado norteamericano, generó que las transacciones económicas entre México y Canadá empezaran a crecer con celeridad."²⁶

De esta manera, al estrecharse las relaciones comerciales entre ambos países, las perspectivas de inversión crecían considerablemente y México se presentaba para Canadá como una de las mejores opciones para dirigir sus capitales, ya que conforme mejorara la situación económica mexicana a partir de la apertura comercial los rendimientos de las inversiones serían más altas.

"El saldo comercial entre México y Canadá en el período 1986-1991 fue superavitario para el primero, al alcanzar en el último año un total de 2,106 millones de dólares canadienses. En igual lapso las exportaciones mexicanas a Canadá registraron un crecimiento medio anual de 16.9%, indicador que contrasta con el de las importaciones procedentes de ese país (2.1%). El mayor incremento de las ventas se observó en 1991".²⁷

Derivado del aumento de las relaciones comerciales entre México y Canadá, el flujo de la inversión extranjera directa podía aumentar su participación, ya que los inversionistas de Canadá adquirirían cada vez mayor confianza en los sectores

²⁶ Arroyo O. Juan, et. al. "Presentación". En Revista Comercio Exterior. Vol. 44, Núm. 1, México, 1 de Enero de 1994, p. 3.

²⁷ Torres Chimal, María Elena. "Participación de los Productos Mexicanos en Canadá". En Revista Comercio Exterior. Vol. 42, Núm. 11, México, Noviembre de 1992, p. 1054.

mexicanos y, por consiguiente, los niveles de inversión irían creciendo gradualmente, lo cual se aprecia en el siguiente comentario de la época.

"Recientemente las empresas canadienses han mostrado interés por elevar sus inversiones en el país. Se prevé que en cuanto las empresas nacionales instrumenten sus posicionamientos estratégicos, la participación canadiense se elevará de manera significativa, sobrepasando a otros países no norteamericanos".²⁸

2.2.1. EN LA MANUFACTURA

"México ha recibido una cantidad muy pequeña de inversión canadiense, y ésta se concentra principalmente en compañías mineras. Hacia 1990 se calculaba en 56.0 millones de dólares, es decir, 1.5% del total de las inversiones extranjeras dirigidas a México. El 63.9% de la inversión foránea canadiense se ubica en Estados Unidos.

Por otra parte, es importante señalar que un sector identificable de inversiones canadienses en México se sitúa en las maquiladoras, que antes de 1988 eran prácticamente inexistentes. Entre las razones principales se encuentran:

- 1) La escasa información acerca de las oportunidades de negocios en México. Aquí se incluye el desconocimiento de las características de la mano de obra, los sindicatos, la barrera del lenguaje, la situación económica y política y, en general, la idiosincrasia de la población.
- 2) La presión de la fuerza de trabajo organizada de Canadá contra las maquiladoras, por juzgarlas desplazadoras de empleo.
- 3) Los altos costos de transportación de una frontera a otra, a través de Estados Unidos, han neutralizado en buena medida

²⁸ Ortiz, Edgar. Op. Cit., p. 970.

los beneficios derivados de la mano de obra barata de la maquiladora mexicana.

4) Las manufacturas ligeras de Canadá -como zapatos y textiles-, con fuerte desviación antiexportadora pero potencialmente aptas para ensamble a través de maquiladoras, se subsidiaban y protegían con barreras comerciales, sufriendo una escasa presión de los competidores para reducir sus costos de producción".²⁹

Ante este desconocimiento por parte de los inversionistas canadienses, respecto de las características generales y ventajas de la industria manufacturera mexicana, era de esperarse que las cantidades de IED fueran sumamente inferiores a las recibidas de los Estados Unidos.

Uno de los factores más importantes para que se presentara esta situación era la escasez de empresas maquiladoras canadienses en el territorio mexicano, las cuales ni siquiera se encontraban distribuidas en las principales regiones industriales del país, y por su pequeña cantidad no reflejaba un centro de atracción para la IED canadiense.

Las pocas empresas canadienses que se ubicaban en el territorio nacional para los últimos años de los ochenta y los primeros de los noventa representaban menos del 1% de las 1700 plantas maquiladoras registradas en el país, según se muestra en la siguiente tabla:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

²⁹ Castro Martínez, Pedro. "América del Norte, Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto trilateral". En Revista Comercio Exterior, Vol. 43, Núm. 5, Mayo de 1993, p. 500.

TABLA No 6
INDUSTRIAS MAQUILADORAS CANADIENSES EN MÉXICO, 1990

COMPANÍA	UBICACIÓN	PRODUCTOS	AÑOS
Custom Trim	Matamoros	Volantes forrados	1984
Dicon System	Ciudad Juárez	Detectores de humo	1988
The Dominion Group Inc	Ciudad Juárez	Guarniciones para instalaciones eléctricas	1987
Fleck Manufacturing- Nogales, Illinois	Ciudad Juárez	Guarniciones para instalaciones eléctricas	1985
Ideal Equipment Co.	Matamoros	Máquinas de coser.	1978
Ltd Noma Industries	Ciudad Juárez	Luces para árboles de Navidad artificiales	1990

FUENTE: Consejo de la Conferencia de Canadá, "Las Implicaciones de la industria maquiladora de México para la economía canadiense" (borrador), enero de 1991. Citado por Alan M Rugman y Alain Verbeke, "Domina el capital estadounidense en la región" (primera parte), *Excelsior*, México, 13 de agosto de 1992, p. 501.

No obstante lo anterior, se insistía que a partir de la firma del TLCAN esta situación cambiaría y, al menos, los flujos de IED para el sector industrial aumentarían considerablemente.

Lo anterior, entre otras razones, se fundamentaba porque los canadienses empezaban a reconocer que el número de empresas de autopartes tendería a declinar en forma significativa conforme se incrementara el comercio regional con México. De acuerdo con un estudio de las consultoras Booz Allen & Hamilton y Pilorusso Research Associates, el TLCAN tendría implicaciones a largo plazo para el sector, ya que los fabricantes de autopartes de Canadá se enfrentarían a una severa competencia de las plantas mexicanas, por contar con costos de operación menores. Mientras los costos de la mano de obra de Ontario eran de 17.36 dólares canadienses la hora, en México eran de 1.60 dólares la hora.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Otro de los comentarios que se citaba era el relativo a la gran similitud de las exportaciones mexicanas y canadienses hacia EU, lo cual tendería a reforzarse y permitía prever una creciente competencia. Sin embargo, los canadienses veían en México un mercado para sus bienes y servicios más que un paraíso de la producción.

En materia de comercio entre México y Canadá y conforme a cifras oficiales canadienses, el intercambio comercial en 1992 superó los 3,500 millones de dólares con un superávit significativo para nuestro país.

2.2.2. EN LOS SERVICIOS

En el ramo de los servicios la participación de Canadá como proveedor de IED a México no fue muy elevada durante varios años. Esta situación era muy similar a la que se presentaba con otros países de América Latina, debido a que la mayoría de las relaciones financieras y comerciales de los canadienses se realizaban con los Estados Unidos, prestando poca atención a los países subdesarrollados.

En materia de servicios financieros la situación se tornaba complicada para los canadienses, ya que sus bancos perdieron en poco tiempo su nivel, en comparación con los bancos de otros países, y por tanto era imposible considerar grandes posibilidades de inversión en países con bajos niveles de desarrollo, entre los que se incluía a México.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

"Los principales bancos canadienses han sufrido importantes cambios. En 1960, tres de los doce bancos más grandes del mundo eran canadienses. Sin embargo, el enorme crecimiento de los activos de los bancos comerciales de otros países, en los años sesenta y setenta, provocó que descendieran en la clasificación mundial por el tamaño de sus activos. Además, los problemas de la deuda de los países en desarrollo y la reducción de los flujos de inversión a Canadá limitaron las operaciones internacionales".³⁰

Los inversionistas canadienses optaron por mantener una escasa intervención en los mercados latinoamericanos, a fin de evitar riesgos que pudiesen implicar una mayor tendencia a reducir el tamaño de sus bancos. No obstante, conforme avanzaron los años el mercado mexicano se fue convirtiendo en una buena opción para invertir, generando cada vez mayor interés en este país, principalmente en el ramo de los servicios. En efecto, a mediados de los ochenta ya podía verse la presencia de inversión en algunas empresas del ramo de servicios.

"Muchos canadienses visitaron nuestro país sin pasar por los canales oficiales y han establecido un inmenso circuito de *homologación profesional* que abarca partidos políticos, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, pequeños y medianos empresarios, comunicadores, profesionistas y otros actores sociales.

Se requiere conocer con mayor detalle los aspectos indispensables para el buen entendimiento profesional de ambos países, lo cual supera en mucho el deseo llano de hacer "buenos negocios". Uno de los puntos que urge comprender a fondo es el de la práctica económica y política enmarcada en los principios del federalismo canadiense, de importancia clave en el desarrollo histórico de un país donde

³⁰ Darroch, James L. "Los Bancos Canadienses, el ALC y el TLCAN: Estrategias de Competencia y Cooperación". En *Revista Comercio Exterior*, Vol. 44, Núm. 1, México, 1 de enero de 1994, p. 63.

las prioridades regionales y la fuerza de las provincias son rasgos centrales del sistema nacional.

El federalismo de Canadá tiene ciertos aspectos económicos que se deben considerar para que la relación comercial de México con ese país se sustente en estrategias más claras. En términos generales, los canadienses han mostrado mayor preocupación por entender los procedimientos para invertir en México o realizar ciertas operaciones de coinversión".³¹

Este aumento de la participación de la IED canadiense en los servicios obedeció al considerable crecimiento que este sector registró en nuestro país. La mayor parte de las inversiones canadienses en México se realizaron para promover el sector de los servicios, principalmente los relacionados con el turismo.

"Servicios y actividades relacionadas con la recreación y el tiempo libre. El impresionante desarrollo turístico de México en los últimos años, en especial lo atractivos de sus playas, permiten proyectar un panorama más que optimista para el futuro. Compíte cada vez con mayor éxito con otros países para atraer visitantes canadienses a lo largo del año, sobre todo en las épocas de frío en el norte del continente. Por su posición geográfica, México tiene costas en los dos grandes océanos del mundo y una amplia variedad de playas, ríos, lagos y fauna. Gracias a las cuantiosas inversiones en el sector, la infraestructura turística está a la altura de las mejores del mundo".³²

Finalmente es importante destacar que hasta antes de la apertura comercial con Norteamérica, Canadá no representaba para México un inversión substancial, por lo que una vez que se tuvo el conocimiento de que formaría parte de la zona comercial el cambio se empezó a gestar, al menos en términos de un crecimiento de la inversión extranjera directa, que apenas significó el 1.5% de la IED total.

³¹ Ibid., p. 72.

³² Castro Martínez, Pedro. Op. Cit., pp. 504-505.

CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ DURANTE EL TLCAN

En el capítulo anterior se pudo apreciar que la inversión extranjera directa proveniente de los EU y Canadá se mantuvo, desde principios del siglo XX hasta los años noventa, con una tendencia constante, caracterizada por una mayor participación de capital norteamericano y una muy modesta participación canadiense.

Sin embargo, para finales de la primera mitad de los noventa, con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio entre los tres países de América del Norte, los flujos de inversión extranjera directa comenzaron a aumentar, ya que entre las diferentes aplicaciones legales del TLCAN se contemplaba la liberación de las condiciones internacionales para enviar capitales hacia los sectores industriales.

De esta manera, a partir del primero de enero de 1994, la inversión extranjera directa que recibía México de sus dos socios comerciales de Norteamérica permitía contemplar mayores perspectivas de crecimiento económico para nuestro país.

Las relaciones entre los tres países no solo reflejaban mayores posibilidades comerciales sino incrementos en los flujos de inversión, apreciándose entre sus beneficios un aumento en el total de la IED, incluso de los inversionistas canadienses que tras muchos años de participar modestamente en México, se podían convertir en un proveedor importante de capitales. Sin embargo, el

Incremento de la IED no resultó como se esperaba, situación que cambió las perspectivas que se tenían del tratado.

Por lo anterior, con el fin de comprender la evolución que ha sufrido la inversión extranjera directa durante el Tratado de Libre Comercio, en el presente capítulo se intenta analizar tanto la regulación de la IED de Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN como su evolución y perspectivas.

3.1. LA REGULACIÓN DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN EL TLCAN

En 1994, las leyes que regulaban los movimientos y flujos de la inversión extranjera directa en la región se flexibilizaron notablemente, permitiendo una mayor libertad de tránsito entre los países miembros del TLCAN.

Las medidas adoptadas en materia de regulación de la inversión extranjera directa de EU y Canadá hacia México se establecieron incluso antes de iniciado el Tratado, toda vez que dentro de los acuerdos del mismo ya se contemplaban diversas cláusulas que indicaban las reglas mediante las cuales se regirían los flujos de las inversiones provenientes de dichos países.

La regulación de la Inversión Extranjera en el contexto del TLCAN permitía a los inversionistas aumentar sus flujos de capital y dirigirlos hacia un mayor número de sectores industriales, con menos trámites y condiciones que durante los años anteriores, esto abría amplias posibilidades para que la cantidad real de inversión aumentara.

"Con la liberación de las reglas de competencia y de mercado en la región, se ampliaron las opciones de inversión, que a final de cuentas redituaba en un aumento sustancial del flujo de inversión para México."³³

La legislación mexicana, ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio se flexibilizó y permitió que se elevaran los montos de participación extranjera en las empresas mexicanas pudiendo, a partir de ese momento, rebasar la condición del 49 por ciento que anteriormente limitaba la participación mayoritaria del capital foráneo en las empresas nacionales.

Esta nueva ley de inversión extranjera, junto con las cláusulas del Tratado de Libre Comercio, establecieron nuevos montos de participación de la IED, los cuales se explican en el texto que a continuación se transcribe:

"Considerando que de conformidad con el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera, se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera pueda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% en el capital social de sociedades mexicanas, cuyo valor total de activos al momento de someter la solicitud de adquisición rebase el monto que determine anualmente la Comisión; y que de conformidad con el anexo I página I-M-4 del TLCAN, el monto del valor de los activos aplicable para la adquisición de más del 49% de las acciones de una empresa mexicana, por parte de inversionistas de Estados Unidos o Canadá, es de:

a) 25 millones de dólares de EU hasta 1996; y

³³ Cfr. Witker, Jorge. "Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión Extranjera Directa". En Regulación de Flujos Financieros Internacionales. 2ª Edición, UNAM, México, 2001.

b) 50 millones de dólares de EU, a partir del 1 de enero de 1997 y hasta 1999".³⁴

Con estos nuevos elementos, los montos de inversión provenientes de exterior tenían la posibilidad de incrementarse considerablemente, pues al no tener un límite concreto de participación las empresas mexicanas podían recibir mayores flujos de IED provenientes de EU o Canadá.

Si bien las ventajas que otorga el TLCAN a las inversiones extranjeras son varias, la eliminación de trámites y condiciones para su ingreso al país es de las más importantes; por ello, con el Tratado de Libre Comercio las inversiones empiezan a tener mayores facilidades para integrarse a las empresas mexicanas.

La reglamentación del TLCAN establece las siguientes ventajas a las inversiones:

"El Tratado elimina barreras importantes a la inversión; otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países; y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país del TLCAN. El apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los inversionistas de un país miembro del TLCAN en territorio de otro. Para efectos del Tratado, el concepto de inversión se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible o intangible y a la derivada de un contrato.

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLCAN y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de

³⁴ Zabludovsky Kuper, Jaime. Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Resolución General número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera". En internet.

nación más favorecida). En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales o municipales, se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, cada país otorgará a las inversiones de los inversionistas de países del TLCAN, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional".³⁵

De esta manera, el TLCAN interviene activamente en la flexibilización de las condiciones de los tres países miembros para el movimiento de capitales de inversión, brindándole a México la ventaja de poder recibir un monto mayor de inversiones para hacer más competitivo su sector productivo y, tener así, una mayor capacidad tecnológica e industrial para hacer frente a los otros puntos del TLCAN, referentes al comercio de los productos locales con los otros países.

Por otra parte, además de las ventajas que ofrece el TLCAN en materia de regulación de inversiones, también presenta algunas obligaciones a las que se comprometen los países miembros para poder llevar a cabo las acciones de intercambio de servicios y participación de inversiones. Estas obligaciones se refieren principalmente a las acciones de tipo comercial que tienen que realizar los tres gobiernos para evitar preferencialismos financieros, es decir, coadyuvar a que se den las condiciones necesarias para que se genere una competencia leal entre los diferentes sectores de cada país.

Ningún país miembro del TLCAN impondría requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los

³⁵ SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". En Revista Comercio Exterior. Vol. 42, Núm. 9, México, Septiembre de 1992, p. 24.

ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Sin embargo, lo anterior no se aplicaría a las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades en materia de ayuda internacional.

Bajo este contexto, la cuestión financiera revisada en el TLCAN aseguraba un flujo de capitales más dinámico en la región basado en las relaciones anteriores entre el gobierno estadounidense y el canadiense, toda vez que los flujos de inversión ya eran bastante buenos y ahora solamente se tenía que incluir a México, que fungiría básicamente como receptor de las inversiones y no como proveedor, de aquí la importancia del TLCAN para nuestro país.

"Los aspectos financieros del TLCAN se basan principalmente en el acuerdo bilateral Canadá-Estados Unidos, en cuyo capítulo 17 se apela al principio de tratamiento nacional. El capítulo 14 del TLCAN extiende ese régimen a los tres países, con un período de transición y límites a la inversión y al ingreso a los mercados (similares a los formulados en el Acuerdo Canadá-Estados Unidos) para proteger a las instituciones financieras nacionales".³⁶

De esta manera, la regulación de la inversión extranjera directa tanto de EU como de Canadá obedece a las tendencias de estrechamiento comercial con México. Por lo tanto, las leyes en los tres países se flexibilizaron notablemente para permitir que los flujos de inversión circularan más activamente dentro de la región del tratado.

Con ello crecieron las posibilidades para que los inversionistas extranjeros incrementaran su presencia en las empresas mexicanas, y estas a su vez

³⁶ Ortiz, Edgar, Op. Cit., pp. 972.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

aumentaran sus oportunidades de recibir mayores montos de capital para generar mayor productividad y buscar un desarrollo más acelerado dentro de su actividad contribuyendo al crecimiento general de la economía mexicana.

Par efectos de mayor claridad, al final del presente trabajo se presenta un apéndice que contiene un resumen sobre el régimen de inversión extranjera en México.

3.2. EVOLUCIÓN DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS

La evolución que sufrió la inversión extranjera proveniente de los EU durante los primeros años del Tratado de Libre Comercio, se basó más en el aumento de las relaciones comerciales que en la mayor capacidad de inversión de los norteamericanos y de recepción de los sectores mexicanos, ya que la cercanía geográfica y la posición de ambos países ha mantenido prácticamente inalterable el flujo de inversión extranjera durante las últimas décadas.

En efecto, siendo los EU el más importante inversionista para México y éste uno de los más importantes mercados para los norteamericanos, se deriva la razón del ¿por qué? el TLCAN representó un reforzamiento de estas relaciones y no tanto un proceso que principalmente buscara modificar los flujos de IED.

La inversión proveniente de los EU al ser liberalizada por las leyes del TLCAN, si bien aumentó no fue de una manera espectacular durante los primeros años, ya que el interés principal se centraba en el comercio y no en las inversiones.

No obstante lo anterior, no puede dejar de observarse que a raíz del TLCAN la IED empezó a tener mayor dinamismo en el flujo de capitales, especialmente durante 2000 y 2001, donde se aprecia un fuerte incremento según se muestra en la siguiente tabla.

TABLA No. 7
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE
MATERIALIZADA EN MÉXICO^{1/}
(Millones de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^{1/}	Acum. 1994- 2001 ^{2/}	Part. %
TOTAL	4,957.6	5,396.7	5,178.8	7,332.9	5,138.0	6,787.5	10,851.3	19,116.2	64,759.0	100.0
Agropocuario	7.1	6.8	30.1	8.3	25.7	78.0	87.3	4.0	247.4	0.4
Minería y extracción	-76.2	9.9	7.4	58.3	25.7	20.1	9.6	1.8	56.6	0.1
Industria manufacturera	2,068.7	3,248.5	3,237.8	4,021.8	3,659.9	4,527.3	5,728.9	2,944.0	29,437.0	45.5
Maquilador	268.8 (13%)	616.7 (19%)	686.4 (21.2%)	843.3 (21%)	755.2 (20.7%)	870.6 (19.3%)	969.9	1,475.9 (17%)	1,475.9 (19%)	
Electricidad y agua	11.7	0.0	0.1	2.1	19.9	-2.7	9.8	-5.0	35.9	0.1
Construcción	211.1	9.0	3.8	78.7	61.8	75.3	41.2	19.0	500.1	0.8
Comercio	847.2	643.1	372.6	1,714.5	347.0	751.4	1,711.9	684.5	7,071.8	10.9
Transportes y comunic.	209.4	449.2	370.4	245.8	334.1	195.3	243.2	1,715.3	3,762.8	5.8
Servicios financieros	879.3	761.2	781.9	834.2	149.3	579.4	2,336.7	13,199.3	19,521.5	30.1
Otros servicios ^{3/}	799.2	268.9	374.7	369.6	514.6	563.2	682.5	553.1	4,125.8	6.4

^{1/} Para el periodo 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 por inversionistas estadounidenses, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Estados Unidos 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 los recursos.

^{2/} Notificada del 1 de enero de 2001.

^{3/} Notificada del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2001.

^{4/} 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.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Entre enero de 1994 y diciembre de 2001, EU materializó inversiones por 64,759.0 millones de dólares en México, monto que equivale al 67.3% de la IED total en ese lapso (96,246.0 millones de dólares).

A fin de observar el crecimiento de la IED en este período, vale la pena señalar que entre 1986 y 1993 las inversiones norteamericanas fueron de apenas 18,871 millones de dólares.

Comparativamente entre ambos períodos, la inversión extranjera estadounidense casi se cuadruplicó, siendo en el último año cuando se registró el aumento más significativo.

"México fue el principal receptor de inversión extranjera directa en América Latina en el 2001 con más de 25 mil millones de dólares, reportó la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD). El monto es casi el doble de lo que el país recibió durante el 2000 y constituye más de la tercera parte de toda la inversión foránea girada a América Latina y el Caribe durante ese lapso.

La inyección de confianza a México coincidió con el primer año del mandato del presidente Vicente Fox, cuya elección el 2 de julio del 2000 terminó con siete décadas de gobiernos bajo el Partido Revolucionario Institucional (PRI).

En un reporte reciente, la UNCTAD precisó que casi la mitad de la inversión extranjera dirigida a México estuvo concentrada el año pasado en la venta de Banamex al grupo estadounidense Citigroup, que pagó 12 mil 700 millones de dólares por la transacción".³⁷

³⁷ "Fue México líder en recepción de inversión en el 2001". <http://mx.yahoo.com/noticias/020124/negocios/cni/negocios-1011928200.html>

En 2001, la inversión proveniente de EU superó los 19,000 millones de dólares, representando un incremento de casi el 100% respecto al año anterior. Sin embargo, habría que considerar que dicho incremento se debió a la compra de Banamex por parte de Citigroup.

Por sector económico y en el período 1994-2001, según se observa en la tabla anterior, el sector manufacturero sigue siendo el que representa una mayor proporción de inversión extranjera, captando aproximadamente el 45.5% de los recursos provenientes de EU, siendo el sector servicios el que ocupa el segundo lugar en importancia al representar el 30.1%, porcentaje que aumentó considerablemente por la operación de venta de Banamex.

Por su parte, la industria maquiladora tiene una importante participación de la inversión extranjera, pasando del 13% del total manufacturero en 1994 al 19% en el 2001.

Aún cuando el principal agente económico ha sido la empresa transnacional manufacturera, particularmente la norteamericana, la maquila de exportación se ha venido consolidando como un segmento en expansión que tiene una importancia creciente dentro de la actividad industrial nacional.

De hecho, se podría decir que la inversión extranjera directa de EU también se ha orientado a reforzar el modelo de un país maquilador, a pesar de que su participación no ha sido mayor al 21.2% del total manufacturero en todo el año de 2001.

Las mayores posibilidades de inversión de los norteamericanos en nuestro país provocaron que un número importante de empresas estadounidenses decidieran aumentar el monto de sus inversiones, llegando a participar con más del cincuenta por ciento en el capital social de más de la mitad de las empresas mexicanas con participación extranjera.

"Al mes de diciembre de 2001, el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras tenía registradas 13,949 empresas con inversión estadounidense, esto es el 61.6% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) establecidas en México (22,637). Los inversionistas estadounidenses participan mayoritariamente en el capital social de 12,120 empresas (86.9%) y minoritariamente en las restantes 1,829 (13.1%)".³⁸

De acuerdo con la siguiente tabla se observa que el número de empresas con capital mayoritario estadounidense se ubican en el sector servicios con el 37.7% del total; en el sector manufacturero se encuentra el 34.4%; en comercio el 21.8%; en transportes y comunicaciones el 1.6%; en construcción el 1.4%; en la minería y extracción el 1.5%; en el sector agropecuario el 1.2%; y en electricidad y agua el 0.2%:

³⁸ Cfr. Morera Camacho, Carlos. "La Nueva Corporación Transnacional y la Inversión Extranjera Directa: notas para su estudio." En Regulación de flujos Financieros Internacionales, 2ª Edición,

**TABLA N.º 8
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE***

Sectores	Part. de la Inversión: < al 50% del capital social	Part. de la Inversión: > al 50% del capital social	Nº de Empresas
Agropecuario	44	143	187
Minería y extracción	58	181	239
Ind. Manufacturera	479	4,178	4,657
Electricidad y agua	7	28	35
Construcción	116	171	287
Comercio	327	2,646	2,973
Comunicaciones y transp.	117	184	311
Servicios financieros	149	1,150	1,299
Otros servicios ¹	532	3,429	3,961
TOTAL	1,829	12,120	13,949

* Al mes de diciembre de 2001

¹) 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.

En cuanto a su localización geográfica, al mes de diciembre de 2001, se puede observar en la siguiente tabla que el 77% del total de las empresas con inversión estadounidense (10,728) se localizan en 7 Estados: 5,237 empresas se ubican en el Distrito Federal (37.5%); 1462 en Baja California (10.5%); 909 en Nuevo León (6.5%); 829 en el Estado de México (5.9%); 820 en Baja California Sur (5.9%); 760 en Jalisco (5.4%) y 711 en Chihuahua (5.1%).

**TABLA N.º 9
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE***

Estado	Nº. de Empresas	Part %
Distrito Federal	5,237	37.5
Baja California	1,462	10.5
Nuevo León	909	6.5
Estado de México	829	5.9
Baja California Sur	820	5.9
Jalisco	760	5.4
Chihuahua	711	5.1
Tamaulipas	447	3.2
Sonora	435	3.1
Quintana Roo	408	2.9
Coahuila	274	2.0
Otros	1,657	12.0
Total	13,949	100.0

* Al mes de diciembre de 2001.

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

En el período 1999-2001 el flujo total de inversión extranjera directa estadounidense hacia México fue muy elevada, la cual fue considerada como la más alta de la historia.

La evolución de las inversiones estadounidenses no se han presentado sólo en el sentido de un incremento de los flujos reales de inversión, sino también en los rubros financieros.

Los bancos privados estadounidenses son los principales acreedores de la deuda externa de México. También se han acrecentado los lazos entre el mercado bursátil de este país y el mercado de valores de Nueva York.

Aunque las empresas de EU le han dado prioridad a su operación en otras zonas del mundo (Europa, Sudeste Asiático, etc.), tienen una fuerte presencia en México.

Por otra parte, si bien las relaciones comerciales son sólidas, existen los inevitables desacuerdos. El proceso de resolución de disputas del TLCAN brinda mecanismos para que los ciudadanos y los gobiernos planteen cuestiones cuando se dejan de hacer cumplir las leyes comerciales, ambientales y laborales del TLCAN. Los inversionistas estadounidenses han presentado nueve reclamos para el arreglo de controversias y, hasta ahora, cinco de ellas han sido arregladas o adjudicadas.

Varios asuntos han resultado ser contenciosos. Permanecemos comprometidos a resolver esas controversias por medio de negociaciones abiertas y francas. El gobierno ha prometido colaborar con el Congreso para asegurarse que los EU

cumpla con sus obligaciones bajo el TLCAN, al mismo tiempo que garantice los estándares laborales y ambientales del país.

A manera de conclusión, en los últimos años, la IED en México ha experimentado cambios notables que no se limitan solo a lo cuantitativo sino a diferencias cualitativas importantes, tales como una mayor orientación hacia la exportación y un crecimiento muy fuerte en el sector servicios que ha llegado a superar a la industria de la transformación, aunque sea en forma temporal.

Una nación cada vez más integrada y orientada al mercado mundial ofrece a la IED un atractivo dual: un fortalecimiento al mercado interno y una plataforma productiva hacia la exportación que remonta fronteras. Parte del cambio estructural en México consiste en pasar de la primera de estas modalidades a una situación en la que los criterios globales prevalezcan en forma creciente. En contraste, en una economía cerrada la IED ofrece a las empresas foráneas una alternativa para establecerse en un mercado que no pueden penetrar vía comercio.

Bajo estas condiciones, las magnitudes de los flujos de la IED dependerán del potencial de la demanda interna. Cuando esta es limitada y la macroeconomía es volátil, serán necesariamente modestos.

3.3. EVOLUCIÓN DE LA IED DE CANADÁ

La inversión extranjera directa proveniente de Canadá evolucionó notoriamente a partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio y la consecuente

eliminación de las barreras comerciales, observándose un aumento en el flujo de inversión extranjera directa proveniente de ese país.

Entre enero de 1994 y diciembre de 2001, las empresas con capital canadiense en México materializaron inversiones por 3,801.9 millones de dólares, monto equivalente al 3.9% de la IED total (96,246.0 millones de dólares), según se aprecia en la siguiente tabla:

TABLA No. 10
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN CANADIENSE MATERIALIZADA EN MÉXICO^{1/}
(Miles de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^{2/}	Acumulado 1994-2001 ^{2/}	ParL. %
TOTAL	740,514.2	170,102.8	515,521.9	235,080.7	193,795.1	583,601.0	558,744.0	803,553.5	3,801,913.4	100.0
Canadá	15.9	0.0	0.0	777.2	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minería y extracción	66,721.7	14,787.0	66,105.0	45,248.0	14,188.9	25,931.4	158,358.5	24,091.7	415,432.2	10.9
Industria manufacturera	553,278.7	91,649.2	76,904.4	103,144.1	169,307.2	330,572.3	287,370.0	729,708.0	2,341,933.9	61.6
Maquilador	49,795 (9%)	10,081.4 (11%)	7,305.9 (9.5%)	9,695.5 (9.4%)	16,274.3 (9.6%)	38,464.4 (11.6%)	31,609.2 (11%)	67,215.6 (9.2%)	230,441.3 (9.8%)	9.2
Electricidad y agua	0.0	8.3	65.8	0.0	0.0	0.0	16.1	0.0	90.2	0.0
Construcción	274.1	553.9	7,977.6	18.8	8.0	33.8	419.9	18.2	9,314.1	0.2
Comercio	103,603.7	7,672.9	2,476.9	1,951.6	399.1	15,729.9	11,386.1	13,747.6	156,967.8	4.1
Transportes y comunicaciones	22.5	11.7	6.6	5.1	6.0	10.9	5.4	17.3	85.5	0.0
Servicios financieros	14,557.1	49,476.1	370,764.9	65,284.9	3,187.3	52,028.0	-4,442.1	3,280.1	554,736.3	14.6
Otros servicios ^{3/}	2,040.9	5,033.7	-8,779.3	19,651.2	6,696.6	158,694.9	105,624.8	32,690.6	322,553.4	8.5

^{1/} Para el periodo 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 canadienses, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Canadá 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 los recursos.

^{2/} Notificada del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2001.

^{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 su distribución sectorial, se observa que la industria manufacturera concentró 61.6% del total. En este caso, la industria maquiladora absorbe un porcentaje menor que en el caso de la IED de Estados Unidos, y muestra una participación

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

sin cambios sustanciales, al pasar del 9% del total manufacturero en 1994 al 9.8% en el 2001.

El sector de servicios financieros concentró 14.6% del total; la industria minera y extractiva 10.9%; otros servicios 8.5%; y el sector de comercio 4.1%. Analizando el comportamiento de la inversión extranjera directa de Canadá hacia México en las diferentes ramas de actividad, resalta el hecho de que la participación de capital extranjero en el sector manufacturero fuera mucho más activo que en el resto de los sectores.

En materia de inversiones, Canadá tiene una indudable ventaja sobre México, puesto que es un inversionista maduro, con capital en EU y otros países de Europa y América Latina. Sin embargo, todo parece indicar que por ahora su mayor interés se centra en el comercio y no en la inversión.

No obstante lo anterior, con la vigencia del TLCAN las relaciones entre México y Canadá se estrecharon de tal manera que los flujos canadienses representaron un mayor porcentaje que el de otros países que anteriormente lo superaban. El capital canadiense comenzó a presentarse en las empresas mexicanas con mayor regularidad y en ocasiones en mayores cantidades a partir de 1999.

"A diferencia de tiempos no tan lejanos, México y Canadá dejaron de ser vecinos distantes separados por un océano imaginario para convertirse el primer día de 1994 en socios de la zona de libre comercio más grande del planeta. Sus profundos nexos comunes con la economía estadounidense, antaño razón de desapego, constituyeron un punto fundamental de convergencia para la liberación del intercambio regional y el advenimiento de una nueva etapa en las relaciones bilaterales. También resultó clave el

reconocimiento pleno de que el eje del comercio mundial se desplaza de un conjunto de mercados nacionales fragmentados, en ocasiones con débiles vínculos entre sí, hacia el funcionamiento de espacios económicos mucho más amplios".³⁹

En 1994 había en México 285 empresas canadienses y en junio del año siguiente la SECOFI tenía registradas 587 compañías en cuya estructura de capital había inversión mayoritaria en 451 empresas y minoritaria en 136, lo que representó un incremento de 106% en sólo seis meses.

Una de las industrias más atractivas para los hombres de empresa de Canadá es la manufacturera: en 1994 había 88 empresas registradas en ese sector y en junio de 1995 se contaban 159. Así, sólo en la primera mitad de 1995 se instalaron 71 nuevas.⁴⁰

Al mes de diciembre de 2001 se contaba con el registro de 1,352 empresas con inversión canadiense, esto es, el 6.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México (22,637). Los inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social de 1,171 empresas (86.6%) y minoritariamente en las restantes 181 (13.4%).

Por su localización geográfica, la tabla siguiente muestra que las empresas con inversión canadiense se encuentran, principalmente, en el Distrito Federal, Baja California Sur, Jalisco, Quintana Roo, Sonora y el Estado de México.

³⁹ "Presentación". En Revista Comercio Exterior, Vol. 44, Núm. 1, México, Enero de 1994, p. 2.

⁴⁰ Santamaría Casas, Oscar. "Relaciones Económicas entre México y Canadá". En Revista Comercio Exterior, Vol. 46, No. 7, México, Julio de 1996, p. 535.

TABLA No. 11
EMPRESAS CON INVERSIÓN CANADIENSE LOCALIZADAS EN MÉXICO*

Estado	Empresas	Part. %
Distrito Federal	458	33.9
Baja California Sur	139	10.3
Jalisco	115	8.5
Quintana Roo	88	6.5
Sonora	76	5.6
Estado de México	69	5.1
Nuevo León	63	4.7
Baja California	50	3.7
Chihuahua	41	3.0
Otros	253	18.7
TOTAL	1,352	100.0

* Al 31 de diciembre de 2001

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

Por otra parte, conforme a la siguiente tabla las empresas con capital canadiense mayoritario se concentran en el sector servicios con el 37.7% del total; en la industria se encuentra el 22.6%; en el comercio el 18.8%; en la minería y extracción el 17.8%; en la construcción el 1.4%; en transportes y comunicaciones el 0.8%; en el sector agropecuario el 0.5%; y en electricidad y agua el 0.3%.

TABLA No. 12
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN CANADIENSE **

Sectores	Participación porcentual de la Inversión		Empresas
	Menor al 50%	Mayor al 50%	
Agropecuario	2	6	8
Minería y extracción	16	209	225
Industria manufacturera	36	265	301
Electricidad y agua	0	3	3
Construcción	11	17	28
Comercio	37	220	257
Transportes y comunicaciones	5	10	15
Servicios financieros	16	118	134
Otros servicios **	58	323	381
TOTAL	181	1,171	1,352

NOTA: Se incluyen todas las empresas que registran inversión estadounidense 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.

** Al mes de diciembre de 2001.

*/ 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.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.4. PERSPECTIVAS

Las perspectivas de crecimiento económico y atracción de la inversión extranjera originadas a raíz del Tratado de Libre Comercio han sufrido algunos cambios en su evolución, ya que durante los primeros años en que se planteó dicha liberación comercial eran muy amplias.

En un principio, durante el gobierno del Lic. Carlos Salinas de Gortari, el TLCAN parecía la solución a todos los problemas financieros del país, a tal grado que el mismo gobierno sostenía que el tratado podría llegar a ser el camino hacia el completo desarrollo económico de México. Las esperanzas de salir del llamado subdesarrollo se centraban entonces en el aumento de las inversiones y en la liberación del mercado.

La mayor parte de las tendencias que generaba la proximidad del TLCAN apuntaban a esperar grandes beneficios de los cambios en las normas comerciales de la región; se escuchaban comentarios prometedores como el que se cita a continuación:

"El TLCAN cambiará los patrones de IED en México. Antes de la crisis de la deuda, las empresas extranjeras invertían para sortear el proteccionismo e incursionar en el mercado interno. Sin embargo, con la crisis del débito, las agudas caídas de la demanda y las políticas de liberación, las inversiones se hacían para aprovechar los bajos costos de la mano de obra y penetrar o tener un acceso más competitivo en el mercado de Estados Unidos, un caso, especial fueron las empresas japonesas y coreanas. Las inversiones niponas se incrementaron de 2% del total en 1975 a 7.2% en 1982, aunque en los diez años siguientes redujeron su ritmo de crecimiento y en 1992 totalizaron 1 616 millones de dólares.

Aunque no deben esperarse mudanzas masivas de las empresas de Estados Unidos y Canadá, sus inversiones en México seguramente se incrementarán para aprovechar las condiciones favorables del TLCAN".⁴¹

No obstante lo anterior, el mismo día en que comenzó el TLCAN, la situación política, social y económica de México iniciaba con un período de inestabilidad, que si bien no provocó el alejamiento total de los inversionistas, si terminó con toda esperanza de llegar a un nivel de crecimiento económico mayor.

A pesar de la difícil situación de nuestro país, el TLCAN continuó y las inversiones de Estados Unidos y Canadá continuaron en aumento, situación que mantenía aún las perspectivas de desarrollo planteadas por el gobierno mexicano, las cuales consistían básicamente en el aumento constante de los flujos de inversión y en la activación gradual de los sectores productivos, principalmente del comercio.

Independientemente de lo anterior, las opiniones respecto a los beneficios reales del Tratado de Libre Comercio comenzaron a dividirse y en algunos sectores de la población mexicana se daban muestras de rechazo ante el TLCAN; los principales puntos de vista de los economistas y políticos eran completamente contrarios argumentándose, entre otras cosas, lo siguiente:

"Un número importante de analistas consideran al TLCAN la clave del desarrollo económico de México y anticipan grandes volúmenes de inversión por la relocalización de industrias de las naciones del norte, atraídas fundamentalmente por los bajos costos de la mano de obra mexicana. Se cree que mediante la creación de empleos, la transferencia de

⁴¹ Ortiz, Edgar. Op. Cit., pp. 970.

tecnología y el reforzamiento de los vínculos con ramas de la economía mexicana, las inversiones extranjeras directas contribuirán a que la economía mexicana obtenga tasas de crecimiento altas y se integre al grupo de los países desarrollados. Otros, en cambio, consideran que los beneficios del TLCAN se concentrarán en Estados Unidos debido a su mayor desarrollo en diversos órdenes y que la inversión extranjera directa distorsionará aún más el crecimiento económico de México".⁴²

Conforme avanzaron los años y se estrecharon más las relaciones comerciales en América del Norte, las perspectivas fueron cambiando poco a poco ya que los flujos de la inversión extranjera no reflejaban los aumentos esperados sino un comportamiento errático que implicaba que el desarrollo del país no avanzaría al nivel esperado, pues aunque dichos flujos no se dejaron de percibir en cantidades importantes si fueron inferiores a los generados en los primeros años del Tratado de Libre Comercio.

Actualmente, los Estados Unidos y Canadá mantienen importantes flujos de IED hacia nuestro país; sin embargo, las perspectivas de que éstos se incrementen sustancialmente en los años siguientes son inciertas, ya que el motivo para que estas se mantuvieran en un nivel de crecimiento constante se fundamentaba en el aumento de sus relaciones comerciales.

México abre sus puertas al capital extranjero, sin reservas y con facilidades, aunque también con graves problemas de inseguridad, principal queja del sector privado y de la población en su conjunto. La idea de la presente administración es "poner de moda a México" en el extranjero y atraer el mayor número de capitales. Esa es la instrucción del Gobierno de Vicente Fox.⁴³

⁴² Ibid., p. 967.

⁴³ Ávila, René. "A pesar de la inseguridad, la corrupción y la tramitología... México todavía es atractivo para invertir" El Economista México, 2001. En:

En efecto, tanto el gabinete en pleno como embajadores y cónsules asentados en varias naciones del mundo tienen el mandato de promover las bondades del país hacia el exterior, con el fin de que lleguen inversiones que permitan fomentar la creación de empresas y la generación de empleos.

Hoy en día se vive una apertura comercial mayor con el resto del mundo y no solo con América del Norte, ya que en los últimos años el gobierno mexicano ha entablado relaciones comerciales similares con diversos países de América y Asia, y también con la Unión Europea, lo que puede llegar a significar un aumento importante en la productividad, la competitividad y el desarrollo del país, generando con ello nuevas opciones para que los inversionistas no solo de EU y Canadá, sino de todo el mundo, dirijan cada vez mayores flujos de capital a nuestro país, contribuyendo así a una nueva etapa de desarrollo nacional.

"Salvador Moreno, analista de Banca Santander considera que la estabilidad macroeconómica y la apertura comercial, son las ventajas más importantes que tiene México sobre otros países competidores por inversión extranjera directa. Estamos en una situación favorable por nuestra ubicación geográfica en el mundo".⁴⁴

Sin embargo, para que fluyan más capitales al país es necesario dar el paso de una economía emergente a una nación consolidada. El país ya se está diferenciando con respecto a otras economías y lo que le haría falta es una mayor profundización en el cambio estructural.

[http://www.economista.com.mx/pubinter2.nsf/All/8625671F00828C1C86256A9A005C3DCF?](http://www.economista.com.mx/pubinter2.nsf/All/8625671F00828C1C86256A9A005C3DCF?OpenDocument)
OpenDocument.

⁴⁴ Idem.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Los inversionistas se siguen cuestionando acerca de qué va a pasar con la reforma fiscal y cómo se va a utilizar el dinero tributario, porque lo único cierto es la necesidad de canalizar dichos recursos a las principales demandas sociales como seguridad, empleo y mejores salarios, lo cual permitirá tener una mayor confianza de los empresarios extranjeros para asentar sus capitales en el territorio nacional.

Manuel Sánchez, director de estudios económicos de BBVA-Bancomer considera que el principal reto de México consiste en eliminar los obstáculos productivos y explica que, de acuerdo a un estudio elaborado por la Organización Mundial de Comercio, de 60 países calificados de 1999 al 2000, nuestro país descendió en competitividad del lugar 34 al 42.

Otras desventajas son: la calificación de la corrupción en México que fue de 3.7, sobre 10, ocupando el lugar 51 de una muestra de 91 países; y una excesiva regulación, ya que la apertura de una empresa tarda 112 días en promedio, mientras que en Canadá bastan solo dos días para abrir una empresa.

Es necesario trabajar más en materia de competitividad internacional, lo que significa disminuir la corrupción, tener mayores facilidades para los inversionistas para que asienten empresas en el país y terminar con la inseguridad que afecta a empresarios nacionales y extranjeros.

Muchos inversionistas han hecho de lado estos temas, porque sigue fluyendo capital al país, prueba de ello es la venta de Banamex a Citicorp, que implicó una operación por 12,500 millones de dólares.

El propio presidente, Vicente Fox pronosticó que la inversión extranjera directa será al término del año 2001 de 15,000 millones de dólares, en tanto que los analistas estiman llegar a 14,000 millones de dólares, contemplado los recursos que entrarán al país por la compra de Banamex.

Con base en la encuesta de Banco de México los analistas del sector privado pronosticaron que la inversión extranjera directa llegará a 18,000 millones de dólares, gracias a la confianza que brinda el país y las expectativas que se tienen a futuro.

Hoy, las últimas cifras emitidas por la Dirección General de Inversiones Extranjeras sobre el flujo total de la inversión extranjera directa notificada ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y materializadas en el año que llegó al país durante el periodo enero-diciembre del año 2001, fue de 23,168.4 millones de dólares, correspondiendo el 72.6% a nuevas inversiones; el 15.5% a la reinversión de utilidades; el 2.5% a cuentas entre compañías; y el 9.4% a la importación de activo fijo por parte de las maquiladoras.

Asimismo destaca el hecho de que se canalizaron al sector de servicios financieros el 58% del total, situación especial generada por ya citada venta de Banamex a Citigroup; a la industria el 18.4%; a transportes y comunicaciones el 12%; a otros servicios el 7.1%; a comercio el 3.8%; y a otros sectores el 0.4%.

Solo para efectos comparativos y para eliminar el efecto Banamex menciono que en el 2000, del total de la IED canalizada a México, el 58% correspondió a la industria manufacturera y el 42% al sector servicios, situación que de cualquier manera refleja la creciente importancia que tiene este último sector en la

economía. El resto de los sectores presentó un saldo decreciente mínimo cuyo resultado fue generado principalmente por la reducción del capital proveniente del exterior hacia el sector de transportes y comunicaciones.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIONES

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Con relación a la corroboración de la hipótesis de la presente investigación, existe una demostración de las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED, a partir del inicio de operaciones del TLCAN.

En primer término, debe hacerse referencia a los flujos de la IED en América del Norte antes y después de enero de 1994. A. Borja Tamayo (2001), ha elaborado un análisis a este respecto, divido en dos periodos:

TABLA No. 13

FLUJOS DE LA IED EN AMÉRICA DEL NORTE, CINCO AÑOS ANTES Y DESPUÉS DEL TLCAN.
(Millones de dólares corrientes de los Estados Unidos)

Período	1989-1993	1994-1998
Monto total	35, 986	111, 365

Fuente: Borja Tamayo, Arturo, El TLCAN y la inversión extranjera directa, en Para evaluar el TLCAN, Arturo Borja Tamayo (Coordinador), Tec de Monterrey, Campus Ciudad de México y Miguel Ángel Porrúa, México, 2001, p. 292.

Esta información muestra el notable incremento de la IED intra-regional que, por supuesto, no tiene en el TLCAN a la única variable explicativa. Sin duda, la fase expansiva (A) del ciclo económico de los EU jugó un papel significativo en este incremento. Sin embargo, el propio tratado ha operado como un marco institucional plausible para algunos eventos que, como el salvamento de la economía mexicana durante 1995, rebasan a la letra de este instrumento; en la medida en que la liberalización de la IED está formalizada en el TLCAN, no es exagerado el afirmar que una buena parte del incremento señalado se origina en la operación del tratado.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

En lo relativo a los cambios cualitativos, la misma fuente permite precisar que, mientras México ocupó el primer sitio como receptor de IED, durante el primer período, Estados Unidos toma ese lugar durante el segundo y Canadá, para ambos períodos, se mantiene en el segundo sitio:

TABLA No. 14

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA IED ENTRE LOS TRES PAÍSES DEL TLCAN.
(millones de dólares corrientes de los EU., porcentajes y lugar de importancia)

PRIMER PERÍODO.

País	Monto	%	Lugar
México	13, 860	40	1º.
Canadá	12, 159	35	2º.
Estados Unidos	8, 967	25	3º.

SEGUNDO PERÍODO

País	Monto	%	Lugar
México	27, 672	25	3º.
Canadá	41, 210	37	2º.
Estados Unidos	42, 483	38	1º.

Fuente: Borja Tamayo, A., El TLCAN...op. cit., loc. cit.

En este escenario, los puntos importantes a destacar son que los tres países han obtenido beneficios por el aumento de las inversiones, y que Canadá y México dependen en un grado mucho mayor del mercado norteamericano que los EU de ellos.

La apertura de la economía mexicana, con la orientación hacia el mercado externo y la política de puertas abiertas a la inversión extranjera, no ha contribuido, sin embargo, a que el crecimiento del producto nacional sea más dinámico que en el periodo anterior de protección y economía cerrada. Por el contrario, su impacto tras la crisis de la deuda de los años ochenta ha sido poco significativo en el crecimiento del producto:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TABLA No. 15
CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO
INTERNO BRUTO Y DEL PIB PER CÁPITA DE MÉXICO
(%)

	1961-1982	1983-1998
PIB	6.5	2.2
Per-cápita	2.9	- 0.17

Fuente: Rozo Bernal, Carlos, El modelo exportador mexicano. ¿Éxito o fracaso?, en *La política económica y social de México en la globalización*, UAM Xochimilco y Miguel Ángel Porrúa, México, 2000, p. 84.

Las razones por las que la IED no ha sido un factor relevante para el crecimiento, están ligadas al debilitamiento del mercado interno, a la reducción del grado de integración nacional (GIN) de las exportaciones manufactureras no maquiladoras (39.87)⁴⁵, que deriva de una polarización industrial entre el mercado interno y el externo, al crecimiento de las importaciones asociadas a la exportación (58.6 % del total de importaciones durante 1998), a la concentración de la actividad exportadora manufacturera en muy pocas ramas y empresas (el 78 % de estas exportaciones se concentró en los sectores de: productos metálicos, maquinaria y equipo -63.1%- , textiles y vestido -7.3%- , y de la química -7.32%- , durante 1998). Las empresas exportadoras son en realidad grandes importadoras de insumos intermedios.

Al respecto, las ramas mencionadas (textiles y química) han mostrado un incremento menor al 1 %, entre 1993 y 1999, mientras que las de minerales no metálicos y productos metálicos básicos y maquinaria y equipo, han reducido el empleo para el mismo periodo, en alrededor de un punto porcentual.

⁴⁵ El GIN se calcula dividiendo el Valor Neto de las Exportaciones por las Exportaciones Brutas; el primero se calcula restando las Importaciones Temporales (convencionalmente asociadas a la exportación) de las Exportaciones Brutas. En 1983 el GIN de las exportaciones manufactureras mexicanas era de 91.4.

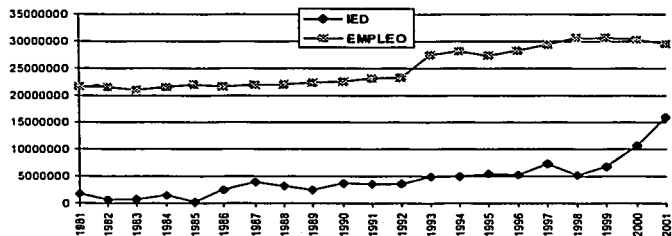
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En el período 1991-2001 más de la mitad de la IED que llegó a México se originó por fusiones o adquisiciones. Por ejemplo, en 1997 la IED alcanzó alrededor de 14,000 mil millones de dólares, cantidad que se reduce al 50% al descontar las fusiones y adquisiciones. Sin duda lo anterior es relevante cuando uno de los objetivos primordiales para atraer IED es la generación de empleos.

A mayor detalle, la generación de empleos a raíz del incremento en los flujos externos de capital hacia México no han sido suficientes como para considerarlos como un factor importante. Las tasas de empleo y desempleo se han mantenido al margen de la IED, muestro la siguiente gráfica donde se observa que la IED registra una tendencia ascendente a partir de 1994, mientras que el empleo refleja aumentos menores que incluso, en los últimos años, tienen una tendencia negativa.

GRAFICA No. 1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EMPLEO EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 1981-2001.



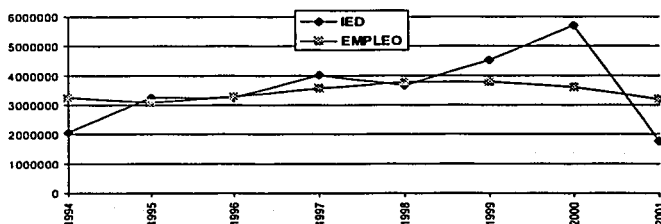
Fuente: Elaboración propia. Con datos del INEGI y de la Dirección General de Inversión Extranjera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Analizando los sectores específicos en donde se canaliza la mayor parte de la IED proveniente de Estados Unidos y de Canadá se observa que no existe un aumento correspondiente en el empleo como resultado de los flujos de inversión registrados. Esto se muestra en las siguientes gráficas.

GRAFICA No. 2

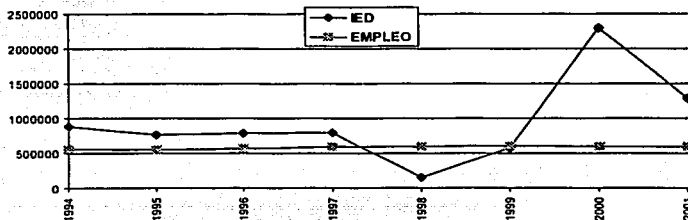
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESTADOUNIDENSE Y EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA



FUENTE: Elaboración propia. Con datos del INEGI y de la Dirección General de Inversión Extranjera.

GRAFICA No. 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESTADOUNIDENSE Y EMPLEO EN EL SECTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

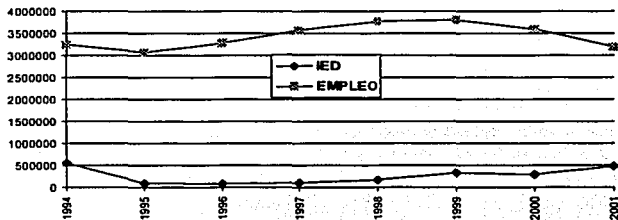


FUENTE: Elaboración propia. Con datos del INEGI y de la Dirección General de Inversión Extranjera.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRAFICA No. 4

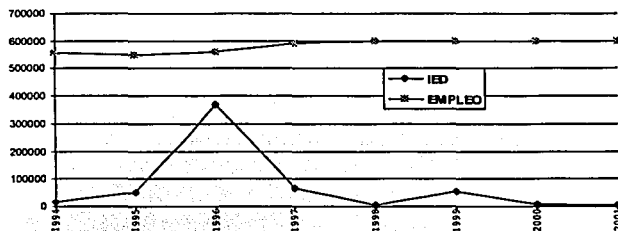
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CANADIENSE Y EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA



FUENTE: Elaboración propia. Con datos del INEGI y de la Dirección General de Inversión Extranjera.

GRAFICA No. 5

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CANADIENSE Y EMPLEO EN EL SECTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS



FUENTE: Elaboración propia. Con datos del INEGI y de la Dirección General de Inversión Extranjera.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

La situación actual, en presencia de un ambiente recesivo internacional y de la severa contracción de la economía de los Estados Unidos, a la que se dirige el 98 % de las exportaciones totales de México, es todavía más grave.

La evolución de la IED, desde la búsqueda de importantes mercados internos en los países receptores hasta la construcción de las plataformas de exportación, tiende a aportar un efecto de baja monta en el desarrollo de las naciones a las que acude, al tiempo que favorece una estructura productiva día con día más cercana a la maquila, misma que en ningún caso ha producido desarrollo.

La reducción del mercado interno, la destrucción de cadenas productivas, la débil generación de empleos, en su caso, mal remunerados, el poco significativo efecto sobre el crecimiento, la polarización industrial y la concentración de beneficios, son realidades que no se asemejan a la obtención de los componentes convencionales del desarrollo: mercado interno sólido y en expansión, cambio técnico, inversión, ocupación, derrama de ingreso e incrementos en consumo y ahorro.

Con estos elementos de juicio, me parece que hay una demostración aceptable de la hipótesis general de la investigación, en el sentido de notables variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED intraregional y de, muy lejos de la teoría de la convergencia entre naciones involucradas, una visible tendencia a la ampliación del esquema maquilador, en nuestro sistema económico.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

APENDICE**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN****Régimen de la Inversión Extranjera y TLCAN.****Marco Jurídico:**

- a) Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.
- b) Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

Objetivos de México:

- Mantener las actividades reservadas al Estado y a los mexicanos conforme al marco constitucional.
- Crear un clima de mayor confianza y certidumbre.
- Consolidar el crecimiento económico.
- Generar más y mejores empleos.
- Garantizar a los inversionistas mexicanos, en Canadá y los EU, el mismo trato que en México se otorgue a la inversión proveniente de esos países.

Principales resultados de la negociación del TLCAN:

- Cobertura y definición de inversión.
- Se acordaron disciplinas sobre los siguiente principios básicos:
 - o Apertura sectorial.
 - o Reservas permanentes y temporales

La cobertura se aplica a inversiones realizadas en México por inversionistas de Canadá y EU; o inversiones controladas por nacionales de países ajenos al TLCAN, siempre que provengan de Canadá y EU y se realicen actividades empresariales sustantivas.

Definición de inversión:

- Incluye empresas, participación accionaria, deuda entre afiliadas, préstamos con vencimiento mayor a 3 años, bienes inmuebles adquiridos con propósito de lucro y, en general, aportaciones o transferencias de recursos hacia una de las partes.

Principios básicos:

- **Trato nacional:** las partes otorgarán a los inversionistas extranjeros, el mismo trato que confieren a sus propios inversionistas cuando se encuentren en situaciones similares.
- **Trato de nación más favorecida:** las partes harán extensivos a los inversionistas extranjeros, los beneficios que confieran a inversionistas de otros países.
- **Trato mínimo:** en todo caso, los inversionistas extranjeros, serán tratados conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el derecho internacional.

Requisitos de comportamiento:

Las partes no podrán imponer requisitos de comportamiento que distorsionen el comercio de ningún inversionista nacional o extranjero, tales como:

- Volumen de exportación.
- Contenido nacional.
- Balanza de divisas.
- Transferencia de tecnología.

México se reservó de manera temporal, la aplicación de los requisitos de comportamiento contenidos en los programas de la industria maquiladora, PITEX, ALTEX y en los decretos de la industria automotriz.

Expropiación y compensación:

Las partes sólo podrán expropiar inversiones extranjeras o adoptar medidas equivalentes:

- Por causas de utilidad pública.
- Sobre bases no discriminatorias.
- Con estricto apego al principio de legalidad
- Mediante pago de la indemnización respectiva. La indemnización se pagará sin demora, al valor justo del mercado, más intereses. Para determinar el valor justo de mercado se tomará en cuenta el valor de los activos, incluyendo el valor catastral de los inmuebles.

Transferencia de recursos:

Las partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos tales como:

- Utilidades, dividendos y ganancias de capital.
- Intereses, regalías, pagos por asistencia técnica.
- Pagos en especie.

Las remisiones al exterior se harán conforme al tipo de cambio que prevalezca en el mercado. Las partes podrán impedir transferencias en casos de quiebra, insolvencia o protección a los derechos de los acreedores; evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales.

Principios rectores de la Ley de inversiones Extranjeras:

- Garantizar divisas frescas que complementen el ahorro interno.
- Propiciar la modernización tecnológica del país, elevando la productividad del capital y la mano de obra.
- Generar empleo que, al ser más productivo, es mejor remunerado.
- Fortalecer la plataforma exportadora del país.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Establecer reglas que permitan canalizar la inversión extranjera para que esta contribuya al desarrollo nacional, otorgando seguridad jurídica.
- Contemplar mayor apertura para la participación de la inversión extranjera, así como una importante desregulación administrativa.

Actividades reservadas al Estado:

Petróleo y demás hidrocarburos	Petroquímica básica
Generación de energía eléctrica	Generación de energía nuclear
Minerales radioactivos	Comunicación vía satélite
Telégrafos	Radiotelegrafía
Correos	Ferrocarriles
Emisión de billetes	Acuñación de monedas
Control y supervisión de puertos	Aeropuertos y helipuertos
Las demás que señalen las disposiciones legales aplicables.	

Actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros:

- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería.
- Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo.
- Uniones de crédito.
- Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión por cable.
- Instituciones de banca de desarrollo.
- Prestación de servicios profesionales y técnicos señalados en las disposiciones legales aplicables.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Actividades en donde la participación de la inversión extranjera se limita a un porcentaje específico:

Hasta el 10% en :

- Sociedades cooperativas de producción.

Hasta el 25%:

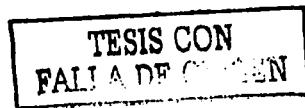
- Transporte aéreo nacional.
- Transporte en aerotaxi.
- Transporte aéreo especializado.

Hasta el 30%:

- Sociedades controladoras de agrupaciones financieras.
- Instituciones de crédito de banca múltiple. Casas de bolsa.
- Especialistas bursátiles.

Hasta el 45%:

- Instituciones de seguros.
- Almacenes generales de depósito.
- Instituciones de fianzas.
- Casas de cambio.
- Arrendadoras financieras.
- Sociedades financieras de objeto limitado
- Fabricación y comercialización de explosivos, fuegos artificiales, armas de fuego, etc.
- Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en el territorio nacional.
- Televisión por cable.
- Servicios de telefonía básica.
- Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura.



- Administración portuaria integral y servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, en los términos de la ley de la materia.
- Sociedades navieras.
- Servicios conexos al de ferrocarril.
- Suministro de combustible y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario.

Adquisiciones de bienes inmuebles en la zona restringida:

- Adquisición de sociedades mexicanas con inversión extranjera mediante convenio ante la SER, se renuncia a invocar la protección de sus gobiernos en lo que se refiere a los bienes adquiridos en México.
- Adquisición mediante la intervención de instituciones fiduciarias sin constituir derechos reales.
- Cuando las sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros pretendan adquirir derechos al uso y aprovechamiento sobre bienes inmuebles que sean destinados a fines residenciales.
- Cuando las personas físicas o morales extranjeras pretendan adquirir derechos al uso y aprovechamiento de bienes inmuebles para cualquier fin.
- Duración del fideicomiso 50 años o más.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, Manuel R. Inversión Extranjera Directa en América Latina: su Contribución al Desarrollo. Ed. Fondo de Cultura Económica, Chile, 1996.
- Aguirre Jiménez, Martha. Hacia un Control Administrativo en el Ámbito Tributario de la Inversión Extranjera Directa. Ed. Instituto Nacional de Administración Pública Mexicana, México, 1984.
- Arroyo O. Juan et. al. "Presentación". En Revista Comercio Exterior. Vol. 44, Núm. 1. México, 1 de Enero de 1994.
- Ávila, René. "A pesar de la Inseguridad, la Corrupción y la Tramitología... México todavía es Atractivo para Invertir" El Economista México, 2001. En <http://www.economista.com.mx/pubinter2.nsf/All/8625671F00828C1C86256A9A005C3DCF?OpenDocument>.
- Castro Martínez, Pedro. "América del Norte, Comercio e Inversiones México-Canadá: un asunto trilateral". En Revista Comercio Exterior, Vol. 43, Núm. 5, Mayo de 1993.
- "Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EU. Sección Mexicana". Inversiones Extranjeras Privadas en México. Ed. CBHNMEU, México, 1971.
- Correa, Eugenia. "La Política Monetaria Estadounidense y los Mercados Emergentes de América Latina". En Revista Comercio Exterior, Vol. 45, Núm. 12, México, Diciembre de 1995.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Darroch, James L. "Los Bancos Canadienses, el ALC y el TLCAN: Estrategias de Competencia y Cooperación". En Revista Comercio Exterior. Vol. 44, Núm. 1, México, 1 de Enero de 1994.
- "Fue México líder en recepción de inversión en el 2001". <http://mx.yahoo.com/noticias/020124/negocios/cni/negocios-1011928200.html>.
- Morera Camacho, Carlos. "La Nueva Corporación Transnacional y la Inversión Extranjera Directa: Notas para su Estudio". En Regulación de Flujos Financieros Internacionales. 2ª Edición, UNAM, México, 2001.
- Ortiz, Edgar. "TLCAN e Inversión Extranjera en México". En Revista Comercio Exterior. Vol. 43, Núm. 10, México, Octubre de 1993.
- "Presentación". En Revista Comercio Exterior. Vol. 44, No. 1, México, Enero de 1994.
- Santamaría Casas, Oscar. "Relaciones económicas entre México y Canadá". En Revista Comercio Exterior, Vol. 46, No. 7, México, Julio de 1996.
- SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". En Revista Comercio Exterior, Vol. 42. No. 9, México, Septiembre de 1992.
- Sepúlveda, Bernardo. La inversión Extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Sociedad de las Naciones. Condiciones de las Inversiones Extranjeras Privadas. Publicaciones de la Sociedad de las Naciones, II Económicas y Financieras, México, 1946.
- Torres Chimal, María Elena. "Participación de los Productos Mexicanos en Canadá". En Revista Comercio Exterior. Vol. 42, Núm. 11, México, Noviembre de 1992.
- Urquidí, Víctor L. Sería viable un área de Libre Comercio en América del Norte? Notas acerca de la Perspectiva Mexicana. Ed. El Colegio de México, México, 1987.
- Wilker, Jorge. "Aspectos Regulatorio-institucionales de la Inversión Extranjera Directa". En Regulación de Flujos Financieros Internacionales. 2ª Edición, UNAM, México, 2001.
- Wilker, Jorge. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. 2ª Edición, UNAM, México, 2001.
- Zabludovsky Kuper Jaime. (Internet) Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Resolución General número 1, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera".