



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

POSGRADO EN ECONOMÍA

**“UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS  
FACTORES DETERMINANTES DE LA  
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHINA  
Y MÉXICO Y SU IMPACTO EN LA ACTIVIDAD  
ECONÓMICA DE AMBAS, 1995-2005”**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

MAESTRA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

**MIRNA ROTSTEIN FARIAS**



TUTORA: DRA. IRMA MANRIQUE CAMPOS

MÉXICO

2008



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.

## ► AGRADECIMIENTOS.

Un infinito agradecimiento a mis padres: *Guadalupe Farias Sánchez y David Barreto Quiroz*, porque gracias a su cariño, guía y apoyo he llegado a realizar uno de los anhelos más grandes de la vida, fruto del inmenso apoyo, amor y confianza que en mi se depositó y con los cuales he logrado terminar mis estudios de maestría que constituyen el legado más grande que pudiera recibir y por lo cual les viviré eternamente agradecida.

Asimismo, extendo mi agradecimiento a mi hermano *Héctor Jesús Barreto Farías* y a la familia; *Farías Sánchez y Rotstein Román*.

Deseo ofrecer un especial reconocimiento a mi directora de tesis *Dra. Irma Manrique Campos* por sus valiosos conocimientos compartidos y por su excelente orientación y guía en la realización de este trabajo.

Expreso mi más profundo agradecimiento a la *Universidad Nacional Autónoma de México*, y muy en especial a la *Facultad de Estudios Superiores Aragón* que han motivado mi formación académica.



UNAM



FES Aragón

Deseo del mismo modo, transmitir mi agradecimiento al *Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología* por el apoyo económico recibido durante mi formación.



► **ÍNDICE.**

	<b>Pág.</b>
► <b>SIGLAS Y ACRÓNIMOS</b>	<b>I</b>
► <b>LISTA DE CUADROS Y GRÁFICAS</b>	<b>II.</b>
► <b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>IV.</b>
► <b>CAPÍTULO I. TEORÍAS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TRANSNACIONALIZACIÓN</b>	<b>1.</b>
1.1 Concepto de Empresa Transnacional e IED.	2.
1.2 Enfoques Basados en la Estructura de Mercados.	5.
1.2.1 Mercados Perfectos.	5.
1.2.2 Mercados Imperfectos.	5.
1.2.2.1 Monopolios y Oligopolios.	6.
1.2.2.2 Teoría del Ciclo de Vida del Producto.	7.
1.2.2.3 Organización Industrial.	8.
1.2.2.4 Teoría de la Internalización.	9.
1.3 Enfoque Basado en el Movimiento de Capitales.	10.
1.4 Enfoque Ecléctico de Dunning.	11.
► <b>CAPÍTULO II. LA INSERCIÓN DE LAS ECONOMÍAS EMERGENTES EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.</b>	<b>14.</b>
2.1 La Globalización y la Tendencia Mundial de la IED.	15.
2.1.1 La Participación de las ETN y sus Filiales en la IED.	19.
2.1.2 Los Países en Desarrollo y la IED.	21.
2.1.2.1 La Función de la IED en las Economías Receptoras.	22.
2.1.2.2 La Competencia Global entre Países en Desarrollo por la IED.	23
2.2 China.	24.
2.2.1 Reformas Económicas.	26.
2.2.1.1 Reforma Agraria.	27.
2.2.1.2 Reforma Industrial y de Propiedad.	27.
2.2.1.3 Apertura Económica y Comercial.	29.
2.2.2 Cambio del Sistema Económico Chino.	32.
2.2.3 Antecedentes de la IED y las Zonas Económicas Especiales.	34.
2.2.3.1 Marco Normativo de la IED.	37.
2.2.3.2 Evolución Reciente de la IED 1995-2005.	39.
2.2.3.3 Origen de la IED.	40.
2.2.3.4 Destino de la IED.	41.
2.2.3.5 Distribución de la IED por Provincias.	43.
2.2.4 Sobrecalentamiento de la Economía China.	44.
2.3 México.	47.
2.3.1 El Cambio Estructural.	48.
2.3.1.1 Privatización.	49.
2.3.1.2 Desregulación.	51.
2.3.1.3 Apertura Económica y Comercial.	53.

2.3.2	Antecedentes de la IED y su Papel como Promotora del Proceso de Transformación y Modernización.	56.
2.3.2.1	Marco Legal de la IED.	61.
2.3.2.2	Los Flujos de IED 1995-2005.	64.
2.3.2.3	Origen de a IED.	65.
2.3.2.4	Destino de la IED.	66.
2.3.2.5	Distribución de la IED por Entidad Federativa.	67.
▶ <b>CAPÍTULO III. CHINA-MÉXICO: FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU CONEXIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.</b>		<b>69.</b>
3.1	Determinantes de la IED.	70.
3.1.1	Estabilidad Económica.	70.
3.1.2	Localización Estratégica.	71.
3.1.3	Tamaño y Potencial del Mercado.	73.
3.1.4	Factores Institucionales.	76.
3.1.4.1	Marco Regulatorio.	76.
3.1.4.2	Políticas de atracción de IED.	86.
3.2	Impacto en la Actividad Económica.	91.
3.2.1	Transferencia Tecnológica.	91.
3.2.2	Empleo.	95.
3.2.3	Balanza Comercial.	99.
▶ <b>CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.</b>		<b>104</b>
▶ <b>ANEXO ESTADÍSTICO.</b>		<b>117.</b>
▶ <b>BIBLIOGRAFÍA.</b>		<b>134.</b>

## ► INTRODUCCIÓN



En la evolución de la IED resalta su extraordinario crecimiento durante la segunda mitad de la década de los noventa del pasado siglo XX, en donde se registró una IED acumulada de 5 044 millones de dólares, esta cifra representa 22.2 veces más que en la década de los setenta y, 5.8 veces en la década de los ochenta. Después de los niveles sin precedente alcanzados en esta década, las corrientes mundiales disminuyeron marcadamente en 2001, por primera vez en un decenio, que se expresa sobre todo por el debilitamiento de la economía mundial.

Cabe destacar que el motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones, son las operaciones de más de 77 000 empresas transnacionales (ETN) y de sus 770 000 filiales en el extranjero. Los países desarrollados siguen siendo el principal punto de destino de la IED, ellos acumularon el 69.89% en este periodo lo que equivale a 5 646 millones de dólares. Por su parte los países en desarrollo, manifestaron una tendencia más estable y regular incluso en el periodo de recesión, captando el 27.86% del total de estos flujos.

Destacan por su importancia de captación de IED países como China y México, en donde China ha tenido una dinámica de crecimiento más estable que en el caso de México. China ha acumulado en el periodo de 1995-2005, 527 millones de dólares (es decir, recibió un promedio de 48 millones de dólares al año), esto representa el 6.65% del total mundial y ha manifestado una tasa de crecimiento anual promedio de 7.2%.

Por su parte, México acumuló 171 millones de dólares, es decir, representa el 2.12% del total mundial lo que revela que China capta 3.21 veces más que nuestro país.

En el periodo de estudio, China ha reafirmado su lugar de nuevo motor de la economía mundial a partir de las elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), comercio internacional, captación de IED y desarrollo de infraestructura.

En 2005 en la lista de las 20 economías receptoras de IED en el mundo, China ocupó la tercera posición y la primera en lo que se refiere a los países en desarrollo, para México, esta situación coincidió con su desplazamiento en la captación de estos flujos y, por tanto, de los mercados internacionales, especialmente con Estados Unidos.

Esta nueva realidad ha generado un debate en torno de la “amenaza china” para nuestra economía, considerando que la estrategias de crecimiento de estos países necesitan los flujos de financiamiento vía IED, la cual ha toma especial interés debido al reconocimiento de los efectos positivos (aunque también negativos) sobre la economía real. Además, existe una mayor confianza en el financiamiento del desarrollo mediante estos flujos que los de portafolio debido a que este tipo de recursos son por lo general más volátiles e inciertos.

Por la importancia que tienen estos flujos en el financiamiento para el progreso económico, muchas economías, especialmente los países en vías de desarrollo han llevado acabo reformas estructurales y han adoptado políticas encaminadas a atraer IED, las cuales fueron iniciadas a finales de la década de los setenta y principio de la década de los ochenta.

China por su parte, puso especial atención en las reformas a la agricultura, la industria y el sector externo, lo que dio como resultado en la actualidad un aumento considerable de su peso en la economía mundial en diversas magnitudes, en especial en los que se refiere a la producción, comercio internacional e IED.

En el caso de México, la reforma estructural abarcó un amplio espectro de actividades esencialmente en lo concerniente a la privatización de empresas estatales, desregulación económica, cambio en el trato a las inversiones y apertura comercial acelerada. Estas reformas impulsaron la incorporación de México al proceso de globalización, además de que propiciaron la transformación y modernización del país.

Ambas economías han considerado a la IED un detonante importante para su desarrollo económico, de tal suerte que sus políticas de apertura y el marco regulatorio hacia la IED han favoreció la llegada de capital extranjero productivo. Estos cambios

hicieron que la llegada de IED a China en la década de los noventa y principios de siglo XXI la posicionaran como la principal economía receptora de IED dentro de los países en desarrollo, lo que representó el desplazamiento de México en la captación de estos flujos. Ante esta situación, cabría preguntarnos: ¿Qué es lo que motiva a los inversionistas extranjeros instalar su capital en un país específico, es decir, cuáles son los factores determinantes que influyen en la llegada de IED en países como China y México?

La hipótesis central de este trabajo plantea que “las empresas que realizan la IED a nivel internacional, se caracterizan por diferentes objetivos y fines, y particularmente por la obtención del máximo beneficio; bajo esta idea los países en desarrollo como China y México han sido economías en las cuales las ETN han decidido colocar sus capitales en forma de inversión productiva, motivadas por ciertos factores (o ventajas) que encuentran en estos países, como son: su estabilidad económica, localización estratégica, tamaño y potencial del mercado, y factores institucionales tales como su marco regulatorio y políticas de atracción a la IED. De acuerdo con los niveles y cumplimiento de estos factores, las economías receptoras se vuelven más atractivas para los inversionistas foráneos con lo que logran atraer mayores flujos de inversión, que se traduce en un beneficio para las economías receptoras en relación al mejoramiento de su actividad económica; específicamente en la transferencia de tecnología, creación de empleos y una mayor dinámica en el comercio exterior”.

En el contexto anterior, es necesario ampliar el conocimiento de aquellos factores que están impulsando el crecimiento de los flujos de IED entre países receptores, concretamente en China y México.

Debido a la importancia que se le ha dado a la IED en el proceso de desarrollo económico de las economías en desarrollo, no puede dejarse de lado su importancia relativa en la globalización de la economía mundial, de tal manera que es necesario averiguar cuál ha sido la evolución de la inversión productiva en estas economías, muy en particular el caso de China y México, que han sido países receptores importantes dentro de su región. Además, de que es necesario un estudio que revele los factores que determinan la llegada de IED a estos países, así como el impacto que pudiera tener en la actividad económica.

Para nuestra investigación se seleccionó el periodo de 1995-2005, debido a que en este periodo ambas economías implementaron medidas macroeconómicas para insertarse en la economía global y sobre todo, porque en este periodo la llegada de IED tanto en China como en México muestran una dinámica de crecimiento espectacular.



La estructura del estudio comprende cuatro capítulos. En el capítulo I, se llevará a cabo una revisión de las teorías sobre la IED, lo que se pretende especialmente es comentar sus principales argumentos con el objetivo de tener una perspectiva global significativa en relación a las razones para efectuar inversiones extranjeras. Se pone especial atención en los enfoques basados en la estructura de mercados, los movimientos de capitales y el enfoque de Dunning. Asimismo, se da una explicación sobre el concepto y las principales características de las ETN, estableciendo su relación con la IED.

En el capítulo II, se señalan las tendencias de la IED a nivel planetario, con la intención de enmarcar la importancia relativa de China y México en el escenario mundial, con una revisión más profunda del comportamiento en estas dos economías. En este mismo capítulo se describen de forma general algunas de las reformas económicas y normativas que dieron pie al ascenso de la IED en uno y otro país.

En el capítulo III, se estudian los principales factores determinantes de la IED que han hecho posible la llegada de estos flujos hacia esas economías. También se realiza una aproximación sobre el posible impacto de la IED en la actividad económica de China y México.

Finalmente, en el capítulo IV se resumen las principales conclusiones extraídas de este trabajo, asimismo se dan algunas recomendaciones de política económica.



# ▶ CAPÍTULO I.

## TEORÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TRANSNACIONALIZACIÓN.

## 1.1 Concepto de Empresa Transnacional e IED.

A mediados del siglo XX y principios del siglo XXI, importantes cambios se han presentado en el sistema económico mundial. Uno de los más importantes, es la presencia dominante y acelerada de las Empresas Transnacionales (ETN)<sup>1</sup>. Estas desempeñan un papel preponderante en el proceso de globalización<sup>2</sup>. Evidencia de esto son las operaciones de las 77 000 ETN y de sus 770 000 filiales en el extranjero (UNCTAD, 2006: 16).

La definición de ETN se ha vuelto un tema de difícil debate ya que en un primer momento se conoció y estudió bajo la denominación de multinacionales<sup>3</sup> con características y alcances limitados respecto a las actuales transnacionales (UNCTAD, 2003: 36). En la literatura especializada podemos encontrar otras denominaciones alternativas tales como: empresas pluri nacionales, supranacionales, internacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter-territoriales (Trajtenberg, 1999: 13). En general y para nuestros propósitos utilizaremos el término de ETN y el concepto que responde a la denominación oficialmente aceptada por Naciones Unidas y que es la comúnmente utilizada en América Latina. Este organismo la define como:

“Una empresa (o grupo de empresas), constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede o centro de decisión implanta en el extranjero sus filiales<sup>4</sup> mediante inversiones directas (fusión, privatización y adquisiciones), con una estrategia concebida a nivel mundial, encaminada a barrer todo obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios y monopolios transnacionales”.

---

<sup>1</sup> La denominación de Empresa Transnacional (Corporation Transnacional) es empleada por la UNCTAD en sus informes anuales sobre inversión, su abreviatura es la de TNC, y en español ETN, la cual usaremos en adelante.

<sup>2</sup> La globalización es el proceso en el que la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. Así, los modos de producción y de movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van perdiendo atribuciones (Wikipedia, 2006).

<sup>3</sup> El concepto de empresa multinacional se asigna exclusivamente a empresas de propiedad conjunta entre varios Estados. Estas empresas son producto de acuerdos entre gobiernos y operan, naturalmente, por lo menos en los países copropietarios (Trajtenberg, 1999: 13).

<sup>4</sup> Una filial es una empresa de derecho local en el país de destino, bajo control efectivo de una matriz ubicada en el país origen.

Esta concepción nos sugiere simplemente que las ETN son aquellas empresas que producen en más de un país.

Dentro de las características clásicas de estas empresas podemos enumerar las siguientes de acuerdo a Tamames (Tamames, 1999: 378):

1. Multiplicidad de centros de producción. Las empresas disponen de unidades de producción en un cierto número de países. Ninguna de las plantas es decisiva para la producción final.
1. Posición fuerte en el mercado de sus productos. El carácter multiplanta<sup>5</sup> y multiproducto<sup>6</sup> tiene como objetivo la penetración en los diversos mercados, aprovechar la mano de obra barata, minimizar costos de transporte, optimizar el uso de tecnología, aprovechar las fuentes financieras locales, conseguir materia prima al menor costo.
3. Empleo sistemático de técnicas avanzadas en tecnología, organización industrial, dirección de personal, mercadeo, distribución y publicidad.
4. Política de colocación de sus activos líquidos en valores industriales y otros activos financieros en el ámbito internacional.
5. Fuerte inversión en investigación y desarrollo y su aplicación en la casa matriz que se traslada a sus filiales a fin de garantizar la competitividad local.
6. Las transnacionales tienen un conocimiento a fondo de la estructura y de los mecanismos políticos de cada país. Pueden influir en el marco legislativo y operacional de sus inversiones, utilizando su poderío económico para presionar a las autoridades locales.
7. Tendencia a crecer indefinidamente, en horizontal, en vertical o en ambas direcciones, siguiendo la técnica del conglomerado: hacer de todo en todas partes.

---

<sup>5</sup> La Multiplanta consiste en la producción de partes, piezas u otros componentes en plantas e instalaciones productivas por empresas cuya tendencia es la de multiplicar el número de plantas similares en lugar de crecimiento de cada planta.

<sup>6</sup> El Multiproducto, se refiere a la producción de bienes y servicios dispares por planta y no a una sola línea de producción. A esto último se le llama conglomeración. Así existen grupos de empresas que fabrican generalmente productos muchas veces no relacionados entre sí.

Las fuerzas y procesos de expansión de las ETN obedecen a la búsqueda de beneficios y la reducción y diversificación del riesgo. Una de las estrategias utilizada por las ETN son los flujos de capital, que llegan a través de IED o Inversión de Cartera.

La IED se refiere a “los flujos intencionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la IED es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, es parte de la misma organización” (Barrera, 1994: 29).<sup>7</sup> Implícitamente la IED involucra “inversiones reales hechas en fábricas, bienes de capital, tierras o inventarios en que el capital y la administración se mezclan y el inversionista controla en uso del capital invertido” (Dominick, 1995: 388), por lo general son inversiones a largo plazo.

La Inversión de cartera o portafolio son inversiones a corto plazo y de carácter especulativo, específicamente “*consiste en activos financieros, como bonos y acciones, denominados en moneda doméstica*” (Dominick, 1995: 388), por lo que estas inversiones se hacen en el mercado de dinero y mercado de capitales. Este tipo de inversión no ayuda a incrementar la producción, es decir, no consiste en la compra de bienes de capital ni de la fuerza de trabajo.

El carácter productivo de la IED es la que la diferencia de la inversión de cartera. Además, que en las economías en desarrollo juega un rol importante para su financiamiento y desarrollo económico. Por tal motivo, nuestro estudio gira exclusivamente a los flujos de capital realizados a través de la IED.

A continuación se lleva a cabo una revisión de los determinantes teóricos de la IED. Lo que se pretende especialmente es comentar sus principales argumentos con el objetivo de tener una perspectiva global significativa en relación a las razones para efectuar una inversión extranjera (IE).

Cabe mencionar que el tema no es nuevo en la teoría económica. En un principio, el interés de los estudios no se centró propiamente en la IE, sino en las causas de la expansión de la empresa más allá de las fronteras nacionales; se aspiraba a comprender los mecanismos de la formación de la ETN. Posteriormente los estudios se orientaron a indagar los factores determinantes o los motivos de la IED. Tras el conocimiento de este fenómeno, han surgido diversas hipótesis pero no se puede hablar con propiedad de una teoría de la IE (Guerra-Borges, 2002: 825).

---

<sup>7</sup> Cita retomada de Kaplan y Manrique, 2000: 80.

Los distintos determinantes de la IED se han agrupado en tres enfoques: los enfoques basados en la estructura de mercados (mercados perfectos y mercados imperfectos), enfoques basados en el movimiento de capitales y enfoque ecléctico de Dunning. Se utiliza esta clasificación con el objetivo de darle orden a la presentación.

## **1.2 Enfoques Basados en la Estructura de Mercados.**

### **1.0.0 Mercados Perfectos.**

Durante décadas pasadas y hasta mediados de los años sesenta, las explicaciones neoclásicas de los movimientos de capital fueron en un inicio las que se encontraban en la bibliografía para explicar la IED. Los supuestos neoclásicos se basan específicamente en la maximización de ganancias, la competencia perfecta, la igualación entre industrias de los precios y los costos de los factores de la producción, capital y trabajo (y entre países si no hay obstáculos a la movilidad de factores), y la existencia de funciones de producción y productividad marginales homogéneas de cada factor.

En esta visión se considera como factor determinante el diferencial entre países de las tasas de retorno del capital<sup>8</sup>, es decir, la IE fluye del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene tasas más altas. Sin embargo, el carácter restrictivo de los supuestos neoclásicos impide explicar de una manera adecuada los flujos de IE en los diferentes países. Asimismo, esta teoría presenta una incongruencia con la evidencia empírica como un inconveniente grave del modelo neoclásico.<sup>9</sup>

### **2.0.0 Mercados Imperfectos.**

En las teorías de los mercados imperfectos, la IED encaja en cuanto participa en la inversión de ventajas o conocimientos especiales, como la tecnología, que les permite competir exitosamente en un entorno foráneo.

---

<sup>8</sup> Esto supone que el factor capital tienen más movilidad que el factor trabajo.

<sup>9</sup> El modelo neoclásico pronosticaría que los flujos internacionales de capital se moverían desde los países donde hay más capital hacia aquellos donde hay menos. Sin embargo, en la actualidad se observa que la IED se realiza principalmente entre las economías desarrolladas. En el 2005 llegó a los 542 000 millones de dólares, equivalentes al 59% del total mundial (UNCTAD, 2005: 12).

Algunas de estas teorías son la de los Monopolios y Oligopolios, el Ciclo de Vida de Producto, Organización Industrial y la Internalización, las cuales explicaremos a continuación.

### **1.2.2.1 Monopolios y Oligopolios.**

Hymer (1976), en su tesis sobre “The International Operation of National Firms” dice que la IE pertenece a la teoría de la competencia monopolística, más bien que a la de los movimientos internacionales de capital, es decir, por la imperfección de los mercados. Considera que existen dos tipos de imperfecciones de mercado:

1. Imperfecciones estructurales, las cuales ayudan a las empresas a incrementar su poder de mercado, se presentan como resultado de las economías de escala, de ventajas en los conocimientos, de redes de distribución, de la diversificación del producto, y de las ventajas del crédito.
2. Costos de transacción, en igualdad de condiciones una empresa local tiene ventajas sobre otra extranjera. Esto debido a que operar a distancia es costoso (en viajes, en comunicaciones y en mal entendidos). Para superar la ventaja inherente a la empresa nativa, la empresa que, procedente del extranjero, penetra en el mercado ha de tener alguna otra ventaja que no comparta el competidor local (por lo regular, la ventaja radica en la tecnología).

En este contexto, las IED solo encajan en cuanto que puedan participar en la inversión de este tipo de ventajas comparativas o conocimientos especiales que les permita contrarrestar tanto los costos adicionales de operar a distancia como las desventajas producidas por no dominar el ambiente económico local en el mismo grado que las empresas del país receptor.

Kindlerberger (1969) considera que las ventajas de propiedad de las empresas se fundamentan en la posesión de un derecho de monopolio sobre cinco activos específicos como son: 1. El acceso a la tecnología, 2. los conocimientos de gestión de equipo. 3. Economías de escala. 4. Mejores ideas de comercialización y 5. Marcas generales conocidas

Todo ello permite a la empresa competir exitosamente en un entorno foráneo, donde los costos relacionados con las operaciones internacionales (por ejemplo, los costos que resultan de la comunicación entre la casa matriz de un país y sus filiales en otros países y la falta de conocimientos de los mercados locales) son soportados por la

empresa “multinacional” pero no por sus rivales “no multinacionales” de los mercados locales.

Knickerbocker (1973) sugirió que, en un ambiente de oligopolio, la IED realizada por una empresa activará inversiones similares por otras empresas principales en la industria para mantener su participación en el mercado. Su fundamento radica en la tendencia que tienen las instituciones oligopòlicas a buscar la estabilidad de las condiciones del oligopolio. Es decir, la necesidad imperativa que tienen las empresas miembro del oligopolio a no permitir que sus competidores alteren considerablemente sus participaciones relativas en los mercados en que operan. La idea es que si alguna de las empresas participantes llegara a tener un ventaja comparativa (en tecnología, organización, capital producto, mercadeo, etc.), la supervivencia de las demás empresas se verá amenazada.

Esto hace que las empresas tomen constantemente decisiones e implementen políticas gerenciales (utilizando mecanismos de coordinación) destinadas a minimizar la posibilidad de que alguno de sus competidores se les adelante. Cuando todas las empresas participantes hacen esto con éxito, el comportamiento agregado del oligopolio como un todo, tiende a la estabilidad.

Desde esta perspectiva Knickerbocker propuso que un determinante importante de la IED era la motivación de ciertas empresas oligopòlicas para imitar la conducta de sus competidores en cuanto a su expansión extranjera. De esta manera, cuando una empresa perteneciente a un oligopolio invierte en otro país genera una reacción en cadena entre sus competidores, quienes se ven impedidos a imitar tal conducta. Estas decisiones buscan mantener el equilibrio y la estabilidad futura del oligopolio al asegurar que todos los participantes afrontan y afrontarán las mismas oportunidades y los mismos riesgos.

Así entonces, se disminuye la posibilidad de que por azar o por política una empresa logre obtener éxitos en mercados foráneos capaces de darle ventajas (rentabilidad o tamaño de mercado por ejemplo que pueda llegar a amenazar la estabilidad del oligopolio en general).

### **1.2.2.2 Teoría del Ciclo de Vida del Producto.**

En su obra clásica publicada en 1966, Vernon utilizó el concepto de “ciclo del producto”, para ayudar a explicar por que la IE ha tendido a predominar la inversión de



origen norteamericano y por que la mayoría de estas inversiones se concentran en un número relativamente reducido de industrias específicas.

La teoría del ciclo del producto explica las tres fases por las que pasa la vida de una mercancía industrial (introducción, estandarización y maduración), llamando la atención sobre la innovación tecnológica y cómo se logra la localización e ingreso a los países desarrollados vía la inversión.

En la primera fase, el producto se descubre, se introduce en el mercado en pequeñas producciones, en régimen casi de monopolio u oligopolio (puesto que no hay o son pocos los competidores) debido a la poca difusión de la tecnología requerida, y la demanda es muy poco elástica respecto al precio. En la segunda etapa, aparecen ya muchos más productores, las técnicas para fabricar el producto se han simplificado (comienza una difusión de la tecnología y algunas nuevas empresas pueden entrar a competir) y la elasticidad del precio frente a la demanda se ha visto incrementada debido a la automatización de la producción, y la intensidad del capital. Finalmente, en la etapa madura del producto, el proceso de fabricación es muy simple, se ha estandarizado y aumenta aun más la intensidad de capital y las economías de escala.

La manera en que esta teoría se relaciona con la IED es que, a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes en las innovaciones (Vernon, 1966: 299).

Vernon considera que en una etapa avanzada de estandarización de algunos productos, los países menos desarrollados pueden ofrecer una ventaja competitiva como lugares de producción (Vernon, 1966: 301), es decir, la IED podría realizarse por empresas instaladas en países desarrollados que buscan las ventajas resultantes de los menores costos laborales que les ofrecen los países menos desarrollados para la elaboración de un producto estandarizado.

### **1.2.2.3 Organización Industrial.**

La teoría de la organización industrial argumenta que la capacidad inversora potencial de una empresa en el exterior se basa en el dominio o posesión de algún tipo de activo o ventaja específica (generalmente de carácter intangible) que resulta inaccesible, al menos durante algún tiempo, para los competidores locales. Ello tendería a compensarla de posibles desventajas de carácter localizacional, resultantes del mayor conocimiento que tienen estos últimos sobre las condiciones de sus respectivos

mercados locales, permitiéndole explotar dicha ventaja en otros mercados distintos al de origen.

En otras palabras, la teoría de la organización industrial dice que cuando una firma extranjera establece una subsidiaria en otro país, el competidor extranjero hace frente a un número de desventajas en relación a las firmas domésticas. Si a pesar de esas desventajas, una firma extranjera utiliza a la IED, la firma extranjera debe tener algunas ventajas específicas con respecto a las firmas domésticas.

Las ventajas de la empresa multinacional son aquellas asociadas con la marca de fábrica de tecnología superior, protección de patentes de tecnología superior, comercialización y las habilidades directivas, fuentes más baratas de financiamiento, el acceso preferencial a los mercados, y las economías de escala.

#### **1.2.2.4 Teoría de la Internalización.**

Buckley y Mark Casson (1976) proponen que las variables explicativas de mayor importancia para la IED tiene que ver con los incentivos para internalizar mercados, es decir, con el equilibrio de los costos y los beneficios que tiene para una empresa el obviar los mecanismos de mercado en la conducción de sus negocios.<sup>10</sup> Basándose en esta idea los autores argumentan que la ETN y la IE que esta trae consigo resultan de la internalización de ciertos mercados entre países, es decir, de la sustitución de vínculos económicos entre países, realizados por empresas no relacionadas

---

<sup>10</sup> Para clarificar el fenómeno de la internalización de mercados, se presenta el siguiente ejemplo: supongamos una empresa manufactura que entre los insumos necesarios para su producción requiere un cierto compuesto químico, supongamos también que el mercado de estos compuestos químicos en el país es bastante imperfecto (o sea poco competitivo). Es de notar que en este caso hay una relación de mercado entre la empresa y el proveedor del químico. Imaginemos además que con el tiempo, la empresa comienza a sufrir discontinuidades en el suministro de la mezcla química, problemas con su calidad, súbitos y continuos aumentos de precio, demoras en los tiempos de entrega, etc., y que además la empresa que podría sustituir al proveedor actual de químicos, si la hay, no son mejores que éste. Si se llega a un punto en que los costos y la incertidumbre de operar, según el mercado de químicos, supera los beneficios de este arreglo, entonces la empresa tendrá los incentivos para llevar a cabo por sí misma el proceso de producción de este compuesto químico, es decir, que puede plantearse hacer internamente (internalizar) una operación que antes se hacía mediante mecanismos de mercado. Es obvio que las operaciones que tiene la empresa en este sentido son dos: o bien importar o comprar localmente los insumos y los equipos necesarios para producir el compuesto químico y se autoabastece del mismo bien, o compra o se fusiona con alguna de las empresas proveedoras del químico. En ambos casos se sustituye una relación de mercado por una relación organizativa donde la manufactura y el suministro del producto químico se controlan por medio de mecanismos administrativos (memorandos, reporte, reuniones, jerarquías, autoridad, etc.) en vez de mecanismos de mercado (precios). Es fácil ver que desde este contexto, para que se produzca una IED, basta con que la operación que se internaliza y la empresa que decide internalizar tal operación este localizadas en distintos países. En el ejemplo, esto significaría que nuestra empresa original decide invertir en una empresa productora del compuesto químico que este localizada en otro país (Naim, 1986: 240).

organizacionalmente entre sí (mercados), por vínculos administrativos entre unidades de una misma organización (por más que las distintas unidades puedan estar organizadas nominalmente como empresas diferentes por razones legales). La internalización, es a su vez consecuencia de imperfecciones en los mercados que no permiten por ejemplo coordinar eficientemente los desfazamientos en el tiempo entre distintas etapas productivas

### **1.3 Enfoque Basado en el Movimiento de Capitales.**

La hipótesis central de la movilidad internacional de los factores argumenta que, a través de “la circulación de recursos productivos desde los países que poseen en abundancia relativa, pero con baja remuneraciones, hacia los países con relativa escasez de ellos y con remuneraciones más elevadas, tienden a igualar las ganancias y por lo general incrementa el bienestar” (Dominick, 1995: 387). Dentro del marco de la IED, la movilidad de capital abarca tanto la posesión como el control de la misma empresa; es decir, comprende un financiamiento aportado por un propietario extranjero que también participa directamente en la gestión de la empresa. Esta relación originada por el establecimiento de la subsidiaria extranjera, permite la realización de inversiones al interior de un país.

Asimismo, los flujos de capital y por tanto su movilidad, implican un financiamiento a las empresas nacionales y no un desplazamiento físico de las mismas. Al ingresar la IED al aparato productivo se generan beneficios potenciales a las economías receptoras de capital que aunado a una combinación del trabajo y otros recursos propician el aumento de la producción.

La teoría de la movilidad internacional de los recursos sostiene que la IED genera una variedad de ventajas y desventajas para el país receptor. Entre las ventajas potenciales están: aumento de la producción, aumento de los salarios, aumento del empleo, aumento de las exportaciones, aumento de los ingresos tributarios, realización de economías de escala,<sup>11</sup> la introducción de capacitación técnica y administrativa y debilitamiento de la fuerza del monopolio interno (Appleyard y Field, 1997: 301).

Dentro de las desventajas a la entrada del capital externo para el país receptor, se encuentran: efectos negativos en términos del intercambio de las mercancías del país receptor, descenso del ahorro interno, descenso de la inversión interna, inestabilidad en la balanza de pagos, disminución del control de la política interna, aumento del

---

<sup>11</sup> Economía de escala se refiere al aumento de la productividad o disminución del coste medio de producción, que se deben a un aumento de todos los factores de la producción en la misma proporción.

desempleo, formación de un monopolio local, falta de atención al desarrollo de la educación y capacitación.

## 1.4 Enfoque Ecléctico de Dunning.

El enfoque teórico que más aceptación y desarrollos ha tenido es el llamado “paradigma ecléctico” o también enfoque OLI el cual fue propuesto por Dunning (1973) en su obra “The Determinants of internacional Production”. El autor argumenta que la producción internacional cumple una función más amplia que el comercio. No solo traslada bienes y servicios a través de las fronteras, sino que moviliza factores productivos, métodos de organización, conocimientos especializados y tecnología, a través de una estructura administrativa unificada.

Tradicionalmente, se ha percibido como una producción financiada por la IED, en tanto que la IED es el vehículo principal por la cual las empresas extienden su jurisdicción territorial fuera de sus límites nacionales. La base del esquema OLI es reconocer explícitamente que la propensión de un país, industria o empresa a implicarse en la producción internacional, es decir, la producción financiada por la IED tiene esencialmente tres determinantes (Dunning, 1988: 26):

### 1. Ventajas Específicas de Propiedad (“O”, Ownership-Specific Advantages).

Estas ventajas hacen referencia al grado en que la empresa extranjera posee (o puede comprar en condiciones preferenciales) activos que sus competidores actuales o potenciales no poseen con lo que le permita posicionarse mejor que una empresa doméstica. Las ventajas de propiedad están asociadas, por un lado, a la posesión de activos generadores de renta (ventajas de activo) y, por otro, a las ventajas derivadas del gobierno común de una red de activos localizados en diferentes países (red de filiales, operar en multdivisas, y en entornos fiscales dispares, etc.), que permite ahorrar costos de transacción y generar beneficios transaccionales (arbitraje de bienes y financiero), así como ejercer opciones de crecimiento (inversión o desinversión) y obtener ganancias de diversificación. Estas ventajas toman fundamentalmente la forma de posesión de activos intangibles; propiedad de tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, mejor capacidad y utilización de recursos.

### 2. Ventajas de Internalización (“I”, Internalization Advantages).

Indica que si la condición anterior se cumple debe ser más rentable para la empresa explotar dicha ventaja por sí misma, que venderla o alquilarla. Por ejemplo, para reducir

los costos, reforzar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto o aspectos gubernamentales (aranceles, controles de precios).

### **3. Ventajas Específicas de Localización (“L”, Location-Specific Advantages).**

Las dos condiciones anteriores se cumplen sí se combinan productivamente con una serie de factores específicos del país receptor, es decir, el grado en el cual es más rentable utilizar estos activos en conjunción con el país receptor que en conjunción con los de su país de origen. Estas ventajas derivan de la calidad y costo de los “Inputs”, los costos de transporte y comunicación, la distancia física, e infraestructura.

En otras palabras, el enfoque OLI, nos dice que mientras las ventajas de propiedad ayudan a decir qué empresas proveerán un mercado extranjero, las de localización dirán si se hace a través del comercio o por medio de producir localmente; la internalización determinará por qué las empresas usarán las ventajas de propiedad por sí misma en un mercado extranjero, y no por medio de alquilar o vender dichas ventajas.

El esquema sugiere que la empresa utilizará los mecanismos internos para alcanzar mercados foráneos si existen imperfecciones significativas ya sea en la autoridad gubernamental o en el mercado. La teoría de Dunning también afirma que la naturaleza de estas ventajas depende de las características específicas del país, la industria y la empresa en particular.

Bajo este enfoque se puede explicar los determinantes, el movimiento y las causas de la IED. Además, el enfoque ecléctico ha incorporado en su cuerpo teórico los nuevos rasgos y sobre todo ha subrayado el hecho de que el proceso de globalización está cambiando tanto los cauces de la IED como los motivos para su expansión a escala mundial.

A continuación se presenta el cuadro 1, en el cual se da una clasificación de algunos factores determinantes para IED:

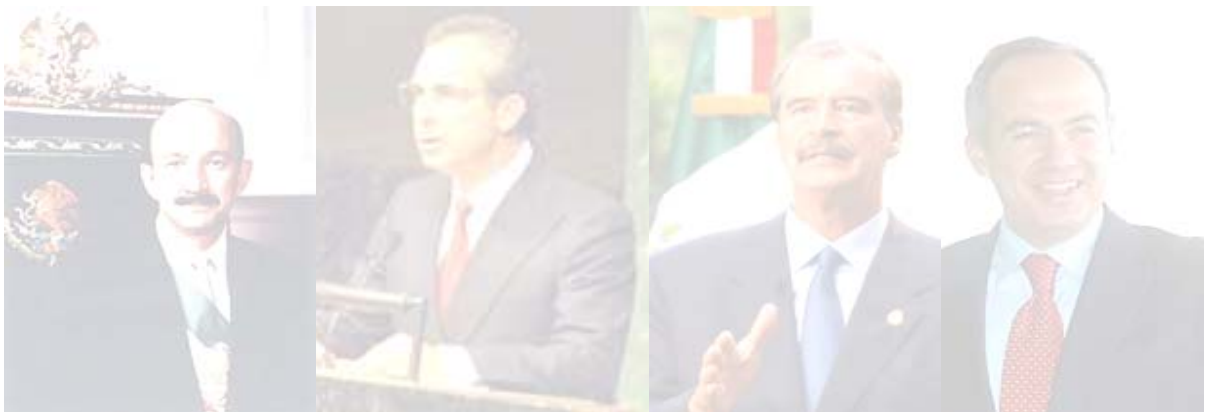
<b>Cuadro 1.</b>			
<b>Tipos de Producción Internacional: Algunos Factores Determinantes de la IED.</b>			
<b>Tipos de Producción Internacional</b>	<b>Ventajas de Propiedad</b>	<b>Ventajas de Localización</b>	<b>Ventajas de Internalización</b>
<b>1. Basado en los Recursos.</b>	Capital, tecnología. Acceso a los mercados; activos complementarios.	Posesión de recursos naturales e infraestructura relacionada.	Asegurar la estabilidad de la oferta del precio correcto; control del mercado; obtención de tecnología.
<b>2. Basado en el mercado.</b>	Capital, tecnología, información, dirección y capacidad de organización; economía de escala. Comercio y diversificación geográfica.	Costos de material y trabajo, mercados, políticas gubernamentales (por ejemplo, respecto a la regulación y a las restricciones a la importación, a los incentivos de inversión, etc.).	Desear reducir los costos de transacción o información, ignorancia o incertidumbre del comprador, etc.; para proteger los derechos de propiedad y asegurar el control de calidad.
<b>3. Especialización racionalizada:</b> <b>a) de productos</b> <b>b) de procesos.</b>	Como arriba, pero también tener acceso a los mercados; economías de alcance y de la diversificación geográfica.	a) Economías de especialización de productos y concentración b) Costos de trabajo bajos, incentivos para la producción local por el gobierno.	a) Como el tipo 2 más las ganancias de las economías dependientes del gobierno común b) Las economías de integración vertical.
<b>4. Comercio y distribución.</b>	Acceso a mercados, distribución de productos.	Fuente de insumos y mercados locales; necesitan estar cerca de los consumidores, etc.	Necesidad de proteger la calidad de los insumos; necesidad de asegurar los mercados de ventas y de evitar bajo funcionamiento o la mala representación por los agentes.
<b>5. Variado.</b>	Variada (pero incluye la diversificación geográfica).	Mercados.	Varios (véase arriba).
<b>FUENTE: Dunning, 1988: 30.</b>			

Pese a que las teorías revisadas no son en absoluto todas las posibles sobre la IED, sí contribuyen a explicar ciertos puntos del fenómeno. La existencia de gran variedad de visiones ha conducido casi inevitablemente al enfoque ecléctico sobre el tema, esto es, una teoría que se nutre de distintas teorías bien articuladas a fin de conciliarlas en un solo enfoque de la IED.



## ▶ CAPÍTULO II.

### LA INSERCIÓN DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.



## 2.1 La Globalización y la Tendencia Mundial de la IED.

Ante el avasallante proceso de globalización se han producido profundos cambios del orden mundial en donde las economías nacionales se integran progresivamente en la economía internacional. El proceso actual de globalización se sustenta básicamente en la doctrina del neoliberalismo económico el cual se opone a la intervención del Estado en la economía. Su principal planteamiento afirma que el libre mercado es el mecanismo que asegura la mejor asignación de los recursos en la economía y, en consecuencia, promueve el crecimiento económico.<sup>12</sup> De esta tesis se desprende que el Estado debe fomentar el desarrollo del libre mercado sin restricción.

Es así que este proceso se ha visto impulsado por la apertura de los mercados, el desarrollo de los medios de comunicación y transporte (especialmente el Internet), crecimiento y fusiones entre empresas, privatización de empresas públicas y la desregulación financiera, que han venido a modificar los modos de producción y el movimiento de capital a escala planetaria.

En este marco se registra un gran incremento del comercio internacional y las inversiones, debido a la caída de las barreras arancelarias y la interdependencia de las naciones. Este flujo de recursos, mejor conocido como IED, pasó a ser considerada como el motor de una inserción dinámica de las economías en desarrollo en los circuitos globalizados de comercio y producción.

En la evolución de la IED resalta su extraordinario crecimiento durante la década de los noventa del pasado siglo XX, en donde se registró una IED acumulada de 5 044 millones de dólares, esta cifra representa 22.2 veces más que en la década de los setenta<sup>13</sup>, y 5.8 veces en la década de los ochenta.<sup>14</sup> Las emisiones de IED se

---

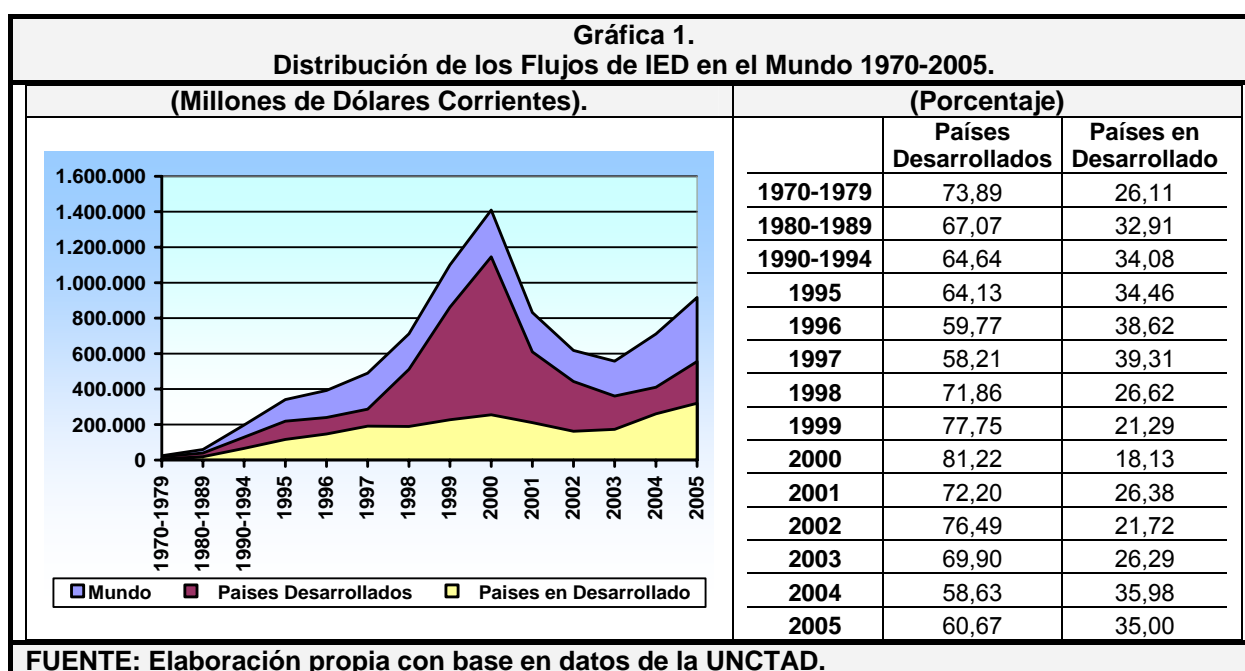
<sup>12</sup> Entendemos por crecimiento económico el incremento de las actividades económicas, lo cual es un fenómeno objetivo, por lo que puede ser observable y también medible. En el crecimiento económico se manifiesta la expansión de las fuerzas productivas; es decir, de la fuerza de trabajo, del capital, de la producción, de las ventas y del comercio. El crecimiento económico permite entender en términos cuantitativos el desenvolvimiento de la economía de una nación (Silvestre, 2004: 45).

<sup>13</sup> El alza de los precios en los productos básicos en el decenio de 1970 afectó a la IED en dos formas: en primer lugar, los elevados precios prevalecientes alentaron las expansiones de esta inversión en las industrias extractivas, en particular las del petróleo y gas (en sí el aumento de los precios del petróleo hizo elevar el valor de las existencias en manos de filiales extranjeras, lo que incrementó el patrimonio de las empresas). En segundo lugar, los superávits de la balanza de pagos de los países exportadores de productos básicos constituían una fuente abundante de capital invertible. La banca comercial recicló estos fondos y los encauzó a los países en desarrollo a través de cuantiosos préstamos soberanos. Por esta razón, en los países en desarrollo aumentó la dependencia de los empréstitos soberanos y decayó el interés en la IED. El auge económico disfrutado por muchas naciones en desarrollo durante esta década alentó a los responsables de las políticas a aplicar estrategias orientadas hacia el interior, que en muchos casos explícitamente perseguían la desvinculación de la economía mundial. Varios países adoptaron políticas más restrictivas respecto de la IED.



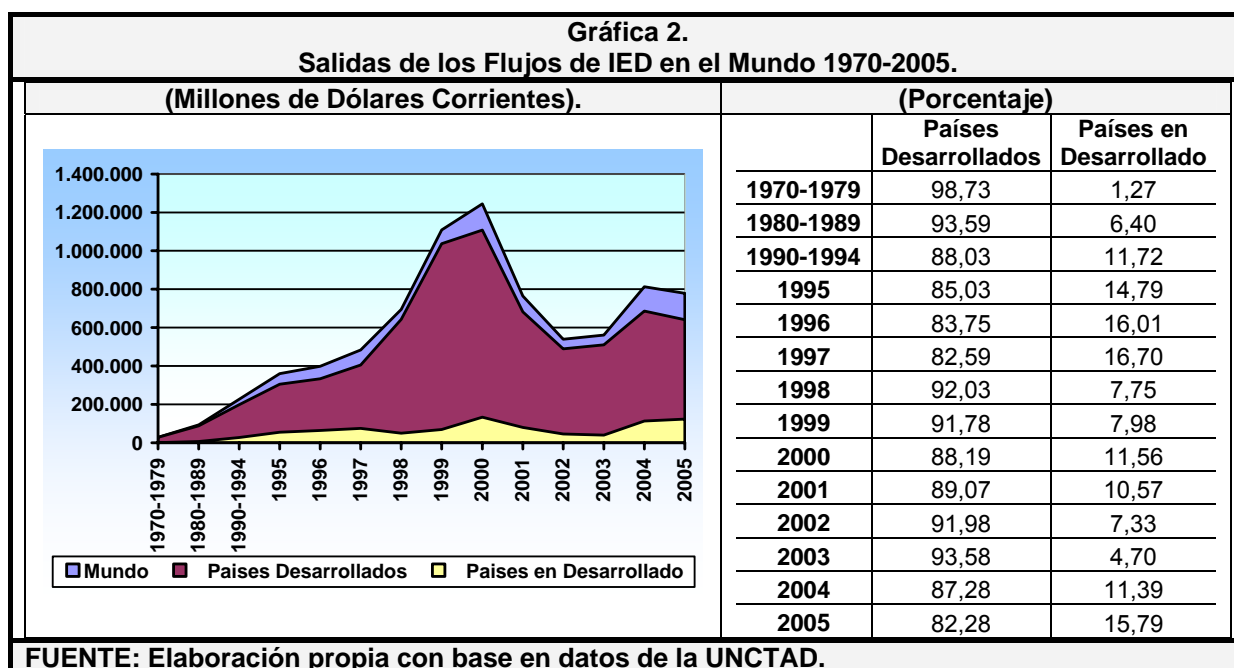
concentraron en más de un 90% en los países desarrollados y representaron primordialmente fusiones y adquisiciones (Dussel, 2003: 19).

Después de los niveles sin precedente alcanzados en esta década, las corrientes mundiales disminuyeron marcadamente en todos sus rubros en 2001 (por primera vez en un decenio); la IED cayó de manera significativa y, en conjunto disminuyó 50.70% (UNCTAD, 2002: 21), que se expresa sobre todo por el debilitamiento de la economía mundial<sup>15</sup> (Gráfica 1 y 2).



<sup>14</sup> En esta década muchos países emprendieron programas de ajuste con el propósito de reorientar sus economías hacia la producción del sector privado, el comercio, la convertibilidad de las monedas para su utilización en transacciones y la liberalización del entorno comercial, incluida la desreglamentación de la IED.

<sup>15</sup> Como resultado de lo anterior, la disminución de la IED se concentró sobre todo en las economías desarrolladas, en las cuales las entradas de IED se redujeron en un 59%, en comparación con un 14% en las economías en desarrollo (UNCTAD, 2002: 27).



El mundo desarrollado sigue siendo el principal punto de destino de las IED, ellos acumularon el 69.89% en el periodo de estudio 1995-2005 lo que equivale a 5 646 millones de dólares. Dentro de los países desarrollados, la tríada de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, acapararon el 59.80% de las entradas mundiales y el 78.35% de las salidas en el periodo. Estados Unidos siguen siendo el mayor país receptor de IED del mundo, con entradas record de 313 millones de dólares el 2000.

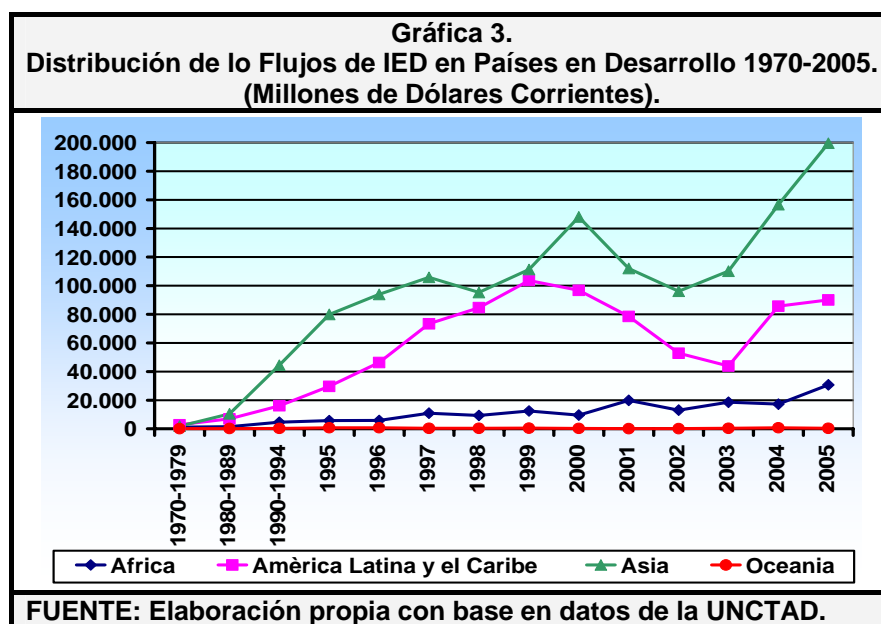
Por su parte los países en desarrollo,<sup>16</sup> manifestaron una tendencia más estable y regular incluso en el periodo de recesión, ellos captaron 2 251 millones de dólares lo que representó el 27.86% del total de estos flujos. Sin embargo, en los mismos países en desarrollo se presentaron marcadas diferencias de captación de IED. Se registra que los países de la región de Asia concentran el 58.13%, seguida por América Latina y el Caribe con el 34.87%,<sup>17</sup> África 6.80% y Oceanía 0.20% (Gráfica 3).

Tan solo China ha acumulado en el periodo 1995-2005, 537 millones de dólares de IED, (es decir, recibió un promedio de 48 millones de dólares al año), esto representa el 23.86% del total en países en desarrollo, mientras que en América Latina y el Caribe,

<sup>16</sup> En la actualidad, las economías en desarrollo generan alrededor de la mitad de la producción global y han alcanzado un ritmo de expansión promedio anual de 7% en los últimos cinco años, muy superior al crecimiento de 4% que registraron en la década de los noventa.

<sup>17</sup> Cabe destacar que en este nuevo siglo, los flujos de IED a la región de América Latina y el Caribe se han mantenido, alrededor de 45 000 millones de dólares al año, nivel que se encuentra por debajo del promedio observado durante la década de los años noventa (52 000 millones de dólares), en este sentido, América Latina está perdiendo penetración en los flujos de IED.

destacan por su participación Brasil y México como los principales receptores de IED en esa región.



Es importante señalar que en el 2004, gracias al fuerte incremento de las corrientes de IED hacia los países en desarrollo, estos flujos tuvieron un repunte ligero después de tres años consecutivos de descenso de estas corrientes.<sup>18</sup> La recuperación de estos flujos en los países en desarrollo se debió particularmente a las fuertes presiones a que se ven sometidas las empresas en muchos sectores para poder competir, que las está empujando a explorar nuevas formas de mejorar su competitividad. Dos de estas vías son, ampliar sus operaciones en los mercados de crecimiento rápido de las economías emergentes para así incrementar sus ventas y, racionalizar las actividades de producción con miras a obtener economías de escala y reducir los costos de producción (UNCTAD, 2005: 38).

Los precios más altos de muchos productos básicos han estimulado también la IED hacia los países ricos en recursos naturales como petróleo y minerales. En algunos países desarrollados, y también en ciertos países en desarrollo, el aumento de las entradas en 2004 estuvo relacionado con la recuperación de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS).<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Las entradas en los países en desarrollo, que alcanzaron la suma de 233 000 millones de dólares, aumentaron considerablemente en un 40%, mientras que las entradas de IED en el conjunto de los países desarrollados sufrieron una disminución del 14%.

<sup>19</sup> Con respecto a 2005, las FAS transfronterizas aumentaron el 88% en valor (716 000 millones de dólares), y el 20% en número (6 134). Estas cifras son similares a las alcanzadas en el primer año del periodo de auge de las FAS transfronterizas (1999-2001), (UNCTAD, 2006: 56).

### **2.1.1 La Participación de las ETN y sus Filiales en la IED.**

El agente activo y estratégico en este proceso de globalización son las ETN que vía recursos financieros, integra producción tecnológica, mercados, flujos comerciales y financieros, y decisiones políticas (Arellanes, 1996: 49), es decir, son las responsables del despliegue económico de las naciones y concentran buena parte de la actividad económica internacional; tanto en el comercio, finanzas como en inversión foránea, lo que se traduce en una amplia capacidad de gestión mundial.

Las ETN han adoptado estrategias de carácter cada vez más global basadas en una mayor especialización y dispersión de las actividades, y han procurado captar las significativas economías derivadas de estas medidas. La creciente multiplicidad de vínculos se refleja en el pronunciado aumento registrado en el comercio transnacional entre empresas, en el comercio entre filiales extranjeras radicadas en países en desarrollo y sus empresas matrices en países desarrollados (y en ocasiones en otros países en desarrollo).<sup>20</sup>

Además, la diversificación geográfica de estas empresas ha permitido incrementar el volumen de negociaciones, así como la de disminuir el riesgo asociado a la concentración en un solo mercado.

La creación de vínculos entre las ETN y las empresas locales puede repercutir también en la estructura industrial de las economías. Pueden darse así vínculos con proveedores locales de materias primas, componentes y servicios. Los vínculos indirectos incluyen efectos colaterales en términos de habilidades, externalidades relacionadas con la formación de innovaciones, aumento de la presión sobre empresas locales en materia de competitividad, etc.

También pueden desempeñar un papel importante a la hora de reestructurar las economías de los países receptores, haciéndolas más competitivas, orientándolas a las exportaciones y facilitando el acceso a los mercados internacionales a través de sus redes de producción y distribución.

Según estimaciones de la UNCTAD, el grupo de ETN está constituida actualmente por 77 000 casas matrices y más de 770 000 filiales extranjeras, esto significa un aumento del 49.35% y 64.94% respectivamente desde la segunda mitad de los años noventa. En el 2005 estas filiales han generado un valor añadido estimado en 45 564

---

<sup>20</sup> Representan aproximadamente 2/3 del comercio internacional, particularmente bajo la modalidad de comercio intrafirma o el que éstas tienen con sus afiliadas o asociadas en el mundo entero (UNCTAD, 2001: 98).

millones de dólares, es decir, 3.31 veces más que en 1995 empleando a unos 62 095 millones de trabajadores y exportando bienes y servicios con un valor de más de 4 214 millones de dólares (Cuadro 2).

<b>Cuadro 2.</b>				
<b>Indicadores de IED y Producción Internacional de Años Seleccionados</b>				
<b>(Millones de Dólares Corrientes).</b>				
	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2005</b>
<b>Entrada de IED.</b>	317	1,271	735	916
<b>Salida de IED.</b>	339	1,150	621	779
<b>FAS transfronterizas.</b>	141	1,144	601	716
<b>Número de ETN (Miles).</b>	39	800	850	77
<b>Número de filiales en el extranjero (Miles).</b>	270	60	65	770
<b>Ventas de filiales extranjeras.</b>	5,933	15,680	18,517	22,171
<b>Producto bruto de las filiales extranjeras.</b>	1,363	3,167	3,495	4,517
<b>Total de activos de las filiales extranjeras.</b>	7,091	21,102	24,952	45,564
<b>Exportación de las filiales extranjeras.</b>	n.d	3,720	2,600	4,214
<b>Empleo de las filiales en el extranjero.</b>	n.d.	45,587	53,581	62,095
n.d. No disponible.				
<b>FUENTE: UNCTAD y World Investment Report 1997, 2001, 2002 y 2006.</b>				

Es importante recalcar que los elementos que intervienen en el crecimiento económico (activos, tecnología, capital intelectual, conocimientos y competencia organizativa); y, por tanto, en el desarrollo económico, están en poder de las ETN. Para tener acceso a estos elementos, los países en desarrollo necesitan que las ETN y sus filiales participen en su economía nacional debido al potencial y la influencia que ellas ostentan.

Conjuntamente tenemos que subrayar que en el proceso de globalización, quienes compiten en el mercado mundial son las empresas (principalmente ETN), no las naciones, no obstante, las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, destacando el sistema de innovación nacional, la propia dotación de factores, el sistema de educación para la formación de capital humano y la infraestructura económica.

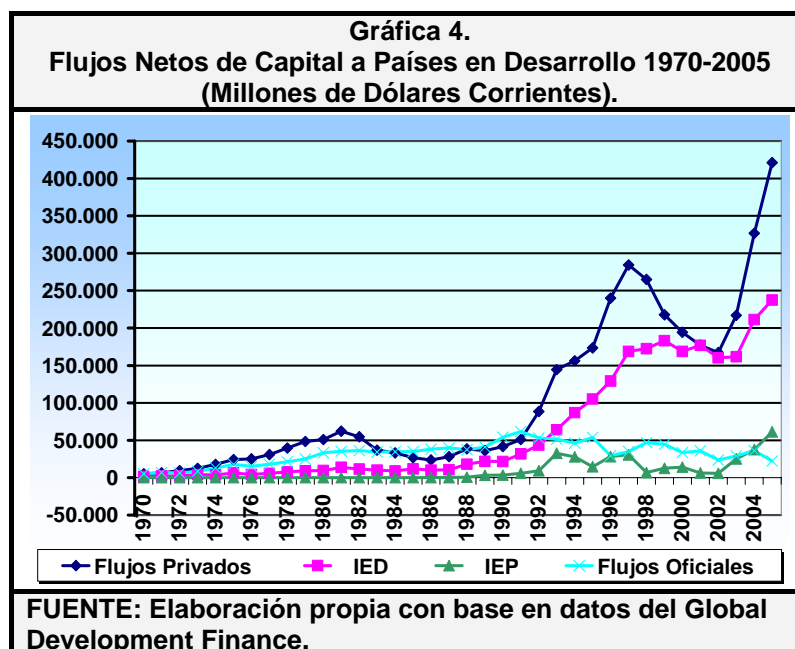
La liberalización comercial, la desregulación de la IED, y las privatizaciones de las empresas estatales han mejorado el acceso de las ETN a los mercados de bienes y servicios, a los factores de la producción y han aumentado las presiones de la competencia en los propios mercados internos que antes estaban protegidos, obligando a las empresas a buscar nuevos recursos y mercados en el extranjero.

## 2.1.2 Los Países en Desarrollo y la IED.

Durante las últimas tres décadas del siglo XX, se han producido enormes cambios en el financiamiento externo de los países en desarrollo a medida que la economía mundial se ha liberalizado. Desde la década de los años setenta y hasta los inicios de los ochenta se dio un proceso de financiamiento a través de flujos oficiales provenientes de organismos internacionales como respuesta al escaso ahorro interno generado por los países en desarrollo, así como el continuo déficit de la balanza en cuenta corriente.

No obstante, los flujos externos cambiaron brutalmente como consecuencia de las crisis de la deuda externa, en el sentido de una disminución relativa de los recursos en forma de ayuda oficial a estos países. Así esos flujos oficiales resultaron ser menos importantes, y aumentó la importancia de los flujos privados, especialmente la IED (Gráfica 4).

En la década de los noventa la IED ha surgido como una fuente esencial de financiamiento externo, al mismo tiempo se reconocen los efectos positivos de la IED sobre la economía real, superando por mucho a los flujos netos de cartera, en los cuales existe una desconfianza con respecto a la posibilidad de financiar el desarrollo mediante estos flujos debido a que este tipo de recursos han sido más inestables y volátiles que la IED.



En la actualidad una gran cantidad de países han vuelto la mirada hacia esta forma de financiamiento y muchos gobiernos están llevando a cabo políticas de fomento de este tipo de inversiones.

### 2.1.2.1 La Función de la IED en Economías Receptoras.

El efecto de la IED en una economía receptora en desarrollo ha sido ampliamente discutido en la literatura y por ello, es posible apuntar a las consecuencias que la IED tiene en términos de costes y beneficios que se resumen en el cuadro 3.

Aunque se ha sostenido que la entrada de IED genera una gran variedad de beneficios y costos, es posible que algunos de estos beneficios se presenten en algunos casos y no en otros, y que la magnitud de los beneficios varíe de un caso a otro.

<b>Cuadro 3. Costos y Beneficios de la IED en el País Receptor.</b>	
<b>Beneficios</b>	<b>Costos</b>
<p><b>Aumento de la producción.</b> La entrada de más capital, en combinación con el trabajo y otros recursos, puede aumentar la producción total que generan estos factores de producción diferentes al capital.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aumento del empleo.</b></li> <li>• <b>Aumento de las exportaciones.</b> Si el capital externo produce bienes que tienen el potencial de exportarse, el país receptor puede generar divisas adicionales.</li> <li>• <b>Contribución a la transferencia tecnológica.</b> Esta puede promover el cambio tecnológico y contribuir así a una mayor productividad de los factores, a cambios en la composición del producto y las exportaciones, al desarrollo e investigación y a las innovaciones en la organización de las empresas.</li> <li>• <b>Aumento de la productividad.</b> Por su participación en la promoción del desarrollo de los recursos humanos mediante la capacitación, y efectos secundarios que mejoren la eficiencia del mercado de trabajo.</li> <li>• <b>Estimula una competencia más vigorosa,</b> al modificar la estructura del mercado.</li> <li>• <b>Aumento de la competitividad.</b> Ayuda a la producción de los bienes a menor costo, que además, debe contar con otros elementos como calidad (tanto en los sistemas de producción como en el producto final), capacidad de respuesta a la demanda de los consumidores, rapidez en la entrega, mercadeo agresivo y establecimiento de redes eficientes en la distribución.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Descenso del ahorro interno.</b> La entrada de capital externo (y por ende de ahorros externos) puede hacer que el gobierno del país receptor no trabaje con tanta energía para fomentar el ahorro interno.</li> <li>• <b>Descenso de la inversión interna.</b> Si la empresa del extranjero financia una parte de la inversión directa pidiendo préstamos en el mercado de capitales del país receptor, dicha acción puede aumentar las tasas de interés del país receptor y hacer que baje la inversión interna mediante el “efecto exclusión”.</li> <li>• <b>Inestabilidad de la balanza de pagos.</b> La entrada de IED al país, trae divisas y con ello mejora la balanza de pagos. Sin embargo, cuando es necesario importar insumos o remitir las ganancias al país que hizo la inversión inicial, es posible que se ejerzan presiones sobre la balanza de pagos del país receptor.</li> <li>• <b>Disminución del control de la política interna.</b> La IED puede ejercer cierta presión, en diversas formas, de modo que el país receptor ya no sea un país verdaderamente soberano.</li> <li>• La excesiva captación de recursos extranjeros puede traducirse en <b>mengua de la soberanía nacional</b> ya que puede ocasionar el incremento de la dependencia externa, política y económica, al transferir los centros de decisión a extranjeros.</li> <li>• El recibir empresas extranjeras ocasiona que sean <b>desplazados los capitalistas nacionales</b> que por lo general, están entrenados en los mejores centros de formación empresarial del mundo, además de que sus empresas poseen recursos muy superiores a los de las empresas comunes y corrientes de los países en desarrollo.</li> </ul>
<p><b>FUENTE:</b> FUENTE: Elaboración propia con base en Herrera, 2002: 340; Sepúlveda y Chumacero, 1973: 24 y Appleyard y Field, 1997: 301-303.</p>	

Ante los argumentos en pro y en contra de la IED, creemos que no nos podemos inclinar íntegramente por ninguna de las alternativas que se señalan, en nuestra opinión lo conducente es adoptar una actitud realista que tome lo mejor de los extremos sin olvidar los imperativos de la realidad, es decir, que se concilie con los intereses propios del desarrollo de cada país.

### **2.1.2.2 La Competencia Global entre Países en Desarrollo por la IED.**

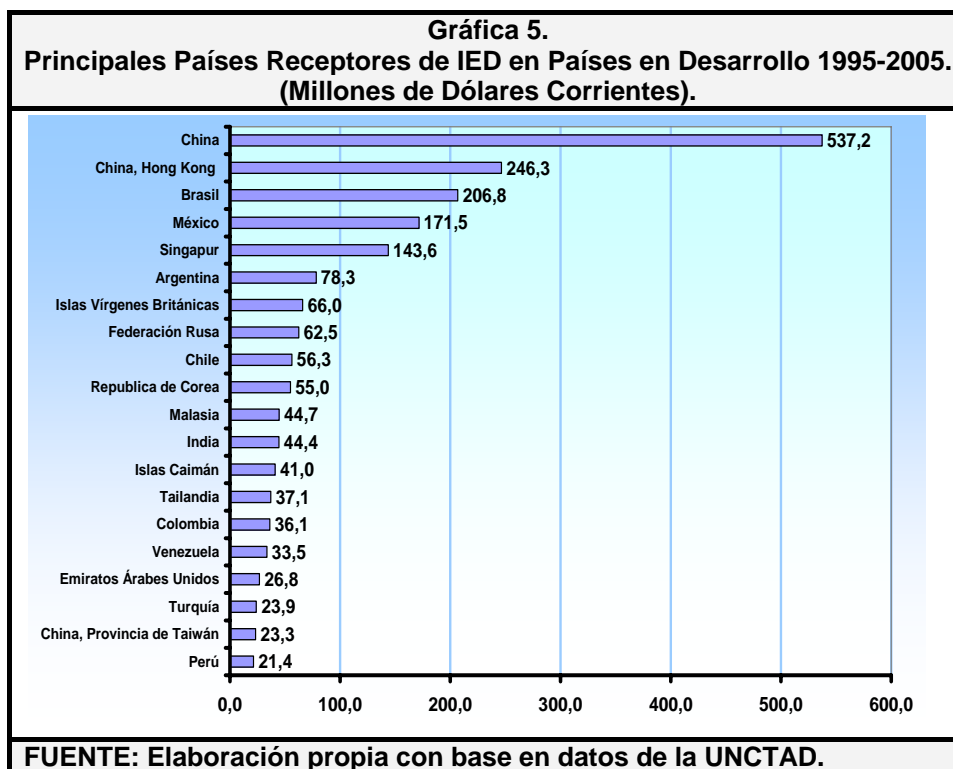
Por la importancia que tienen estos flujos en el financiamiento para el desarrollo, muchas economías de los países desarrollados, y en desarrollo han, llevado a cabo una serie de reformas estructurales y adoptaron ciertas políticas encaminadas a atraer los flujos de IED. En nuestro periodo de estudio se observa que la disputa por estas corrientes, principalmente se centra en dos regiones: Asia y América Latina.

En la región de Asia, la lista de los principales países receptores de IED la encabeza China, seguida de Hong Kong, Singapur, República de Corea, Malasia, India, Tailandia, Emiratos Árabes Unidos, Turquía y la Provincia de Taiwán.

Por su parte en América Latina, las tres primeras economías receptoras fueron Brasil, México y Argentina (en conjunto acumularon 456 632 millones de dólares) le prosiguen las Islas Vírgenes Británicas, Chile, Islas Caimán, Colombia, Venezuela y Perú (Gráfica 5).

Cabe mencionar que un total de 186 países y regiones del mundo han invertido en China desde que el país adoptara la política de reforma y apertura al mundo exterior hace más de 20 años. Hasta la fecha, más de 400 de las 500 mayores ETN del mundo han invertido en China y 30 de las primeras han establecido oficinas regionales en este país asiático.





Evidentemente el acceso de China como principal receptor de IED en el 2005 en los países en desarrollo significó para México su desplazamiento en la captación de estos flujos y, por tanto de los mercados internacionales, principalmente de Estados Unidos.

Esta nueva realidad ha generado un debate en torno de la “amenaza china” para nuestra economía, considerando que la estrategias de crecimiento de estos países necesitan los flujos de financiamiento vía IED.

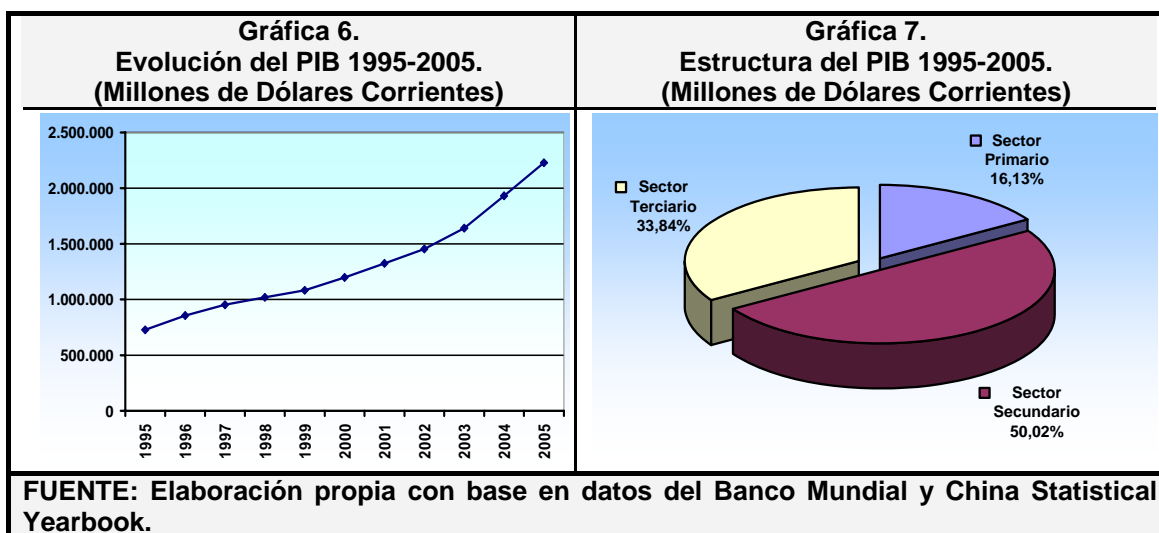
En suma, la llegada de IED a China en la década de los noventa y principios de siglo XXI, lo ha posicionado como el principal país receptor de IED dentro de los países en desarrollo lo que representó el desplazamiento de México en la captación de estos flujos.

## 2.2 China.

Es claro que la transición de China ha sido en cierto modo ejemplar, la introducción de una nueva reforma económica en la agricultura, la industria y el sector externo han dado en la actualidad como resultado un aumento de manera considerable de su peso en la economía mundial en diversas magnitudes, en especial en lo referente a la producción, comercio internacional e IED.

En términos del PIB se ve reflejado en una tasa de crecimiento anual promedio del 11.90% (Gráfica 6), es decir, que China incrementó en 3.06 veces su PIB en una década. La dinámica de crecimiento ha colocado a China en la cuarta posición entre las economías mundiales en términos del PIB, adelantándose a países como Reino Unido, Francia, Italia, España y Canadá pero ubicándose, al momento, por detrás de Alemania, Japón y Estados Unidos.

Además, logró reconfigurar su producción en los tres sectores económicos, en donde el sector más dinámico ha sido el sector secundario que representa el 50.02%, seguido del sector terciario con el 33.84% y el primario con el 16.13%, como se muestra en la gráfica 7.



En términos generales hoy China se perfila para ser la próxima potencia mundial, quizá desplazando a Estado Unidos. Las cifras de su éxito son contundentes como se muestra en el cuadro 4.

Todos estos sorprendentes resultados han incidido en la modernización y mejora de la economía China; incluso el Banco Mundial manifestó que “China ha alcanzado en una sola generación, lo que otros países han logrado a través del esfuerzo de muchas generaciones” (Mengkui, 2006: 452-453).

**Cuadro 4.  
China en el Contexto Mundial.**

República Popular de China.			
Posición Mundial	Tema	Millones de Dólares Corrientes 2005	
		1º.	Población. (Millones de hab.)
2º.	Poder Adquisitivo.	1.052,443	
3º.	IED.	72,406	
3º.	Exportaciones.	761,954	
3º.	Importaciones.	660,003	
4º.	Economía Mundial.	2.228,862	
4º.	Superficie(Km <sup>2</sup> )	9.596,960	

**FUENTE: Banco Mundial, OMC y UNCTAD.**

Como podemos apreciar, estos resultados fueron producto de una ardua reforma económica, la cual explicaremos en la siguiente sección, haciendo notar la contribución de la IED en el ascenso de la economía china.

### 2.2.1 Reformas Económicas.

Oficialmente en 1978, el Partido Comunista Chino en su III Plenario del XI Congreso acuerda introducir una serie de reformas al sistema económico chino con el fin de modernizar su economía, constituyéndose en el primer país socialista en hacerlo (Aquino, 2002: 13). Deng Xiaoping fue el arquitecto de las políticas de reforma y apertura de China. Tras la puesta en marcha de la reforma, China conoció un crecimiento económico sin precedentes, y condujo a su pueblo hacia un extraordinario desarrollo de sus condiciones de vida.

Un año después de su asunción al gobierno, Deng Xiaoping lanzó su programa denominado “Cuatro Modernizaciones: Agricultura, Industria, Defensa y Ciencia y Tecnología” bajo el lema “No importa el color del gato sino que sepa cazar ratones”. El objetivo era dejar que las fuerzas del libre mercado actuaran y aprovechar el capital, la tecnología y los mercados extranjeros para el desarrollo chino que entraba al país gracias a la “Política de Puertas Abiertas”. La estrategia a seguir fue la apertura a la IE en todos los sectores, liberalizar la producción agrícola, agresiva política de exportaciones y zonas para desarrollar una base industrial amplia. También ponía de manifiesto sus límites infranqueables: el autoperfeccionamiento del sistema socialista o, lo que es lo mismo, su modernización sin alterar la naturaleza del poder (Ríos, 1997: 20).

### **2.2.1.1 Reforma Agraria.**

La reforma se inició en el campo al darse un desmantelamiento del Sistema de Comunas en donde en 1985, se decreta la abolición de las mismas. En 1987 se da en "concesión" las tierras a los campesinos. En su lugar surge el Sistema de Responsabilidad por Contrato, la cual consiste en la contratación de la producción sobre la base de la familia, haciendo que los campesinos recuperaran el derecho al uso de la tierra, administraran por cuenta propia las labores agrícolas y decidieran el destino de los productos cosechados con sus manos; eliminar el monopolio en la adquisición y la venta de los mismos, liberalizando los precios de la mayor parte de los productos agrícolas y de ocupaciones secundarias; anular numerosas medidas de políticas restrictivas anteriores, permitiendo a los campesinos desarrollar actividades diversificadas, establecer empresas a nivel de cantón y de poblado, movilizandando la iniciativa productiva de los campesinos.

Esta nueva situación, estimuló a los campesinos que veían aumentar su nivel de ingreso, a producir más eficientemente, diversificando el producto de forma progresiva. Esta reforma ha liberado y desarrollado las fuerzas productivas de las zonas rurales, ha impulsado un acelerado aumento de la producción agrícola, en especial de los cereales, y una optimización incesante de la composición de la agricultura, lo que le ha permitido alcanzar notables éxitos.

Los aumentos logrados en la producción se califican unánimemente de prodigiosos. Actualmente China ocupa el primer lugar mundial en la producción de cereales, algodón, materias oleaginosas, frutas, carnes, huevos, productos acuáticos y verduras. Hoy China es autosuficiente en la mayor parte de los productos alimenticios básicos, quedado muy lejos las severas penurias del pasado.

### **2.2.1.2 Reforma Industrial y de Propiedad<sup>21</sup>.**

En 1985, el III Pleno del XII Comité Central extendió las reformas al sector industrial urbano con autonomía de la gestión empresarial, mecanismos de mercado, relaciones horizontales entre empresas, reforzamiento del sistema financiero y bancario como eje coordinador del Plan y combinación de todos los sistemas de propiedad. Mediante estas reformas, China comenzó a estimular la cooperación, la inversión mixta y la unión

---

<sup>21</sup> Antes de la reforma, las empresas chinas se consideraban propiedad pública o estatal, coexistiendo con unas pocas empresas de propiedad colectiva cuyo sistema administrativo no divergía en lo esencial de sus pares estatales. No había cabida para otro tipo de propiedad. Todas quedaban sometidas a las decisiones del gobierno, que se encargaba de comprarles lo producido para luego repartir los beneficios. Ello suponía un rígido sistema de gerencia vertical dependiente y baja eficiencia.

de diferentes formas de propiedad: pública, colectiva, individual y extranjera. Las empresas pequeñas de propiedad estatal podían ser alquiladas o rentadas por la empresa colectiva o la individual. En 1987, el sistema de acciones sirvió de base para ensayar la organización de bienes. La propiedad estatal de la empresa pequeña podía transferirse de manera compensada al grupo colectivo o a individuos.<sup>22</sup>

En 1988, la Asamblea Popular Nacional, aprueba la Ley de Empresas que dotaba de autonomía de gestión a las empresas, garantizando la no interferencia del gobierno. Con estas nuevas reformas los sectores económicos no públicos lograron un desarrollo sin precedentes en esta etapa. De 1984 a 1991, el valor de producción de la industria estatal aumentó anualmente en un 8.30%, mientras que la industria no estatal creció en 23.9% cada año, lo que reflejó la mayor eficiencia de las empresas no estatales en su mercantilización, en comparación con las empresas estatales (News Lu, 2006: 3).

En 1992, el gobierno planteó la idea reformista de “otorgar derechos y dejar beneficios a las empresas”, confiriéndole diez derechos independientes, a saber: derecho al diseño y gestión en la producción, a la venta de productos, a la fijación de precios, a la selección de las materias primas y materiales, a la utilización del capital, al tratamiento de los bienes, al establecimiento de organismos o ramas, al acomodo del personal y la labor, al empleo del fondo salarial y a la utilización conjunta (News Lu, 2006: 5).

En 1993, se propuso que el Estado trate sin discriminación a todo tipo de empresas y se permita que las diversas formas de economía participen en la competencia de mercado. En diciembre, se aprobó la Ley de Compañías, según la cual, los distintos cuerpos propietarios, al invertir y establecer empresas, tienen igualdad jurídica.<sup>23</sup>

En los años posteriores, diversas regulaciones han propiciado la mayor apertura del sector de empresas con el objeto de favorecer el establecimiento de un moderno sector corporativo en sectores claves de la economía, favoreciendo el sostén de la ventaja comparada en grandes empresas. Evidencia de esto es la reconfiguración en la participación de las empresas estatales, colectivas y no estatales, teniendo estas últimas un rápido crecimiento de este sector privado ligado principalmente al sector externo.

---

<sup>22</sup> De aquí en adelante se formularon una serie de leyes, reglamentos y políticas para proteger la economía no estatal, los cuales servían como garantía jurídica al desarrollo de este tipo de economía.

<sup>23</sup> “La economía no estatal forma una parte importante de la economía de mercado socialista de China”, afirmaba la constitución de 1999. De esta manera, el puesto y papel que ocupan la economía no estatal, y especialmente la economía privada en la estructura económica de China obtuvieron el respaldo oficial en China (News Lu, 2006: 7).

Se estima que para el 2010 participe con el 30.8%, véase el cuadro 5:

<b>Cuadro 5. Participación de Cada Sector Económico en el PIB 1978-2010. (Porcentaje).</b>			
<b>Año</b>	<b>Estatal</b>	<b>Colectivo</b>	<b>No Estatal</b>
1978	56.0	43.0	1.0
1993	42.9	44.8	12.3
1995	41.5	43.9	14.6
2000	38.5	41.3	20.2
2010*	43.7	34.5	30.8
* Estimado.			
<b>FUENTE: Tung, 1997: 7.</b>			

### 2.2.1.3 Apertura Económica y Comercial.

La apertura se dio bajo la “Política de Puertas Abiertas”, la estrategia fue la creación de Zonas Económicas Especializadas (ZEE)<sup>24</sup>, con las cuales se impulsa, la iniciativa extranjera, con toda clase de facilidades y sin burocracias, para traer a suelo chino industrias de alta intensidad de capital, y con tecnologías de punta y nuevas formas de organización.

Para tener una idea general de la apertura de China se presenta el siguiente cuadro 6:

<sup>24</sup> Las ZEE no son una creación única de China, sino que estas tuvieron su origen y éxito a finales de los años sesenta en donde existían alrededor de 10 zonas en el mundo, la mayoría en Asia (Taiwán, Singapur, Hong Kong y la India) y en América Latina (México, Colombia y República Dominicana). A mediados de los setenta, las zonas establecidas sumaban 79, localizadas en 25 países. Entre 1975 y 1986, cuando tomaron auge las zonas especializadas, creciendo a una tasa promedio anual del 9% y las exportaciones lo hicieron en un 15%. En el año 2004 operaban en el mundo 3000 ZEE en 120 países. Estas zonas generaron más de 600 000 millones de dólar en exportaciones y 50 millones de puestos de trabajo (Hernández, Gladis., Mas Mok, Susana y Cobarrubias, Katia, 2005: 90).

<b>Cuadro 6. Cronología de la Apertura del Territorio Chino a la Economía Internacional.<sup>25</sup></b>	
1982	Se determinan como ZEE: Guangdong y Fijian (Zhuhau, Shenzhen, Shantou y Xiamen).
1983	Apertura de seis zonas de inversión prioritaria en Beijing, Tianjin, Bahía de Bohai, Shanghai, Wuhan y la Zona del Río Perla.
1984	Declaración de 14 ciudades costeras como Zonas de Desarrollo Técnico y Económico (ZDTE): Tianjin, Shangai, Qinhuangdao, Dalan, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantang, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjinag y Baiahi.*
1988	Ampliación de la región costera a 320 000 kilómetros (abarcó tanto ZEE como ZDTE): Hainan, Guanxi, Zhuangzu, Zizhiki, Guandong, Fujian, Shejiang, Shanghai, Jiangsu, Shandong, Hebei, Tianjin, Beijing y Liaoning.
1989	Se declara a la Isla de Hainan Dao como quinta ZEE.
1990	Se da gran impulso al distrito de Pudong (Shanghai) y se le da trato de ZEE.
1991	Anhui designa cinco ciudades como ciudades abiertas a la IE. A las capitales y provincias del interior (Heliongjiang, Jilin Mongolia Interior, Xingjiang, Yunnan y Guangxi) se les otorgan concesiones semejantes al de las regiones costeras.
1992	Se extiende la política de apertura a las regiones costeras del resto de China. A cinco ciudades a lo largo del Yangtze y a dieciocho provincias, se les extiende el tratamiento de ciudades con costas abiertas. <sup>26</sup>
1994	El sistema de drenaje del río Yangzi así como el área de las Tres Gargantas, fue considerado como zona económica abierta, con tratamiento similar al de las ciudades costeras.
2000	Se estimuló a la IED para invertir en la zona central y oriental: Tibet, Hubei, Mongolia, etc.
<b>Nota:</b> * Estas 14 ciudades, finalmente fueron reducidas a cinco, debido a problemas de corrupción e incumplimiento de las metas establecidas en su creación.	
<b>FUENTE: González, 2004: 12</b>	

Así, China configuró una amplia zona de apertura exterior en todos los frentes y de diversos niveles, conectando las regiones costeras, fronterizas e interiores del país. Debido a las políticas preferenciales, estas zonas desempeñan un importante papel en orden al fomento de la economía orientada al exterior, a la exportación que genera divisas, a la introducción de tecnologías avanzadas y al impulso del desarrollo económico de las regiones interiores del país.

El logro más importante del siglo XXI para China fue su incorporación a la Organización Mundial de Comercio en el 2001, lo que significa para la economía una importante oportunidad en términos de creación de comercio y recepción de inversiones desde el exterior.

<sup>25</sup> La creación de las diferentes zonas para abrirse al mundo, han tenido preferencias diversas respecto al resto de las provincias. Estas preferencias están referidas a reducciones y exenciones fiscales, reducciones arancelarias, eliminación de impuestos sobre ganancias, subsidios, preferencias administrativas y construcción de infraestructura. Cita retomada de González, 2004:12.

<sup>26</sup> A partir de 1992 se vivió una fiebre por abrir ciudades y fronteras abiertas al exterior o zonas de desarrollo. Ello generó que tan solo entre 1990-1992 se pasara de 111 a 8 700 zonas de desarrollo. Pero esta política dio reversa, ya que la mayoría de las zonas desarrolladas no tenían condiciones para atraer IED y generar un comercio internacional. Cita retomada de González, 2004:12.

El Gobierno chino además se ha procurado por apalancar la apertura de su economía al extranjero con la firmas de varios tipos de acuerdos. Hasta la fecha, China ha concretado 116 acuerdos bilaterales de inversión, más de 90 acuerdos para evitar la doble tributación, así como tiene, actualmente, en tránsito negociaciones de acuerdos comerciales para la incorporación de capítulos de inversión (casos de Australia, Nueva Zelanda, ASEAN, y Chile) para promover la actividad comercial y las inversiones dentro y fuera de China.

Asimismo, ha tenido lugar la creación de comités empresariales entre China y algunos países como Brasil, Chile y Perú (en curso), con la idea de generar el conocimiento y la confianza entre los empresarios de ambas partes con la finalidad de que las relaciones económicas, comerciales y de inversiones sean realmente exitosas. Dependiendo del caso, este comité también cuenta con la participación de representantes de alguna instancia gubernamental de China y el país involucrado.

En cuanto a la apertura comercial, tuvo sus inicios en la década de los ochenta, cuando China se adhiere al Tratado Internacional de Cargas de las Naciones Unidas y hacia 1987 anuncia su Ley Arancelaria y realiza importantes cortes sobre sus aranceles de manera de poder incorporarse al GATT (Cristini y Bermúdez, 2004: 17). El proceso fue dándose de manera, paulatina y sistemática, implementada a través del agresivo abordaje de los mercados externos, la reducción en la tasas arancelarias, la eliminación de los permisos de importación y del monopolio estatal en la intermediación.

Cabe destacar que desde 1985 se observa una continua reducción de los aranceles; en lo referente, China tenía una tasa de arancel promedio del 37.5% que disminuyó a 10.0% en el 2001 (Cuadro 7).

<b>Cuadro 7.</b>	
<b>Tasa Arancelaria 1980-2005</b>	
<b>Año</b>	<b>Tasa arancelaria (%)</b>
1980	60-100
1985	37.5
1987	31.9
1992	43.1
1994	35.7
1996	23.7
1998	19.5
2000	15.2
2001	15.0
2005*	10.0
* Estimado.	
<b>FUENTE: González, 2004, p.14.</b>	



A partir de estos cambios China se ha convertido en una fuente importante de bienes de consumo masivo, y en el destino de una gran cantidad de bienes industriales y servicios del exterior.

### **2.2.2 Cambio del Sistema Económico Chino.**

A finales de la década de 1970 del siglo pasado, China procedió a reformar su sistema de economía planificada. En virtud de estas reformas se abrió la economía del país hacia el exterior, se combinó la planificación estatal con las fuerzas del mercado y se estableció una nueva estructura de la propiedad.

Decía Deng Xiaping en 1978: “La esencia de las reformas era construir los cimientos para un desarrollo sostenido para la próxima década y los primeros cincuenta años del próximo siglo” (Oropeza, 2006: 56).

En este sentido el gobierno chino desarrolló la estrategia de “Tres Pasos”, formulada en 1987; en ella se establece una estrategia con visión a futuro, la cual se sustentó en las siguientes metas:

1. Sobre la base de 1980, duplicar el Producto Nacional Bruto (PNB), resolver el problema de la alimentación y el vestido del pueblo, lo que se hizo realidad en términos generales a finales de los años ochenta del siglo XX.
2. Cuadruplicar el PNB respecto a 1980 y posibilitar al pueblo alcanzar una vida modestamente acomodada para fines del siglo XX, meta que se cumplió anticipadamente en 1995.
3. Para mediados del siglo XXI, realizar en lo fundamental la modernización, elevar el PNB per capita hasta el nivel de los países medianamente desarrollados y hacer que el pueblo goce de una vida relativamente holgada.

Con esta visión en 1992 en el XIV Congreso del Partido Comunista chino se plantea de manera clara, que la meta de la reforma del sistema económico chino era establecer un “Sistema Económico de Mercado Socialista”, el cual designa las nuevas relaciones de producción e intercambio establecidas a partir del proceso de “reforma y apertura” económica. En el 1993 el proyecto de economía de Mercado Socialista fue suscrito oficialmente en la Constitución china.

El capitalismo al estilo chino, o bien llamado, economía de mercado socialista busca concretar los siguientes puntos: “persistir en la política según la cual la economía de propiedad pública es el componente principal, los diversos elementos económicos; establecer una estructura empresarial moderna, adecuada a las exigencias de la economía de mercado; fundar un sistema nacional de mercado abierto y unificado y hacer realidad la conexión de los mercados nacionales e internacional, fomentar una distribución optimizada de los recursos; modificar las funciones del gobierno en cuanto a administración de la economía, establecer un sistema mejorado de regulaciones y control macroeconómico; estimular a una parte de zonas y personas para que prosperen antes que los demás y seguir el camino de la prosperidad en conjunto; proporcionar a los habitantes tanto urbanos como rurales la seguridad social correspondiente a las circunstancias nacionales, y promover el desarrollo económico y la estabilidad social”.<sup>27</sup>

En octubre del 2003, China definió explícitamente la meta de perfeccionar el Sistema de Economía de Mercado Socialista y las tareas para alcanzarla. A decir concretamente: planificar con una visión de conjunto el desarrollo de las zonas urbanas y rurales y de diversas regiones, el desarrollo socioeconómico, el desarrollo armonioso entre el ser humano y la naturaleza y las necesidades del desarrollo nacional y la apertura hacia el exterior, desplegar en mayor medida el papel básico del mercado en la distribución de los recursos, aumentar la vitalidad de las empresas y su competitividad, mejorar el control macroeconómico y perfeccionar las funciones del gobierno de administrar la sociedad y ofrecer servicios públicos, a fin de garantizar institucionalmente la construcción de una sociedad razonablemente acomodada.<sup>28</sup>

En este nuevo sistema, el control estatal sobre la economía que estuvo tradicionalmente basado en las decisiones directas de la autoridad pública, ha dado paso a un sistema de intervención indirecta ejercida principalmente por palancas económicas y jurídicas (tarifas tributarias, tasas de interés, tipos de cambio, emisión monetaria, política crediticia) para orientar la economía de una manera eficiente.

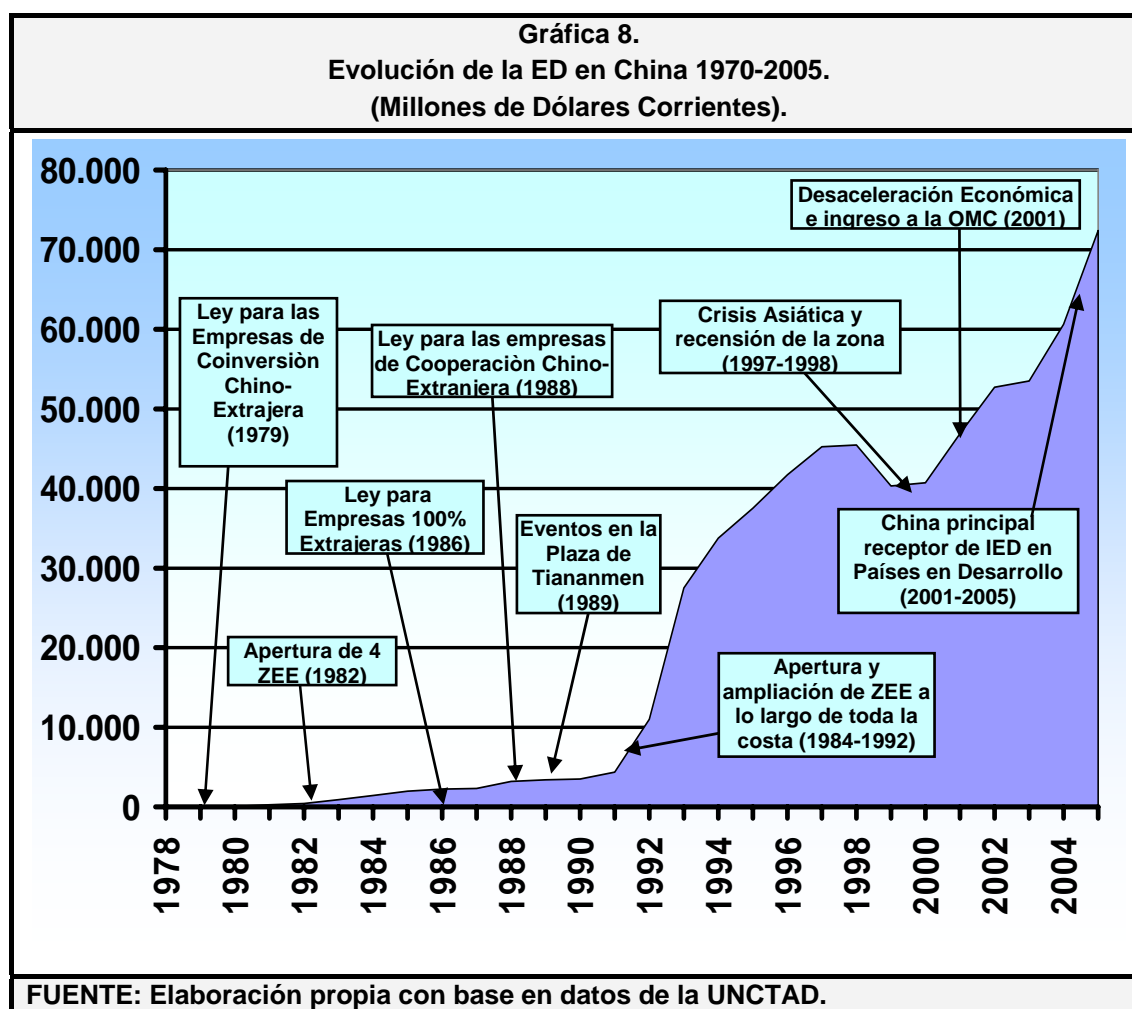
---

<sup>27</sup> Discurso pronunciado por Hu Jintao, Secretario General del Partido Comunista y Presidente de China ante la Asamblea Popular.

<sup>28</sup> Las tareas principales son: perfeccionar el sistema de economía básico basado principalmente en el dominio de la propiedad pública y en el desarrollo común de la economía de diversos modos de propiedad; establecer un sistema que permita cambiar gradualmente la estructura económica binaria en las ciudades y zonas rurales; formar un mecanismo que promueva un desarrollo económico coordinado entre diversas regiones; crear un moderno sistema de mercado unificado, abierto, competitivo y ordenado; perfeccionar el mecanismo de control macroeconómico, el sistema de gestión administrativa y las leyes y los reglamentos relativos a la economía; mejorar los sistemas de empleo, distribución de los ingresos y la seguridad social; y establecer un mecanismo que favorezca un desarrollo socioeconómico sostenible.

Bajo este nuevo sistema, se espera que China cuente con un Sistema de Economía de Mercado Socialista relativamente completo para el 2010, y un Sistema de Economía de Mercado Socialista relativamente maduro para el 2020.

### 2.2.3 Antecedentes de la IED y las Zonas Económicas Especiales.



Aunado a la apertura económica, inicia la liberalización progresiva de la IED y a la creación de un marco institucional adecuado para fomentar su proliferación. Las primeras medidas para efectuar la IED se dieron con la Ley para las Empresas de Coinversión Chino-Extranjera dada a conocer en 1979, la cual ha tenido la enmienda de utilizar la IE como un tema importante de abrirse al mundo exterior que inició como principio fundamental de China. En 1982 se establecieron las cuatro primeras ZEE, en las cuales se ofrecieron tratamientos impositivos y la administración preferencial a las empresas extranjeras, así como libertades operativas típicas de una zona libre, hasta ese momento inusual en China. Específicamente en esas zonas se fijó un impuesto a

la renta del 15% a las empresas afiliadas a las extranjeras, comparado con el 33% aplicado a las empresa nacionales; al mismo tiempo se le otorgó un periodo de gracia de dos años para el cobro de los impuestos y de sólo 50% del tercero al quinto año, además, por primera vez se permitió el establecimiento de empresas con capital 100% extranjero (Hernández, 2003: 50).

Hacia 1986 se anuncia la Ley para Empresas 100% Extrajeras y se promulga la Ley para las empresas con capital extranjero, y dos años después la Ley para las Empresas de Cooperación Chino-Extranjero, sucesivamente se dan a conocer distintas regulaciones que favorecen la entrada de empresas con capitales extranjeros, y representó el mayor esfuerzo aplicado por China para atraer capitales externos. Con esto, las empresas con capital extranjero fueron elegibles para la aplicación de tasas preferenciales en el cobro del impuesto a la renta de las empresas, independientemente de su localización, además de otorgarles una mayor autonomía administrativa.

El monto acumulado de la IED en esta década fue de 16 188 millones de dólares, los cuales se dieron a través de las empresas provenientes de Hong Kong (106 769 empresas) el cual representaba el 69.1% de la IED realizada en ese país, seguida de Taiwán (20 612 empresas), con el 9.3%, el resto se distribuía entre Estados Unidos con el 5.4%, Japón 4.8%, Macao 2.8%, Singapur 2.2%, Tailandia 1.2% y otros el 6.4%. Estos flujos de inversión fueron destinados en un principio al turismo y al ensamblaje industrial, sin embargo, al finales de la década se concentró en dos sectores; en la manufactura el 65.4% y la Infraestructura 24.0% (Bustelo y Fernández, 1996: 110).

Posteriormente la IED disminuyó ligeramente, debido a los eventos de la Plaza de Tiananmen en 1989, pero fue reasumida con un crecimiento muy rápido en los noventa. En la década de los noventa se observa una notable dinámica de crecimiento de la IED, tan solo en esta década se obtuvo un monto acumuló de 290 429 millones de dólares, es decir, alrededor de 18 veces más que la década pasada. Esos flujos vinieron a coincidir con los grandes movimientos migratorios del campo hacia las ciudades, especialmente hacia las zonas costeras (Ramírez, 2006: 11). Es importante señalar que los grandes flujos de IED llegaron a China solo después de 1992, especialmente para apuntalar la producción y exportación de las empresas de IE y de la inversión en activos fijos totales, evidencia de esto es que en 1992 el comercio total de China represento el 31% y en 1999 el 35% como porcentaje del PIB, con respecto a los activos fijos representó el 7.72% y 11.19% como porcentaje de la IED en 1992 y 1999 respectivamente.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Los dato son en base a los cuadros de González, 2001:178-179.

Otro dato importante en esta década fue la Crisis Asiática en 1997 la cual produjo como consecuencia principal la devaluación monetaria de los Dragones Asiáticos<sup>30</sup> por motivos de competencia mientras que China mantenía estable la tasa de cambio del renminbi, lo que dio por resultado el descenso de la competitividad de los productos exportados chinos.

Además, la Crisis Asiática representó un entorno desfavorable para los inversionistas. En 1997 la tasa de crecimiento de la IED en China fue de 8.46% para 1998 apenas alcanzó 0.06% debido a la inestabilidad y recesión de la zona. Los efectos de la Crisis Asiática, hizo que en China se diera una fuerte salidas de IED que se prolongaría hasta 1999.

En el nuevo siglo, China se consolidó como el principal receptor de IED de los países en desarrollo como consecuencia de su ingreso a la OMC en 2001, año en que recibió 46 878 millones de dólares. En este mismo año se anuncia la desaceleración económica de Estados Unidos, lo que estimuló que en China entraran mayores flujos IED como consecuencia de una relocalización de la IED japonesa.

De 2002 a 2005, China ha visto incrementar la llegada de los flujos de IED hacia su economía; que fue empujada por la apertura de nuevas ZEE. En el 2004 el conjunto de las ZEE bajo el régimen de mercado totalizaron en 164 (Cuadro 8), estas zonas han dado a lugar a grandes inversiones, diversificándose de acuerdo a la zona en que llega.

<b>Cuadro 8.</b>	
<b>Tipo y Número de Zonas Económicas Especiales en China 2004.</b>	
Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico Nacional.	56
Zonas de Desarrollo Nacional Industrial de Tecnología Avanzada.	53
Zonas Nacionales de Procesamiento y Exhortación.	15
Zonas Nacionales de Cooperación Económica en las Fronteras	14
Zonas Nacionales de Libre Comercio.	12
Zonas Nacionales de Desarrollo Turístico	10
Zona Nacional de Inversiones de Taiwán.	4
Total	164

**FUENTE: Evolución de las Zonas Económicas Especiales en China. Beijing 2004**

Así, hoy China es la tercera economía receptora a nivel mundial en captar estos flujos, tan solo es precedida de Reino Unido y de Estados Unidos. Los principales

<sup>30</sup> La crisis de los llamados "Dragones Asiáticos" (Corea, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Honk Kong, Singapur, Taiwán y Malasia) empezó en el verano de 1997 en los mercados de divisas. El 2 de julio, sumida en una profunda recesión, Tailandia, cuya moneda (baht) había mantenido durante mucho tiempo una paridad fija con respecto al dólar, se vio obligada a dejarla flotar libremente y, en un solo día, se devaluó en un 18%. A partir de aquí, las monedas de los demás dragones fueron cayendo: el 11 de julio el peso filipino, el 26 de julio el ringgit malayo, el 12 de agosto el dólar de Singapur, el 26 de septiembre la rupia de Indonesia, el 14 de octubre el dong vietnamita y el 17 del mismo mes le llega el turno a Taiwán.

factores que han contribuido a este éxito han sido la apertura económica gradual y sectorial vía las ZEE y la implementación de un marco legal favorable para el capital extranjero, dando como resultado un extraordinario crecimiento de la IED en China, aunado a las altas tasas de crecimiento económico alcanzado en las últimas dos décadas lo que ha creado un crecimiento del mercado interior y, por lo tanto de una fuerte atracción a los inversionistas extranjeros.

### **2.2.3.1 Marco Normativo de la IED.**

El marco legal e institucional para la IED se ha elaborado progresivamente y ha sido parte de la construcción de una legislación económica moderna en China. Son principalmente cinco los regímenes legales para regular a la IED, las cuales tienen por objetivo primordial la de ampliar la cooperación económica internacional, el intercambio tecnológico y promover el desarrollo de la economía nacional de China.

1. Ley para las Empresas de Coinversión Chino-Extranjera (Law of the People's Republic of China on Chinese-foreign Equity Joint Ventures).<sup>31</sup>

La ley define a estas empresas como aquellas fundadas dentro del territorio chino con inversión conjunta de una compañía, empresa u otra organización económica o individuos, provenientes del extranjero y una compañía, empresas u otra organización económica chinas, de acuerdo con las leyes de China.

Se trata de empresas con responsabilidad limitada sobre el capital donde la parte china y extranjera gestionan conjuntamente la actividad de la empresa, se caracteriza además, por compartir el riesgo, ganancia y pérdidas de acuerdo al porcentaje de la contribución del capital.

Por regla general, la parte extranjera no debe ser inferior al 25% del capital registrado. Las partes pueden efectuar los aportes del capital de la empresa en dinero o también pueden hacerlo con construcciones, maquinarias, equipos, usufructo de locales, derecho de propiedad industrial o técnica de patente.

2. Ley para las Empresas de Cooperación Chino-Extranjera (Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures).<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Fu promulgada el 1 de julio de 1979 y modificada el 4 de abril de 1990.

<sup>32</sup> Se promulgó en 1988 y sigue vigente en la actualidad.

Son empresas fundadas dentro del territorio chino con inversión conjunta o mediante cooperación por una compañía, empresa u otra organización económica o individuos, de origen extranjero y una compañía, empresa u otra organización económica chinas, de acuerdo con las leyes de China.

La diferencia de las Empresas de Coinversión Chino-Extranjera es que en esta forma no se calcula, por lo general, los porcentajes de los aportes del capital de la parte china y extranjera, ni se reparten los beneficios entre ellas según estos porcentajes de aportación.

Las obligaciones y derechos de ambas partes estarán especificados en el contrato, se establece que las inversiones o formas de cooperación pueden ser desde dinero en efectivo, aportación en especie, usufructo de terrenos, derecho de propiedad industrial, técnicas no patentadas y otros derechos de propiedad.

### 3. Ley para las Empresas 100% Extranjeras (Law on Wholly Foreign-Owned Enterprises).<sup>33</sup>

Son empresas fundadas dentro del territorio chino con capital totalmente extranjero por una compañía, empresa u otra organización económica o individuos, de procedencia extranjera de acuerdo con las leyes de China, y que ejerce su gestión por cuenta propia. El aporte puede constituirse con divisas libremente convertibles, con maquinarias, equipos, derecho de propiedad industrial o técnicas patentadas. La utilización de estas empresas únicamente está permitida para aquellos proyectos que favorezcan a la economía nacional, y al menos, cumplan con uno de los dos objetivos siguientes: uso de tecnología internacional avanzada o exportación de todos, o la mayoría, de los productos producidos.

### 4. Ley para las Empresas de Capital Extranjero (Law of the People's Republic of China on Foreign-capital Enterprises).<sup>34</sup>

Las Empresas de Capital Extranjero hacen referencia a las empresas establecidas en el territorio chino por inversionistas extranjeros, de acuerdo con las leyes chinas, exclusivamente con su propio capital.

---

<sup>33</sup> La Ley para Empresas 100% Extranjeras se dio a conocer el 12 de abril de 1986, pero los detalles de su puesta en práctica no fueron promulgadas hasta 1990 y reformadas en 2001.

<sup>34</sup> Fue promulgada en 1986 y reformada el 31 de octubre del 2000.

5. Ley de Impuesto sobre la Renta para Empresas con Inversión Extranjera y Empresas Extranjeras (Income Tax Law of the People's Republic of China on Enterprises with Foreign Investment and Foreign Enterprises).<sup>35</sup>

Esta ley establece que el impuesto sobre la renta (ISR) será pagado por empresas con IE y empresas extranjeras que se encuentren dentro del territorio de China de acuerdo al ingreso derivado de la producción, de las operaciones del negocio y de otras fuentes.

Las “Empresas con Inversión extranjera” se refieren a empresas de coinversión chino-extranjera, empresas de cooperación chino-extranjera y las empresas de capital extranjero que se establezcan en China. Las “Empresas Extranjeras” se refieren a compañías extranjeras, empresas y otras organizaciones económicas que tienen establecimientos o lugares en China y hacen uso de las operaciones de producción o de un negocio, y aunque no cuenten con establecimientos o lugares en China, obtienen un ingreso dentro del país.

También se pueden encontrar dentro del cuerpo normativo de la IED las Provisiones que rigen la Guía de Inversiones Extranjeras, así como el Catálogo Industrial de Inversiones Extranjeras y el Catálogo de los Sectores con mayores ventajas para la IE en las regiones central y oeste. Asimismo, existen leyes y regulaciones sobre corporaciones, contratos, seguros, arbitraje, del trabajo, sobre la protección a la propiedad intelectual, regulaciones provisionales sobre la aplicación del Impuesto al Valor Agregado (IVA), regulaciones provisionales sobre el Impuesto al Consumo y a las transacciones.

### **2.2.3.2 Evolución Reciente de la IED 1995-2005.**

La tendencia en los flujos de IED a China nos muestra en nuestro periodo de estudio dos fases ascendentes y un periodo corto de interrupción de estos flujos ascendentes (Gráfica 9). Durante 1995 a 1998, la afluencia de IED aumentó de una manera moderada, después esta tendencia se vio interrumpida en 1999 por una caída del 11.31% con respecto al año anterior, lo que representó la salida de capitales; ocasionada esencialmente por la inestabilidad de la zona, que se atribuye a la Crisis Asiática. Los bajos niveles de IED a China persistieron hasta el 2000. Sin embargo, en la segunda fase ascendente comenzada en el 2001 se inicia la recuperación en la afluencia de estos capitales, incrementándose a una tasa anual promedio de 11.67% y

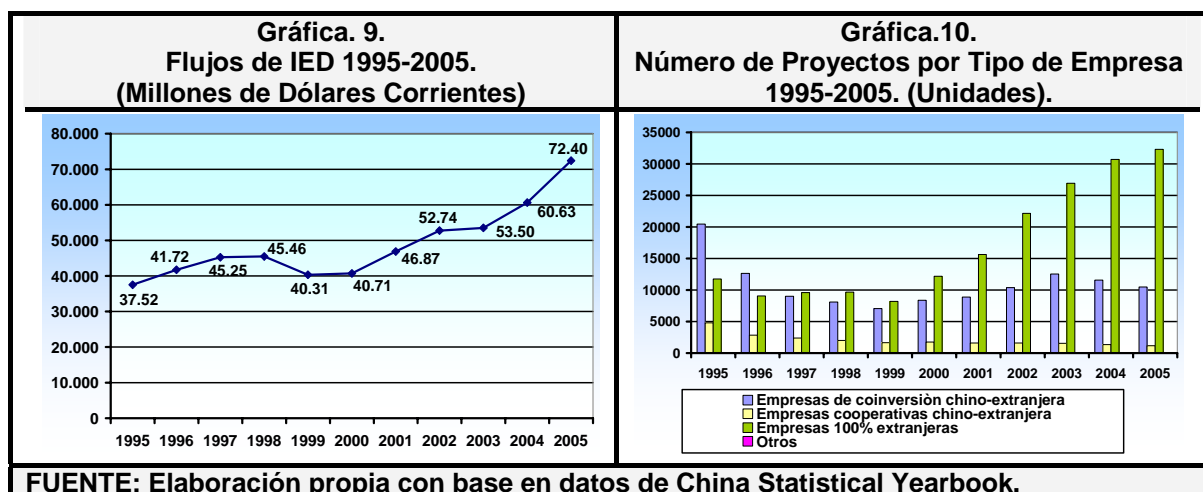
---

<sup>35</sup> Se promulgada el 9 de abril de 1991 y fue puesta en práctica el 1 de julio del mismo año.



rompiendo año con año su record histórico de captación. Así en el 2005 alcanzó alrededor de los 72 millones de dólares y se prevé que siga aumentando en los años venideros de acuerdo a su crecimiento económico.

La mayoría de estas inversiones se han materializado bajo dos modalidades en particular: mediante las empresas de coinversión chino-extranjera y las empresas 100% extranjera, estas últimas propiedad ETN (Gráfica 10). El número proyectos de empresas de coinversión chino-extranjera representan el 36.13% del total realizados durante el periodo, en promedio año con año se presentan alrededor de 10 860 proyectos nuevos. Por su parte los proyectos con empresas 100% extranjera representan más del 55%, es decir, 188 270 proyectos registrados de 1995 a 2005, en promedio se realizan 17 155 proyectos anuales. Este último tipo de proyectos han sido los de mayor proliferación a partir de 2001, año en donde se reforma la ley para estas empresas.



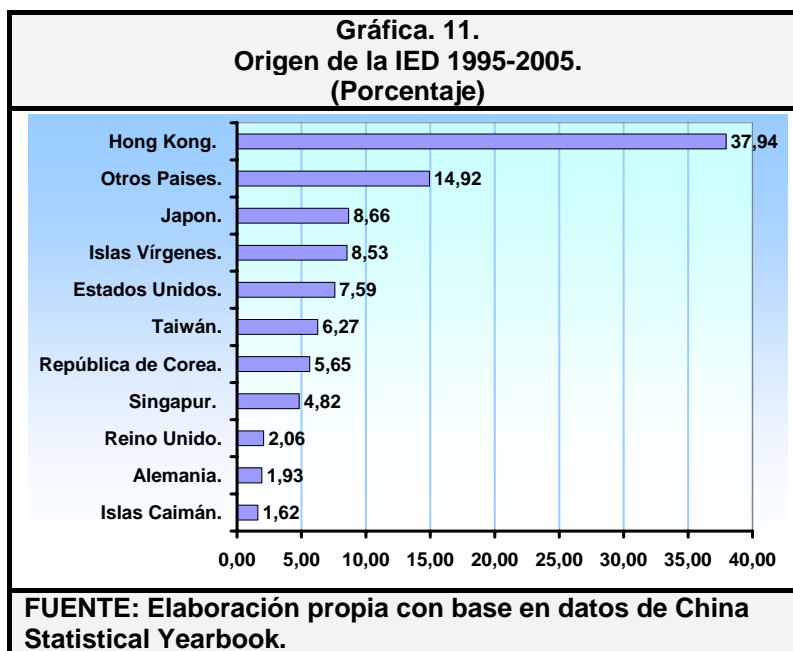
### 2.2.3.3 Origen de la IED.

El grueso de los flujos masivos de IED, contrario a lo que pudiera pensarse, no tiene su origen en los grandes centros industriales del mundo<sup>36</sup>, sino en las economías vecinas como Hong Kong, Taiwán, República de Corea y Singapur, que en su conjunto aportan el 54.68% del total invertido (Gráfica 11). No obstante, debe tenerse en cuenta que la isla de Hong Kong es utilizada en gran medida como intermediaria de capitales por diversos países, entre ellos Taiwán, dadas las restricciones impuestas a este país hasta muy recientemente. Incluso las empresas chinas desvían su capital a Hong Kong, y desde allí lo vuelven a invertir en el lugar de origen, debido al favorable tratamiento fiscal que se da a las empresas con capital extranjero. Merece igualmente

<sup>36</sup> Aunque éstos están incrementando paulatinamente su presencia.

mención la IED proveniente de las Islas Vírgenes como el tercero en importancia, las cuales se consideran un paraíso fiscal, junto al que también aparecen las Islas Caimán.<sup>37</sup>

Por su parte, Japón y Estados Unidos aportan menos del 10% cada una, es decir, la llamada inversión de ultramar, proveniente de la población china que radica en el exterior, es la más importante.



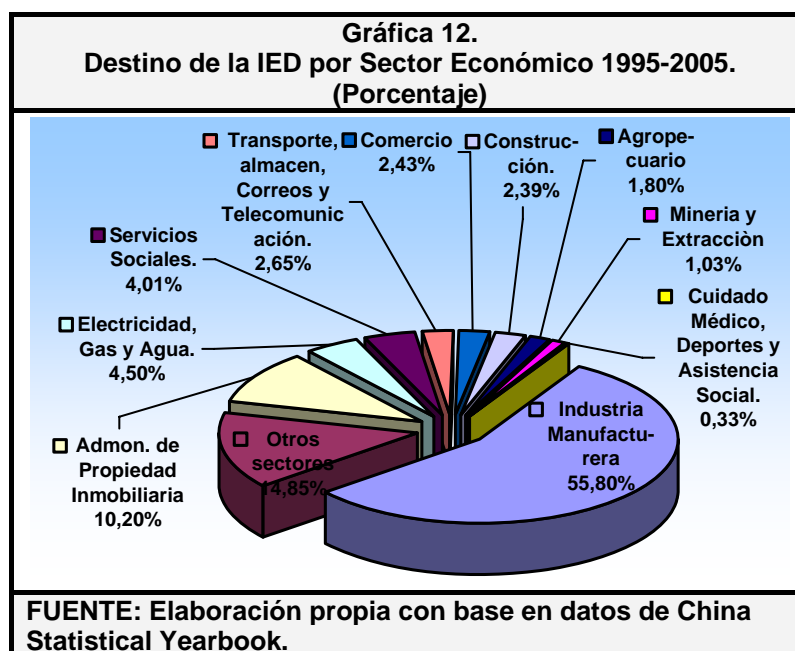
#### 2.2.3.4 Destino de la IED.

La IED se ha caracterizado por fluir, principalmente, hacia la industria manufacturero con el 55.80% de total destinado a los sectores, debido a que las inversiones productivas se hallan relacionadas en gran medida con las exportaciones. Por lo que además, la IED dirigida a este sector se hace hacia las ramas manufactureras de escasa intensidad tecnológica, de acuerdo con la importancia de las ventajas de mano de obra barata que ofrece el país.

En importancia le siguen los servicios por administración de propiedades inmobiliarias con una participación del 10.20%. Posteriormente se encuentra el sector de la electricidad, gas y agua 4.50% y servicios sociales con un 4.01%. Los sectores de

<sup>37</sup> Estas economías son utilizadas por Estados Unidos y los países de la Unión Europea dado que las empresas de dichas áreas utilizan como plataforma los paraísos fiscales ya citados.

transporte, almacén y telecomunicaciones, así como el comercio, construcción y el agropecuario se han mantenido rezagados (Gráfica 12).



Debido al fuerte crecimiento de la inversión en el sector inmobiliario, el gobierno de China hizo público un plan con el que pretende regular la entrada de capital extranjero en este sector. Entre las principales propuestas que recoge el plan destaca la de aumentar el porcentaje total de inversión extranjera en el sector, aunque a la vez pretende establecer restricciones sobre las adquisiciones que realicen particulares e instituciones de nacionalidad extranjera.

De tal manera que las empresas extranjeras sólo podrán adquirir inmuebles cuando establezcan una sucursal o una oficina representativa en el país, mientras que los particulares sólo tendrán acceso a una vivienda de uso particular cuando puedan demostrar que llevan un año residiendo en el país.

Estas medidas se dieron como consecuencia del creciente precio de las viviendas.<sup>38</sup> Por ejemplo, el precio promedio de una casa construida para clientes de ingresos

<sup>38</sup> Hay opiniones en que coinciden que el crecimiento del precio a la vivienda es por razones especulativas en donde consumidores inteligentes, compran casas pagando el 20% de las cuotas totales y piden el 80% restante a los bancos. Después rentan el departamento y cubren el pago mensual para el banco con la renta. O bien dejan las casas vacías y las venden cuando suben de precio. Estos inversionistas han contribuido a elevar cada vez más los precios de las viviendas. Por lo que representa una preocupación para el gobierno debido a que también se involucra a la banca comercial, quienes empezaron a otorgar préstamos para viviendas a tasas favorables en 1998 con la esperanza de que, junto con los préstamos para autos y para educación en el caso de estudiantes necesitados, aumentara el consumo y se impulsara el desarrollo económico. Pero en los últimos años, los préstamos para viviendas particulares fueron manipulados por algunos inversionistas, lo que elevó el precio de las

medios y altos era de 2 368 yuanes (285 dólares) por metro cuadrado durante los primeros cinco meses de este año, 200 yuanes más que el mismo período del 2000. Las casas de lujo, como villas, se han vendido muy bien y sus precios también han aumentado en un 1.2% cada año.

No obstante, el sector inmobiliario por si fuera poco está vinculado a más de 50 industrias, como la construcción, los materiales de construcción, la metalurgia, el textil, los electrodomésticos, los muebles, y el diseño y decoración del hogar.

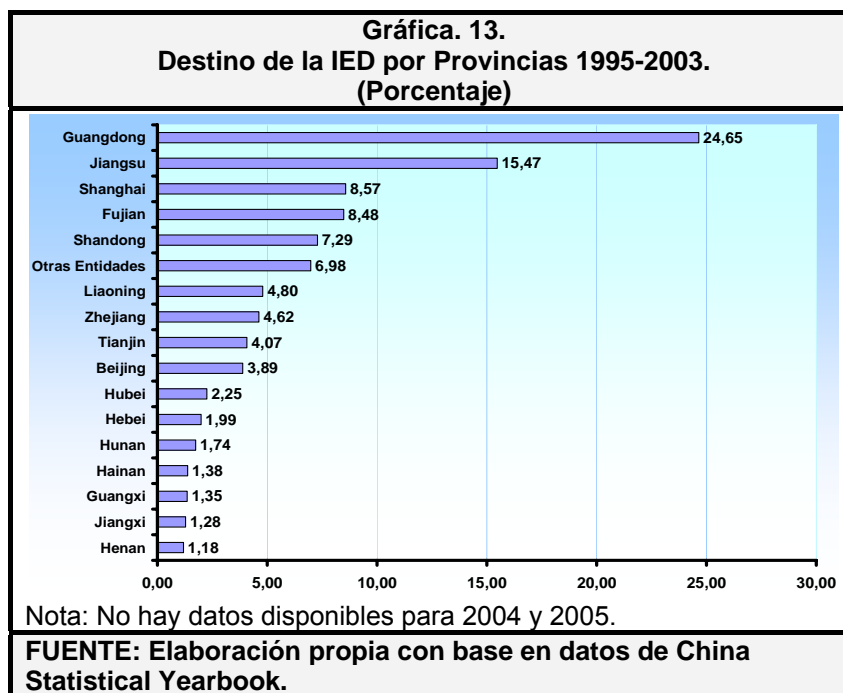
### **2.2.3.5 Distribución de la IED por Provincias.**

La IED en China es caracterizada por una distribución geográfica muy desigual. Primordialmente la IED se ubica en las zona costera oriental de China, dentro de las cinco provincias en importancia por su participación se encuentra Guangdong que obtiene la mayor cantidad al año de IED, representa el 24.65%. Esta situación se debe a su cercanía con Hong Kong y Taiwán, además de concentrar grandes empresas de prestigio y de alcance internacional. Las siguientes provincias en importancia son: Jiangsu, Fujian, Shandong y Liaoning que en conjunto atrajeron el 60.69%. En cuanto a la captación por municipios Shangai y Tianjin recibieron 8.57% y 4.07% respectivamente y en conjunto captaron un 12.64% (Gráfica 13).

Las tendencias en la orientación geográfica de IED demuestran que el grado de concentración en las áreas costeras ha aumentado sustancialmente, debido a la infraestructura economía y comercial con que se ha dotado a estas áreas, mientras que las regiones central y occidental atraen una menor cuantía de IED nacional.

---

viviendas y acumuló el riesgo financiero de los bancos. Para fines de febrero de 2005, los préstamos comerciales pendientes para vivienda superaron los 200 000 millones de dólares, lo que representa un 23% de los préstamos de mediano y corto plazo de los bancos comerciales. Zhang Xuewu, experto del Centro de Vigilancia de Precios de la Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma ha argumentado que si la burbuja de la vivienda estalla y el que recibe el préstamo no puede pagarlo, los bancos comerciales enfrentarán una gran cantidad de deudas incobrables.



### 2.2.4 Sobrecalentamiento de la Economía China.

En este momento en el que la mayoría de los países en desarrollo están haciendo esfuerzos por incrementar su crecimiento económico, China está afrontando un desafío opuesto, es decir, el de enfriar su economía que crece a tasa muy altas y hace difícil su control.

El Boom Económico de China se atribuye primordialmente a las exportaciones y a los fuertes montos de inversión. Este auge se sostiene por tres razones básicas:

1. Exceso de inversión en algunos sectores económicos, por ejemplo el sector de la construcción. Este fenómeno se registra en las zonas costeras y particularmente en Guangdong, Shanghai y Pekín. En el 2003 la construcción representó más del 20% del PIB de esas ciudades, provocando un aumento en el precio de los materiales e insumos y un auge de nuevas inversiones en los sectores relacionados. Además, ha provocado un incremento de los precios industriales.
2. Fuerte expansión de las exportaciones. La alta competitividad del sector manufacturero chino, favorecido por bajos salarios y un tipo de cambio que ata el yuan al dólar, ha facilitado la expansión de sus exportaciones. De allí el fuerte incremento de inversiones en este sector.

3. Crecimiento del crédito. El sostenido ingreso de capitales, atraídos por el diferencial de interés y expectativas de apreciación del yuan, ha contribuido al aumento de la liquidez y de los préstamos bancarios, así como de las reservas en divisas. Hasta el momento esta situación no se ha expresado en presión inflacionaria. El alza de precios del 2005 fue de sólo 1.8%.

Estos factores han dado pie a un sobrecalentamiento de la economía China que se manifestó a finales del 2003, esta situación ha dado incluso a sostener la hipótesis de una "burbuja" inversora y un eventual colapso de la economía, algunos suelen manejar que una magnitud de inversión tan alta como la que presenta China, puede llevar a excesos de capacidad, provocando derrumbe de precios y la quiebra de empresas, con el consecuente efecto devastador sobre el sistema bancario y el conjunto de la economía.

Por si fuera poco, se agrega la preocupación por la mala cartera crediticia, el sector bancario ha transformado el aumento de liquidez derivado de la fuerte entrada de capital extranjero en un explosivo boom del crédito. Según algunas versiones, gran parte de estos préstamos se han canalizado hacia el sector inmobiliario y empresas ineficientes, estimándose de dudoso cobro entre un 40% y 50% del total. Esta situación podría agravarse si crecen las quiebras o caen los precios en el sector inmobiliario. Dado el crecimiento extraordinario de esta economía, también preocupa una caída del ingreso de capitales y la escasez de energía eléctrica.

Ante la preocupación del gobierno chino por un posible sobrecalentamiento de la economía ha puesto en marcha una serie de políticas que van destinadas, principalmente a producir los siguientes efectos:

1. Freno a la expansión del crédito, del control de préstamos a sectores con exceso de capacidad, como la construcción y producción de acero, cemento y automóviles. El objetivo es evitar una crisis de sobreoferta que llevaría a derrumbes de precios y quiebras de empresas.
2. Aumento de encajes bancarios, en los últimos meses se elevaron en varias ocasiones los coeficientes de reserva que los bancos comerciales deben mantener. De esta forma, se intenta reducir la oferta del crédito y poner un freno a la expansión de liquidez.
3. Aumento del tipo de redescuento del Banco Central, el Banco Central ha elevado el tipo de interés que aplica la autoridad monetaria en el mercado interbancario.

Sin embargo, algunos analistas piensan que estas medidas son insuficientes para frenar el ritmo de inversión, ya que el incremento del tipo de interés difícilmente resulta un disuasivo eficaz frente a la avalancha de proyectos que se suceden. Por el contrario, podría terminar agravando la situación al constituirse en un motivo de atracción de nuevos capitales que incrementarían la liquidez.

Otros analistas consideran una desaceleración del crecimiento a través de la sobrevaluación del tipo de cambio, ya que en julio de 2005, el renminbi se revaluó en un 2.1% con respecto al dólar; desde entonces el Banco Popular de China establece una paridad del yuan frente al dólar, que fluctúa en una banda del 0.3%. La revalorización de la moneda china se debió a varios factores que afectaban internamente su economía. Los elementos que más sobresalen son: los problemas que presenta el sistema bancario chino, las consecuencias que para China ha tenido la política monetaria, con una tasa de cambio fija y enormes reservas en divisas extranjeras, que han sido las causantes del exceso de liquidez y del crecimiento de los préstamos bancarios.

A todo esto hay que sumarle las presiones internacionales sufridas durante los últimos años, provenientes sobre todo de Estados Unidos y Japón, para que el yuan se revalúe. Estas presiones tienen sus razones, ya que una revalorización del yuan beneficiaría principalmente las exportaciones de estos dos países y disminuiría el déficit comercial que Estados Unidos tiene con China.

La intención fundamental de la política del Banco Popular de China, al elevar el tipo de cambio, fue frenar el crecimiento de la economía. Entre otros objetivos está también estimular a las empresas e individuos de la nación para liderar la inversión china en el extranjero y, de esta forma, reducir las reservas de divisas foráneas que posee ese país, mediante la compra de las mismas con el yuan sobrevaluado.

Se considera que el gran tamaño de las reservas de divisas extranjeras en China es una de las causantes del exceso de liquidez en el que está inmerso el país, así como el crecimiento de los préstamos bancarios de difícil recuperación. Con el renminbi fuerte, el Banco Popular de China ha comprado dólares norteamericanos en grandes cantidades, convirtiéndose China en el país de mayores reservas de divisas extranjeras del mundo.

La revalorización del yuan ha tenido varios efectos como han sido; la paralización del crecimiento de la oferta monetaria, que al mismo tiempo ha disminuido las tendencias inflacionarias. Asimismo, se ha dado una disminución en el superávit comercial, en donde se percibe un aumento de las importaciones y disminución en las

exportaciones. Se puede observar también, una reducción del crecimiento del crédito y en la recepción de IED.

Las diferentes manifestaciones de sobrecalentamiento que se han producido en la economía china, han sido muestra de los profundos cambios y reajustes que se vienen dando en la estructura económica del país. En última instancia, lo que está ocurriendo, es una señal de que se necesita completar las reformas y modificar el modelo de crecimiento hacia bases más sostenibles.

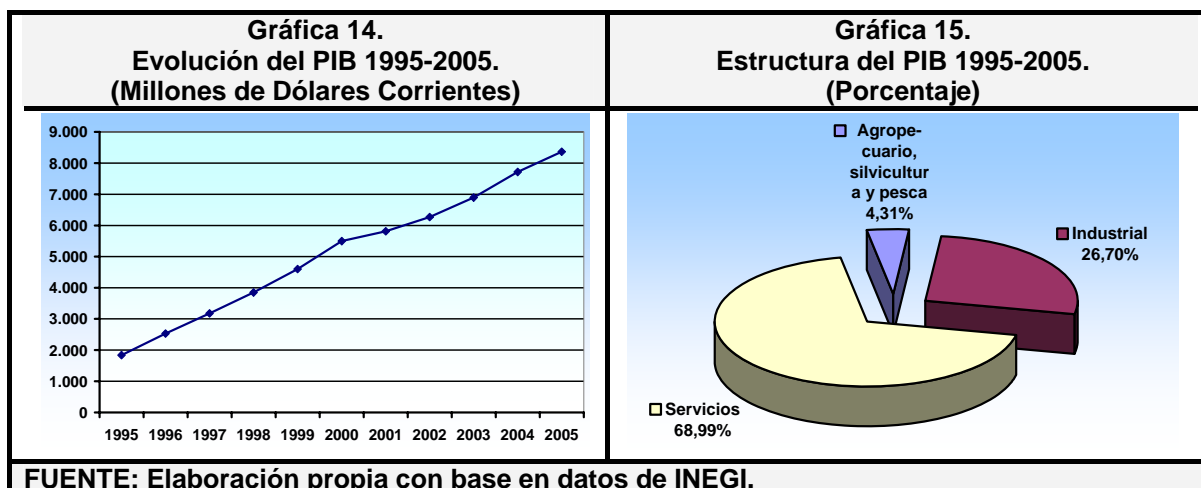
### **2.3 México.**

En 1983 México inicio la reforma estructural como respuesta a la crisis de la deuda externa. Las reformas económicas tuvieron como objetivo fundamental el reducir la intervención estatal, disminuir distorsiones e imprimir mayor eficiencia y mecanismos de mercado en el quehacer económico. Los empeños en esa dirección, sobre todo a partir de la segunda mitad de los ochenta han transformado al país que, en pocos años, pasó de ser una economía prácticamente cerrada a ser una de las más abiertas al comercio e inversiones foráneas en el mundo. La injerencia del sector público en la economía cambió de manera total, al darse el achicamiento del sector paraestatal y el desplazamiento de la intervención estatal a favor del mercado.

Con las reformas estructurales en los gobiernos nacionalistas, la política macroeconómica logró una estabilidad económica. Destaca el incremento logrado en los flujos de IED, de las exportaciones, y gozar de baja inflación. Sin embargo, el consenso a favor de las reformas macroeconómicas puede erosionarse por su pobre desempeño en materia de crecimiento económico.

De 1995 a 2005 la economía mexicana ha tenido una trayectoria ascendente en su PIB, pero en materia de crecimiento económico la tasa promedio anual ha sido a una razón del 3.7% (Gráfica 14), cifra inferior a la que registró China en el mismo periodo. La estructura del PIB en México está comandada por el sector de los servicios el cual participa con el 68.99%, en importancia le sigue el sector industrial 26.70% y la agricultura, ganadería y pesca con el 4.1% (Gráfica 15). Aquí es importante hacer notar que en México la actividad económica se concentra en los servicios mientras que China en la industria.





En el contexto mundial, el logro obtenido por México lo ha ubicado como la 2ª economía en importancia en América Latina y la 13ª economía mundial. Aunque México se encuentra en una posición inferior respecto de China, Brasil, República de Corea e India no deja de ser envidiable su posición para otras economías en desarrollo y mucho menos importante. El ascenso de México se ha favorecido por la dinámica afluencia de IED al país y su actividad exportadora.

**Cuadro 9.**  
**México en el Contexto Mundial.**

<b>Estados Unidos de México.</b>		
Posición Mundial	Tema	Millones de dólares Corrientes 2005.
11º.	Población.	103,089 Millones de hab.
14º.	Poder Adquisitivo.	1.052,443
12º.	IED.	8,055
15º.	Exportaciones.	212,711
14º.	Importaciones.	231,670
13º.	Economía Mundial.	768,438
14º.	Superficie.	1.984,975 Km <sup>2</sup>

**FUENTE: Banco Mundial, OMC y UNCTAD.**

### 2.3.1 El cambio Estructural en México.

La reforma estructural en la economía mexicana iniciada en los ochentas abarcó un amplio espectro de actividades en las cuales destacan la privatización de empresas estatales, desregulación económica, cambio en el trato a las inversiones y apertura comercial acelerada a partir de 1985. Estos aspectos impulsaron la incorporación de México al proceso de globalización, además de que propiciaron la transformación y modernización del país.

### 2.3.1.1 Privatización.

Como consecuencia del deterioro de las finanzas públicas hacia finales de los años ochenta el estado no sólo requirió de la racionalización del número de empresas públicas; además, su privatización podía generar recursos para el Estado y el sector público debía incrementar su participación en los procesos de asignación y explotación de recursos, iniciándose un programa de desincorporación de entidades públicas que ocupó un lugar preponderante en el proceso de ajuste y cambio estructural de la economía mexicana.

En 1983 el sector paraestatal estaba conformado por 1 155 entidades, de las cuales 102 eran organismos descentralizados, 744 empresas de participación mayoritaria, 231 fideicomisos públicos y 78 empresas de participación minoritaria, sin contar la nacionalización del sistema bancario comercial (SHCP, 1994). El número de entidades que participaron en ese año se encontraban en ramas en que se clasificaba la actividad económica en México, y contribuía con cerca del 18.5% del PIB nacional y 10% del empleo total.

Esta intervención pública se observaba en áreas como la industria siderúrgica, aerolíneas, teléfonos, hoteles, minas de cobre, sector financiero, ingenios azucareros, partes para automóviles, motores, camiones, textiles, producción de agua mineral, fábricas de bicicletas, cines, cabarets y hasta un equipo de fútbol. La cantidad y diversidad de empresas públicas reflejaba el papel preponderante que el sector público mantenía en la actividad económica. A partir de entonces se inicia un programa de privatización que se intensificó e incluyó a empresas con gran capacidad de mercado (incluso monopolios y oligopolios) y el de gran viabilidad económica; en muchos casos se argumentó que las empresas estatales tenía un exceso de personal y que esto redundaba en ineficiencia, baja rentabilidad o incluso déficit, por lo que su venta significaría una mejora de las finanzas públicas. Con ello, el gobierno asumió los costos de los pagos por despido y vendió a las empresas. Además, cabe recordar que muchas de las empresa se vendieron a precios de regalo como las siderúrgicas y las de fertilizantes.

En el cuadro 10 se presenta una cronología de las privatizaciones efectuadas.

<b>Cuadro 10. Privatización de las Empresas Estatales 1983-2002. (Unidades)</b>			
<b>Año</b>	<b>Entidades al inicio de cada año.</b>	<b>Año</b>	<b>Entidades al inicio de cada año.</b>
1983	1,155	1993	270
1984	1,090	1994	258
1985	1,044	1995	252
1986	955	1996	239
1987	807	1997	229
1988	661	1998	231
1989	618	1999	125
1990	549	2000	115
1991	418	2001	115
1992	328	2002	115

**FUENTE: Ramírez, 2003: 37.**

Un caso especial fue la privatización de la banca, que en 1982 fue estatizada debido a que la especulación había acabado el virtual agotamiento de las reservas del Banco de México. Luego los banqueros recibieron una indemnización muy superior al valor del capital contable de los bancos al momento de nacionalizarse, la que además, estuvo exenta de impuestos (Rueda, 1996: 144). Entre 1991 y 1992 se llevó a cabo la reprivatización de todos los bancos comerciales, en un lapso de 13 meses se vendieron 18 instituciones. En promedio, se obtuvo un precio de venta equivalente a 3.5 veces el valor en libros.

La privatización ofreció oportunidades de reacomodo de los grupos económicos existentes, abriendo la posibilidad de consolidar sus posiciones en industrias en que ya participaban, o bien de diversificarse a actividades nuevas. Los efectos de la privatización en la recomposición del perfil industrial mexicano dependieron del tipo de empresas en cuestión, su poder de mercado, y su relación con el resto de empresas de los grupos adquirentes.<sup>39</sup>

Cabe mencionar que empresas extranjeras participaron en la compra de las paraestatales, por ejemplo: la Siderúrgica Lázaro-Cárdenas fue adquirida conjuntamente por el Grupo Caribbean Ispat (una compañía de la India) y por Siderúrgica del Pacífico (un consorcio conformado por dos grupos mexicanos y uno de Estados Unidos, Coutinho Caro Company). En el grupo que compró Altos Hornos de México están dos compañías extranjeras, Hoogovens de Holanda y Mission Energy Company de Estados Unidos. La compañía Constructora Nacional de Carros de

<sup>39</sup> Las privatizaciones hechas hasta 1991 explicaron el 17% de la afluencia total de IED (UNCTAD, 1995).

Ferrocarril fue vendida íntegramente a la empresa canadiense Bombardier (Moreno-Brid, 1999: 18).

Así, México ha logrado un significativo avance en la agenda de privatizaciones. Además, en la mayoría de las actividades en las que el Estado aún tiene presencia, su poder de mercado es muy limitado en la actualidad.

### **2.3.1.2 Desregulación.**

Otra de las reformas de alcance estructural, era disminuir la intervención del Estado en la economía y eliminar la protección del mercado interno de bienes, servicios y capitales. En forma inicialmente muy gradual se comenzaron a aplicar diversas reformas que se acompañó de una importante transformación del marco regulatorio interno que permitiera mantener el papel del gobierno como supervisor de las relaciones entre los agentes económicos a pesar de su retracción de las actividades productivas. Esta reforma no sólo se ha manifestado en la simplificación o eliminación de regulaciones económicas, sino que en algunos casos ha sido necesario fortalecer el marco reglamentario para canalizar la competencia, particularmente en los sectores involucrados en procesos de privatización, donde el Estado regulaba exclusivamente a través de la propiedad en monopolio.

En el siguiente cuadro 11 se mencionan algunas de las reformas realizadas a las medidas regulatorias:

<b>Cuadro 11. Medidas Regulatorias.</b>	
<b><i>Transporte, carga y pasaje.</i></b>	
1. Autotransporte de carga.	
1989	Reglamento del Autotransporte Federal de Carga
1989	Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional
2. Puertos y ferrocarriles.	
1991	Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales de los Puertos.
1991	Se modificó la Ley de Navegación y Comercio Marítimo.
1993	Ley Federal de Puertos.
3. Zonas federales	
1990	Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales Terrestres.
1991	Reglamento para el Uso y Aprovechamiento del Mar Territorial, Vías Navegables, Playas, Zona Federal Marítimo Terrestre y Terrenos Ganados al Mar
1992	Reformas a la Ley General de Bienes Nacionales.
4. Autotransporte federal de turismo y pasajeros.	
1990	Reglamento para el Autotransporte Federal Exclusivo de Turismo.
5. Líneas aéreas.	
1991	Eliminación de los controles estatales impuestos a las rutas y tarifas de los vuelos nacionales.
<b><i>Telecomunicaciones.</i></b>	
1990	Modificación al Título de Concesión de Teléfonos de México.
1990	Reglamento de Telecomunicaciones.
<b><i>Gas, petróleo y petroquímica.</i></b>	
1989	Se publicó una resolución que clasificó los productos de la petroquímica básica y secundaria.
1990	Se publicó el decreto que reformó el artículo 11 de la Ley reglamentaria del artículo 27 constitucional en materia de petroquímica, para eliminar el permiso previo para elaboración de derivados básicos de la refinación.
1995	Se reformó el artículo 27 constitucional para permitir la participación del sector privado en el transporte, almacenamiento y distribución de gas natural.
<b><i>Industria manufacturera.</i></b>	
1990	Nuevo reglamento de la Ley sobre el Registro y Control de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, en 1991 esta Ley fue abrogada por decreto del Congreso.
<b><i>Aduanas.</i></b>	
1989-1990	El Congreso de la Unión reformó la Ley Aduanera para liberar las tarifas.
<b><i>Inversión extranjera.</i></b>	
1992	Ley Federal de Competencia Económica.
<b>FUENTE:</b> Clavijo y Valdivieso, 2000:33-40.	

La línea estratégica fue compartida y profundizada por las administraciones de Salinas de Gortari (1989-1994) y Zedillo (1995-2000). Su concidente perspectiva en torno a lo que debe ser el papel del Estado y del mercado en la economía ha marcado la política económica mexicana desde entonces.

### 2.3.1.3 Apertura Económica y Comercial.

Hacia la década de los setenta, la política comercial se orientó a promover la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera, con el fin de integrar verticalmente el sector industrial interno. Al mismo tiempo, se realizó un importante esfuerzo para incentivar la exportación de productos semi procesados mediante impuestos a la exportación de productos agrícolas y minerales no procesados.

Al inicio de los ochenta la estructura de precios se encontraba claramente distorsionada ante el proteccionismo comercial; en particular, el uso generalizado de barreras no arancelarias (permisos de importación y precios oficiales) acentuó las distorsiones de las señales del mercado.

La apertura comercial, y de hecho la reinscripción de México en la economía mundial, procedió en dos frentes:

1. Se orientó en eliminar barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios; eliminación que por un buen tiempo México emprendió de forma unilateral.
2. Incorporar al país a acuerdos internacionales fincados en el compromiso de promover el libre comercio.

Con respecto al primero, en 1983-1984 se dieron algunos avances, pero tímidos. Aunque se bajó el número de tarifas arancelarias de 16% a 10% y se eliminaron permisos previos sobre casi la mitad de las fracciones arancelarias, éstas correspondían fundamentalmente a mercancías que no se producían en el país.

Durante 1986 y 1987 la caída de los precios internacionales del petróleo y sus efectos en las finanzas públicas y en el tipo de cambio resultaron en una caída de la economía mexicana acompañada de crecientes tasas de inflación. En consecuencia, a finales del segundo año se puso en marcha el “Pacto de Solidaridad Económica”<sup>40</sup>, bajo este acuerdo se enfatizó la intención de las autoridades de abatir el crecimiento en precios apoyándose en la apertura comercial.

---

<sup>40</sup> El Pacto de Solidaridad Económica consideraba que para reducir la inflación era necesario corregir el déficit público, un tipo de cambio real y medidas que permitieran guiar las expectativas sin provocar recesión. Durante la vigencia de este programa se llevó a cabo un saneamiento de las finanzas públicas apoyado en el cambio estructural orientado a reducir el tamaño de la administración pública; desincorporando empresas paraestatales y aumentando precios y tarifas de bienes y servicios públicos. Además, se instrumentó una política monetaria y crediticia restrictiva con base en la meta de inflación controlada, de tal forma que disminuyera gradualmente a fin de que la demanda agregada no creciera.

La firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 aceleró la desgravación. Al cierre de 1988 los aranceles se ubicaron en 0-20%, se redujeron a cinco el número de tasas y se canceló el impuesto general de 5% a la importación. Con ello su media ponderada se ubicó en 11.8%, es decir, 18 puntos por debajo de su valor tres años atrás. Así, en menos de 36 meses se había colocado al sistema arancelario mexicano entre los menos restrictivos del mundo incluso en comparación con países industrializados (Ten Kate y Mateo 1989: 327)<sup>41</sup>. El proceso de apertura avanzó aún más al establecerse un arancel máximo de 20% y al eliminarse el permiso previo de importación de gran parte de las manufacturas de consumo, lo que llevó la cobertura de permisos a sólo 20% del valor de las importaciones en 1987.

La administración Salinas, puso en marcha un nuevo programa de ajuste, el “Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico”, que incluyó una protección efectiva uniforme para evitar la discriminación entre sectores. Entre 1989 y 1993 se aceleró el proceso de apertura al reducirse los aranceles promedio y los permisos de importación. Asimismo, en 1993 se promulgó la Ley de Comercio Exterior con el fin de adecuar el marco legal de las transacciones foráneas.

En la actualidad el arancel promedio en México se ubica en 16%, por lo que se puede argumentar que México es una de las economías más protegidas en el mundo, es de una magnitud similar a la de Kenia, Zimbabwe, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Rumania, Tanzania, Pakistán, Egipto, entre otros y significativamente mayor a la de los principales socios comerciales de México y a la de diversos países de América Latina.

Con respecto al segundo frente mencionado, México logra su incorporación al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros Y Comercio), hoy denominado Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1986, que representó un programa de apertura unilateral. Así en México se inicia un programa de maquilas que comienza a desarrollarse como consecuencia de las relaciones económicas, políticas y sociales de ese país con Estados Unidos. Las industrias más importantes en el sector maquilador mexicano en cuanto a nivel de inversión, exportaciones y generación de empleos son: el sector automotor, los aparatos eléctricos y electrónicos y las prendas de vestir.

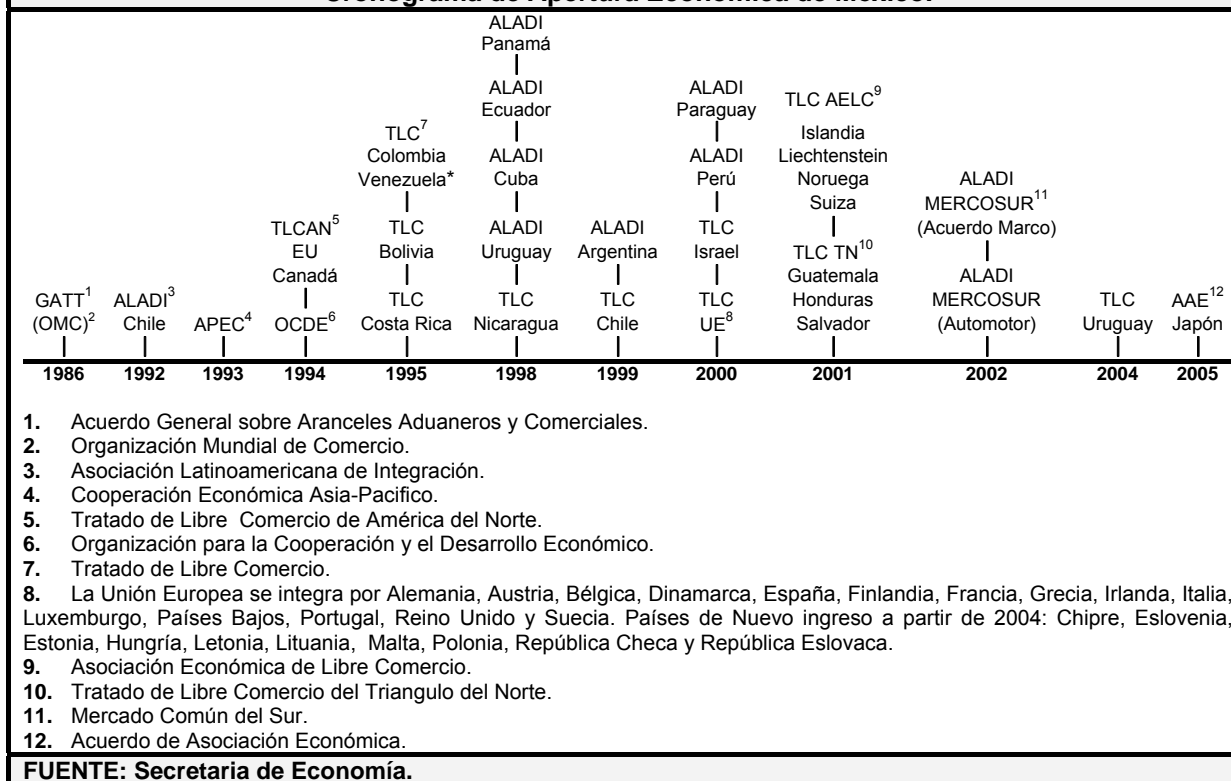
Posteriormente la apertura consistió en el fortalecimiento de relaciones comerciales bilaterales y comenzó de manera formal con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Tanto el TLCAN como otros tratados similares fueron instrumentos fundamentalmente, como complemento a esta reducción en las barreras comerciales, México llevó a cabo diversas negociaciones tanto con sus principales socios comerciales como con otras regiones y mercados (Cuadro 12), con

---

<sup>41</sup> Cita retomada de Moreno-Brid, 1999:13.

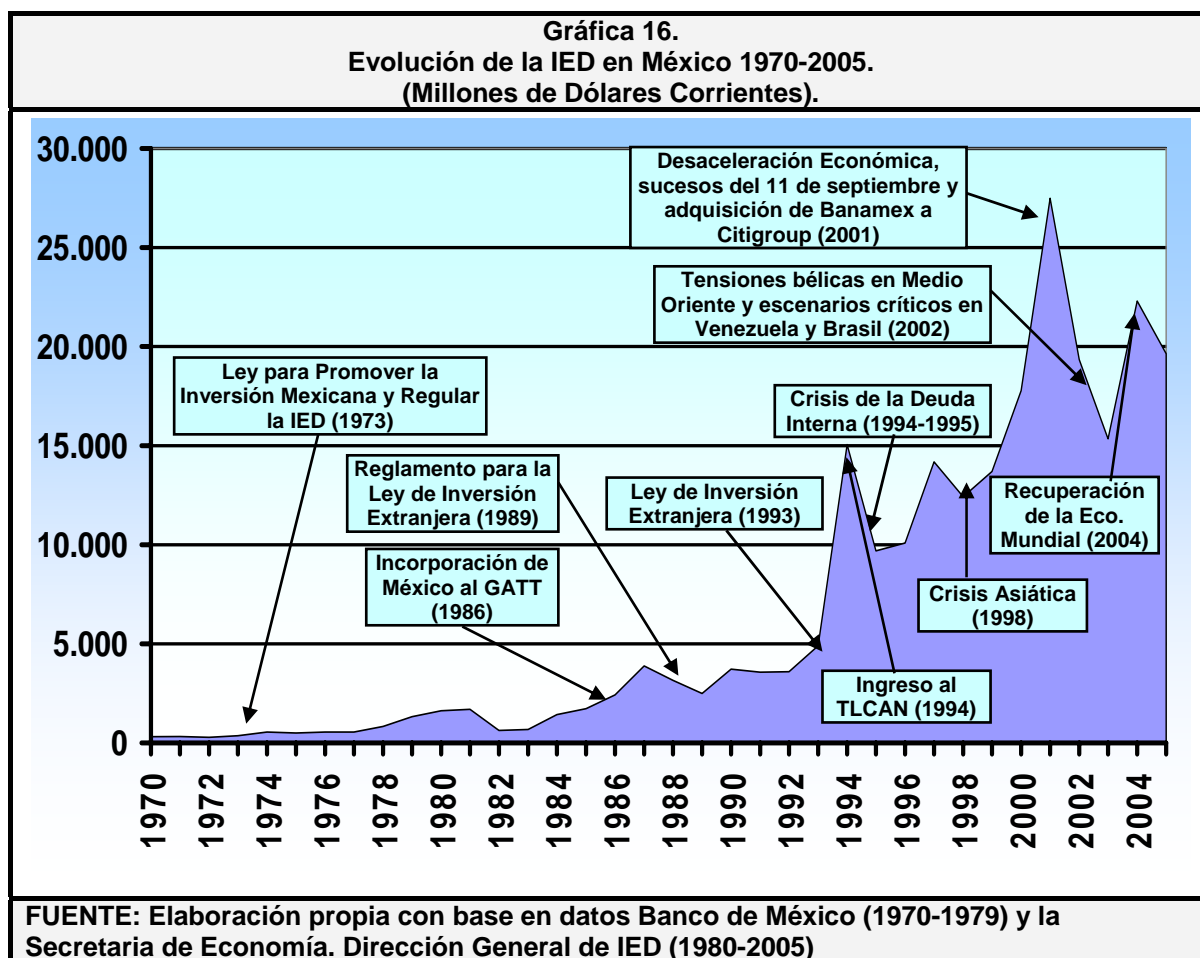
el objetivo de dar certidumbre a la permanencia de la nueva orientación de la política económica y, para lograr una integración internacional basada en una reciprocidad en la eliminación de barreras al comercio.

**Cuadro 12.  
Cronograma de Apertura Económica de México.**





### 2.3.2 Antecedentes de la IED y su Papel como Promotora del Proceso de Transformación y Modernización.



Durante la década de los años setenta el acontecimiento más importante en materia de IED, fue con el presidente Luís Echeverría Álvarez (1970-1976), periodo en el cual empiezan a darse los cambios legislativos para regular la IE; para 1973, se da la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, fue un hecho importante en la evolución económica de México. En ella se establece una participación máxima de 40% a 49% del capital extranjero en empresas y actividades relacionadas con la explotación y el aprovechamiento de sustancias minerales y productos secundarios de la industria petroquímica, la fabricación de partes y componentes para vehículos automotores y otras que se señalaban en leyes específicas. Durante este periodo la participación de la IED estuvo comandada por la inversión norteamericana que representaba 72.2% seguida de la República Federal de Alemania con 6.5%, Suiza 4.2%, Gran Bretaña 3.9%, Japón 2.0% y el resto se diluye en países como España, Suecia, Canadá, Países Bajos, Francia e Italia, entre otros (Méndez, 2004: 368-369).

Sin embargo, la conducción de la economía durante el periodo no fue lo más benéfico para el país, se mostró un ritmo de crecimiento de la economía menor que en décadas anteriores, debido a una constante y creciente subida de los precios lo que condujo al final de su mandato en una fuga de “capitales medrosos”. Ante esta realidad el Presidente Echeverría no tuvo más remedio que anunciar en su último informe de gobierno que después de 22 años de paridad fija, se dejaba en libertad al tipo de cambio, el cual al final de 1976 se devaluó a \$15.69 pesos por dólar, el saldo fue la crisis económica.

En la toma de gobierno el presidente José López Portillo había fijado como objetivos prioritarios de su gobierno el combate a la inflación y el desarrollo de los energéticos, a partir de que descubrió que México era un país de gran potencial petrolero, se fue apartando de la lucha anti inflacionaria para concentrarse en la industrialización del país aprovechando las riquezas inagotables de nuestros mantos petrolíferos.

Bajo el régimen de López Portillo, se produjo cierto restablecimiento de las relaciones entre los inversionistas extranjeros y su gobierno. Este acercamiento se dio en parte para tener una menor orientación nacionalista, y el deseo de atraer la IE, que México necesitaba para su desarrollo económico, así como la voluntad de los inversionistas foráneos de aceptar las reglas del juego en México, sobre todo en un momento en que el petróleo había sido redescubierto. El auge petrolero dio incentivos a la IE que en los tres primeros años de su gobierno llegó a 1 326 millones de dólares y que siguió aumentando hasta la crisis de 1982.

Para México, la crisis de 1982 fue la peor desde la Gran Depresión de 1929, se presentaron desequilibrios en las finanzas públicas y en la cuenta corriente, combinados con la suspensión de los flujos de ahorro externo, al igual que el deterioro de los términos de intercambio y la devaluación que marcaron el comienzo de un periodo de elevada inflación y estancamiento económico (Aspe, 1993: 22). En materia de IED, ese año fue severamente contraída de tal manera que solo se contabilizaron 626 millones de dólares.

Como respuesta a la crisis, el gobierno del Presidente Miguel de la Madrid dio a conocer el “Plan Nacional de Desarrollo” (1983-1988), que tenía por objetivo la elevación del ahorro público, la vinculación de la banca con el sector productivo y la política de deuda externa. En este mismo año se inicio el “Programa Inmediato de Reordenación Económica”<sup>42</sup> que estuvo vigente hasta 1985. Los resultados en materia

---

<sup>42</sup> El Programa Inmediato de Reordenación Económica, propone la austeridad en el gasto público y de los ingresos de la empresa; aceleración del proceso de reforma tributaria y de los ingresos de las empresas públicas; moderación en las utilidades y los salarios; programas de protección al empleo y el abasto popular, apoyo a la planta productiva para conservar la ocupación; la restauración del sistema

de IED se dejaron sentir pronto y en 1984 hubo un repunte de la IED de 1 429 millones de dólares.

A partir de 1985 el gobierno mexicano inicia la liberalización del régimen de importaciones poniendo fin a 40 años de mercado cautivo. En la apertura al exterior destaca la política de atracción y simplificación de trabas para la IED. Es por eso que en 1985 previo a la incorporación al GATT el gobierno decidió liberar la IE, entre los nuevos sectores de la economía que se integraron a la apertura. Sobresalen particularmente los bancos comerciales, las empresas de seguros, y algunas actividades dedicadas a la petroquímica (Ramírez, 2002: 31).

Así, el ascenso de la IED que en 1986 fue de 2 424 millones de dólares proveniente del establecimiento de nuevas ETN.<sup>43</sup> Los empresarios extranjeros controlaban aproximadamente 50% del capital total de estas empresas que se localizan en las ramas más dinámicas de la economía. Asimismo, en 1986, 53% de las ETN se encontraba en la industria de la transformación con 3 698 establecimientos; 42.7% en el comercio y los servicios con 2 982 establecimientos; 4% en la industria extractiva con 279 establecimientos, y menos de 1% en la agricultura tan solo 21 establecimientos (Méndez, 2004: 312). Además, en el lapso de 1980 a 1989 el sector más beneficiado en cuanto al destino de la IED fue principalmente la industria manufacturera, la cual alcanzó su nivel máximo en 1984 donde representó 88.8% y el más bajo en 1988 con 32.3%. Lo mismo pasó con la procedencia de la IED, en donde Estados Unidos fue el país que a lo largo de esta década realizó inversiones acumuladas de 12 013 millones de dólares, es decir, una participación del 60.8%.

En mayo de 1989, el interés en promover el incremento de la IE mediante normas claras y de aplicación automática llevó finalmente a las autoridades a emitir el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. De esta manera, México empieza una integración de manera notable a los mercados internacionales de capital. Nuevos sectores de la economía fueron abiertos a las IE, particularmente los bancos comerciales (hasta 30%), las compañías de seguros (49%). La respuesta de los inversionistas extranjeros a las modificaciones no se hicieron esperar, el capital extranjero comenzó a fluir de manera importante. Para esta década, la IED acumulada fue triplicada (19 750 millones de dólares) con respecto a la década de los setenta (5 577 millones de dólares).

---

financiero nacional; un nuevo esquema cambiario y de política comercial, fomento al ahorro, y reformas constitucionales para reforzar el principio de rectoría del Estado.

<sup>43</sup> Es importante destacar que en 1981, el número de ETN aumentó a 5 982 y a fines de 1984 eran 6 600, y a principios de 1986, se encontraban establecidas en el país 6 978 empresas con capital extranjero (Méndez, 2004: 312).

El ascenso de la IED en México se dejó sentir desde inicios de la década de los noventa, en donde la IED se ha multiplicado representando una porción cada vez mayor de nuevas inversiones. Más aun, la intensificación de los procesos de integración de México a la economía mundial y su respectiva cooperación contribuyeron a aumentar el atractivo para la IED, asimismo la inserción de México en la economía global ha permitido que nuestra nación se convierta en un país importante en materia comercial y en una de las economías más abiertas del mundo en esta década.

En este contexto, las iniciativas para atraer IE adquirieron gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia. Con los cambios que se hicieron a la Ley de Inversión Extranjera en 1986 y posteriormente en 1993, anticiparon la implementación del TLCAN<sup>44</sup>, las autoridades mexicanas modificaron el marco regulatorio de la IED para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo. Así México, Estados Unidos y Canadá forman parte de un bloque comercial desde el 1 de enero de 1994.

La enorme importancia del TLCAN no puede ser minimizada, para México significó la apertura del mercado más grande del mundo a sus exportaciones, principalmente de manufacturas, así como un factor fundamental para la atracción de inversiones y la creación de empleos; para Estados Unidos y Canadá representó la adición de un mercado dinámico y creciente y una mayor competitividad sobre los productos del resto del mundo.

Por lo tanto, en 1994 la IED alcanzó los 15 066 millones de dólares, mismos que fueron destinados principalmente a la industria manufacturera (58.2%), al comercio (11.7%) y servicios financieros (8.8%); el origen de la IED fue principalmente de Estados Unidos. La negociación de diversos tratados comerciales firmados por México , se fue ampliando significativamente, tras la firma con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio en el nuevo siglo, México se coloca como el único país

---

<sup>44</sup> El capítulo XI del TLCAN, el que se refiere específicamente al tema de la inversión, contiene los siguientes principios básicos: a) otorga un trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros, b) hace extensivo los beneficios que confieran a inversionistas de otros países, miembros o no miembros del TCLAN (trato de nación más favorecida), c) las inversiones de los países miembros serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional (trato mínimo), d) se eliminarán todo tipo de requisitos de desempeño (aunque México se reserva temporalmente la aplicación de ciertos programas, tal como el de la maquiladora, hasta el año 2001), e) se permitirá la libre transferencia de recursos al exterior, f) se incluyen mecanismos para la expropiación e indemnización de inversiones expropiadas, g) se asegura que los inversionistas tienen derecho a acudir ante los tribunales nacionales o internacionales para ejercer sus derechos y h), se plantean una serie de reservas y excepciones en lo referente a los principios de trato nacional, de nación más favorecida, de requisitos de desempeño, así como de actividades reservadas en favor del Estado mexicano.

latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo.

Con la crisis de 1994-1995 que se caracterizó por la crisis de los tesobonos.<sup>45</sup> Los tesobonos fueron un elemento determinante en la pérdida de confianza de los inversionistas. El gobierno de Carlos Salinas de Gortari aumentó drásticamente su colocación. Estos bonos se compraban y vendían en pesos, pero estaban protegidos contra los efectos de una posible devaluación, al cotizarse en dólares; al momento de cambiarlos a pesos se pagaban al tipo de cambio vigente (no tenía razón de ser el hecho de comprar divisa norteamericana si existían otros instrumentos de rendimiento igual o superior), acompañada de la insolvencia de las empresas, la banca comercial y la banca de desarrollo trajo problemas financieros.

Para diciembre de 1994 la moneda se devaluó en 90.1%, se detonó el crecimiento de la inflación, el PIB cayó en 6.2% en 1995, esto provocó que se agudizara el rezago social y con ello aceleró el deterioro de la capacidad de producción potencial del país.

Durante ciertos lapsos de 1995, el país experimentó salidas de capital. Dicho fenómeno fue principalmente resultado de los adversos acontecimientos mencionados y de su consecuente impacto sobre las expectativas de los agentes económicos. Pronto se puso en marcha una política económica restrictiva en la que se plantearon estrategias a seguir: acuerdo entre los sectores productivos para evitar presiones inflacionarias; reducción en el gasto público respecto a lo programado; estímulos a la inversión privada en la modernización de la infraestructura; apoyo financiero con recursos internacionales para estabilizar la situación económica.<sup>46</sup>

Por su parte, los sucesos externos también impactaron en cierta medida a la IED en México, tal fue el caso de la Crisis Asiática de finales de 1997. La cual resultó imposible de pronosticar tanto su intensidad como la serie de eventos que desencadenaron sobre la economía nacional. Como consecuencia lógica, se dio una salida de capitales de las economías en desarrollo.

---

<sup>45</sup> En el transcurso de 1994, la deuda en tesobonos fue creciendo y las reservas descendiendo hasta que para fines de octubre ya no fueron suficientes para cubrir la deuda por este concepto. Debe entenderse que el país también tenía compromisos de vencimiento de deuda externa de largo plazo que vencían a principios de 1995, por lo cual la situación era en verdad muy comprometida (Aguirre, 2004: 31).

<sup>46</sup> El paquete de ayuda económica externa fue el ancla de la recuperación económica. Tuvo como objetivo último salvar a los grandes inversionistas norteamericanos y nacionales. El rescate constó de 20 000 millones de dólares del Departamento del Tesoro, 10 000 millones de dólares más del Fondo Monetario Internacional y un préstamo de corto plazo por 10 000 millones de dólares del Banco de Pagos Internacionales.

En el 2001 la economía mexicana recibió un flujo sin precedente de IED que totalizó en 27 634 millones de dólares. Dicho monto provino de inversiones efectuadas por 5 011 empresas, de las cuales 1 428 fueron maquiladoras. La IED incluyó 12 447 millones de dólares correspondientes a la adquisición de Banamex por parte de Citigroup lo que le dio un repunte muy significativo en la IED. Con todo y esto en los años posteriores la IED se contrajo.

En el 2002 y 2003 la IED sufrió una caída estrepitosa después de media década de constante crecimiento. Aunado a la desaceleración económica, se hicieron presentes los conflictos bélicos del Medio Oriente y las tensiones políticas en Venezuela y Brasil. Todo esto trajo consigo un clima de incertidumbre que caracterizó a los mercados financieros internacionales. Esto se reflejó en un aumento de la aversión al riesgo y, particularmente, en un incremento en la percepción del riesgo país para nuestra economía. Para 2004 se aprecia un aumento de la IED como consecuencia de la recuperación economía mundial.

Es así que el gobierno mexicano inició un agresivo programa para modernizar tanto el volumen como la composición de los flujos comerciales que tuvieron notables transformaciones como consecuencia del proceso de liberación comercial. Estos cambios repercutieron principalmente en el incremento de las exportaciones y en la entrada de mayores flujos de IED.

### **2.3.2.1 Marco Legal de la IED.**

Fundamentalmente, el marco jurídico nacional de la IE en México se integra actualmente por los siguientes cuerpos normativos:

#### **1. Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos.**

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), máximo ordenamiento de nuestro sistema jurídico, establece en su artículo 73, fracción XXIX-F que constituye una facultad del Congreso expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos.

#### **2. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Exterior que posteriormente fue sustituido por la Ley de Inversión Extranjera.**

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Exterior (LPIMRIE)<sup>47</sup> tenía por objeto promover la inversión mexicana y regular la IE para estimular un desarrollo justo y equilibrado, así como consolidar la independencia económica del país.

En esta Ley se mantenía el carácter restrictivo de la política nacional al reservar una serie de actividades económicas exclusivamente para el Estado y los inversionistas mexicanos. El Estado tenía la exclusividad de las actividades vinculadas al petróleo y los demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la explotación de minerales radioactivos y la generación de energía nuclear, la electricidad, los ferrocarriles, las comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, así como de otras para las que se fijaran normas específicas. También había áreas reservadas sólo para los mexicanos; entre éstas se contaban la radio y televisión, el transporte automotor urbano, los transportes aéreos y marítimos nacionales, la explotación forestal, la distribución de gas y las que se establecieran en virtud de leyes específicas.

Por su parte, la IE podía tener una participación máxima de entre el 40% y el 49% del capital de empresas y actividades relacionadas a la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria petroquímica, fabricación de vehículos automotores y otras que se señalaran en leyes específicas.

En esta misma Ley se crea la Comisión de Inversión Extranjera (CNIE) para resolver el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la IE en las diversas áreas geográficas, actividades económicas, resolver el porcentaje sobre las empresas establecidas o nuevos establecimientos. Así como solucionar la participación de la IE en nuevos campos de actividad económica o nuevas líneas de productos. Posteriormente se sustituye la LPIMRIE por la Ley de Inversión Extranjera (LIE)<sup>48</sup> que tiene como finalidad la determinación de reglas para canalizar la IE hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.

Su característica principal es establecer una regla general de apertura sectorial contenida en su artículo 4º, la cual señala la apertura del 100% de la IE en todas las actividades permitidas en esta ley.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Exterior fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1973.

<sup>48</sup> La Ley de Inversión Extranjera fue publicada el 27 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación y ha sufrido modificaciones en 1995, 1996, 1999, 2001 y 2006.

<sup>49</sup> Como resultado de la aplicación de esta regla general, se tienen que más del 90% de las actividades económicas de nuestro país se encuentran hoy en día abiertas a la participación de la inversión foránea (Secretaría de Economía, 2007)

Aparte de las áreas estratégicas que están contempladas como exclusivas del estado en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Exterior, en esta nueva Ley se integran otras tales como: correos, emisión de billetes, acuñación de moneda, control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos, y las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

En lo que respecta a la CNIE tendrá la facultad de dictar lineamientos de política en materia de IE y diseñar mecanismos para promover la inversión en México, así como resolver sobre la procedencia y sobre los términos y condiciones de la participación de la IE de las actividades o adquisiciones con regulación específica.

La CNIE es un órgano de consulta obligatoria en materia de IE para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que establece los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre IE, mediante la expedición de resoluciones generales. La CNIE atiende a los siguientes criterios para evaluar las solicitudes sometidas a su consideración:

- A. El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores.
  - B. La contribución tecnológica, el cumplimiento de las normas en materia ecológica.
  - C. La aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.
3. Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera.

El Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE)<sup>50</sup> tiene como intención mejorar las condiciones regulatorias para incrementar la competitividad en México frente a otros países. Desde un punto de vista administrativo, las disposiciones contenidas en la LIE, respetando y clarificando en todo momento el alcance de la apertura sectorial contemplada en la nueva Ley, así como sus elementos de simplificación administrativa.

Con este reglamento surge el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE); fue facultado para realizar las inscripciones, renovaciones de inscripción, cancelaciones de inscripción, avisos, informes y anotaciones previstas por el RLIE, el registro se divide en tres secciones, en donde se inscribirán, según corresponda: las personas (físicas o morales), las sociedades y los fideicomisos.

---

<sup>50</sup> El Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera fue publicado en 1989 y reformado el 8 de septiembre de 1998.

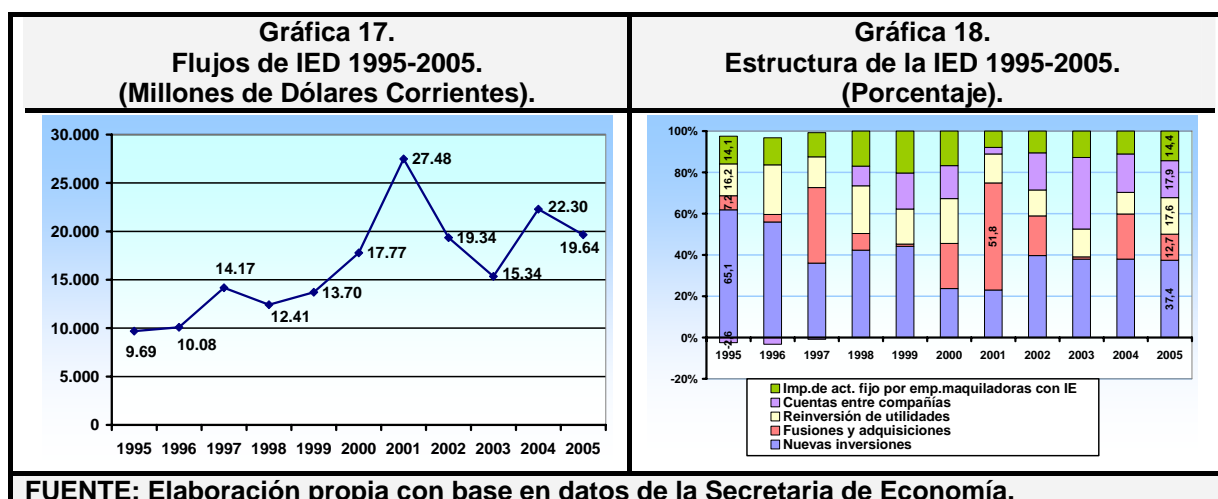


### 2.3.2.2 Los Flujos de IED 1995-2005.

Conforme a datos publicados por la Secretaria de Economía, pese a la crisis de 1994-1995, la IED creció en el periodo 1995-2001 a una tasa de 2% anual; esto es, dos veces más rápido que el producto, al pasar de 9 646 a 27 141 millones de dólares (Gráfico 17). Esta última cifra corresponde principalmente a la adquisición de Banamex por parte de Citigroup que se calculo en 12.4 millones de dólares y que representó el 45.11% del total invertido en ese año. Sin embargo, el dinamismo no continuó en el 2002, los flujos de IED recibidos en ese año fueron alrededor del 29.63% inferior a los correspondientes al 2001. La caída de la IED continuó hasta 2003 donde se registraron flujos por 15 226 millones de dólares y representó la cifra más baja en el nuevo siglo. Con la recuperación de las principales economías y la estabilidad macroeconómica presentada desde finales del siglo pasado en México, en 2004 se dio una recuperación de los flujos de IED correspondientes a un aumento de 6 955 mil millones dedolares más que el año pasado, aunque en 2005 volvió a disminuir.

Visto desde el punto de vista de sus principales componente de la IED, tenemos que el 37.79% corresponde a nuevas inversiones, 20.26% a fusiones y adquisiciones, 16.22% a reinversión de utilidades, 13.08% a maquiladoras y 12.67% a cuentas entre compañías (Gráfica 18).

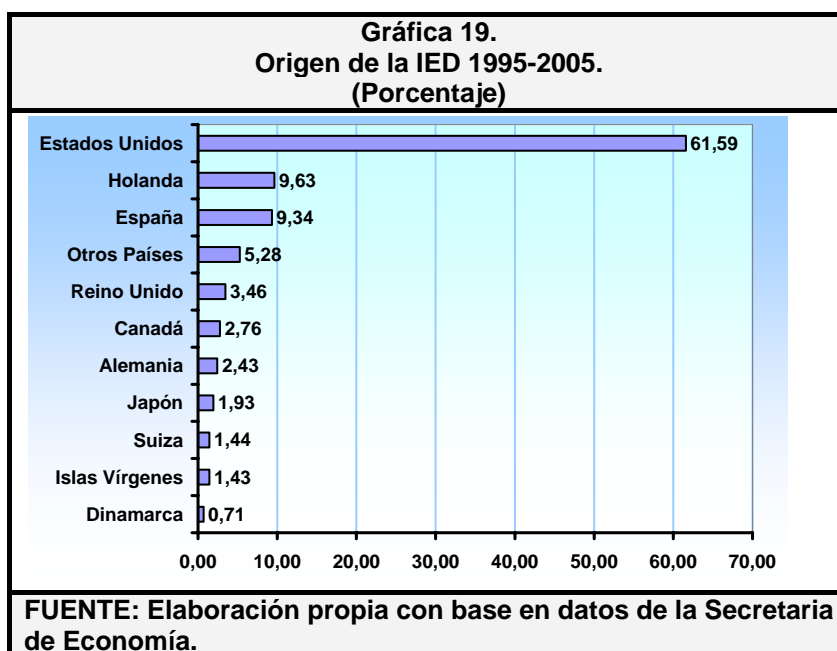
Si no se contabilizara la venta de Banamex (2001) tendríamos que las FAS apenas fueron de 8 253 millones de dólares lo que significó un aumento de 836 000 millones de dólares respecto del 2000 (7 417 millones de dólares).



### 2.3.2.3 Origen de la IED.

El origen de la IED en México tiene relevancia para examinar la intensidad de las relaciones de interdependencia que existe con otras económicas. Así entonces, las cifras nos revelan que tan solo América del Norte y la Unión Europea realizan más del 91.45% de la IED en México. En cuanto a los tres principales países con mayor aportación a la IED, está Estados Unidos el cual absorbió el 64% de los fondos acumulados entre 1995 y 2005, seguida de Holanda con el 9.63% y España 9.34% (Gráfica 19). Los demás países han registrado una participación menor en comparación con los anteriores, por ejemplo; Reino Unido 3.46%, Canadá 2.76%, Alemania 2.43%, Japón 1.93%, Suiza 1.44%, Islas Vírgenes 1.43% y Dinamarca 0.71%. El resto de los países considerados registraron una participación del 5.2%.

Durante el periodo de estudio, la IED captada por país de origen no ha cambiado su patrón histórico, el capital extranjero mayoritario que ingresa sigue correspondiendo a Estados Unidos, el cual acumuló 106 136 millones de dólares, que sin duda alguna ha sido el país más dinámico, que año tras año invierte más del 50% de la IED en nuestro país. Esto demuestra que los recursos productivos provenientes del extranjero se concentran en manos de un solo país, haciéndonos por tanto, más dependientes y vulnerables con este.



### 2.3.2.4 Destino de la IED.

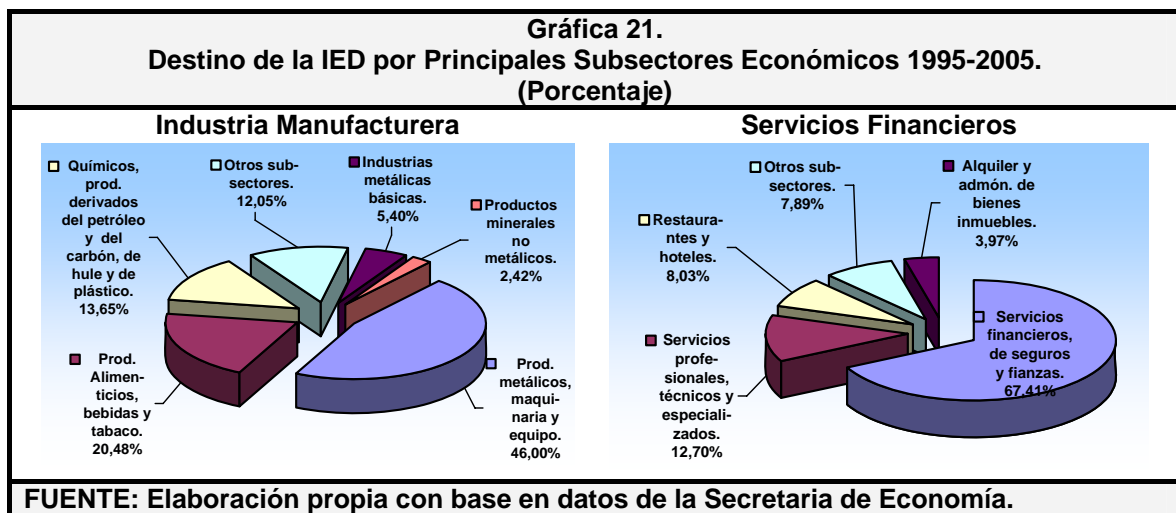
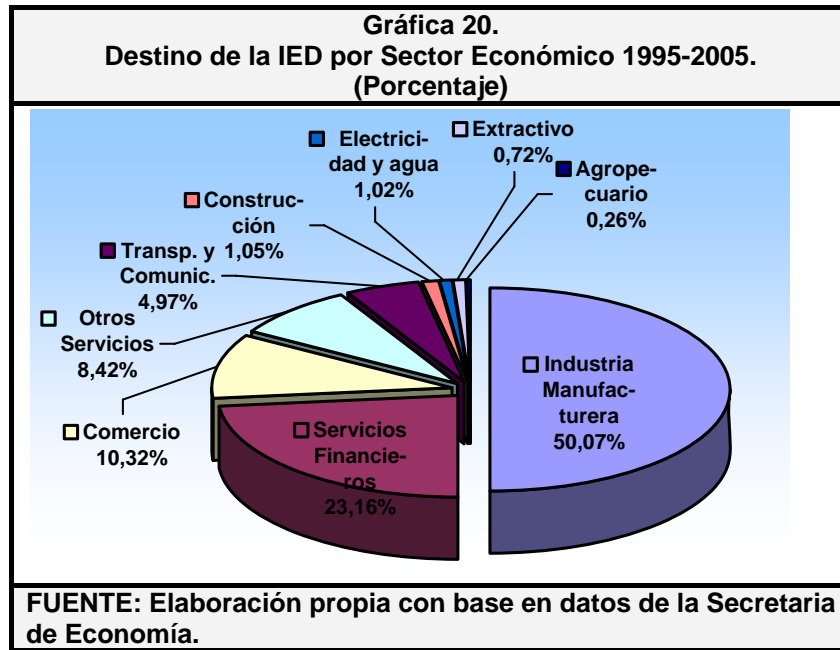
Para analizar la distribución sectorial, se presenta la gráfica 10, la cual destaca los flujos canalizados al sector manufacturero con el 50.07%, servicios financieros 23.16%, el comercio 10.32%, transporte y comunicaciones 4.97%. Además, podemos apreciar aquellos sectores que no han sido tan beneficiados como los anteriores, entre estos están; construcción 1.05%, electricidad y agua 1.02%, extractiva 0.72% y el sector agropecuario que ha sido el más castigado de todos 0.26% (Gráfica 20).

Cabe mencionar, que efectivamente sectores como el de extracción reciben una baja participación de la IED debido a que la legislación mexicana permitió hasta hace relativamente pocos años, que los inversionistas participen de alguna forma en esas actividades, pero aun existen grandes excepciones, como en la extracción de petróleo y otros hidrocarburos.

Similares argumentos se pueden emplear sobre la explotación de agua la cual solo es posible a través de fideicomisos y por periodos determinados de tiempo, en el caso de la electricidad esta actividad queda a cargo del monopolio de la Comisión Federal de Electricidad que a su vez está a cargo del Estado mexicano, por lo que el actual marco regulatorio puede inhibir de alguna forma a ciertos inversionistas extranjeros a participar en estas actividades en México.

Sin duda alguna, el sector manufacturero es en donde se localiza el grueso de la IED, tan solo durante el periodo acumulo los 86 292 millones de dólares; en este sector se puede apreciar que existe una mayor dispersión, ya que en el subsector que mayor cantidad recibió dentro de las manufacturas fue el de productos metálicos, maquinara y equipo con 46%, y el resto de las actividades se distribuyeron en los productos alimenticios, bebidas y tabaco con un 20.48% y los químicos, productos derivados del petróleo, carbón, hules y plástico en 13.65%.

Por otro lado, los servicios financieros absorbieron 54 434 millones de dólares, mismos que fueron a parar en un 67.41% a servicios financieros, seguros y fianzas (Gráfica 20), el predominio del subsector de los servicios han sido novedosos en el ámbito mexicano y ha coincidido también por la legislación mexicana la cual se ha vuelto más flexible en lo referente a los servicios financiero en particular.

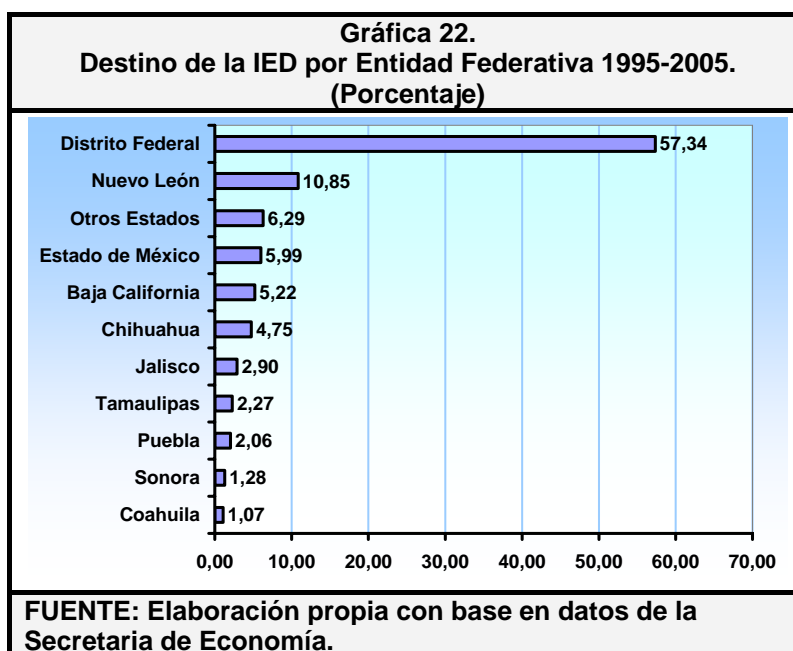


### 2.3.2.5 Distribución de la IED por Entidad Federativa.

La distribución nacional de la IED se encuentra concentrada principalmente en la zona centro y norte del país con 68.27% y 25.44% respectivamente (Gráfica 22). En la zona centro destaca el Distrito Federal con más del 50% de IED nacional, estos niveles de IED en la ciudad se da principalmente por ser el lugar en donde se instalan las grandes corporaciones y por ser el centro financiero del país.

Evidentemente la IED localizada en la zona norte del país se debe a su cercanía con nuestro principal socio comercial (Estados Unidos) en donde se encuentra un gran

número de industrias manufactureras destinadas a la producción de exportación hacia ese país.





## ► CAPÍTULO 3.

### CHINA-MÉXICO: FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU CONEXIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

### **3.1 DETERMINANTES DE LA IED.**

Dentro de la literatura sobre los factores determinantes de IED se hallan diversas razones para que una empresa decida instalar su capital en alguna zona en específico. Ante todo, la principal motivación para los inversionistas extranjeros ha sido la búsqueda de mayores rendimientos y la diversificación del riesgo.

Existen una serie de factores que sin duda desempeñan un papel importante en la determinación de los flujos de IED. Casi todos los argumentos que se han ofrecido para la existencia de la IED coinciden fundamentalmente que ésta llega a países que puedan ofrecer ciertos factores (o ventajas). Dentro de los principales factores que explican la llegada de IED por parte de las ETN han sido su estabilidad económica, localización estratégica, tamaño y potencial del mercado y factores institucionales como su marco regulatorio y las políticas de atracción a la IED.

Las mismas estrategias competitivas de las ETN se han convertido en un factor importante de las unidades operativas externas, en particular, las empresas ubican sus plantas en lugares donde los atributos locales les otorgan ventajas competitivas (Vázquez, 1999: 29). De cierta manera estos factores contribuyen a que los inversionistas extranjeros determinan las zonas de inversión más atractivas dentro de las regiones en desarrollo, tal es el caso de China en el Sureste Asiático y México en América Latina.

En las secciones siguientes explicaremos con mayor detalle como los factores arriba mencionados han contribuido en cierta forma a que China y México hayan logrado captar montos importantes de IED en la década pasada y actualmente.

#### **3.1.1 Estabilidad Económica.**

Todas aquellas empresas que deseen invertir en el extranjero deben considerar una serie de variables, con el fin de evitar pérdidas y garantizar el éxito del negocio. Los datos estadísticos del cuadro 13 muestran que tanto China como México gozan de una estabilidad económica dentro de sus variables macroeconómicas.

En China, la estabilidad económica se ve reflejada en el aumento de las principales variables, las cuales han contribuido al gran éxito de esta economía. La consolidación económica se basa en el monto sorprendente de los flujos de IED y del incremento en el superávit comercial que ha favorecido el ensanchamiento de las reservas internacionales.

En México, la estabilidad económica se ha logrado con apoyo en una férrea disciplina monetaria y presupuestaria, la construcción de reservas monetarias internacionales de gran magnitud y la consecuente obtención de una buena imagen y calificaciones internacionales como país de gran interés y confiabilidad para el capital extranjero. No obstante, el crecimiento del PIB no ha sido muy bueno, el país parece estar lejos de las devaluaciones, las altas tasas de inflación, el elevado déficit fiscal y la enorme deuda que tanto daño le hicieron en el pasado. Si bien las variables macroeconómicas se muestran favorables, es necesario monitorear a nuestro vecino del norte, ya que nuestra economía ha mostrado una fuerte vulnerabilidad a los cambios ocurridos con Estados Unidos. El reto ahora es acelerar el crecimiento sin descuidar la estabilidad que tanto trabajo ha costado conseguir.

<b>Cuadro 13.</b>		
<b>Principales Variables Macroeconómicas en China y México 2005.</b>		
<b>(Millones de Dólares Corrientes)</b>		
	<b>China</b>	<b>México</b>
<b>PIB.</b>	2.228,862	103,089
<b>Tasa de Crecimiento del PIB (%).</b>	10.2	3.0
<b>Inflación (%).</b>	1.8	3.3
<b>Deuda Externa</b>	305,600	178,300
<b>Deuda Interna (% del PIB.)</b>	22.1	20.7
<b>IED.</b>	72.406	18.055
<b>Tipo de Cambio.</b>	8.19 <sup>a</sup>	10.89 <sup>b</sup>
<b>Exportaciones.</b>	761,954	212,711
<b>Importaciones.</b>	660,003	231,670
<b>Reservas Internacionales.</b>	1.034,000	85,010
<sup>a</sup> Yuanes / Dólar	<sup>b</sup> Pesos/Dólar	
<b>FUENTE: Banco Mundial, Banco de México y China Statistical Yearbook y World Factbook.</b>		

### 3.1.2 Localización Estratégica.

Este factor tiene que ver con la cercanía o lejanía de los países receptores de IED a la matriz de las ETN o sus filiales. La distancia también introduce demoras en los procesos, originando costos en el comercio, en el transporte y las transacciones. Atendiendo a la literatura disponible, la distancia favorece la expansión de la producción de las filiales o de la propias ETN localizadas en un país, pero reduce la probabilidad de que se establezcan en él por su lejanía (Brainard, 1997; Barba-Navaretti y Venables, 2005).<sup>51</sup>

<sup>51</sup> Cita retomada de Labrador, 2007: 362.



En relación a este factor, México posee una clara ventaja con respecto a China, debido a su proximidad con el principal centro industrial (Estados Unidos), quien realiza más del 50% de la IED en nuestro país y concentra buena parte de las ETN (Cuadro 14).

También los costos de tiempo no solo son un aspecto cuantitativamente importante de la proximidad; igualmente tienen efectos cualitativos en la sincronización de las tareas y la entrega de los productos. De ahí la importancia de que México haya promovido especialmente el establecimiento de una parte del sector manufacturero en la frontera norte, ya que este sector y sus productos derivados de él constituyen importantes ventajas comparativas y competitivas en la distancia y en el tiempo de entrega de la producción.

Por su parte China se encuentra a gran distancia geográfica de buena parte del mundo desarrollado, teniendo un efecto negativo por la limitada inversión de raíz vertical, que busca abaratar parte del proceso productivo. El único país desarrollado más cercano a China es Japón, quien solo realiza el 8.66% de la IED en este país. Pese a esta desventaja China la ha sabido compensar a través de la participación con sus vecinos de la región (Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong principalmente), la cual resulta ser una de las más dinámicas del mundo.



En suma, a algunos países (todavía) les favorece su proximidad con los principales centros de la actividad económica mundial, mientras que a otros les perjudica

encontrarse lejos de ellos y hay otros que han cubierto esta desventaja con otros factores.

### **3.1.3 Tamaño y Potencial del Mercado.**

Por lo que respecta al tamaño y potencial del mercado, debemos mencionar que es la que más sobresale en la literatura disponible acerca de los determinantes de la IED. Algunos trabajos empíricos en países en desarrollo han encontrado asociaciones fuertes entre IED y PIB, sosteniendo que la IED sigue a los mercados grandes y dinámicos.

Pero no sólo el tamaño del mercado cuenta entre los habituales determinantes de la IED, también su ritmo de crecimiento. Al respecto, es clara la relación entre los flujos recibidos y el aumento del PIB. De modo que la relación causal se establece en ambas direcciones: la IED es atraída por el potencial del mercado, tanto mayor cuanto más elevado sea el tamaño de éste, y ésta a su vez contribuye al crecimiento del PIB y a la ampliación del mercado. Siguiendo esta idea, explicaremos las características fundamentales del mercado chino y mexicano que resultan altamente atractivas para los inversionistas extranjeros y sobre todo para instalar sus capitales en estas economías.

Durante el periodo de estudio y considerando los cálculos del cuadro 15, se observa un crecimiento del PIB constante, que en promedio anual representa el 9.15%, lo que denota la dinámica que ha presentado el mercado chino actualmente. Por si fuera poco, se tienen planes para cuadruplicar el PIB de China para el año 2020 con una tasa de creciendo de entre 7.5% y el 8.0% anual. Otro indicador del gran potencial de mercado chino y que resulta muy atrayente para los inversionistas foráneos es el ingreso disponible, el cual en promedio per capita se calculó para las áreas urbanas en 8 472 yuanes (1 033 dólares) por año, mientras que para las áreas rurales fue de sólo 2 622 yuanes (319 dólares) durante el 2003. Evidentemente, quienes se suben a la ola del consumo son los habitantes urbanos.

Púes bien, al ser China el país más poblado del mundo con 1 304 500 millones de habitantes representa por lo tanto, un mercado potencial, en donde su población está cambiando sus hábitos de consumo en busca de nuevos productos. Es por esto que ahora muchas firmas han decidido instalarse en este país por la gran demanda de productos que demanda el mercado chino y que conforme se vaya modernizando irán exigiendo los productos de vanguardia y calidad.

Al mismo tiempo, está emergiendo una fuerte clase media, que de acuerdo al Boston Consulting Group, calcula que existen entre 25 y 30 millones de hogares de clase media en China y entre 8 millones de familias ricas.<sup>52</sup> El potencial de la clase media, está ligada a las empresas individuales y a las empresas privadas. Asimismo, los chinos de clase media ahorran y gastan al mismo tiempo, esto debido a que el sector de los servicios financieros del país permanece en situación relativamente primitiva, y el crédito al consumo prácticamente no existe, por lo que el consumidor ahorra durante más tiempo, de modo que tiene lo suficiente para comprar productos y servicios de mejor calidad.

De modo general, el aumento en los ingresos de la clase media constituye uno de los factores principales de crecimiento observado en diversas categorías de consumo, que se ve reflejado en el fuerte consumo de televisiones a color, cerveza, teléfonos móviles, ordenadores personales, etc. Estas son las categorías que disfrutan de una alta penetración en China. Y que se ve reflejado en el incremento al consumo final, que durante buen tiempo ha venido creciendo a una tasa promedio anual de 7.90%.

**Cuadro 15.**  
**Indicadores del Mercado en China 1995-2005.**  
**(Millones de Dólares Corrientes y Porcentaje)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Prom.
Población <sup>a</sup>	1.204.855	1.217.549	1.230.075	1.241.934	1.253.735	1.262.644	1.271.849	1.280.400	1.288.400	1.296.157	1.304.500	1.254.760
TCA (%)	1,09	1,05	1,03	0,96	0,95	0,71	0,73	0,67	0,62	0,60	0,64	0,84
PIB constante <sup>b</sup>	792.789	872.068	953.170	1.027.517	1.105.609	1.198.480	1.297.954	1.416.068	1.557.674	1.714.999	n.d	1.193.633
TCA (%)	10,90	10,00	9,30	7,80	7,60	8,40	8,30	9,10	10,00	10,10		9,15
PIB per capita constante <sup>c</sup>	658	716	775	827	882	949	1.021	1.106	1.209	1.323	n.d	947
TCA (%)	9,70	8,85	8,19	6,77	6,59	7,64	7,52	8,37	9,32	9,44		8,24
Gasto en consumo final constante	443.325	488.101	517.245	555.114	603.036	659.558	706.887	759.400	805.887	867.501	n.d	640.605
TCA (%)	9,20	10,10	5,97	7,32	8,63	9,37	7,18	7,43	6,12	7,65		7,90

<sup>a</sup> Millones de habitantes.

<sup>c</sup> Miles de Pesos.

n. d No disponible.

<sup>b</sup> Año base 2000.

TCA: Tasa de Crecimiento Anual.

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.**

En el caso de México, las peculiaridades que distinguen al mercado mexicano son su enorme potencial de mercado, sustentado en una población superior a los 100 millones de personas, que perciben un ingreso promedio anual de 7000 dólares, localizadas fundamentalmente en zonas urbanas, donde destacan una veintena de ciudades medianas y grandes con infraestructura moderna y grandes consorcios comerciales, entre las que sobresalen las de la zona conurbana de la Capital con cerca

<sup>52</sup> La consultoría define como "clase media" a aquellas familias con un ingreso anual de entre 4 300 y 8 700 dólares. Las familias "ricas, de poder adquisitivo en ascenso", son aquellas cuyo ingreso varía de entre 8 700 a 11 600 dólares. Las familias ricas ganan al menos 11 600 dólares al año.

de 22 millones de consumidores, así como las ciudades de Guadalajara, Monterrey, Puebla y Veracruz, por mencionar algunas.

Es preciso señalar que nuestro país no ha tenido un crecimiento del PIB tan vigorosa como el de China, por lo que podemos decir que no es una economía dinámica en este sentido, ya que el país muestra un crecimiento de PIB constante de 2.75%. También es importante advertir la existencia de una fuerte e inequitativa desigualdad en la distribución del ingreso entre las personas y las regiones geográficas del país.

Pero sí podemos distinguir a México por su apertura creciente al exterior que juega un rol importante en la internacionalización. De hecho el gobierno federal ha venido apostando al mercado externo, en los tres períodos presidenciales recientes, desde 1994 a la fecha, como la principal palanca de desarrollo económico del país. La relación tan intensa con el exterior ha provocado una fuerte presencia de empresas y productos extranjeros, principalmente de Estados Unidos, país con el que se tiene una gran dependencia en varios órdenes de la actividad económica: inversiones y comercio, principalmente.

También se ha reflejado, tal dependencia, en la adopción de patrones de consumo y distribución, que se han traducido en el desplazamiento de bienes nativos por extranjeros y el establecimiento de grandes cadenas de comercialización de productos. En nuestro país, el consumo final se incrementa año con año a pesar del bajo crecimiento del ingreso disponible en el país, en promedio ha crecido a una tasa del 2.62%. Cabe mencionar que en México el consumo de bienes de lujo ha ido en aumento, lo que abre una oportunidad más para los inversionistas extranjeros (Cuadro 16).

<b>Cuadro 16.</b>												
<b>Indicadores del Mercado en México 1995-2005.</b>												
<b>(Millones de Dólares Corrientes y Porcentaje)</b>												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Prom.
Población <sup>a</sup>	91.145	92.570	93.926	95.251	96.584	97.966	99.377	100.818	102.290	103.795	103.089	97.372
TCA (%)	1,79	1,56	1,46	1,41	1,40	1,43	1,44	1,45	1,46	1,47	0,68	1,49
PIB constante <sup>b</sup>	445.845	468.760	500.522	525.080	545.417	581.426	580.513	585.312	593.549	619.447	n.d	544.587
TCA (%)	-6,22	5,14	6,78	4,91	3,87	6,60	-0,16	0,83	1,41	4,36		2,75
PIB per capita constante <sup>c</sup>	4.892	5.064	5.329	5.513	5.647	5.935	5.842	5.806	5.803	5.968	n.d	5.580
TCA (%)	-7,86	3,52	5,23	3,45	2,44	5,10	-1,57	-0,61	-0,05	2,85		1,25
Gasto en consumo final constante	357.708.	364.153	385.908	405.200	422.856	454.246	462.973	469.250	479.017	501.743	n.d	430.305
TCA (%)	-8,44	1,80	5,97	5,00	4,36	7,42	1,92	1,36	2,08	4,74		2,62

<sup>a</sup> Millones de habitantes. <sup>b</sup> Año base 2000. <sup>c</sup> Miles de Pesos. TCA: Tasa de Crecimiento Anual. n. d No disponible.

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.**

### **3.1.4 Factores Institucionales.**

Entender la estructura geográfica de las corrientes y los montos acumulados de IED y los factores que las motivan, es importante para la elaboración y aplicación de las estrategias y políticas económicas (UNCTAD, 2001: 87). En este sentido los países están aumentando sus esfuerzos por atraer IED, la intensa competencia por dicha inversión lleva a los países a adoptar un planteamiento más selectivo en relación con la regulación y promoción de la IED, sobre todo en el marco de sus propios objetivos de desarrollo. Desde luego la base de una selección adecuada es comprender las ventajas y debilidades relativas de un país o localidad determinada, así como las estrategias empresariales que influyen en su elección (Boletín ONU, 2002: 3).

Este otro tipo de factores pueden ser manejados mediante normas regulatorias o políticas gubernamentales y pueden convertirse en un instrumento de atracción o repulsión de la IED.

#### **3.1.4.1 Marco Regulatorio.**

En específico, el marco regulatorio de una economía se puede definir como el conjunto de instrumentos jurídicos que establecen las reglas bajo las cuales se les permite actuar a los diferentes agentes. El marco regulatorio está compuesto por leyes, reglamentos, decretos, acuerdos y normas, entre otros.

El papel que el marco regulatorio de la IED juega dentro de una nación es determinante al generar o no los incentivos adecuados para promover la eficiencia, equidad y aprovechamiento de oportunidades. Un marco regulatorio mal diseñado impone costos innecesarios a las actividades productivas, aumenta los costos de transacción y permite la discrecionalidad de los funcionarios. Todo esto reduce la producción, incrementa la desigualdad de oportunidades, limita la competitividad y genera espacios para la corrupción y el rentismo, lo que a su vez se traduce en un menor potencial de crecimiento.

Es por lo anterior que se considera al marco regulatorio de la IED un factor determinante de la misma. Para nuestro análisis se tomaron cuatro aspectos importantes enmarcados por las legislaciones correspondientes a cada país. En el primero de ellos se describirán las formas básicas a través de las cuales la IED puede incursionar en el mercado chino y el mexicano, el segundo, identificará los porcentajes de participación permitidos en actividades o sectores económicos por los gobiernos correspondientes y en el tercero de ellos se enmarcarán aquellas actividades a las

cuales se les considera reservados, restringidos o prohibidos para la inversión foránea. En el último punto de realizará un breve análisis de la calidad regulatoria y de algunos determinantes de la actividad empresarial en ambos países.

Para el caso de China, una compañía o cualquier persona que desee explotar y utilizar el mercado interno de China, sea para comercializar algún producto, producirlo o utilizar sus diversas materias primas y mano de obra, requiere del análisis y los diversos tipos o formas de inversión, mismos que se determinan de acuerdo al proyecto de inversión o incursión en china. De modo que la modalidad del establecimiento de alguna compañía se encuentra estrechamente relacionada con los porcentajes de participación del capital extranjero. Primordialmente en China las figuras básicas y, por tanto, las más usadas para realizar proyectos de IE quedan enmarcadas en las siguientes formas:

1. Establecimiento de Oficinas de Representación (Representative Offices): Una oficina de representación es la manera más simple y rápida de establecer una presencia en China, pues constituyen un primer paso de entrada en el mercado y una forma de mantener la presencia en el país sin comprometer más recursos que los estrictamente necesarios. La oficina de representación constituye el medio menos intensivo en capital para la IE en China. De igual forma, las oficinas de representación pueden llevar a cabo actividades locales de promoción y marketing de sus productos y realización de estudios de mercado. Por otro lado, no se exige un capital de inversión determinado para abrir la oficina de representación, por lo que el riesgo es mucho menor que otros modelos de inversión.
2. Empresa de inversión conjunta (Holding)<sup>53</sup>: es una compañía de responsabilidad limitada de propósito especial, que permite a empresas de mayor tamaño con múltiples inversiones en China bajo un único proyecto corporativo, la cual le permite llevar a cabo una mejor coordinación de sus operaciones. Una empresa de inversión conjunta normalmente se establece como una empresa 100% extranjera, aunque también se puede establecer como empresa de coinversión chino-extranjera y realizar actividades de investigación y desarrollo. Entre otras cosas, las empresas de inversión conjunta pueden llevar a cabo las siguientes actividades para sus inversores: centralizar compras de materias primas y equipos y prestación de servicios postventa; ciertos asuntos financieros, de cambio de divisas o préstamos; exportación de ciertos productos domésticos; servicios de consultoría, formación y funciones de apoyo administrativo. En el

---

<sup>53</sup> Las empresas de inversión conjunta están reguladas por las Provisional Regulations Concerning Investment Companies by Foreign Business Entities, de 1995, del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC).

2004 se introdujeron algunos cambios en la normativa que regula las actividades de las empresas de inversión conjunta. Estos cambios contemplan que una empresa de inversión conjunta cumpla con una serie de requisitos bastante restrictivos y puede ser calificada como oficina central de una ETN, y puede, entre otras cosas, importar y vender los productos de la ETN y llevar a cabo servicios de subcontratación para empresas domésticas y extranjeras.<sup>54</sup> Otros cambios realizados han permitido a ciertas empresas de inversión conjunta debidamente calificadas, obtener aprobación gubernamental para vender productos fabricados por sus sucursales (tanto doméstica como internacionalmente), dar formación a ciertas empresas y proporcionar servicios postventa.

3. **Empresas Mixtas (Joint Ventures Company):** Bajo esta modalidad se distinguen dos tipos de empresas mixtas; la primera de ellas las referentes a las empresas de coinversión chino-extranjera que se consideran como sociedades de responsabilidad limitada en las cuales los beneficios se reparten de acuerdo con la cuota de participación de cada socio, de igual forma las responsabilidades se limitan a la participación accionaria de cada socio. Por regla general, la parte extranjera no debe ser inferior al 25% del capital registrado. Este ha sido tradicionalmente el tipo más utilizado por los inversionistas extranjeros, alentado por el gobierno como una forma de transferencia de capital y de tecnología, aunque recientemente la implementación de este tipo de sociedades se ha reducido. La segunda de ellas son las empresas de cooperación chino-extranjera, esta estructura ofrece la posibilidad de que el rango de responsabilidad y beneficios se distribuyan según lo acuerden las partes, incluyendo la posibilidad de negociar plazos de retorno de inversión para cada una de ellas. No obstante se advierte un riesgo importante al contar con disposiciones de orden público que proteja el capital e intereses de los accionistas, sobre todo de los extranjeros.
4. **Empresas 100% extranjeras:** Las empresas de inversión 100% extranjera son compañías pertenecientes en su totalidad a uno o varios inversores extranjeros. En la práctica, la mayoría de estas empresas tienen un solo inversor extranjero. La propiedad de una empresa 100% extranjera está en la forma de participaciones en capital, no emitiéndose acciones. En los últimos años las empresa 100% extranjeras se han convertido en populares vehículos de inversión, especialmente para aquellos inversores extranjeros más familiarizados

---

<sup>54</sup> De hecho, entre los inversionistas extranjeros que han establecido una Holding se encuentran General Electric, Gillette, Siemens, Motorola, Unilever, Fuji film, Pioneer, L'Oréal, Bosch, Philips, Rhône-Poulenc, Alcatel (Levy-Dabbah, 2005, 67).

con la inversión en China, ya que están totalmente bajo el control del inversor extranjero. Esto normalmente, implica una mayor flexibilidad en términos de administración y control de la empresa, y menos complicaciones derivadas de tener que tratar con los socios chinos. De todos modos, al estar totalmente participada por el inversor extranjero, una empresa 100% extranjera puede encontrarse con mayores restricciones en cuanto a las actividades que puede desarrollar, especialmente en ciertos sectores industriales.

5. Sucursales (Branch Offices): Este tipo de sociedades permite la realización de todo tipo de actividades industriales y productivas en China, y está sujeta a las leyes de la sociedad extranjera en su país de origen respecto de su estructura corporativa, no obstante en China existen lagunas graves en la legislación que representan un riesgo para la correcta funcionalidad de la compañía.

Las autoridades de China han publicado las Regulaciones para dirigir la dirección de la Inversión Extranjera (Regulations for Guiding the Direction of Foreign Investment) y el Catálogo de industrias para la guía de la Inversión Extranjera (Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries), que constituyen indicaciones generales de las políticas que actualmente rigen la IE en varias industrias (Cuadro 17).

Estos documentos recogen ciertos incentivos y restricciones, dependiendo si los proyectos se consideran incentivados, permitidos, restringidos o prohibidos. Todos los proyectos no incluidos en el catálogo de la IE se consideran permitidos.

Por ejemplo, una empresa que su actividad se encuadre dentro de las incentivadas, puede que tan solo tenga que someterse a un proceso de aprobación a nivel local. Por otro lado, una empresa que realice actividades restringidas, puede que, para su establecimiento, tenga que someterse a procesos adicionales ante autoridades de nivel superior y en algunos casos puede ser requisito que el socio chino controle más del 50% de la compañía. En general, los sectores restringidos aplican principalmente a las tecnologías rezagadas, sectores que vayan en detrimento del ahorro de recursos o del ambiente y explotación y extracción de minerales.

Hay que mencionar que la IE en algunos sectores económicos en China está todavía restringida. Muchas de estas restricciones se irán eliminando progresivamente. Algunos ejemplos notables son la operación y administración de servicios de telecomunicaciones y el sector de la distribución. Antes de la entrada de China en la OMC, tan solo un reducido número de grandes empresas extranjeras podía obtener las licencias necesarias para realizar dichas actividades, pero a medida que se van relajando las restricciones, es mayor el número de inversores extranjeros que están teniendo acceso a estos y otros sectores.



En cuanto a los sectores prohibidos se caracterizan aquellos que vulneren la seguridad del Estado o los intereses públicos, aquellos que contaminen el ambiente, dañen los recursos naturales o la salud humana, aquellos que ocupen extensiones de tierra en exceso, adversos al desarrollo de los recursos de la tierra y aquellos que vulneren la seguridad y el uso de instalaciones militares.

**Cuadro 17. Operación de la IED en China.**

Modalidad.	Participación	Sectores Restringidos	Sectores Prohibidos.
1. Establecimiento de Oficinas de Representación.	No requiere un porcentaje fijo de participación.	1. Agricultura, selvicultura, agropecuario y pesca: Desarrollo y producción de granos (incluida la papas), algodón y gárgola. Procesamiento de variedades preciosas de árboles.	1. Agricultura, selvicultura, agropecuario y pesca: Cultivo de plantas raras de China. Producción y desarrollo de semillas de plantas genéticamente modificadas.
2. Empresas de Inversión Conjunta.	La participación es totalmente extranjera de uno o varios socios.	2. Minería y extracción: Extracción de minerales tales como volframio, lata, antimonio, molibdeno, baritina. Exploración y extracción de metales preciosos (oro, plata y platino), no metales preciosos (diamantes.) y carbón.	Pesca marítima en el área de la jurisdicción del gobierno y en aguas de tierras internas.
3. Empresas Mixtas:		3. Industria manufacturera:	2. Minería extracción: Exploración, explotación minera y preparación de productos radiactivos y preparación de metales raros.
◆ Empresas de Coinversión Chino-Extranjera.	Se establece un mínimo de participación del 25% por parte del inversionista extranjero.	a. Industria de transformación de alimentos: Producción del vino del mijo y alcoholes de marcas de fábrica famosas, bebida de soda con marcas de fábricas extranjeras. Producción sacarina.	3. Industria manufacturera.
◆ Empresas de Cooperación Chino-Extranjera	Se establece un porcentaje de participación dependiendo del acuerdo	b. Industria del tabaco: Producción de cigarrillos y de filtros.	l. Industria de transformación de alimentos: Procesamiento de té verde y té especial con artes tradicionales de China.
4. Empresas 100% Extranjeras.		c. Industria textil: Hilado de madera, hilado de algodón. Rollo de seda.	m. Industria farmacéutica y productos médicos. Procesamiento de medicinas tradicionales chinas. Uso y técnicas de preparación de medicinas chinas tradicionales.
5. Establecimiento de Sucursales.	El capital es totalmente extranjero.	d. Impresión e industria media de registro de la reproducción: Impresión de publicaciones nacionales.	n. Fundición y procesamiento de productos radiactivos.
	Puede participar con el 100% de la participación extranjera o con cierto porcentaje con inversor chino a través de una Joint Venture.	e. Procesamiento del Petróleo e industrias de coquefacción.	o. Manufacture de armas y municiones.
		f. Construcción y gerencia de refineries.	p. Otras industrias: Talla de marfil. Producción de esmaltes. Producción de papel del arroz y de las tabletas lingote-formadas de la tinta china.
		g. Materia prima química y productos de la industria manufacturera: Producción de la soda cáustica de la membrana iónica, materiales sensibles, químicos para narcóticos, sal del bario, titanium básico del ácido sulfúrico. Procesamiento del bario, magnesio, mineral de hierro.	4. Producción y distribución de energía, gas y agua: Construcción y operación de la red de energía.
		h. Industria de los productos médicos y farmacéuticos: Producción de cloranfenicol, penicilina, lincomicina, gentamicina, amikacin, clorhidrato del tetracycline, oxytetracyline, medemycin, kitasamycin, ilotylin, ciprofloxacina y ofloxacin. Producción del analgin, paracetamol, vitamina B1, B2, C, E. Producción de vacunas de inmunidad, bacterias, antitoxinas y anatoxina que se incluya en el plan del estado. Producción de los productos sanguíneos. Producción de los inyectores consumibles, sistemas de transfusión de sangre, bolsas de la sangre	5. Servicios transporte, almacenaje, correo telecomunicación: Compañías de control de tráfico aéreo y servicios postales.
		i. Productos de goma: Producción de guarniciones de goma industrial	6. Finanzas, industrias de seguro: Compañías de Futuros. Industria de servicio social: Desarrollo de animales salvajes y plantas protegidos por el estado. Construcción y operación de reservas naturales de animal y plantas. Investigación social. Juegos (hipódromos incluidos). Servicios Pornográficos.
		j. Industria manufacturera de equipo especial: Fabricación de equipo para producir hilo de rosca largo de dacon y fibra corta.	
		k. Industria manufacturera equipo electrónico y telecomunicación: Producción de receptores de televisión vía satélite y de las piezas dominantes. Producción y distribución de energía, gas y agua: Construcción y operación de las centrales eléctricas con carbón convencional con una capacidad de menos 300,000kW.	

Continúa.....

Modalidad.	Participación	Sectores Restringidos	Sectores Prohibidos.
		<p><b>4.</b> Servicios transporte, almacenaje, correos y telecomunicación: Compañías para transporte de pasajeros. Compañías fronterizas de transporte de automóviles. Compañías de transporte de agua. Compañías ferroviarias de transporte de carga y pasajeros. Compañías generales de aviación. Compañías de telecomunicación.</p> <p><b>5.</b> Actividades bancarias y de seguro: Bancos, compañías de finanzas, compañías de inversión de confianza. Compañías de seguros. Compañías de seguridad, compañías de gerencia de fondos de inversión segura. Compañías de alquiler con opción a compras financieras.</p> <p><b>6.</b> Industria de propiedades inmobiliarias: Construcción y operación de hoteles lujosos, edificios de oficinas de clase superior y de los centros internacionales de exposición.</p> <p><b>7.</b> Industrias de servicio social: Industrias de servicio públicas de la facilidad: Construcción y operación de redes de gas, calor, abastecimiento de agua y drenaje en ciudades grandes y de tamaño mediano.</p> <p><b>8.</b> Información, industrias de servicio de consulta: Consultar legal.</p> <p><b>9.</b> Salud pública, deportes y asistencia social: Establecimiento de tratamiento médico. Educación, cultura y artes, difusión, película e industrias de la TV. Establecimientos de educación secundaria y media superior. Construcción y operación de cines.</p>	<p><b>7.</b> Educación, cultura y artes, difusión, película e industrias de la TV: Institutos educativos de educación básica. Negocios de publicación, producción e importación de libros y periódicos. Negocios de publicación, productos audiovisuales y de publicaciones electrónicas. Agencia de Noticias. Estaciones de radio, estaciones de TV, radio y redes de transmisión de TV en varios niveles. Compañías de publicidad y difusión y de los programas de TV y películas. Compañías de presentación de cintas de video.</p> <p><b>8.</b> Otras industrias: Proyectos que ponen en peligro la seguridad y el funcionamiento de instalaciones militares.</p>
<b>FUENTE:</b> Elaboración propia con base en la legislación de la IED y el Catálogo Industrial 2004 de China.			

En el caso de México, existen tres formas reconocidas por la legislación mexicana por medio de las cuales se pueden llevar a cabo proyectos de inversión:

1. A través del establecimiento de una persona moral extranjera en el territorio de la República Mexicana, que puede adoptar dos formas:
  - A. Como Sucursal u Oficina de Representación con Ingresos. Estas son personas morales legalmente constituidas en el extranjero y reconocidas jurídicamente en México. Las personas morales extranjeras legalmente establecidas en el país no podrán realizar actividades ni adquisición alguna reservada o sujeta a regulación específica en los términos de la LIE.
  - B. Como Oficina de Representación sin Ingresos. Estas personas morales extranjeras no realizan operaciones mercantiles; sólo son entidades que representan a sociedades extranjeras y que tienen como única finalidad

proporcionar servicios informativos y de asesoría sobre las actividades, productos o servicios que presta su matriz en el exterior.

2. A través de la constitución de una sociedad mexicana en la que la IE participe hasta en 100% en su capital social. La legislación mercantil mexicana reconoce seis tipos de sociedades. Entre las más comunes está la Sociedad Anónima; existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Para la constitución de la sociedad se requiere que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos, además se requiere que el capital social no sea menor a 50 mil pesos y que esté íntegramente suscrito. Otra estructura es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, que es por excelencia el formato que más prefieren las empresas extranjeras debido a su similitud con figuras afines en su país de origen, se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la Ley. La Sociedad de Responsabilidad Limitada existirá bajo una denominación o bajo una razón social, en este tipo de sociedad no habrá más de cincuenta socios y el capital social nunca será inferior a 3 millones de pesos. Tanto la Sociedad Anónima como la de Responsabilidad Limitada podrán constituirse como sociedad de capital variable y de conformidad con la LIE.
3. El riesgo de invertir en México cuando los inversionistas no han tenido experiencia especialmente en la actividad que van a realizar es considerado frecuentemente por las empresas extranjeras y en algunos casos prefieren hacer uso de alternativas que disminuyan ese riesgo, como convenir una empresa de coinversión o Joint Venture, en donde se acuerda por ambas partes invertir una suma de dinero en cualquier porcentaje que convengan para iniciar un nuevo negocio, en el contrato se establecen la forma en que se va a administrar las utilidades, derechos y obligaciones de cada una de las partes. En México, las empresas de coinversión es una forma que utiliza el socio extranjero sobre los conocimientos que tienen el socio mexicano respecto al negocio o sector en que vaya a incursionar, en este tipo de organización ambas partes realizan esfuerzos para brindar el capital, la asistencia técnica y la tecnología para el nuevo proyecto. Además, bajo esta estructura también se emplea el Acuerdo de Empresas de Coinversión por Asociación en la Participación” (Joint Venture Agreement “Asociación en Participación”), en donde las partes integrantes para la realización de un proyecto de inversión pueden realizar un acuerdo de participación, con el cual ambas partes realizan esfuerzos para lograr un

propósito específico. El acuerdo termina cuando se cumple con el trabajo u objetivo deseado.

En lo referente a los porcentajes de participación, la legislación sobre IE, en su Art. 4º. establece que “la IE extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en esta Ley”. También establecen tres categorías en donde la IE se autoriza hasta en 10%, 25% y 49%. Asimismo, contempla un apartado en donde se describen las actividades económicas por la cual se necesita de una resolución favorable para que la IE participar en un porcentaje mayor al 49%.

Aunque prácticamente en México la mayoría de las actividades está abierta al capital extranjero, quedan algunas actividades que son reservadas para el estado y para mexicanos o sociedades mexicanas. Las actividades reservadas al Estado son todas aquellas consideradas como actividades estratégicas para la economía, monopolios naturales o bienes públicos, considerando benéfico que permanezcan en manos del Estado; se adicionan los servicios de telégrafos, radiotelegrafía, y correos.

Las reservadas de manera exclusiva a mexicanos o sociedades nacionales se encuentran el comercio de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, servicios de radiodifusión, radio y televisión, distintos de televisión por cable y uniones de crédito.

<b>Cuadro 18. Operación de la IED en México.</b>		
<b>Modalidades.</b>	<b>Participación</b>	<b>Sectores Reservados.</b>
<p>1. Establecimiento de una persona moral extranjera en el territorio de la República Mexicana:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Registro de una Sucursal.</li> <li>◆ Registro de una Oficina Representativa.</li> </ul> <p>2. Empresas registradas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Sociedad Anónima.</li> <li>◆ Sociedad de Responsabilidad Limitada.</li> </ul> <p>3. Empresas de Coinversión (Joint venture company).</p>	<p>1. La IE podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes. salvo por lo dispuesto por la ley.</p> <p>2. Actividades y adquisiciones con regulación específica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 10% en sociedades cooperativas de producción.</li> <li>b. 25% en transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxi y transporte aéreo especializado.</li> <li>c. 49% en instituciones de seguros y fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito, administradoras de fondos para el retiro.</li> <li>d. Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional.</li> <li>• Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales.</li> <li>• Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura.</li> <li>• Administración portuaria integral.</li> <li>• Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior.</li> <li>• Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria.</li> <li>• Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario.</li> <li>• Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario.</li> </ul> </li> </ul> <p>3. Se requiere resolución favorable de la Comisión para que la IE participe en un porcentaje mayor al 49% en las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje.</li> <li>• Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura.</li> <li>• Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público.</li> <li>• Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados.</li> <li>• Servicios legales.</li> <li>• Sociedades de información crediticia.</li> <li>• Instituciones calificadoras de valores.</li> <li>• Agentes de seguros.</li> <li>• Telefonía celular.</li> <li>• Construcción de doctos para la transportación de petróleo y sus Derivados.</li> <li>• Perforación de pozos petroleros y de gas.</li> <li>• Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.</li> </ul>	<p>1. Exclusivo al Estado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Petróleo y demás hidrocarburos.</li> <li>b. Petroquímica básica.</li> <li>c. Electricidad.</li> <li>d. Generación de energía nuclear.</li> <li>e. Minerales radioactivos.</li> <li>f. Servicios de telégrafos y radiotelegrafía.</li> <li>g. Servicio de Correo.</li> <li>h. Emisión de billetes y acuñación de moneda.</li> <li>i. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.</li> </ul> <p>2. Exclusivo a mexicanos o a sociedades mexicanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.</li> <li>b. Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo.</li> <li>c. Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable.</li> <li>d. Uniones de crédito.</li> <li>e. Instituciones de la banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia</li> <li>f. Prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables</li> </ul>
<p><b>FUENTE: Elaboración propia con base en la Ley de la IED, Reglamento y Registro Nacional de IE y Ley General de Sociedades Mercantiles de México.</b></p>		

Mediante una forma regulada los gobiernos de China y México han modificado sustancialmente sus normas con el objetivo de garantizar la llegada de capital extranjero y lograr un crecimiento económico. Ambas economías han favorecido la

llegada de IED dando facilidad a los inversionistas para instalar su capital, abriendo sectores y actividades que antes se encontraban fuera del alcance del capital foráneo.

Finalmente, la regulación directa a las actividades productivas tiene efectos en los flujos de inversión en una economía, por lo que la cantidad de trámites con los que se tiene que cumplir para establecer una empresa, el número de días que lleva cumplir estos trámites, lo que cuestan y el capital mínimo requerido son determinantes de la actividad empresarial en un país.

Todos estos factores se transforman en costos para quien quiere iniciar una actividad productiva y, por lo tanto, incrementan el nivel de inversión inicial necesaria para establecer un negocio. Una carga burocrática muy elevada que establece costos especialmente altos, tanto en tiempo como en dinero, tendrá efectos perjudiciales en la inversión y producción de un país, así como en la equidad. Por un lado, los mayores costos, disminuyen la inversión productiva de una nación; y por el otro, establecen una discriminación vía costos a quienes pueden llevar una actividad empresarial y quienes no.

Un indicador que mide la facilidad para iniciar actividades productivas en un país es la cantidad de días que lleva el iniciar un negocio debido a los trámites con los que hay que cumplir. En México, se requieren 58 días para poner una empresa, mientras que en China 41 días. Por su parte, el número de días que lleva hacer cumplir un contrato es un reflejo de la seguridad jurídica que se les da a los agentes en una nación. En México, toma 421 días el cumplimiento de un contrato y en China solo 241 días.

Los países en los que es más costoso iniciar un negocio, de acuerdo al número de trámites con los que hay que cumplir, son los que reciben un menor flujo de IED, este es el caso de México y en el caso contrario estaría China.

<b>Cuadro 19.</b>		
<b>Indicadores Para Establecer una Empresa 2005.</b>		
	<b>Número de días para iniciar un negocio</b>	<b>Número de días para hacer cumplir un contrato</b>
<b>España</b>	108	169
<b>Chile</b>	27	305
<b>México</b>	<b>58</b>	<b>421</b>
<b>Brasil</b>	152	566
<b>China</b>	<b>41</b>	<b>241</b>
<b>Rusia</b>	36	330
<b>India</b>	89	425

**FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Centro de Estudios Económico del Sector Privado.**

Entonces, una excesiva regulación a la actividad empresarial y a la IED disminuye los flujos de inversión en una economía y, por lo tanto, el potencial de crecimiento económico.

### **3.1.4.2 Políticas de Atracción.**

Con el proceso de integración económica, aumentó la competencia entre las empresas en un mercado global, y cada país tomó sus propias medidas para proteger sus intereses y asegurarse así de recibir una parte adecuada de los frutos de la IED. En este sentido diversos países han promovida la atracción de IED por medio de una política de incentivos fiscales.

Los Incentivos fiscales, consisten en el otorgamiento de privilegios fiscales a las empresas establecidas a través de IED. Este tipo de política involucra un gasto directo o un costo de oportunidad positivo, especialmente, discrimina en favor de las empresas extranjeras.

Los privilegios fiscales pueden asumir distintas formas, entre los de mayor impacto podemos citar:

1. Reducciones en la tasa del impuesto sobre la renta (ISR).
2. Periodos de exenciones de impuestos (en impuestos federales, estatales o municipales).
3. Exención del pago de derechos de importación.
4. Devolución del impuesto al valor agregado (IVA).

Existen varias más, pero para nuestro análisis solo abordaremos las mencionadas anteriormente.

China ha orientado su sistema fiscal para atraer al tipo adecuado de empresas y, por tanto, en la actualidad las empresas de capital extranjero en este país disfrutan de una serie de políticas preferenciales. Al revisar la información disponible sobre la tasa impositiva en China, el ISR pertenece a un impuesto compartido por la fiscalía central y local.

En general, la fiscalía central cobra el 30% y la local cobra el 3%. Las empresas de capital extranjero que reúnen ciertas condiciones pueden gozar del trato preferencial en cuanto a este impuesto. Además, este impuesto puede reducirse en 15% o 24% e incluso conceder exenciones a aquellas empresas con IE de naturaleza productiva, orientadas a la exportación, avanzadas tecnológicamente y empresas extranjeras establecidas en las ZEE, Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico, Zonas Costeras de Economía Abierta y las Zonas de Desarrollo Industrial de Nueva y Alta tecnología designadas por el Estado.

Otra ventaja de las ZEE, es el nivel de infraestructuras más moderno que el existente en el resto del país, y la facilidad que otorgan las autoridades de estas zonas a la hora de tratar con los inversores extranjeros, ya que están más acostumbradas a la presencia, siendo estos factores clave a la hora de atraer inversión.

En relación a la exenciones de impuestos en China, las empresas con capital extranjero de carácter productivo cuyo período de gestión supera los 10 años gozan de dos años de exención total del impuesto a partir del año en que obtiene ganancias, y de tres años de exención de la mitad del impuesto a la renta empresarial (es decir a una tasa tributaria del 7.5%).

Respecto a las empresas denominadas como de tecnología avanzada gozan de la exención del 50% del ISR, con la solicitud de la empresa y la aprobación del departamento financiero, se les devuelve la totalidad de la suma pagada como impuesto. Las empresas que siguen siendo de tecnología avanzada al expirar el período de exención total y parcial del impuesto a la renta empresarial de acuerdo con las estipulaciones estatales, se les extiende a otros tres años de exención del 10% del ISR.

Las empresa dedicadas a la exportación y a la transferencia de alta tecnología gozan de un trato preferencial. Por ejemplo, las empresas que exportan sus productos, al expirar el período de exención total y parcial del ISR de acuerdo con las estipulaciones estatales, y en el año en que el valor de las exportaciones representa más del 70% del valor de la producción de la empresa, pagan el ISR a una tasa del 10%.

Tanto las empresas dedicadas a la exportación como de tecnología avanzada gozan de una reducción del 50% del tipo del impuesto de sociedades para cada año posterior al vencimiento de la moratoria fiscal estatutaria y de los incentivos, con un tipo mínimo del 10%. Además, se les puede conceder a estas empresas la exención o una reducción del ISR local, y sujeto a los incentivos no tributarios regionales como la



reducción o la exención de las tasas de uso de terrenos y de la importación de materias.

Por otra parte, la tasa normal del IVA en China es del 17% sobre el volumen de exportación. En algunas zonas, el gobierno local correspondiente puede devolver su parte del IVA (entre el 10% y el 25%) como forma de incentivación fiscal. Sin embargo, este supuesto es una medida local sin garantía, ya que es muy arbitraria y sujeta a cambios, como ocurre a menudo. Para los productos exportados, el gobierno devolverá todo o parte (entre el 13% y el 17% del volumen de la exportación) del IVA a la exportación.

A partir de lo expuesto, podemos decir que China ofrece un extenso programa de incentivos fiscales, basados principalmente en la inversión efectuada, el desarrollo tecnológico, el potencial de exportación y, en general, el objetivo de promover el desarrollo económico del país. Además, existen regiones o zonas especiales para la atracción de inversiones, cada una de las cuales ofrecen ventajas de diferente naturaleza, en especial incentivos fiscales al inversor.

En cuanto a la economía mexicana, los incentivos fiscales son muy pocos y los que existen no ofrecen muchas ventajas. Tal es el caso del impuesto a la renta que en 2005 se tasó en 30%, aunque el gobierno federal tienen contemplado una reducción en 29% para el 2006 y 28% para 2007 esto con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas mexicanas, atraer IE y reducir los precios de las mercancías exportadas.

Según el gobierno federal con ésta medida, los inversionistas mexicanos y extranjeros, al planear sus inversiones en México, podrán construir un círculo virtuoso de mayor ahorro e inversión, y con ello generar más empleos y mejor remunerados, con los beneficios que implica, pues su efecto multiplicador permitirá aumentar la recaudación, compensando el efecto de la disminución del gravamen. Esta medida resulta muy benéfica para nuestro país (bajo el supuesto de que China mantenga una tasa del 33%), ya que sería inferior a la de nuestro principal competidor.

Sin embargo, no es suficiente ya que China maneja un trato preferencial al darle a las empresas con IED una reducción significativa e incluso la exención del impuesto. Es de destacar también, que en México no existe incentivo alguno sobre la aplicación de periodos de exención de impuestos a ningún tipo de empresa.

En cuanto a los pocos incentivos que existen, se manejan a través de programas que están a cargo en su mayoría de la Secretaria de Economía. Los programas que sobresalen son prácticamente los siguientes:

1. El Programa de Operación de Maquila: Este programa es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, IVA, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.
2. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX): El programa otorga facilidades para promover el crecimiento de la industria nacional, fomentar la capacitación y desarrollo de tecnología, incrementar las fuentes de trabajo y lograr mayor participación de inversión, tanto nacional, como extranjera. De esta manera, el apoyo a estas empresas por parte del gobierno mexicano consiste en brindar estímulos para que puedan importar temporalmente de cualquier parte del mundo y sin el pago de los impuestos de importación (acorde a lo dispuesto en los tratados internacionales celebrados por México), impuesto al IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, según corresponda, las materias primas, maquinaria y equipo con las características necesarias para la fabricación de sus productos de exportación, permitiendo así el incremento y fortalecimiento de la actividad exportadora, la cual es uno de los motores de la economía nacional.
3. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX): Permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias.
4. Por último, está el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX): Este programa permite la promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. El apoyo consiste en la devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles.

En nuestro país existen algunos instrumentos de promoción denominados APPRIS los cuales buscan promover la IE. Estos instrumentos son tratados internacionales en materia de IE, celebrados entre dos Estados con objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos países seguridad jurídica. Estos tratados

también constituyen un medio eficaz para diversificar el origen de los flujos de IED hacia México, dando eficacia a la política de apertura y no discriminación en materia de inversión.

Los APPRIS transmiten un mensaje positivo, competitivo y de seguridad jurídica a los inversionistas de países altamente exportadores de inversión productiva hacia México o con los que se desea incrementar los flujos de IED. Del mismo modo, los APPRIS incorporan varios principios a través de los cuales se busca proteger a la inversión en el territorio de cualquiera de las partes. Dichos principios son los relativos al trato a la inversión (trato nacional y de nación más favorecida), transferencias, expropiación e indemnización y los mecanismos para la solución de controversias.

<b>Cuadro 20.</b>		
<b>Incentivos Fiscales en China y México de la IED.</b>		
	<b>China</b>	<b>México</b>
<b>ISR.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En general se aplica el 33%, (30% estatal y 3% local) pero existen reducciones y exenciones.</li> <li>• Tasa preferencial de 15%: para proyectos de energía, comunicaciones e infraestructura, ZEE, Zonas Nacionales de Desarrollo Económico y Tecnológico, entre otros.</li> <li>• Tasa preferencial de 24%: Ciudades costeras y en las capitales de las provincias de tierra firme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa del 30%.</li> </ul>
<b>Periodos de exenciones de impuestos.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las empresas con capital extranjero gozan de 2 años de exención después de su primer ejercicio con utilidades.</li> <li>• 3 años del 50% del pago.</li> <li>• 3 años adicionales con una tasa de 10% para empresas de alta tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No aplica.</li> </ul>
<b>Exenciones del pago de derechos de importación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A empresas dedicadas a la exportación.</li> <li>• A la importación de transferencia tecnológica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industria maquiladora dedicada a la exportación.</li> <li>• Para las empresas incorporadas al PITEX</li> <li>• A las IMMEX</li> </ul>
<b>Devoluciones del IVA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplica a algunos productos de exportación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solo aplica a las empresas ALTEX.</li> </ul>
<b>FUENTE: Elaboración propia.</b>		

## **3.2 Impacto en la Actividad Económica.**

Restaría averiguar cual ha sido el impacto de la IED en las economías en estudio, por lo que a continuación daremos una referencia respecto a la contribución de la IED, especialmente en lo que concierne a la transferencia de tecnología, el empleo y la balanza comercial.

### **3.2.1 Transferencia Tecnológica.**

La transferencia tecnológica además de asumir varias modalidades, suele materializarse a través de varios canales: el comercio, la IED y los proyectos conjuntos de inversión (Ibarra y Moreno-Brid, 2004: 31). Si bien existen estrechas relaciones entre estos canales de transmisión, cada uno reviste características particulares y participa en el proceso general de transmisión con distintos grados de profundidad y efectividad, cumpliendo a su vez funciones diferentes para la economía en su conjunto.

La IED se asocia a la transferencia de tecnología y a la introducción de nuevos conocimientos, habilidades administrativas y de mercadotecnia que en su conjunto constituyen los recursos tangibles e intangibles de las ETN (Romero, 2003: 232).

De manera que la investigación y desarrollo se concentra en el primer mundo, particularmente en las grandes ETN, es aplastante y mayor la que se da en materia de comercio, inversión, finanzas y producción industrial. Del gasto mundial en investigación y desarrollo los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) representan el 90% del total y de ellos, solo siete países representan más del 80%. Las erogaciones de los países en desarrollo apenas suman alrededor del 6% del total y también se concentran en pocos de ellos: Singapur, China, Taiwán, Brasil y México, los cuales absorben alrededor del 80%, especializándose más que nada en la adaptación de las tecnologías a sus condiciones locales.

La evidencia muestra que en México y China la transferencia tecnológica se realiza por medio de la compra directa de contratos de uso de técnicas registradas como propiedad industrial, tales como patentes, marcas de fábricas, franquicias, know-how, así como por la contratación de servicios con algún contenido técnico.

En particular la tecnología propia de una industria es propiedad privada de las grandes empresas (ETN), amparada con patentes, por lo que resulta evidente que la protección a la propiedad intelectual es un elemento que contribuye a crear condiciones

favorables para atraer IED y facilitar la transferencia de tecnología, de tal forma que se requiere de seguridad jurídica que les garantice la protección adecuada de sus activos intangibles. De no ser así, habrá pocos inversionistas que afronten el riesgo de invertir en la producción y comercialización de productos que ostenten una marca o introduzcan nuevas tecnologías que los haga ser más competitivos.

Para analizar la transferencia tecnológica a través de la IED tomaremos como indicador las patentes<sup>55</sup> ya que de acuerdo con la información de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), son un instrumento que proveen de información para identificar las principales características de las actividades de invención en los países, industrias, sociedades y tecnologías, con base en lo cual se puede analizar los cambios de estructura y la evolución producidos por la dependencia, difusión y penetración de la tecnología. Con esto es posible determinar tendencias de la generación, consolidación y transferencia tecnológica y científica.

Bajo este indicador se observó en el periodo que el número de patentes concedidas en China de propiedad extranjera, representa el 65.65%, mientras que la patentes concedidas a nacionales fueron a una razón del 34.35%.<sup>56</sup>

Evidentemente el conocimiento en tecnología es proporcionada por las ETN que a través de sus filiales que importan la tecnología requerida en su actividad económica.<sup>57</sup> Las patentes concedidas a extranjeros han crecido a razón del 39.72%; este espectacular crecimiento se debe principalmente por la llegada de nuevas empresa foráneas que desean hacer negocios en este país.

También es notable el crecimiento de las patentes concedidas a los nacionales, la cual tuvo un repunte a partir de 2003, lo que refleja la importancia que le han dado los chinos ante el robo de sus inventos y sobre todo para protegerse de los extranjeros.

Aunque debemos aclarar que la difusión de conocimientos en China está representada también por la generación de externalidades o spillovers que conducen a una mejora en la productividad y en la eficiencia de las firmas locales, al tener acceso estas últimas a la tecnología usada por las filiales extranjeras en el mercado laboral.

---

<sup>55</sup> La OMPI define a una patente como “el derecho exclusivo concedido a una invención, es decir, un producto o procedimiento que aporta, en general, una nueva manera de hacer algo o una nueva solución técnica a un problema”.

<sup>56</sup> El organismo responsable de las patentes en China es la Oficina Estatal de la Propiedad Intelectual (State Intellectual Property Office) en Beijing y las Oficinas de Administración de Patentes (Patent Administration Offices) a nivel local.

<sup>57</sup> Actualmente, según datos oficiales, son en torno a 400 000 las compañías extranjeras instaladas en China, donde también se asientan más de 400 centros de tecnología de ETN y firmas foráneas.

Por lo que en el caso de China, los spillovers son positivos, pero sólo en determinadas industrias. Sin embargo, esta transferencia de conocimiento y tecnología parece encontrar una restricción en el hecho de que las filiales extranjeras protegen algunas tecnologías y el know-how para desarrollar sus actividades.

No obstante, también resulta claro, como ya se señaló con anterioridad, que los países en desarrollo están presenciando la localización en sus territorios de centros tecnológicos de las ETN, cada vez en una medida mayor. China destaca también en este aspecto. Por ejemplo, las patentes concedidas por nacionalidad de los titulares figura Japón con el 23,94%, Estados Unidos 14.61%, Alemania 6.69%, República de Corea 4.40% y Reino Unido, en total concentran el 51.23%, coincidentemente son países que realizan buena parte de la IED en China. En el 2005 el número de patentes totalizó en 53 305, de las cuales 20 705 son de origen nacional y 32 600 extranjeras.

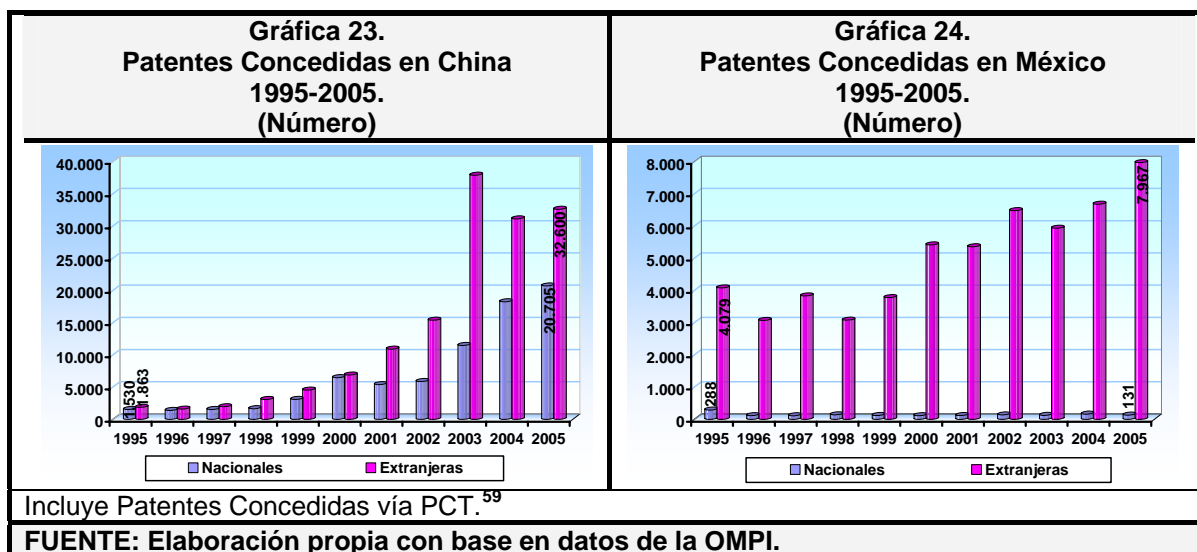
En México, la mayor parte de las patentes concedidas fue a petición en gran medida por propietarios extranjeros, los cuales participaron con el 97.48% (Gráfica 24), sobre todo de transnacionales estadounidenses y alemanas, como Procter & Gamble, Bayer, Kimberly Clark, AT&T y Pfizer, de acuerdo con la tendencia registrada en 1995-2005.<sup>58</sup>

Los países que más concesiones de patentes se les ha dado en México son Estados Unidos con el 58.35%, Alemania 9.03%, Francia 5.50%, Suiza 3.85%, Japón 3.54% y Reino Unido 2.91; de los cuales Estados Unidos es el principal inversionista productivo en México y de igual manera de las patentes concedidas en nuestro país.

En materia de las patentes nacionales, su contribución es muy baja, alrededor del 2.52%, indicando el bajo impulso por parte de las autoridades correspondiente a invenciones nacionales. En la actualidad el número total de patentes concedidas fue de 8 098, siendo las empresas grandes de origen extranjero las que dominan las invenciones.

---

<sup>58</sup> En México, el organismo encargado de realizar el registro de patentes es el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual.



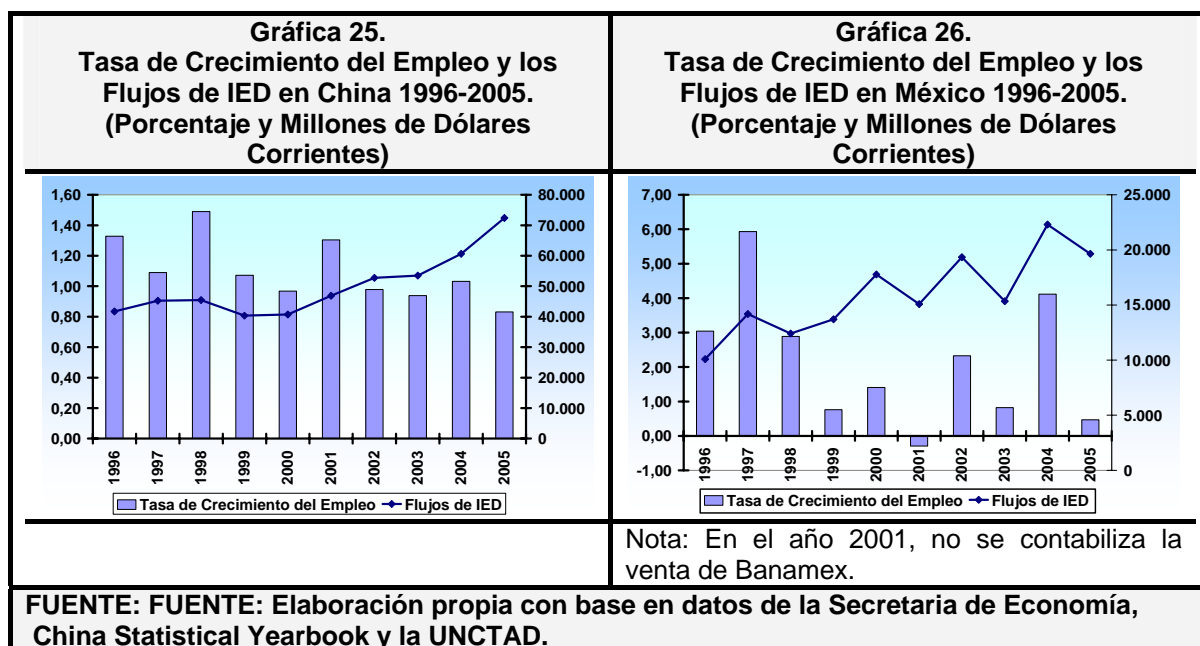
Como se puede apreciar en las gráficas 23 y 24, el número de patentes extranjeras han dominado tanto en China como en México, por lo que se puede afirmar que la IED ha contribuido a la transferencia de la tecnología; no obstante, no se puede medir con exactitud en qué porcentaje se ha dado en las economías en estudio. Conjuntamente podemos observar que esta tendencia ha enraizado la dependencia tecnológica, sobre todo México. Aunque en China se han realizado esfuerzos por potenciar la innovación y la alta tecnología, no escapa a esta dependencia, ya que este mercado está dominado por el capital de las ETN.

Nótese también, que bajo las características económicas de China y México, la transferencia tecnológica en cualquiera de sus formas exige un mayor esfuerzo en cuanto a la selección, adaptación o mejoramiento del entorno local. Además adviértase que México se encuentra tecnológicamente más dotado que China, ya que desde tiempo atrás nuestro país se ha beneficiado de tecnología avanzada principalmente estadounidense, lo que constituye una ventaja de México frente a China, sin embargo, no nos sorprendería que en pocos años China supere a México ante el interés que han mostrado las ETN en realizar la Investigación y Desarrollo en el país asiático.

<sup>59</sup> El PCT es el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes el cual es un acuerdo de cooperación internacional en materia de patentes. Bajo este tratado se puede solicitar la protección de una patente varios países.

### 3.2.2 Empleo.

Un elemento de gran importancia para toda economía, es la generación de empleos, tan indispensable para el bienestar social y económico de la población. Cuando el capital extranjero participa en las actividades económicas más dinámicas del país, se piensa en poder abrir fuentes de empleo.



Aunque existe una relación del empleo con la IED, no existe información necesaria para verificar con exactitud en que magnitud la IED ha contribuido a la generación de empleos tanto en China como en México. No obstante, trataremos de analizar algunos puntos importantes con la información disponible.

Particularmente, China muestra una tasa de crecimiento anual promedio de la población económicamente activa de 1.14%, esto representa una demanda de 723 212 millones de empleos al año, mientras que en México se estima una tasa de crecimiento del 2.42%, es decir, una demanda del 40 065 millones de empleos al año, esto durante el periodo de estudio. Evidentemente en ambas economías existe un fuerte problema de desempleo que según datos del World Factbook en el 2005 se calculó en una tasa de 4.2% para China<sup>60</sup> y 3.2% en México.

<sup>60</sup> Algunas de las causas sobre la presión que se ejerce en el desempleo en China es la reforma de las empresas estatales que en su mayoría debido a la bancarrota despiden a sus trabajadores; la migración de los trabajadores del sector primario al sector secundario que ha mostrando su incapacidad de absorber la gran oferta de mano de obra; la presión demográfica y la enorme población del país afectará el desarrollo económico.



En China los sectores que han contribuido a la incorporación de un mayor número de trabajadores son: agricultura, silvicultura, ganadería y pesca 46.64%, manufactura 12.37% y comercio 6.58%. Como los datos lo demuestran existe una alta concentración del empleo. Debido a la migración del campo a las ciudades en busca mejores oportunidades, este sector ha venido disminuyendo su participación creando presiones en el desempleo.

Por su parte, el sector manufacturero en donde se inyectan grandes montos de IED ha mostrado una capacidad limitada para absorber a la gran oferta de trabajo, a pesar de que da empleo alrededor del 12.37% de la población, no ha mostrado un dinamismo marcado en la creación de fuentes de trabajo, esto debido a razones estructurales; es decir, las transformaciones a fondo de la economía china exige día con día recursos humanos mejor capacitados aunque con bajos sueldos. Prácticamente la falta de conocimiento especiales, tecnológicos y de las nuevas técnicas de producción hace que se rechace a un buen número de solicitantes en este sector y queden relegadas. Vale la pena destacar, que este sector es intensivo en la ocupación de mano de obra barata, por lo que buscan la competitividad de la empresa y una mayor ganancia.

El problema de la falta de empleo en China no es un tema nuevo y se prevé que habrá 10 millones de personas pendientes de empleo en el 2010. Se calcula que China tendrá un total de 830 millones de personas con capacidad de trabajo y se aumentarán 50 millones de trabajadores nuevos en las ciudades y los poblados; pero conforme a la demanda, solamente se podrá dar empleo a 40 millones de trabajadores nuevos, así que faltarán 10 millones de plazas por parte de la oferta frente a la demanda según dice el Documento Guía del XI Plan Quinquenal de Desarrollo del Trabajo y la Seguridad Social 2006-2010.

Se considera además, que el sector terciario será quien en el futuro próximo sea el promotor de una buena parte del empleo debido a su rápido crecimiento que ha presentado en años recientes para lo cual se ha previsto la creación de cursos de formación para dotar a la mano de obra de más preparación.

**Cuadro 21.**  
**Indicadores de Empleo en China 1995-2005.**  
**(Millones de Personas)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
<b>Población Económicamente Activa</b>	696.600	696.655	705.800	720.871	727.912	739.924	744.325	753.610	760.754	768.234	778.774	5.785.697	100.00
<b>Población Ocupada</b>	679.474	688.510	696.000	706.374	713.948	720.856	730.252	737.430	744.325	752.000	758.255	5.672.844	98.05
<b>Población Desocupada</b>	17.126	8.145	9.800	14.497	13.964	19.068	14.073	16.180	16.429	16.234	20.519	112.853	1.95
<b>Personal Ocupado por Sector Económico</b>	680.650	689.500	698.200	706.370	713.940	720.850	730.250	737.400	n.d	n.d	n.d	5.677.160	100.00
Agricultura, silvicultura, ganadería y perca.	330.180	329.100	330.950	332.320	334.930	333.546	329.736	324.872	n.d	n.d	n.d	2.645.635	46.64
Minería y extracción	9.320	9.020	8.680	7.210	6.670	5.970	5.615	5.585	n.d	n.d	n.d	58.070	1.03
Industria Manufacturera	98.030	97.630	96.120	83.190	81.090	80.429	80.828	83.074	n.d	n.d	n.d	700.391	12.37
Producción y distribución de electricidad, gas y agua.	2.580	2.730	2.830	2.830	2.850	2.838	2.878	2.896	n.d	n.d	n.d	22.432	0.40
Construcción.	33.220	34.080	34.490	33.270	34.120	35.517	36.692	38.930	n.d	n.d	n.d	280.319	4.94
Serv. Transporte, almacenaje, correos y telecom.	19.420	20.130	20.620	20.000	20.220	20.289	20.374	20.839	n.d	n.d	n.d	161.892	2.85
Comercio y abastecimiento.	42.920	45.110	47.950	46.450	47.510	46.857	47.365	49.691	n.d	n.d	n.d	373.853	6.58
Actividades bancarias y seguros.	2.760	2.920	3.080	3.140	3.280	3.268	3.359	3.398	n.d	n.d	n.d	25.206	0.44
Propiedades inmobiliarias.	0.800	0.840	0.870	0.940	0.960	1.004	1.075	1.184	n.d	n.d	n.d	7.672	0.13
Servicios sociales.	7.030	7.470	8.100	8.680	9.230	9.210	9.763	10.937	n.d	n.d	n.d	70.420	1.24
Cuidado médico, deportes y asistencia social.	4.440	4.580	4.710	4.780	4.820	4.881	4.930	4.932	n.d	n.d	n.d	38.074	0.67
Educación, cultura y artes, difusión, película e industrias de la TV	14.760	15.130	15.570	15.730	15.680	15.650	15.679	15.651	n.d	n.d	n.d	123.850	2.18
Investigación científica y servicios politécnicos.	1.820	1.830	1.860	1.780	1.730	1.745	1.650	1.627	n.d	n.d	n.d	14.041	0.25
Agencias estatales del partido y organizaciones	10.420	10.930	10.930	10.970	11.020	11.038	11.009	10.747	n.d	n.d	n.d	87.064	1.53
Otros sectores	46.190	46.920	49.910	52.340	50.800	57.530	59.574	63.432	n.d	n.d	n.d	426.695	7.50

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de China Statistical Yearbook.**

Para la economía mexicana los principales sectores que proporcionan empleo a la población son: el sector agropecuario 19.95%, comercio 18.90%, manufactura 12.14% y construcción 11.32%. A diferencia de China, el empleo se encuentra más diversificado, coincidiendo los tres últimos con aquellos sectores a los en que se invierte la mayor cantidad de IED en nuestro país. Sin embargo, esto no es reflejo de que efectivamente la IED haya contribuido a la creación de nuevos empleos y ni mucho menos, que se hayan conservado los que ya existían, por ejemplo, en el sector manufacturero se ha visto una disminución a partir de 2001 que se prolongo hasta

2004, es decir, una pérdida del 10.08% de los empleos en este sector. Esta situación se atribuye al bajo crecimiento de la economía norteamericana que como consecuencia redujo la IED en el sector y, por tanto, las exportaciones mexicanas a ese país, lo que trajo al mismo tiempo el despido de muchos trabajadores, principalmente de las maquilas.

El sector más dinámico en absorber gran cantidad de trabajadores ha sido el comercio, que ha crecido a una tasa del 5.30%, esto es alrededor de unos 319 327 empleos al año, sin embargo, no todos los empleos son producto de la IED sino de otros factores.

**Cuadro 22.**  
**Indicadores de Empleo en México 1995-2005.**  
**(Millones de Personas)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
<b>Población Económicamente Activa</b>	36.196	36.832	38.584	39.562	39.648	40.162	40.073	41.086	41.516	43.399	43.658	440.715	100.00
<b>Población Ocupada</b>	34.422	35.469	37.574	38.659	38.953	39.502	39.386	40.302	40.633	42.306	42.504	429.709	97.50
<b>Población Desocupada</b>	1.773	1.363	1.011	904	695	659	687	784	882	1.093	1.154	11.005	2.50
<b>Personal Ocupado por Sector Económico</b>	27.347	28.270	29.347	30.635	31.363	32.008	31.827	31.552	31.706	32.180	42.504	348.738	100.00
Agropecuario	6.194	6.309	6.116	6.346	6.392	6.286	6.356	6.282	6.395	6.547	6.367	69.590	19.95
Minería	124	124	127	130	130	132	129	127	127	130	342	1.621	0.47
Industria manufacturera	3.067	3.278	3.566	3.773	3.913	4.102	3.899	3.637	3.531	3.506	7.021	43.293	12.41
Construcción	2.646	3.014	3.447	3.720	3.828	3.957	3.743	3.777	3.870	4.054	3.433	39.488	11.32
Electricidad y agua	149	152	155	161	174	176	182	188	196	192	n.d	1.724	0.49
Comercio	5.185	5.191	5.383	5.584	5.768	5.929	6.079	6.058	6.116	6.247	8.378	65.918	18.90
Transportes y comunicaciones.	1.521	1.625	1.699	1.791	1.857	1.934	1.963	1.919	1.902	1.954	2.178	20.341	5.83
Servicios financieros	549	562	590	598	602	605	612	617	615	627	9.965	15.941	4.57
Otros servicios	7.914	8.015	8.263	8.533	8.699	8.889	8.864	8.947	8.955	8.923	n.d	86.001	24.66

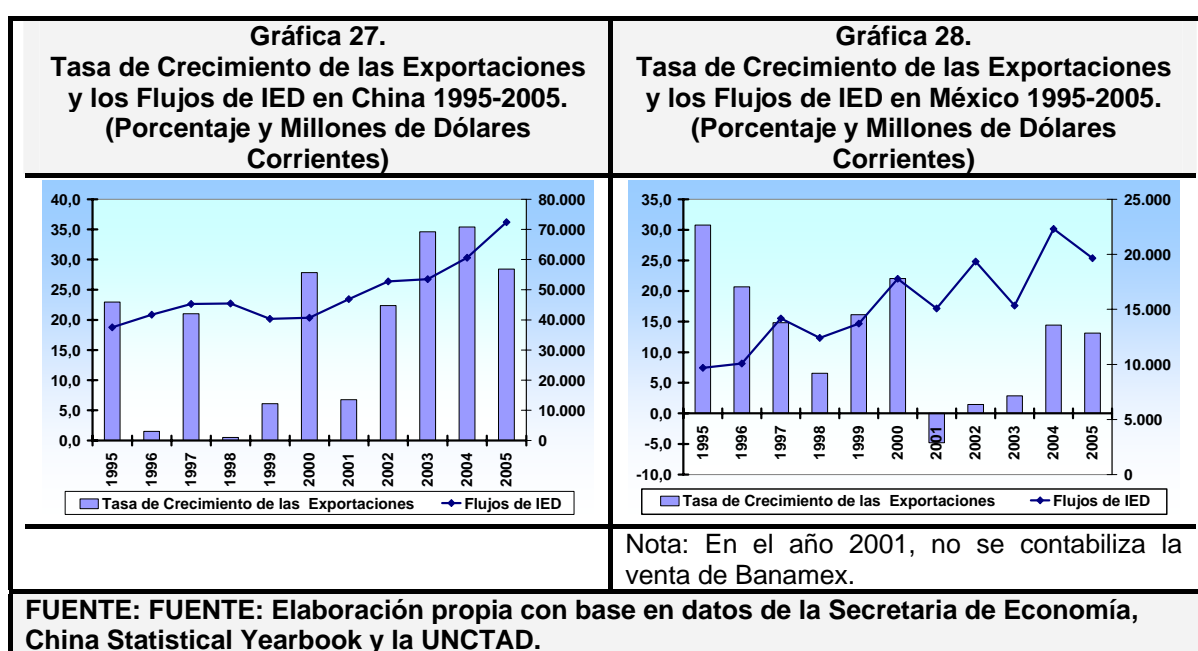
**FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática.**

De lo anterior, se desprende que la participación del capital extranjero en la generación de empleos es relativa, porque en las actividades que emplean a mayor número de trabajadores, requieren del uso intensivo de la mano de obra (sector manufacturero); la que aprovechan las ETN para reducir sus costos, además al instalar su capital, también traen la tecnología y al personal adecuado que dirigirá a la empresa en busca de mejorar la competitividad de la empresa. Por lo que podemos afirmar que la IED no ha cumplido su función como promotora de creación de empleos.

### 3.2.3 Balanza Comercial.

En comercio exterior, la IED ha debido contribuir al dinamismo de las exportaciones, que en China y México han ido creciendo a un ritmo vertiginoso, se calcula que la tasa de crecimiento anual es a razón de 18.45% y 10.73% respectivamente, durante el periodo 1995-2005.

La evidencia muestra una relación positiva entre los flujos de IED y las tasas de crecimiento de las exportaciones de ambos países como se puede apreciar en las gráficas 27 y 28.



En China, el ascenso de las exportaciones le ha permitido aumentar su participación relativa en el comercio mundial al pasar de 4.3% en el 2001 a 7.4% en el 2005 con un monto de 761 954 millones de dólares, situándolo como el tercer proveedor del mundo de bienes y el principal en la región asiática, este gran impulso ha sido a raíz de su incorporación a la OMC que en tan solo 4 años ha logrado duplicar su participación en el comercio intencional.

Siguiendo este análisis, China ha acumulado durante el periodo de estudio un monto de 3 495 711 millones de dólares en exportaciones. Una situación similar se presenta en la vertiente de las importaciones, la cual ha crecido a una tasa promedio

del 18.30% anual. En el 2005, China pasa a ocupar el tercer lugar, de los principales países demandantes de bienes en el mundo (Gráfica 29).<sup>61</sup>

El principal destino de sus exportaciones desde 2003 ha sido Estados Unidos, logrando colocar en el 2005 alrededor del 21.38% de sus ventas extranjeras. En segundo lugar está Hong Kong, al cual le vendió 16.34% de sus bienes, Japón es el tercero con 11.02% de las ventas externas. Cabe mencionar que el 91.91% de las exportaciones realizadas son productos manufacturados.

Hay que destacar que en este país existe una brecha enorme entre las exportaciones y las importaciones de bienes, que se manifestó desde 1994. Esto nos indica un superávit acumulado de 378 696 millones de dólares de 1995 a 2005 en la balanza comercial, teniendo un record histórico en el 2005 de 102 001 millones de dólares (Gráfica 31). El superávit comercial ha contribuido al incremento en las reservas internacional de este país.

El caso de México, el dinamismo que presentan las exportaciones mexicanas en el crecimiento, al igual que en China, lo ha convertido en un líder exportador dentro de su región de influencia, es decir, Latinoamérica. Las exportaciones mexicanas tuvieron un gran impulso a partir de la puesta en marcha del TLCAN en 1994, pero hay que destacar que para el capital productivo extranjero, nuestro país es más atractivo como plataforma de exportación ya que ofrece acceso a los mercados de Estado Unidos y Canadá. Además, que la política de tipo de cambio flotante ha facilitado hasta hora, impedir que la apreciación del peso se vaya haciendo más abultada.

Así, las exportaciones mexicanas en el periodo de 1995 a 2005 se han acumulado en un monto de 1 593 843 millones de dólares, siendo enorme la diferencia de China respecto a México, esto debido a que el país asiático ha tenido un continuo crecimiento de sus exportaciones, mientras que México ha experimentado altibajos constantes como por ejemplo, la caída de 4.81% de las exportaciones en 2001 referente al año anterior, la recuperación se dio a partir de 2004 en donde se registro un monto de 189 200 millones de dólares, tan solo superior en 22 746 millones de dólares a lo registrado en el 2000 (Gráfica 30).

Por su parte las importaciones mexicanas han acumulado los 1 640 287 millones de dólares y crecido a una tasa promedio anual de 12.22%. Nuestro país ocupó la posición

---

<sup>61</sup> Hasta hace poco las ETN usaban al país asiático como estación de montaje y no de producción; como consecuencia, casi el 60% de las exportaciones chinas está en manos de compañías extranjeras. Decir made in China equivale a decir producido en China, pero por ETN de Corea del Sur, Taiwán, Japón o Estados Unidos, que usan a China como estación de montaje final de sus vastas redes mundiales de producción (Ríos, 2006: 3).

número trece en el 2000 y en el 2005, ocupó la posición quince y como ya se dijo líneas arriba, es la primera en América Latina.

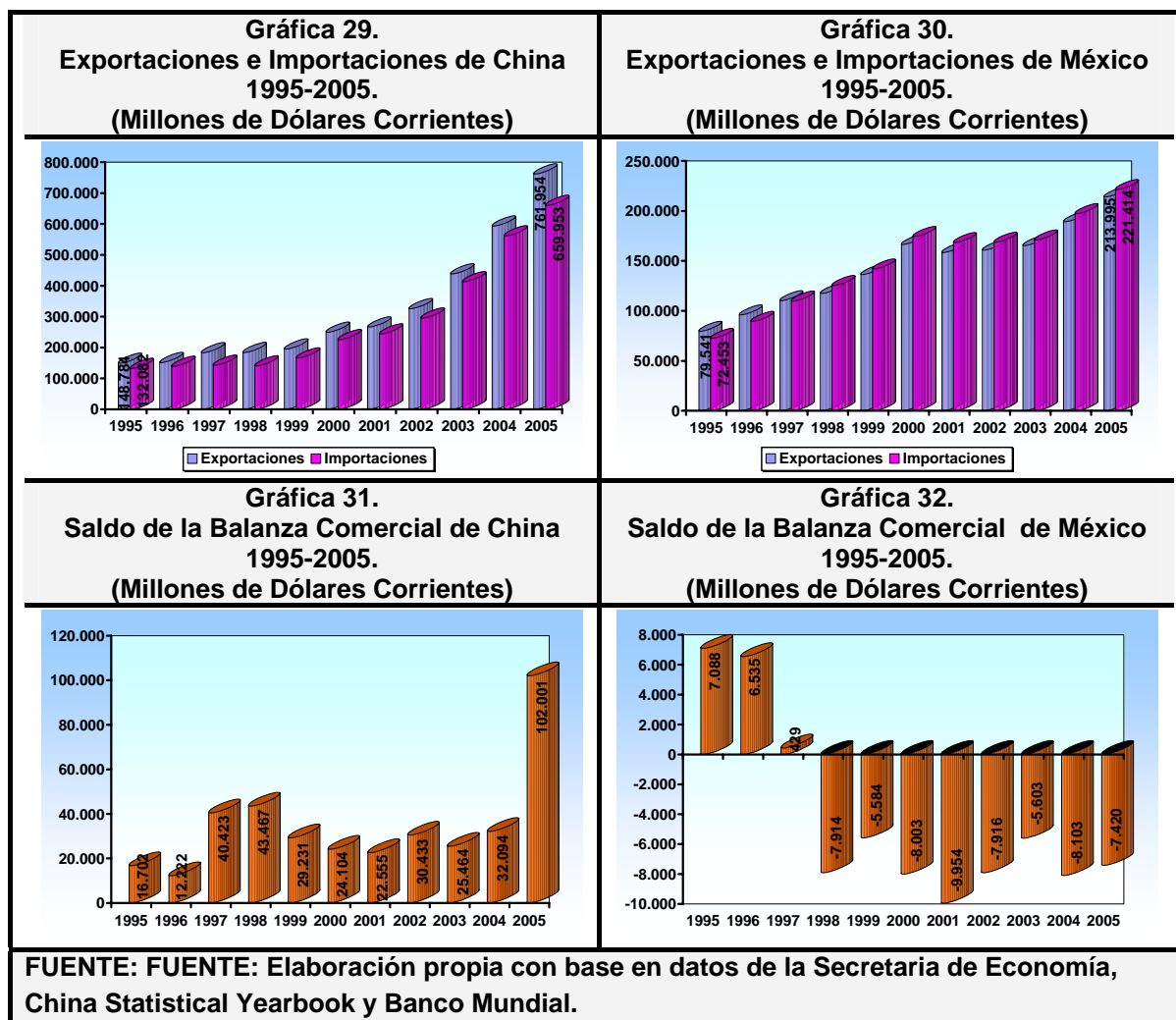
El sector que mayor participación tuvo en las exportaciones fue el sector manufacturero el cual totalizó con una participación del 99.55% en el 2005, como es bien sabido nuestras exportaciones van dirigidas a los Estados Unidos, quien absorbió el 86.66% de las exportaciones totales.

Por lo tocante al saldo de la balanza comercial, el comportamiento ha sido menos favorable para nuestro país. De los 11 períodos analizados, sólo de 1995-1997, se ha obtenido un superávit comercial de 14 051 millones de dólares, contra un déficit comercial en 1998-2005 de 60 495 millones de dólares, lo cual evidencia un incremento en el monto de las importaciones y, por lo tanto, una baja en la capacidad para generar las exportaciones necesarias, con el objetivo de captar más divisas de las que se erogaron (Gráfica 32).

Una de las causas que explican este resultado es la pérdida de competitividad que enfrenta nuestro país, principalmente ante las economías asiáticas. El hecho de carecer de IED constante y permanente definitivamente que tiene algo que ver con la pérdida de competitividad, dado el abaratamiento de los factores productivos en otras latitudes.

Como las cifras lo indican, México encara una dura competencia comercial de China, ya que este competidor amenaza las exportaciones mexicanas. La evidencia de esto fue el desplazamiento de México como principal proveedor de Estados Unidos en el 2003. Igualmente la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio estadounidense, en el mismo año declaró que la participación de China en el mercado de Estados Unidos se elevó a 12.1%; superando a México por primera vez en la historia.

Sin embargo, el efecto final sobre México no depende solamente de la competencia comercial, sino también de la evolución de los flujos de capital en el futuro próximo.



Lo anteriormente señalado, nos dice que la IED ha impactado de manera importante a los distintos sectores económicos de China y México a los que se ha dirigido, siendo el más beneficiado en ambos países el sector manufacturero, con lo que se ha desarrollado una capacidad exportadora incremental, redes internas de valor agregado y de tecnología. También ha generado nexos permanentes y equitativos con la economía nacional respectivamente e internacional. Este comportamiento está fuertemente vinculado con la orientación exportadora de este sector, que se ha profundizó en ambas económicas a partir de las reformas orientadas a la apertura de sus económicas, principalmente en la década de los noventa.

Como hemos examinado anteriormente una de las contribuciones de la IED es el desarrollo de la capacidad exportadora incremental aunque no necesariamente ha contribuido con un menor contenido importador.

En otras palabras ETN y especialmente las filiales instaladas en China y México a través de la IED ha promovido las exportaciones, que de hecho es la especialización

de su producción, y a su vez, promueven las importaciones, pues son sus insumos a utilizar (como por ejemplo la General Motors Company), la cual tiene un efecto positivo cuando la exportaciones superan a la importaciones (caso de China) y un efecto negativo cuando sucede lo contrario (caso de México).





# ▶ CAPÍTULO IV.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

## ► Conclusiones.

### **Conclusión 1.**

Las teorías existentes de la IED no son nuevas en la teoría económica. En un principio, el interés de los estudios no se centró propiamente en la IE, sino en las causas de la expansión de la empresa más allá de las fronteras nacionales; se aspiraba a comprender los mecanismos de la formación de la ETN, al respecto las teorías conocidas se enmarcaron en las tesis de los mercados perfectos e imperfectos.

Posteriormente los estudios se orientaron a indagar los factores determinantes o los motivos de la IED. En esta línea se encuentra el enfoque ecléctico de Dunning, distinguiéndose del enfoque del movimiento de capitales al afirmar que la producción internacional cumple una función más amplia que el comercio. No solo traslada bienes y servicios a través de las fronteras, sino que moviliza factores productivos, métodos de organización, conocimientos especializados y tecnología, a través de una estructura administrativa unificada (ETN).

Bajo este enfoque se puede explicar los determinantes, el movimiento y las causas de la IED ya que es una teoría que se nutre de distintas teorías bien articuladas a fin de conciliarlas en un solo enfoque de la IED. Sin embargo, tras el conocimiento de este fenómeno, han surgido diversas hipótesis pero no se puede hablar con propiedad de una teoría de la IED.

### **Conclusión 2.**

En el proceso de globalización se han producido profundos cambios del orden mundial en donde las economías nacionales se integran progresivamente en la economía internacional. Una característica sorprendente de la economía mundial ha sido el pronunciado aumento de la producción internacional a cargo de las sociedades transnacionales en países extranjeros que controlan activos y administran actividades de producción en distintos países. Las fuerzas y procesos de expansión de las ETN obedecen a la búsqueda de beneficios y la reducción y diversificación del riesgo.

Aunado a este crecimiento se encuentra el aumento extraordinario de la IED, sobre todo en la segunda mitad de los años noventa, convirtiendo al mercado mundial de este tipo de inversión en uno de los más competitivos. Siendo los países en desarrollo una alternativa más para instalar los capitales productivos. Sin embargo, en el proceso de globalización, quienes compiten en el mercado mundial son las grandes empresas (principalmente ETN), no las naciones, no obstante, son las naciones quienes otorgan

diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, en donde se destaca el sistema de innovación nacional, la propia dotación de los factores, la infraestructura económica y la formación de capital humano.

En la actualidad quienes poseen en mayor escala estas características son los países desarrollados, quienes han logrado captar la atención de los inversionistas al garantizar un ambiente propicio para atraer grandes montos de IED, son también los que realizan la mayor proporción de inversión extranjera productiva.

Sin embargo, en los últimos años se ha observado una ligera disminución de la IED en los países desarrollados como consecuencia de la recuperación de estos flujos en los países en desarrollo que se debió particularmente a las fuertes presiones a que se ven sometidas las empresas en muchos sectores para poder competir, empujándolas a explorar nuevas formas de mejorar su competitividad.

Así, algunos países en desarrollo se han convertido en destinos cada vez más atractivos para la inversión, en parte porque pueden ofrecer a los inversionistas una gama de ventajas o activos muy atractivos para los capitales extranjeros. Además, los países en desarrollo buscan la manera de atraer este tipo de inversión para acelerar la ejecución de sus programas de desarrollo como lo están haciendo hoy en día China, Hong Kong, Brasil México entre otros.

### **Conclusión 3.**

Los antecedentes económicos que impulsaron la llegada de IED a China y México se encuentran en las reformas económicas llevadas a cabo en décadas pasadas, por ambas economías. Así, China en 1978, introdujo una serie de reformas económicas basadas en la agricultura, la industria y el sector externo que han dado en la actualidad como resultado un aumento de manera considerable de su peso en la economía mundial en diversas magnitudes, en especial la producción, comercio internacional e IED.

El conjunto de medidas aplicadas introdujo un elevado grado de liberalización y apertura económica permitiendo orientar a la economía hacia un sistema de mercado junto a la coexistencia de elementos del antiguo sistema de planificación centralizada llegando a lo que se ha denominado “Sistema Económico de Mercado Socialista”.

Ahora en este nuevo sistema, el control estatal sobre la economía que estuvo tradicionalmente basado en las decisiones directas de la autoridad pública, ha dado paso a un sistema de intervención indirecta ejercida principalmente por palancas económicas y jurídicas para orientar la economía de una manera eficiente.

En el caso de México, la reforma estructural iniciada en los ochentas abarcó un amplio espectro de actividades: privatización de empresas estatales, desregulación económica, cambio en el trato a las inversiones y apertura comercial acelerada a partir de 1985. Estos aspectos impulsaron la incorporación de México al proceso de globalización, además de que propiciaron la transformación y modernización del país que en pocos años, pasó de ser una economía prácticamente cerrada a ser una de las más abiertas al comercio e inversión foráneas. Sin embargo, el consenso a favor de las reformas económicas puede erosionarse por su pobre desempeño en materia de crecimiento económico, que ha sido en mucho, inferior a la que registra China.

Entre los ajustes económicos llevados a cabo por China (1978) y México (1982) se pueden sintetizar en los siguientes resultados:

1. Las reformas económicas en China y el cambio estructural en México les permitieron insertarse e ir adaptándose a los cambios del proceso de globalización.
2. Las reformas económicas han sido más exitosas en China que en México, en donde actualmente China crece a tasas del 10% y México apenas crece a ritmos de 3%.
3. Las reformas permitieron la base de una industrialización más diversificada en México que en China.
4. El grado de apertura comercial es mayor en México que en China.

#### **Conclusión 4.**

En cuanto a la evolución de nuestra principal variable se observó que en China la llegada de IED al país se dio conjuntamente con la apertura económica, en donde se inicia la liberalización progresiva de la IED y la creación de un marco institucional adecuado para fomentar su proliferación, las cuales se distinguen por su carácter especializado por tipo de empresa y sector al que se dirige, entre las medidas legales más importantes que hoy rigen la IED para su ejecución y revisión de las mismas se encuentran; la Ley para las Empresas de Capital Extranjero, la Ley para las Empresas de Coinversión Chino-Extranjera, la Ley para las Empresas de Cooperación Chino-Extranjera, la Ley para las Empresas 100% Extranjeras, la Ley de Impuesto sobre la Renta para Empresas con Inversión Extranjera y Empresas Extranjeras y el Catálogo Industrial de Inversiones Extranjeras. Todas ellas tienen por objetivo primordial la de

ampliar la cooperación económica internacional, el intercambio tecnológico y promover el desarrollo de la economía nacional de China.

Asimismo, la apertura económica gradual y sectorial de China vía las ZEE ha contribuido al extraordinario crecimiento de la IED, ya que desde su creación en 1982, las ZEE han ofrecido un tratamiento impositivo y una administración preferencial a las empresas extranjeras, así como libertades operativas típicas de una zona libre. Actualmente en China se han creado más de 164 zonas bajo un régimen de mercado que sin duda alguna han dado lugar a grandes inversiones, diversificándose de acuerdo a la zona en que llega.

Al examinar la evolución de la IED en el caso de México, se puede observar que la IED ha estado presente a lo largo de la vida económica del país, tomando relevancia a partir de la década de los setenta, en donde el suceso más significativo fue en 1973, año en que se da la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, esta ley acomete por primera vez en nuestro país un enfrentamiento serio en contra del poder económico representado por el capital foráneo, es entonces que nuestro país decide regular su crecimiento y trata de orientarla en alguna forma.

Sin embargo, es hasta la década de los noventa, en donde la IED se ha multiplicado, representando una porción cada vez mayor de nuevas inversiones. Más aun, la intensificación de los procesos de integración de México a la economía mundial y su respectiva cooperación contribuyeron a aumentar el atractivo para la IED, asimismo la inserción de México en la economía global ha permitido que nuestro país se convierta en un país importante en materia comercial y en una de las economías más abiertas en la actualidad.

En este contexto, las iniciativas para atraer IED adquirieron gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia, por lo que se hicieron las modificaciones pertinentes a la Ley de Inversión Extranjera en 1986 y posteriormente en 1993 y actualmente en el 2006, que han tenido como finalidad la determinación de las reglas para canalizar la IED hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. Además, esta Ley anticipó la implementación del TLCAN, así las autoridades mexicanas modificaron el marco regulatorio de la IED para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo basándose en la idea de potencializar las exportaciones e incrementar los flujos de IED.

## **Conclusión 5.**

En cuanto a los resultados de nuestra principal variable (IED) destacan los siguientes puntos:

1. Las reformas orientadas a la captación de IED en China y México fueron y han sido un eslabón fundamental para su proceso de industrialización y modernización.
2. El marco regulatorio en ambas economías privilegia al capital externo vía la IED, permitiendo una participación del 100% en las dos economías. Aunque cabe señalar que en China las normas son más especializadas de acuerdo al tipo de empresa, destino, monto y tiempo de permanencia de la inversión.
3. Tanto en México como en China se establecieron zonas especiales para atraer IED. En China, las ZEE más importantes se ubican en la zona costera oriental y en México en la zona fronteriza del norte (maquilas). La ubicación de las zonas económicas que se crearon en ambas economías tomo como punto estratégico el contacto directo y la menor distancia con sus principales socios comerciales.
4. China y México se han posicionado dentro de los países en desarrollo como los favoritos dentro de su propia región (Asia y América Latina respectivamente) y a nivel mundial para realizar inversiones productivas.
5. La IED que llega a China proviene principalmente de Hong Kong y países vecinos de Asia, mientras que en México viene de Estados Unidos y Europa esencialmente.
6. En una y otra economía la IED se aglutina en más del 50% en el sector manufacturero debido a que las inversiones productivas se hallan relacionadas en gran medida con las exportaciones, aunado a la estrecha relación que mantienen con las ETN que operan en estas economías, a través de sus relaciones productivas y comerciales intra industriales e inter industriales.

Aunque también se ha visto que en los últimos años, en ambas economías la IED ha tenido una preferencia cada vez mayor en el sector de los servicios (como el comercio, bienes inmobiliarios, restaurantes y hoteles, servicios financieros, de seguros y fianzas, etc.), disminuyendo su participación en actividades industriales.

Sin embargo, es importante señalar que en el caso específico de China, el sistema financiero de este país, es la propia de un modelo poco maduro, ante esta situación el gobierno chino deberá acelerar el desarrollo y modernización de su sistema financiero que tenga la capacidad de reaccionar a las necesidades de mercado; además de que deberá garantizar la seguridad, confianza y rapidez en todas las operaciones.

Por el contrario en México se cuenta con un sistema financiero más desarrollado relativamente, aunque con un alto grado de vulnerabilidad y dependencia económica que no la deja libre de posibles riesgos.

7. La distribución nacional de la IED tanto en China como en México se encuentran altamente concentrada en los principales centros industriales y financieros de cada país, los cuales se caracterizan por contar con una infraestructura económica y financiera moderna, especialmente en telecomunicaciones y logística, asimismo agrupan a un gran número de grandes empresas de prestigio y de alcance internacional. Estos centros se hayan en la provincia de Guangdong en China y el Distrito Federal en México.

### **Conclusión 6.**

En cuanto a los principales determinantes de la IED se pudo corroborar que la principal motivación que tienen los inversionistas extranjeros para instalar su capital en un país en específico ha sido la obtención del beneficio económico. Sin embargo, existen otros factores que sirven de parámetro para que un capital foráneo decida invertir en aquellas económicas con capacidad de incrementa este beneficio económico.

En nuestro estudio se comprobó que efectivamente los factores (o ventajas) tales como la estabilidad económica, localización estratégica, tamaño y potencial del mercado y factores institucionales que tienes China y México, han desempeñado un papel importante en la atracción y determinación de los flujos de IED en ambas economías. Específicamente los resultados que arrojó la investigación en relaciones a estas ventajas son:

1. La estabilidad económica en las principales variables macroeconómicas de China y México han impactado de manera positiva en la atracción de nuevas inversiones foráneas para su utilización productiva. En el caso específico de China, se observa una economía en crecimiento, con una estabilidad de precios y un superávit en la balanza comercial, además, de ser la primera economía con

el mayor monto de reservas internacionales. Esta estabilidad se ve reflejado en el incremento sorprendente de los flujos de IED en los últimos años.

En el caso de México, se cuenta con una estabilidad relativa, que se encuentra constante amenazada ante lo que pudiera suceder con la economía de Estados Unidos, esto por la gran dependencia económica que se tienen con el país vecino. Si bien las variables macroeconómicas de México han tenido una tendencia favorable; en lo que respecta a la inflación, la deuda externa, el incremento en las reservas internacionales, pero resultan ser aun menores los logros alcanzados por nuestra economía respecto de China.

En general, podemos argumentar que aunque en ambas economías se han logrado avances significativos en materia de estabilidad macroeconómica, China goza de una ligera ventaja respecto a México en este sentido, por lo que China garantiza un ambiente más favorable para realizar los negocios productivos.

2. En relación a la localización de México respecto de los países industrializados, se pudo reconocer que México posee una clara ventaja con respecto a China, debido a su proximidad con la primera potencia industrial del mundo (Estados Unidos), quien realiza más del 50% de la IED en nuestro país y concentra buena parte de las ETN. Esta ventaja representa para los inversionistas extranjeros un menor costo en tiempo y dinero a la hora de la entrega de sus productos o servicios, la realización de transacciones y de transportación, específicamente.

Pese a esta desventaja China ha sabido compensarla a través de la participación con sus vecinos de la región: Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong principalmente, la cual resulta ser una de las regiones más dinámicas del mundo aunque no sean principales centros industriales.

3. Al ser China el país más poblado del mundo con 1 304 500 millones de habitantes, representa por lo tanto un mercado potencial. Aunado a esto, China es el país con mayores niveles de crecimiento en el PIB, lo que constituye una moja en el ingreso de la población, evidencia de esto es el surgimiento de una fuerte clase media. En general la población china está cambiando sus hábitos de consumo en busca de nuevos productos. Es por estos cambios que muchas firmas han decidido instalarse en este país por la gran demanda de productos que exige el mercado chino y que conforme se vaya modernizando irán exigiendo cada vez más productos de vanguardia y calidad.



La situación de México dista mucho de ser un mercado tan potente como el de China, en primer lugar por el diferencial enorme que existe en el número de la población y porque prácticamente en nuestro país no ha habido desde varios años un mejoramiento en el ingreso de las familias. Pese a estos factores el mercado mexicano se ha distinguido por contar con una población de ingresos medios que demanda una cantidad de diversos productos, además, de que representa un nicho de mercado importante en la región.

4. Entre los factores institucionales que ofrece China y México, se puede apreciar que en ambas economías se permite una IED del 100%, la diferencia radica en la estrategia de regular estos flujos. En China la estrategia seguida para reglamentar la llegada, orientación y permanencia de la IED ha sido muy específica, para lo cual se ha dado a conocer un marco regulatorio que varía de acuerdo al tipo de empresa y el sector al que se dirige. Además de que cuenta con una serie de incentivos fiscales, que van desde bajas tasas de impuestos, reducción y exención de los mismos, estos pueden variar dependiendo del monto, el tiempo de duración de la inversión y de la zona económica en la que se establezca la empresa.

En el caso de México, la legislación no es tan específica como la de China, simplemente el capital extranjero está permitido en prácticamente cualquier sector económico salvo aquellos que de manera exclusiva están bajo el control del estado y de mexicanos. Los incentivos fiscales que ofrece México, consisten en brindar estímulos en cuanto, al IVA, cuotas compensatorias, según corresponda y exención en el pago del impuesto general de importación que varían de acuerdo a los programas al que la empresa esté inscrito. Por otra parte, México ha logrado promover la IED a través de reglas claras que ha firmado en los tratados de libre comercio que garantizan una mayor seguridad jurídica para los capitales.

En general, los factores institucionales en cuanto marco normativo e incentivos fiscales que operan en una y otra economía tienen cierta similitud, aunque han sido de mayor alcance las que operan en China, siendo esto una ventaja más que posee China sobre México, al dar una serie de estímulos con mayor atracción para los inversionistas y, por lo tanto, permitir que lleguen mayores montos de IED.

### **Conclusión 7.**

El impacto que ha tenido la IED en la actividad económica de cada país, ha sido relativa respecto al mismo desenvolvimiento y crecimiento de la economía en su

conjunto de cada una de ellas. En general, los resultados han favorecido en mayor proporción a la economía de China que la de México. Los resultados específicos se resumen en los siguientes puntos:

1. La IED en China y México ha favorecido la transferencia tecnológica que se vislumbra con un gran número de ETN y filiales que se encuentra en ambos países, además de que el 65.65% en China y el 97.48% en México de las patentes concedidas en estos países son de propiedad extranjera. También se aprecia que bajo las características económicas de China y México, la transferencia tecnológica en cualquiera de sus formas exige un mayor esfuerzo en cuanto a la selección, adaptación o mejoramiento del entorno local. Asimismo, la irrigación de la tecnología solo la podemos observar en las grandes empresas que en su mayoría son de propiedad extranjera, y con un porcentaje bajo e incluso nulo en la transferencia de la tecnología en las empresas de escala menor. Esta tendencia también denota la dependencia tecnológica en que se encuentran ambas economías, al capital transnacional.
2. Básicamente la IED no ha cumplido su función como creadora potencial de empleos en ninguna de las economías en estudio. Solo se pudo apreciar una escasa participación relativa en la creación de empleos en relación a aquellas actividades que por sus características requieren de una mano de obra barata como es el sector manufacturero, además este sector se ha caracterizado por hacer un uso intensivo de la mano de obra, la cual está mejor capacitada en México que en China, siendo esto una ventaja importante para nuestra economía. Aunado a la falta de creación de empleos no solo por las empresas con capital extranjero y el propio gobierno local, existe un fuerte problema de desempleo desde varios años en las dos economías, por lo que no solo faltan de empleos sino que e ha perdido muchos de ellos. Asimismo, se observa una presión por parte de la migración del campo a las ciudades en busca de mejores oportunidades en ambas economías.
3. La contribución más importante de la IED en China y México ha sido el incremento de las exportaciones en ambas economías, pero con una gran diferencia en los montos de cada una de ellas, siendo China la que mayores exportaciones han logrado, además el ascenso de las exportaciones del país asiático ha logrado que mantenga desde 1994 un superávit comercial a pesar del fuerte incremento de las importaciones. Por su parte México, aunque ha incrementado sus exportaciones, muestra un aumento superior de las importaciones que se ha materializado en un déficit de su balanza comercial.

Tanto China como México canalizan un porcentaje importante de sus exportaciones a Estados Unidos.

► **R**  
► **ecomendaciones.**

Reconociendo el hecho de que la IED puede promover el desarrollo económico, todos los gobiernos desean atraerla. De hecho, el mercado mundial de las inversiones de este género es sumamente competitivo y, sobre todo, los países en desarrollo buscan este tipo de inversión para acelerar la ejecución de sus programas de desarrollo.

Por lo tanto, ante la necesidad de financiamiento vía la IED que requieren tanto China como México, y dada la importancia que ha representado como motor del crecimiento económico en ambas economías, se recomienda ampliamente su promoción y fomento de acuerdo a la realidad imperante de cada uno de estos países.

Sin embargo, estas recomendaciones se pueden resumir en las siguientes:

1. Dar protección y seguridad a los inversionistas extranjeros a través de leyes y reglamentos que especifiquen claramente la forma de operación de los inversionistas extranjeros en el territorio nacional y los lineamientos para realizar la IED.
2. Otorgar certidumbre a los inversionistas y a sus inversiones a través del manejo adecuado de las variables macroeconómicas, principalmente aquellas que reflejen un riesgo para la inversión, como la inflación y las tasas de interés.
3. Establecer acuerdos de integración al comercio y a la inversión internacional, con el propósito de impulsar a un ambiente empresarial más competitivo. Como por ejemplo, los Acuerdos Internacionales y los Tratados de Libre Comercio.
4. Promoción de IED a través de regímenes tributarios bajos que contemplen el monto de la inversión, el tiempo de permanencia y el sector al que se dirige, pero siempre y cuando no afecte la política fiscal del país. Uno de estos incentivos sería el ISR, el cual deberá ajustarse de manera más equitativo para las empresas que desean invertir, esta acción extendería las posibilidades de atraer mayores flujos de IED y arraigar los beneficios que pudiera traer consigo.

5. Promoción y difusión de oportunidades de inversión en sectores estratégicos, como por ejemplo: alimentos, minería, química, textil, eléctrico, electrónico etc.
6. Identificar zonas con potencial económico, dotándolas de infraestructura moderna, de servicios tecnológicos y de comunicación que atraigan a nuevas empresas con capital extranjero y sobre todo aquellas que deseen realizar alguna IED. Así, como seleccionar los productos que le dan en el momento una mayor ventaja competitiva
7. Fomentar programas para las empresas con IED y sobre todo aquellas dedicadas a la exportación, en donde se les ofrezca un abanico de oportunidades para colocar su producción a un precio de mercado competitivo y establecer estrategias de competitividad centrada en la producción a bajos costos para el mercado internacional.
8. Facilita la adquisición de tecnologías vía IED, importación, transferencia o imitación con el objetivo de modernizar los procesos de producción y dar un valor agregado a los productos.

Lo antes mencionado tiende a contribuir al crecimiento económico, aunque no necesariamente al bienestar de la población.

Por otro lado, la oportunidad de aprendizaje que brinda el modelo chino de desarrollo es muy basta y se destaca: su estrategia de posicionamiento frente al libre mercado; su total disponibilidad de aprender y copiar de los otros; la estrategia de brindar ZEE, de base industrial y tecnológica; su enorme capacidad de atracción de capitales; el establecimiento de centros de investigación; la implementación generalizada de las mejoras prácticas de calidad y productividad; el hábil manejo de las herramientas fiscales, y muchas otras que, en mayor o menor medida, brindan un oportunidad de aprendizaje a países en busca de desarrollo.

La alternativa que ofrece el modelo asiático a las naciones en desarrollo, consiste en todo un despliegue de políticas económicas y comerciales que han venido diseñando desde hace 1978, y de manera especial, la inteligente estrategia que ha seguido para hacerla altamente competitivas y ganadoras en el mercado mundial que, en el momento de coincidir la oferta con la demanda, se olvida de la plataforma política y de origen de los diferentes productos y servicios.

Cabe destacar la selección inteligente de productos y sectores ganadores, ZEE para atracción de capitales, batería de apoyos y subsidios fiscales, investigación y desarrollo con importantes recursos públicos y privados orientada a la demanda de mercado, son

algunas de las políticas dignas de replicarse, de acuerdo con la naturaleza y condiciones de cada país.

Por otro lado, los resultados obtenidos por la experiencia china en estos últimos 27 años, vienen a demostrar a las economías en desarrollo, en especial a las Latinoamérica, que las posibilidades de crecimiento sostenido son posibles y que parten en primer lugar de los aciertos, el esfuerzo y el talento individual de cada nación; y que también sus principales obstáculos se encuentran en la insuficiencia de cada país para lograr su estabilidad política y encontrar su mejor estrategia de desarrollo.

▶ **ANEXO ESTADÍSTICO.**

		Pág.
Cuadro I.	Entradas de los Flujos de IED por Regiones y Países 1970-2005.	118.
Cuadro II.	Salidas de los Flujos de IED por Regiones y Países 1970-2005.	119.
Cuadro III.	Flujos de IED en China 1970-2005.	120.
Cuadro IV.	Flujos de IED en México 1970-2005	120.
Cuadro V.	Número de Proyectos por Tipo de Empresa en China 1995-2005.	121.
Cuadro VI.	Origen de la IED en China 1995-2005.	122.
Cuadro VII.	Distribución de la IED por Provincias en China 1995-2003.	124.
Cuadro VIII.	Estructura de la IED en México 1995-2005.	126.
Cuadro IX.	Origen de la IED en México 1995-2005.	127.
Cuadro X.	Destino de la IED por Entidad Federativa en México 1995-2005.	129.
Cuadro XI.	Patentes Concedidas en China 1995-2005.	131.
Cuadro XII.	Patentes Concedidas en México 1995-2005.	131.
Cuadro XIII.	Patentes Concedidas a Extranjeros en China 1995-2005.	131.
Cuadro XIV.	Patentes Concedidas a Extranjeros en México 1995-2005.	132.
Cuadro XV.	Balanza Comercial de China 1995-2005.	132.
Cuadro XVI.	Balanza Comercial de México 1995-2005.	132.

Nota: los datos presentados en los siguientes cuadros pueden variar de acuerdo a la fuente que se tomó.

**Cuadro I.**  
**Entradas de los Flujos de IED por Regiones y Países 1970-2005.**  
**(Millones de Dólares Corrientes)**

Región y País	1970-1979 Prom.	1980-1989 Prom.	1990-1994 Prom.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05
Mundo	24.365	58.696	197.305	340.336	392.424	489.709	712.032	1.099.919	1.409.568	832.248	617.732	557.869	710.755	916.277	8.078.869
Países Desarrollados	18.444	39.709	129.414	219.672	239.384	287.186	511.903	861.733	1.145.913	610.181	442.766	360.831	410.941	555.927	5.646.437
Estados Unidos	3.219	16.860	34.944	58.772	84.455	103.401	174.439	283.676	313.997	159.481	74.452	53.146	122.401	99.443	1.527.663
Unión Europea	124	331	1.483	42	228	3.224	3.192	12.741	8.323	6.241	9.239	6.324	7.816	2.775	60.145
Japón	9.860	16.617	70.624	116.324	113.637	130.267	266.553	482.381	674.278	362.418	283.863	240.572	185.227	387.858	3.243.378
Países en Desarrollo	5.922	18.974	65.366	115.861	146.733	190.423	189.477	227.716	254.593	210.538	162.055	172.846	260.236	320.670	2.251.148
África	1.124	1.438	4.633	5.642	5.861	10.948	9.279	12.453	9.577	19.894	12.999	18.513	17.199	30.672	153.037
América Latina y el Caribe	2.819	6.887	16.010	29.610	46.273	73.326	84.615	103.559	96.763	78.488	52.812	43.845	85.710	90.047	785.048
México	447	2.317	4.391	9.526	9.185	12.830	12.409	13.631	17.588	27.151	18.275	14.184	18.674	18.055	171.508
Asia	1.902	10.506	44.470	79.918	93.925	105.773	95.249	111.285	147.993	112.045	96.125	110.137	156.622	199.554	1.308.626
China	..	417	19.262	37.521	41.726	45.257	45.463	40.319	40.715	46.878	52.743	53.505	60.630	72.406	537.163
Hong Kong	267	1.289	5.409	6.213	10.460	11.368	14.765	24.578	61.924	23.777	9.682	13.624	34.032	35.897	246.320
Provincia de Taiwán	66	143	898	1.559	1.864	2.248	222	2.926	4.928	4.109	1.445	453	1.898	1.625	23.277
Oceanía	77	144	253	691	674	376	333	418	260	111	119	352	705	397	4.436

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.**

**Cuadro II.**  
**Salidas de los Flujos de IED por Regiones y Países 1970-2005**  
**(Millones de Dólares Corrientes)**

Región y País	1970-1979 Prom.	1980-1989 Prom.	1990-1994 Prom.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05
Mundo	28.279	93.368	226.060	359.859	397.887	483.144	694.402	1.108.170	1.244.465	764.197	539.540	561.104	813.068	778.725	7.744.561
Países Desarrollados	27.927	87.461	198.333	304.894	333.284	404.690	642.572	1.036.769	1.107.815	681.683	489.441	510.631	685.724	640.733	6.838.236
Estados Unidos	12.367	17.549	51.365	92.074	84.426	95.769	131.004	209.391	142.626	124.873	134.946	129.352	222.437	-12.714	1.354.184
Unión Europea	1.602	14.019	25.800	22.630	23.428	25.993	24.152	22.743	31.558	38.333	32.281	28.800	30.951	45.781	326.650
Japón	12.217	45.056	101.696	159.000	183.449	224.795	420.857	726.707	812.099	434.281	264.362	282.188	330.324	548.958	4.387.020
Países en Desarrollo	352	5.904	27.130	54.330	63.651	75.030	50.302	68.741	133.463	79.818	45.413	39.742	113.371	122.936	846.797
África	120	493	1.511	2.942	2.002	3.593	1.758	2.508	1.524	-2.663	334	1.159	1.885	1.054	16.096
América Latina y el Caribe	143	1.106	4.365	6.750	7.791	19.921	17.781	24.618	49.727	35.283	10.353	19.587	28.040	38.298	258.149
México	3	82	399	-263	38	1.108	1.363	1.901	363	4.404	891	1.253	4.432	6.171	21.661
Asia	88	4.302	21.208	44.644	53.789	51.386	30.818	41.597	82.211	47.140	34.721	18.979	83.429	83.557	572.271
China	..	453	2.429	2.000	2.114	2.562	2.634	1.774	916	6.885	2.518	-152	1.805	11.306	34.362
Hong Kong	..	1.173	10.535	25.000	26.531	24.407	16.985	19.369	59.352	11.345	17.463	5.492	45.716	32.560	284.220
Provincia de Taiwán	3	1.215	2.903	2.983	3.843	5.243	3.836	4.420	6.701	5.480	4.886	5.682	7.145	6.028	56.247
Oceanía	1	3	46	-6	68	130	-56	17	2	59	5	16	17	27	279

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.



<b>Cuadro III.</b> <b>Flujos de IED en China 1970-2005.</b> <b>(Millones de Dólares Corrientes y</b> <b>Porcentaje)</b>		
<b>Año</b>	<b>IED</b>	<b>TCA (%)</b>
1970	..	
1971	..	
1972	..	
1973	..	
1974	..	
1975	..	
1976	..	
1977	..	
1978	..	
1979	0	
1980	57	
1981	265	364,91
1982	430	62,26
1983	916	113,02
1984	1.419	54,91
1985	1.956	37,84
1986	2.244	14,72
1987	2.314	3,12
1988	3.194	38,03
1989	3.393	6,23
1990	3.487	
1991	4.366	25,21
1992	11.008	152,13
1993	27.515	149,95
1994	33.767	22,72
1995	37.521	11,12
1996	41.726	11,21
1997	45.257	8,46
1998	45.463	0,46
1999	40.319	-11,31
2000	40.715	
2001	46.878	15,14
2002	52.743	12,51
2003	53.505	1,44
2004	60.630	13,32
2005	72.406	19,42

**TCA: Tasa de Crecimiento Anual.**  
**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.**

<b>Cuadro IV.</b> <b>Flujos de IED en México 1970-2005</b> <b>(Millones de Dólares Corrientes y</b> <b>Porcentaje)</b>		
<b>Año</b>	<b>IED</b>	<b>TCA (%)</b>
1970	316	
1971	324	2,56
1972	281	-13,26
1973	363	29,07
1974	550	51,43
1975	505	-8,27
1976	541	7,20
1977	540	-0,09
1978	830	53,67
1979	1.327	59,77
1980	1.623	
1981	1.701	4,84
1982	627	-63,17
1983	684	9,13
1984	1.430	109,13
1985	1.729	20,93
1986	2.424	40,21
1987	3.877	59,94
1988	3.157	-18,57
1989	2.500	-20,82
1990	3.722	
1991	3.565	-4,23
1992	3.600	0,97
1993	4.901	36,15
1994	15.052	207,15
1995	9.696	-35,58
1996	10.087	4,03
1997	14.180	40,57
1998	12.416	-12,44
1999	13.705	10,38
2000	17.776	
2001	27.487	54,63
2002	19.342	-29,63
2003	15.345	-20,66
2004	22.301	45,33
2005	19.643	-11,92

**TCA: Tasa de Crecimiento Anual.**  
**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía**

**Cuadro V.  
Número de Proyectos por Tipo de Empresa en China 1995-2005.  
(Unidades).**

Tipo de Empresa	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Prom.	Part.
Total	37.011	24.556	21.001	19.799	16.918	22.347	26.140	34.171	41.081	43.664	44.001	330.689	30.063	100,00
Empresas de coinversión chino- extranjera	20.455	12.628	9.001	8.107	7.050	8.378	8.893	10.380	12.521	11.570	10.480	119.463	10.860	36,13
Empresas cooperativas chino- extranjera	4.787	2.849	2.373	2.003	1.656	1.757	1.589	1.595	1.547	1.343	1.166	22.665	2.060	6,85
Empresas 100% extranjeras	11.761	9.062	9.602	9.673	8.201	12.196	15.643	22.173	26.943	30.708	32.308	188.270	17.115	56,93
Otros	8	17	25	16	11	16	15	23	70	43	47	291	26	0,09

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Cuadro VI. Origen de la IED en China 1995-2005. (10 000 USD y Porcentaje).													
País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
Total	3.780.569	4.213.516	5.238.734	4.546.275	4.031.871	4.071.481	4.687.759	5.274.286	5.350.467	6.062.998	6.032.459	53.290.415	100,00
Hong Kong	2.018.511	2.085.160	2.155.111	1.850.836	1.636.305	1.549.998	1.671.730	1.786.093	1.770.010	1.899.830	1.794.879	20.218.463	37,94
Indonesia.	11.163	9.354	7.998	6.897	12.917	14.694	15.964	12.164	15.013	10.452	8.676	125.292	0,24
Japón	321.247	369.214	439.037	340.036	297.308	291.585	434.842	419.009	505.419	545.157	652.977	4.615.831	8,66
Macao.	43.982	60.628	40.325	42.157	30.864	34.728	32.112	46.838	41.660	54.639	60.046	487.979	0,92
Malasia	25.900	45.995	38.183	34.049	23.771	20.288	26.298	36.786	25.103	38.504	36.139	351.016	0,66
Filipinas	10.578	5.551	15.563	17.927	11.728	11.112	20.939	18.600	22.001	23.324	18.890	176.213	0,33
Singapur.	186.061	224.716	260.696	340.397	264.249	217.220	214.355	233.720	205.840	200.814	220.432	2.568.500	4,82
República de Corea.	104.710	150.416	222.763	180.320	127.473	148.961	215.178	272.073	448.854	624.786	516.834	3.012.368	5,65
Tailandia.	28.824	32.818	19.400	20.538	14.832	20.357	19.421	18.772	17.352	17.868	9.590	219.772	0,41
Taiwán	316.516	348.202	334.234	291.521	259.870	229.658	297.994	397.064	337.724	311.749	215.171	3.339.703	6,27
Mauritania.	n.d	37	n.d	n.d	156	n.d	n.d	48.369	52.098	n.d	n.d	100.660	0,19
Isla Mauricio	n.d	22	4.586	10.050	17.025	26.479	30.563	n.d	n.d	60.232	90.777	239.734	0,45
Reino Unido.	n.d	130.193	185.956	117.486	104.449	116.405	105.166	89.576	74.247	79.282	96.475	1.099.235	2,06
Alemania.	n.d	51.887	100.858	73.673	137.326	104.149	121.292	92.796	85.697	105.848	153.004	1.026.530	1,93
Francia.	n.d	42.465	47.586	71.489	88.429	85.316	53.246	57.560	60.431	65.674	61.506	633.702	1,19
Italia.	n.d	16.944	21.811	27.457	18.744	20.951	21.998	17.674	31.670	28.082	32.201	237.532	0,45
Países Bajos.	n.d	12.517	41.380	71.882	54.168	78.948	77.611	57.175	72.549	81.056	104.358	651.644	1,22

Continúa.....

► ANEXO ESTADÍSTICO.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
Suecia.	n.d	5.669	4.284	13.342	15.580	15.924	8.439	9.980	12.030	12.070	11.145	108.463	0,20
Suiza.	n.d	21.441	21.567	22.882	24.709	19.403	20.544	19.980	18.134	20.312	20.588	209.560	0,39
Islas Caimán.	n.d	5.296	15.844	32.423	37.795	62.373	106.671	117.954	86.604	204.258	194.754	863.972	1,62
Islas Vírgenes.	n.d	53.761	171.730	403.134	265.896	383.289	504.234	611.739	577.696	673.030	902.167	4.546.676	8,53
Canadá.	n.d	33.797	34.413	31.652	31.442	27.978	44.130	58.798	56.351	61.387	45.413	425.361	0,80
Estados Unidos.	n.d	344.417	346.117	389.844	421.586	438.389	443.322	542.392	419.851	394.095	306.123	4.046.136	7,59
Bermudas	n.d	8.612	10.489	11.447	8.580	12.212	20.720	47.842	39.820	42.277	21.400	223.399	0,42
Australia.	n.d	19.406	31.374	27.197	26.331	30.888	33.560	38.070	59.253	66.263	40.093	372.435	0,70
Samoan.	n.d		18.438	12.654	20.136	28.316	54.321	87.947	98.572	112.885	135.187	568.456	1,07
Otros países	713.077	134.998	648.991	104.985	80.202	81.860	93.109	135.315	216.488	329.124	283.634	2.821.783	5,30

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de China Statistical Yearbook.

**Cuadro VII.**  
**Distribución de la IED por Provincias en China 1995-2003.**  
**(10 000 USD y Porcentaje)**

Región y Sector	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 95-03	Part. (%)
Total Nacional	3.780.569	4.213.516	4.525.704	4.546.275	4.031.871	4.071.481	4.687.759	5.274.286	5.350.467	40.481.928	100,00
Total Regional	3.721.549	4.187.971	4.490.109	4.528.389	3.993.482	4.033.289	4.459.882	5.247.126	5.294.028	39.955.825	
Beijing	107.999	155.290	159.286	216.800	197.525	168.368	176.818	172.464	219.126	1.573.676	3,89
Tianjin	152.093	215.273	251.135	211.361	176.399	116.601	213.348	158.195	153.473	1.647.878	4,07
Hebei	54.668	83.022	110.064	142.868	104.202	67.923	66.989	78.271	96.405	804.412	1,99
Shanxi	6.383	13.808	26.592	24.451	39.129	22.472	23.393	21.164	21.361	198.753	0,49
Inner Mongolia	5.781	7.186	7.325	9.082	6.456	10.568	10.703	17.701	8.854	83.656	0,21
Liaoning	142.461	173.782	220.470	219.045	106.173	204.446	251.612	341.168	282.410	1.941.567	4,80
Jilin	40.802	45.155	40.227	40.917	30.120	33.701	33.766	24.468	19.059	308.215	0,76
Heilongjiang	51.686	56.691	73.485	52.639	31.828	30.086	34.114	35.511	32.180	398.220	0,98
Shanghai	289.261	394.094	422.536	360.150	283.665	316.014	429.159	427.229	546.849	3.468.957	8,57
Jiangsu	519.082	521.009	543.511	663.179	607.756	642.550	691.482	1.018.960	1.056.365	6.263.894	15,47
Zhejiang	125.806	152.050	150.345	131.802	123.262	161.266	221.162	307.610	498.055	1.871.358	4,62
Anhui	48.256	50.661	43.443	27.673	26.131	31.847	33.672	38.375	36.720	336.778	0,83
Fujian	404.390	408.455	419.666	421.211	402.403	343.191	391.804	383.837	259.903	3.434.860	8,48
Jiangxi	28.888	30.126	47.768	46.496	32.080	22.724	39.575	108.197	161.202	517.056	1,28
Shandong	268.898	263.355	249.294	220.274	225.878	297.119	352.093	473.404	601.617	2.951.932	7,29
Henan	47.855	52.356	69.204	61.654	52.135	56.403	45.729	40.463	53.903	479.702	1,18
Hubei	62.512	68.079	79.019	97.294	91.488	94.368	118.860	142.665	156.886	911.171	2,25
Hunan	50.773	74.530	91.702	81.816	65.374	67.833	81.011	90.022	101.835	704.896	1,74
Guangdong	1.026.011	1.175.407	1.171.083	1.201.994	1.165.750	1.128.091	1.193.203	1.133.400	782.294	9.977.233	24,65
Guangxi	67.263	66.313	87.986	88.613	63.512	52.466	38.416	41.726	41.856	548.151	1,35

Continúa.....

► ANEXO ESTADÍSTICO.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 95-03	Part. (%)
Hainan	106.207	78.908	70.554	71.715	48.449	43.080	46.691	51.196	42.125	558.925	1,38
Chongqing	n.d	n.d	38.675	43.107	23.893	24.436	25.649	19.576	26.083	201.419	0,50
Sichuan	54.159	44.090	24.846	37.248	34.101	43.694	58.188	55.583	41.231	393.140	0,97
Guizhou	5.703	3.138	4.977	4.535	4.090	2.501	2.829	3.821	4.521	36.115	0,09
Yunnan	9.769	6.537	16.566	14.568	15.385	12.812	6.457	11.169	8.384	101.647	0,25
Tibet	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	0,00
Shaanxi	32.407	32.609	62.816	30.010	24.197	28.842	35.174	36.005	33.190	315.250	0,78
Gansu	6.392	9.002	4.144	3.864	4.104	6.235	7.439	6.121	2.342	49.643	0,12
Qinghai	164	100	247	n.d	459	n.d	3.649	4.726	2.522	11.867	0,03
Ningxia	390	555	671	1.856	5.134	1.741	1.680	2.200	1.743	15.970	0,04
Xinjiang	5.490	6.390	2.472	2.167	2.404	1.911	2.035	1.899	1.534	26.302	0,06
Total de los Ministerios	59.020	25.545	35.595	17.886	38.389	38.192	51.059	27.160	56.439	349.285	0,86

Nota: No hay datos disponibles para 2004 y 2005.

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de China Statistical Yearbook.**

<b>Cuadro VIII.</b> <b>Estructura de la IED en México 1995-2005.</b> <b>(Millones de Dólares Corrientes y Porcentaje)</b>													
Estructura	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
Total	9.696	10.087	14.180	12.416	13.705	17.776	27.487	19.342	15.345	22.301	19.643	181.978	100,00
Nuevas inversiones	6.309	6.042	5.198	5.257	6.059	4.222	6.332	7.673	5.834	8.481	7.355	68.762	37,79
Fusiones y adquisiciones	699	389	5.268	1.006	144	3.884	14.245	3.716	163	4.870	2.488	36.873	20,26
Reinversión de utilidades	1.572	2.590	2.150	2.864	2.333	3.850	3.855	2.440	2.070	2.333	3.463	29.520	16,22
Cuentas entre compañías	-250	-350	-116	1.179	2.390	2.837	883	3.469	5.316	4.142	3.516	23.016	12,65
Importaciones de activo fijo por empresas maquiladoras con IE	1.366	1.417	1.680	2.111	2.778	2.983	2.172	2.044	1.961	2.475	2.822	23.808	13,08

**FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.**

Cuadro IX. Origen de la IED en México 1995-2005. (Millones de Dólares Corrientes y Porcentaje)													
Región o país	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum.. 95-05	Part. (%)
Total	8.375	7.848	12.146	8.374	13.705	17.776	27.487	19.342	15.345	22.301	19.643	172.340	100,00
América del Norte	5.685	5.824	7.661	5.682	8.051	13.394	22.381	13.197	9.887	8.691	10.443	110.896	64,35
Canadá	171	542	241	215	625	700	992	221	258	499	296	4.760	2,76
Estados Unidos	5.515	5.281	7.420	5.467	7.426	12.694	21.389	12.975	9.629	8.192	10.147	106.137	61,59
Unión Europea	1.846	1.149	3.192	2.053	3.864	3.189	4.221	4.911	4.629	11.800	5.862	46.714	27,11
Alemania	549	201	485	138	764	348	-109	596	463	399	347	4.180	2,43
Austria	0	0	1	6	2	2	16	1	-8	1	0	20	0,01
Bélgica	54	2	46	31	34	40	71	109	80	42	119	627	0,36
Dinamarca	19	18	19	68	179	203	251	208	54	116	89	1.223	0,71
España	50	78	329	345	1.042	2.113	768	735	1.776	7.423	1.436	16.094	9,34
Finlandia	0	0	1	2	28	219	84	25	120	-50	18	447	0,26
Francia	126	124	60	128	168	-2.483	393	350	535	157	452	9	0,01
Grecia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Holanda	745	493	370	1.071	1.089	2.683	2.598	1.475	558	3.322	2.200	16.603	9,63
Irlanda	1	20	15	-4	1	5	2	107	-3	-1	5	147	0,09
Italia	11	19	29	17	35	36	18	38	9	166	30	409	0,24
Luxemburgo	7	15	-7	8	14	21	123	46	27	18	162	433	0,25
Portugal	0	0	1	3	4	0	0	12	2	-1	1	22	0,01
Reino Unido	224	82	1.837	181	-188	283	132	1.249	1.056	138	968	5.961	3,46
Suecia	61	97	7	60	691	-279	-124	-38	-41	71	35	539	0,31
Países seleccionados	794	801	1.220	551	1.709	1.065	784	854	732	1.665	2.640	12.814	7,44

Continúa.....



► ANEXO ESTADÍSTICO.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum.. 95-05	Part. (%)
Antillas Holandesas	70	63	9	6	16	67	37	40	49	-42	20	335	0,19
Bahamas	54	9	6	33	25	11	122	3	2	52	39	355	0,21
Bermudas	2	6	93	42	17	46	33	3	7	16	4	268	0,16
Islas Caimán	29	49	330	109	85	84	77	28	155	47	5	998	0,58
Corea del Sur	104	86	199	53	46	30	50	32	57	34	75	765	0,44
Chile	9	3	43	7	6	5	5	32	17	3	120	250	0,14
China	5	10	5	11	5	11	2	-2	26	12	5	90	0,05
Filipinas	6	0	4	-7	-3	0	0	0	0	0	0	1	0,00
India	51	286	29	0	0	28	4	0	0	1	2	401	0,23
Japón	156	144	353	100	1.233	419	188	166	122	363	88	3.332	1,93
Panamá	60	18	16	18	-11	8	69	14	8	-12	32	220	0,13
Singapur	12	29	22	41	66	81	250	59	-6	30	12	596	0,35
Suiza	200	83	27	53	125	148	-177	462	286	1.100	169	2.476	1,44
Taiwán	3	3	8	32	20	12	41	17	10	8	8	160	0,09
Uruguay	16	1	10	13	11	35	-7	-16	7	17	9	95	0,05
Islas Vírgenes	20	12	65	41	68	81	89	16	-7	37	2.051	2.472	1,43
Otros Países	49	75	73	88	81	129	100	381	97	145	698	1.916	1,11

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

Cuadro X. Destino de la IED por Entidad Federativa en México 1995-2005. (Millones de Dólares Corrientes y Porcentaje)													
Estados	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
Total	8.375	7.848	12.146	8.374	13.705	17.776	27.487	19.342	15.345	22.301	19.643	172.340	100,00
Aguascalientes	27	35	18	69	91	82	104	-14	30	237	75	755	0,44
Baja California	538	428	679	726	1.168	982	857	949	709	946	1.010	8.992	5,22
Baja California Sur	21	35	43	47	99	81	155	240	115	136	296	1.266	0,73
Campeche	1	0	2	0	5	11	-21	72	14	48	12	143	0,08
Coahuila	120	148	114	135	225	308	189	191	117	155	139	1.841	1,07
Colima	3	4	4	4	4	10	3	-5	12	7	11	57	0,03
Chiapas	0	1	0	0	4	2	-1	2	1	12	1	25	0,01
Chihuahua	529	537	504	620	606	1.081	744	633	726	798	1.414	8.191	4,75
Distrito Federal	4.486	4.777	6.644	4.001	6.286	8.749	19.830	12.352	10.051	13.071	8.565	98.812	57,34
Durango	41	20	75	62	24	38	41	79	17	15	-103	309	0,18
Guanajuato	6	10	41	11	144	74	264	155	237	29	289	1.260	0,73
Guerrero	63	10	5	3	34	11	18	15	55	25	23	260	0,15
Hidalgo	48	60	2	8	1	-8	77	5	2	1	-4	191	0,11
Jalisco	114	186	203	362	540	1.196	463	263	295	514	856	4.991	2,90
Michoacán	49	1	4	4	6	29	8	12	-12	-2	92	192	0,11
Morelos	68	51	27	61	148	67	16	107	47	160	-64	687	0,40
Estado de México	611	412	290	747	1.396	470	795	722	675	3.453	743	10.315	5,99
Morelos	68	51	27	61	148	67	16	107	47	160	-64	687	0,40
Nayarit	2	4	8	6	28	45	38	20	90	39	104	383	0,22
Nuevo León	705	358	2.371	673	1.453	2.401	2.055	2.028	1.127	949	4.576	18.697	10,85

Continúa.....

► ANEXO ESTADÍSTICO.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 95-05	Part. (%)
Oaxaca	-2	0	6	0	1	-2	-2	5	1	2	5	14	0,01
Puebla	26	39	379	38	201	549	462	481	269	718	380	3.542	2,06
Querétaro	42	70	73	125	139	162	198	229	48	115	41	1.241	0,72
Quintana Roo	25	26	129	44	99	97	123	13	53	65	122	795	0,46
San Luís Potosí	135	89	1	6	208	290	188	10	78	57	116	1.179	0,68
Sinaloa	94	29	36	14	41	12	63	23	21	18	4	354	0,21
Sonora	155	108	160	171	214	417	180	198	123	252	234	2.212	1,28
Tabasco	1	0	8	0	53	39	9	76	25	151	35	396	0,23
Tamaulipas	394	334	284	346	462	489	357	324	320	223	382	3.914	2,27
Tlaxcala	11	7	4	9	45	4	13	-17	29	70	46	221	0,13
Veracruz	29	10	4	38	-73	24	121	166	44	18	242	623	0,36
Yucatán	20	49	14	31	41	56	138	3	26	17	-3	392	0,23
Zacatecas	12	11	14	14	11	12	6	5	0	5	4	93	0,05

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

	Total	Nacional	Extranjeros
1995	3.393	1.530	1.863
1996	2.976	1.383	1.593
1997	3.494	1.532	1.962
1998	4.735	1.653	3.082
1999	7.637	3.097	4.540
2000	13.356	6.475	6.881
2001	16.296	5.395	10.901
2002	21.266	5.868	15.398
2003	49.356	11.474	37.882
2004	49.360	18.241	31.119
2005	53.305	20.705	32.600
Acum. 95-05	225.174	77.353	147.821
Part. (%)	100,00	34,35	65,65

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

	Total	Nacional	Extranjeros
1995	3.538	148	3.390
1996	3.186	116	3.070
1997	3.944	112	3.832
1998	3.219	141	3.078
1999	3.899	120	3.779
2000	5.527	113	5.414
2001	5.476	118	5.358
2002	6.616	138	6.478
2003	6.053	122	5.931
2004	6.838	162	6.676
2005	8.098	131	7.967
Acum.. 95-05	56.394	1.421	54.973
Part. (%)	100,00	2,52	97,48

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

	Japón	Estados Unidos	Alemania	Republica de Corea	Francia	Países Bajos	Suiza	Reino Unido	Italia	Australia
1995	489	642	145	55	89	72	96	53	35	29
1996	445	449	148	49	115	59	60	66	46	20
1997	594	535	177	61	125	81	91	74	45	24
1998	927	785	318	149	142	98	141	133	76	36
1999	1.465	1.127	492	237	209	120	164	173	95	58
2000	2.343	1.550	776	396	408	191	282	199	115	70
2001	3.852	2.285	1.319	708	551	274	444	281	191	96
2002	5.871	3.414	1.494	1.200	611	330	583	345	239	114
2003	11.538	9.407	4.361	2.290	1.589	1.387	1.112	1.044	546	290
2004	12.490	6.538	2.948	2.248	1.285	1.157	892	590	326	195
2005	13.883	6.160	2.894	2.509	1.328	1.179	867	638	388	266
Acum. 95-05	53.897	32.892	15.072	9.902	6.452	4.948	4.732	3.596	2.102	1.198
Part. (%)	23,94	14,61	6,69	4,40	2,87	2,20	2,10	1,60	0,93	0,53

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de China Statistical Yearbook y Banco Mundial.

<b>Cuadro XIV.</b>										
<b>Patentes Concedidas a Extranjeros en México 1995-2005.</b>										
<b>(Número y Porcentaje).</b>										
	Estados Unidos	Alemania	Francia	Suiza	Japón	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	Canadá	Italia
1995	2198	205	162	109	123	136	60	82	56	83
1996	2.084	214	108	101	101	70	48	88	59	51
1997	2.873	227	120	112	98	90	35	41	67	44
1998	2.060	215	112	101	102	114	52	69	55	56
1999	2.324	351	209	152	134	124	70	64	69	59
2000	3.176	530	335	226	246	167	117	77	65	120
2001	3.238	480	298	179	218	167	127	131	89	73
2002	3.698	733	340	247	256	198	182	147	125	103
2003	3.370	609	338	242	197	154	140	175	115	98
2004	3.546	725	523	317	236	185	222	176	126	107
2005	4.338	806	558	386	284	234	271	188	147	129
Acum. 95-05	32.905	5.095	3.103	2.172	1.995	1.639	1.324	1.238	973	923
Part. (%)	58,35	9,03	5,50	3,85	3,54	2,91	2,35	2,20	1,73	1,64

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

<b>Cuadro XV.</b>				
<b>Balanza Comercial de China 1995-2005.</b>				
<b>(Millones de Dólares Corrientes).</b>				
	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Saldo
1995	148.784	132.082	280.866	16.702
1996	151.058	138.836	289.894	12.222
1997	182.798	142.375	325.173	40.423
1998	183.715	140.248	323.963	43.467
1999	194.933	165.702	360.635	29.231
2000	249.201	225.097	474.298	24.104
2001	266.109	243.554	509.663	22.555
2002	325.605	295.172	620.777	30.433
2003	438.228	412.764	850.992	25.464
2004	593.326	561.232	1.154.558	32.094
2005	761.954	659.953	1.421.907	102.001

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de China Statistical Yearbook y Banco Mundial.

<b>Cuadro XVI.</b>				
<b>Balanza Comercial de México 1995-2005.</b>				
<b>(Millones de Dólares Corrientes).</b>				
	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Saldo
1995	79.541	72.453	151.994	7.088
1996	96.004	89.469	185.473	6.535
1997	110.237	109.808	220.045	429
1998	117.460	125.373	242.833	-7.914
1999	136.391	141.975	278.366	-5.584
2000	166.455	174.458	340.913	-8.003
2001	158.443	168.396	326.839	-9.954
2002	160.763	168.679	329.442	-7.916
2003	165.355	170.958	336.313	-5.603
2004	189.200	197.303	386.504	-8.103
2005	213.995	221.414	435.409	-7.420

**FUENTE:** Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

► **BIBLIOGRAFÍA.**

1. Aguilar, Isaías (2003): *"Planteamientos básicos del enfoque OLI y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales"* en Revista de la Facultad de Economía- BUAP. Año VIII. No. 24.
2. Appleyard, Dennis y Field, Alfred. (1997): *"Economía internacional"*. Mc Graw – Hill. España.
3. Arrellanes, Paulino E (1996): *"Las nuevas características de las empresas transnacionales y su relación con el estado en el proceso de globalización"* en Economía Internacional, No. 52, Octubre-Diciembre.
4. Aspe, Pedro (1993): *"El programa de estabilización en México (1983-1991) en el camino mexicano de la transformación económica"*. Editorial. Fondo de Cultura Económica. México.
5. Banco Mundial: *"Global Development Finance"*. 1997, 2001 y 2006.
6. Bolívar, Reinaldo (2003): *"La estrategia transnacional en los países desarrollados y en vías de desarrollo"*, en Aldea Mundo. Año 7, No. 14, Noviembre. 2002 – Abril. 2003. España.
7. Blázquez-Lidoy, Jorge., Rodríguez, Javier y Santiso Javier (2006): *"¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina"*, en Revista CEPAL No. 90. Diciembre.
8. Buckley, P. J., M.C. Casson (1976): *"The future of multinational enterprise"*, The MacMillan Press. London.
9. Bustelo, Pablo (2002): *"Evolución reciente y perspectivas de la economía china"*, en Información Comercial Española, ICE, No. 797. España.
10. Cacho, Luís (2004): *"Panorama económico en China"*, en Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, No. 2806. España.
11. Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana (2000): *"Reforma estructurales y política macroeconómica: El caso de México 1982-1999"*. CEPAL, Serie Reformas Económicas No. 67. LC/L.1374. Mayo.
12. Collado, Albert (2002): *"La inversión directa en China: implicaciones derivadas de su entrada en la OMC"*, en Información Comercial Española, ICE, No. 797. España.
13. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (2006): *"Informa general del estado de ciencia y tecnología"*. México.
14. Correa, Eugenia y Vidal, Gregorio (2004): *"Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México"*, en Ekonomiaz, No. 55. España.
15. Correa, Gabriela y Gonzáles, Juan (2006): *"La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico"* en Nueva Sociedad 203. Argentina.
16. Díaz, Raquel (2003) *"Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación"*, en Revista Galeana de Economía, Vol. 112, No.1. España.
17. Dominick, Salvatore (1995): *"Economía internacional"*. 4a edición. Mc Graw Hill. Colombia.
18. Dunning, John (1973): *"The determinants of international production"*, Economics Papers. Oxford.

19. - (1976), *"La empresa multinacional: antecedentes en la empresa multinacional"*. Fondo de Cultura Económica. México.
20. - (1977): *"Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach"*, en B. Ohlin, P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman: *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan. London.
21. - (1988): *"Explaining international production"*. Unwin Hyman LTD. London.
22. Dussel Peters., Eduardo Loría y Luís Galindo Paliza (2003): *"Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa en los procesos de integración regional en México durante los noventa"*. UNAM, Plaza y Valdés, BID /, Intal, México.
23. Fanjul, Enrique (2002): *"Algunas cuestiones clave para abordar el mercado chino"*, en Información Comercial Española, ICE, No 797. España.
24. Fernández, Yolanda (2000): *"La economía china en el siglo XXI"*, en Boletín económico en ICE, Información Comercial Española, No. 2676. España.
25. Finkman, Javier y Montenegro Maximiliano (1994): *"Tendencias principales de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales en el actual contexto de la globalización"*. CEPAL, Publicaciones LC/BUE/R. 193.
26. Furlong Aurora y Netzahualcoyotzi (2007): *"La apertura externa de China: zonas económicas especiales"*. XI Congreso Internacional de ALADAA. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. México.
27. García, Carlos (2005): *"Economía china: su prospectiva en los bloques económicos del siglo XXI"*. Editorial Ciudad Argentina. Buenos Aires -Madrid.
28. García-Tapia, J. Luís (2005): *"Cultura y negociación en China"*, en Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, No. 2835. España.
29. Giner, Graciela y Giner J. Miguel (2002): *"La inversión extranjera en China: análisis y políticas"*, en Boletín Económico de ICE No. 2733, del 24 al 30 de Junio. Clasificación JEL: F13, F23, O50.
30. González, Juan (2003): *"La evolución del empleo en China: entre el disfraz del pleno empleo y los problemas de oferta de trabajo para la población económicamente activa"*, en Revista Latinoamericana de Economía. Problemas del Desarrollo. Vol. 34, No. 134, VII-IX /2003. México.
31. Gonzáles, Juan (2002): *"Reformas económicas institucionales y modelo de desarrollo con orientación externa: similitudes y diferencias entre México y la Republica Popular de China, (1980-2000)"*, en Revista Latinoamericana de Economía. Problemas del Desarrollo. Vol. 33, No. 129, México, IIEc-UNAM, Abril-Junio.
32. Gómez, María del Carmen., Rodríguez, Carlos., Ferreiro, Jesús (2004): *"Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa"*, en Ekonomiaz No. 55. España.
33. Guerra- Borges, Alfredo (2002): *"Factores determinantes de la inversión extranjera directa: una introducción a una teoría inexistente"* en Revista de Comercio Exterior.
34. Hernández, Gladis., Màs Mok, Susana y Cobarrubias, Katia (2005): *"Las zonas económicas especiales: algunas experiencias"*. Centro de Investigación de la Economía Mundial. Temas de Economía Mundial No. 8/2005. Pág. 89-108. Cuba.
35. Hernández, Roberto (2003): *"Inversión extranjera directa y cambio institucional en China"*, en México y la Cuenca del Pacífico, vol. 6, No. 19 / Mayo – Agosto.



36. Hymer, Stephen (1972): *"Empresa multinacional: la internacionalización del capital"*. Ediciones Periferia SRL. Argentina.
37. Hymer, Stephen (1976): "The international operations of national firms: a study of direct foreign investment". Tesis doctoral, Departamento. de Economía, 1980, Cambridge, MTI Press.
38. Ibarra, David y Moreno-Brid, J. Carlos (2004): *"La inversión extranjera"*. CEPAL. Publicaciones 23 de Febrero.
39. Kaplan, Marcos e Manrique, Irma (2000): *"Regulación de flujos internacionales"*. Instituto de Investigaciones Económicas, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México.
40. Kindleberger, Charles (1972): *"Economía internacional"*. Cáp. 21 7a edición, Editorial Águila. Madrid.
41. Knickerbocker, F.T. (1973): *"Oligopolist reaction and multinacional enterprise"*. Cambridge, M. A., Harvard University Press.
42. Krugman, Paul (1983): *"The new theories of international trade and the multinacional enterprise"* en The multinational corporation in the 1980s. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.
43. Krugman, Paul (1996): *"Economía internacional"*. Teoría y política. 3ª edición. Mc Graw Hill, Madrid, España.
44. Labrador, Lorena (2007): *"Los Determinantes y efectos de la inversión directa extrajera en China"*, en Revista económica industrial, 362/2007 China e India: oportunidades y estrategias. Universidad Complutense de Madrid. España.
45. Lemoine, Françoise (2000): *"FDI and the opening up of China's economy"*. CEPII. Document de travail No. 00-11. Francia.
46. Levy-Dabbah, Simón (2004): *"China la nueva fabrica del mundo"*. Editorial ISEF. México.
47. Levy-Dabbah, Simón (2005): *"Rumbo a China: como y por qué invertir en el mercado del nuevo siglo"*. Editorial ISEF. México.
48. Lizondo, Saül (1990): *"Foreing direct investment"*. Fondo Monetario Intencional. WP/90/63. No.441.
49. Mallampall y Padma, y Sauvart, Karl P. (1999): *"La inversión extranjera en los países en desarrollo"*, en Finanzas & Desarrollo. Marzo.
50. Moreno-Brid, J.Carlos (1999): *"Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México"*. CEPAL, publicaciones LC/L.1292. Santiago de Chile.
51. Naciones Unidas, Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (2006): *"Promoción de los vínculos entre las ETN y las Pymes para favorecer la capacidad productiva de las empresas de los países en desarrollo: perspectiva de política"*. Clasificación: Td/B/Com.3/75. Enero. Ginebra.
52. Naim, Moisés (1986): *"¿Por qué una empresa invierte en otro país? El Trimestre Económico, Vol. LIII (2), No. 210, Abril-Junio. Pág. 225-256. Fondo de Cultura Económico. México.*
53. Neme, Omar (2006): *"La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos"*. Instituto de Investigaciones Económica, UNAM, México.
54. Oropeza, Arturo (2006): *"China entre el reto y la oportunidad"*. Editorial UNAM, IJJ y CARI. México.
55. Ramírez, Alejandro (2002): *"Inversión extranjera directa en México:*

- determinantes y pautas de localización*". Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
56. Ríos, Xulios (1997): "*China ¿superpotencia del siglo XXI?*". Editorial Icaria Mas Madera. España.
  57. Ríos Xulios (2006): "*China quiere otro destino: multinacionales de ida y vuelta*", en el economista de cuba.
  58. Rodríguez, Ma. Teresa (2001): "*El siglo XX en China*". UNAM, IIE. México.
  59. Romero, David (2003): "*Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana*", en Revista de comercio exterior, Vol. 53 No. 3, Marzo. México.
  60. Salas, Milton (2006): "*Foreign direct investment and its deteminants in Mexico from 1992 to 2003. A especial aproach the exchange rates*", en Panorama Económico, Vol. 1, No. 2, Enero.-Junio.
  61. Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio (1973): "*La inversión extranjera directa en México.*" Editorial Fondo de Cultura Económica. México.
  62. Servigón, Vicente (2007): "*El sistema constitucional en China*", en Revista Jurídica. Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador.
  63. Singh, Ajit (2004): "*IED, globalización y desarrollo económico: hacia la reforma de las reglas del juego nacionales e internacionales*", en Ekonomiaz, No. 55. España.
  64. Tamames, Ramón (2002): "*Estructura económica internacional*". Editorial Alianza. España.
  65. Torres, Ricardo (1987): "*Teoría del comercio internacional*". 14a Edición. Siglo XXI. México.
  66. Trajtenberg, Raúl (1999): "*El concepto de empresa transnacional*", Documento de trabajo No. 10/99, Departamento de Economía, FCS.
  67. Tung, Ricky "*Possible development of mainland China private enterprises*", Issues and Studies, Vol.33, No.6, 1997.
  68. United Nations Conference on trade and development (UNCTAD): "*World Investment Report*", 2001, 2002, 2005, 2006.
  69. Vernon, Raymond (1966): "International investment and international trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, No. 80, pp. 190-207.
  70. Vernon, Raymond (1989): "*La inversión y el comercio internacional en el ciclo de los productos*". Cáp. 13 en Economía Internacional de Villareal. Fondo de Cultura Económica. México.
  71. Yingqi, Wei (2003): "*Foreign direct investment in China*". Working paper 2003/002. The Department of Economics Lancaster University Management School Lancaster LA1 4YX UK.

► **Artículos Electrónicos**

1. Banco interamericano de desarrollo (2001): "Políticas de inversión extranjera directa", en [http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2001S\\_1007.pdf](http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2001S_1007.pdf)
2. Bittencourt, Gustavo y Domingo, Rosario (1996): "*Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes*", en <http://decon.edu.uy/publica/1996/Doc0696.pdf>
3. Boletín Organización de las Naciones Unidas (2002): "*Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las ETN, dice un nuevo informe de la UNCTAD*". Centro de información de las naciones unidas en México. No. 02/116. Septiembre 17. México.  
<http://www.cinu.org.mx/prensa/especiales/WIR2002/unctad16.pdf>
4. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2005): "*Regulación y competitividad*", en [http://www.cce.org.mx/NR/rdonlyres/472D69FF-32E2-4D44-BB3F-9AD2C5E4B222/0/AE\\_02Sep05.pdf](http://www.cce.org.mx/NR/rdonlyres/472D69FF-32E2-4D44-BB3F-9AD2C5E4B222/0/AE_02Sep05.pdf)
5. "China 2006: *Una primera aproximación con notas y datos de diversas fuentes*", en [http://www.ctescat.net/scripts/larevista/documents/20060103\\_china.pdf](http://www.ctescat.net/scripts/larevista/documents/20060103_china.pdf)
6. Comisión de Derechos Humanos (2002): "*Marco Jurídico para las empresas transnacionales*", en [http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)
7. Comisión de Derechos Humanos (2002): "*Marco Jurídico para las empresas transnacionales*", en [http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)
8. Esquivel, Gerardo y Larraín, Felipe (2001): "*¿Cómo atraer inversión extranjera directa?*". Working Paper, en <http://www.cid.harvard.edu/andes/Documents/WorkingPapers/FDI/FDIEsquivelyLarraín.pdf>. Harvard University Press.
9. Ramírez, Santi (2006): "*Algunas consideraciones sobre China actual*", en <http://www.rebellion.org/docs/36453.pdf>

► **Sitios Web.**

1. <http://banxico.org.mx>
2. <http://www.bancomext.com>
3. <http://www.cce.org.mx/ceesp>
4. <http://cepal.org>
5. <http://cepii.com>
6. <http://chinainvest.com.cn>
7. <http://china.org.cn>
8. <https://www.cia.gov>
9. <http://eclac.cl>
10. <http://economia.gob.mx>
11. <http://www.eleconomista.cubaweb>
12. <http://espanol.cri.cn/chinaabc/>
13. <http://eumed.net>
14. <http://fdi.gov.cn>
15. <http://www.cid.harvard.edu>
16. <http://inegi.org.mx>
17. <http://www.wipo.int/patentscope/es/>
18. <http://mofcom.gov>
19. <http://rebellion.org>
20. <http://spanish.china.org.cn>
21. <http://stats.gov.cn>
22. <http://unctad.or>
23. <http://uschina.org>
24. <http://wikipedia.org>
25. <http://worldbank.org>
26. <http://wto.org>