



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ARAGÓN

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED),  
¿ALTERNATIVA DE DESARROLLO ECONÓMICO  
DE MÉXICO (1989-2005)?**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A:  
CIRILO RUIZ HERNÁNDEZ

ASESOR:  
MTRO. RAÚL MORALES CHÁVEZ



MÉXICO

2008



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS.**

**He llegado a una de las etapas de mi vida que se había quedado inconclusa, el futuro me había rebasado, pero gracias al apoyo de los que me rodean, ya ha sido superada, por lo que puedo decir: ¡lo he logrado por fin!**

**Agradezco a mis padres Andrés Ruiz Anaya y a Rosa Hernández Martínez que me hayan brindado el apoyo en su momento, para seguir con mis estudios, para poder lograr alcanzar una a una de mis metas, que se fueron planteando en mi vida.**

**Agradezco todo el apoyo y el amor y sobre todo la paciencia que me ha brindado mi esposa Luisa Ramírez Castillo, para poder lograr alcanzar esta meta.**

**Agradezco la confianza y motivación que siempre me brindo el Ciudadano Profesor Segundo Lorenzo Medina Salinas, el cual es una excelente persona y profesional, por ello es considerado como un gran amigo.**

**Mis más sinceros agradecimientos al Doctor y profesor José Luis Martínez Marca, por que nunca se olvido de mí, por que en su memoria, mi nombre no se borró y así mismo, por sus palabras de aliento y de motivación y por haber sido más que un buen maestro en su momento, un amigo, un amigo que nunca se olvida y que no olvida.**

**A ti Raúl Chávez Morales, por tus enseñanzas y apoyo a la elaboración de mi tesis, a tu paciencia y tiempo que me has brindado en todo momento que lo requerí y sobre todo a tu confianza y por creer en mí.**

**Mis más sinceros agradecimientos a todos aquellos compañeros, maestros y amigos, que en su momento me dieron el apoyo incondicional, para lograr alcanzar esta meta.**

**Mis más sinceros reconocimientos a agradecimientos a todos ustedes.**

**MAYO 2008**

# ÍNDICE

<b>PRESENTACIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>2</b>
<b>INDICE.....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>9</b>
<b>PANORAMA GENERAL.....</b>	<b>10</b>
<b>LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES.....</b>	<b>11</b>
<b>GLOBALIZACIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>ENFOQUES DE LA IED.....</b>	<b>15</b>
<b>LA IED Y SU COMPORTAMIENTO.....</b>	<b>18</b>
<b>EVOLUCIÓN DE LA IED EN MÉXICO.....</b>	<b>22</b>
<b>LA IED NORTEAMERICANA.....</b>	<b>26</b>
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>27</b>
<b>PANORAMA REGIONAL.....</b>	<b>28</b>
<b>MÉXICO Y CENTRO AMÉRICA.....</b>	<b>32</b>
<b>PERFIL DE LA IED EN EL PERIODO 1988-2003.....</b>	<b>32</b>
<b>LA IED Y EL TLCAN.....</b>	<b>34</b>
<b>EL ALC Y LA IED.....</b>	<b>37</b>
<b>MARCO JURÍDICO.....</b>	<b>42</b>
<b>CAMBIOS EN LA NORMATIVIDAD.....</b>	<b>44</b>
<b>LAS PRINCIPALES RAMAS DONDE ANIDA LA IED.....</b>	<b>47</b>
<b>INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA.....</b>	<b>50</b>
<b>SECTORES CON OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....</b>	<b>51</b>

<b>LA IED DE MÉXICO HACIA OTROS PAÍSES.....</b>	<b>51</b>
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>55</b>
<b>LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.....</b>	<b>56</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>61</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>62</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>64</b>
<b>TABLAS ESTADÍSTICAS.....</b>	<b>65</b>
<b>GRÁFICAS .....</b>	<b>66</b>

## INTRODUCCIÓN.

El desarrollo de un país como el nuestro que depende de la tecnología del exterior, se sujeta a las condiciones del capital financiero de las economías desarrolladas, las cuales manifiestan que la apertura comercial, tecnológica y financiera, son necesarias, por lo que los gobiernos dependientes como el de México, inició las privatizaciones en el período de La Madrid y Carlos Salinas continuó con estas, modificando el artículo 27 constitucional e ingresando a Tratados comerciales, tales como el GATT y el TLC , para permitir una mayor entrada de capital extranjero a las ramas productivas estratégicas.

Es claro que los gobiernos de nuestro país siguen esta tendencia para alcanzar un crecimiento y desarrollo económico que no se ha logrado, ni reflejado en lo mínimo en la economía nacional.

Lo cual me permite plantear el objetivo de Establecer un análisis de la IED en su comportamiento en nuestra economía y como ésta ha permitido el estancamiento de nuestro país, para determinar y demostrar, que no es una solución para salir de la crisis mexicana, sino todo lo contrario, si se plantea dentro del enfoque de una economía globalizada. Además, demostrar que la IED, debido a que no la mueve el sentimiento de producir bienes y servicios que satisfagan necesidades sociales, no establece planes de desarrollo de un país y mucho menos de una explotación racional de los recursos naturales existentes, que permitan su regeneración y sustente recursos para las generaciones futuras, ya que solo penetra a nuestro país por el afán de lucro, sin importar los daños estructurales y ecológicos que ocasione, ya que es una ave de paso, que en cualquier momento que se sienta el peligro emigrara a su país de origen o bien a otro que ofrezca mejores garantías de rentabilidad.

Conocer el comportamiento de la IED en México en el período de 1989-2005.

Determinar su grado de influencia en el crecimiento del empleo a nivel global y regional.

Determinar el nivel de participación en el PIB mexicano.

Reconocer que la liberación de las ramas estratégicas de nuestra economía a manos del capital foráneo, conlleva a una agudización de la crisis que estamos padeciendo.

Considerar que los tratados comerciales como el GATT y el TLC, han aumentado nuestra dependencia económica y a permitido que la IED penetre con una mayor agresividad en los mercados nacionales, con la misma tendencia de obtener mayores ganancias con el menor esfuerzo y capital.

Por lo que planteo en mi hipótesis que un mayor flujo de IED, a nuestro país, inducida por la liberación de los mercados y por los tratados comerciales de México con Estados Unidos y Europa, no conllevan a un desarrollo económico interno, ni ayudará al país a salir de la crisis, por lo contrario, generara una mayor dependencia y salidas de capital por concepto de utilidades . Lo que nos genera es un cambio severo en el marco de la legislación, ya que esta se modifica de acuerdo a las exigencias de las inversiones extranjeras, las cuales por otro lado, traen innovaciones tecnológicas, que permiten cambios en las relaciones de producción y de procesos, lo cual no se traduce en crecimiento y desarrollo económico de nuestro país.

Para entender el comportamiento de los flujos de capital foráneo, que busca alternativas de crecimiento y lucro fuera de sus nichos naturales, es necesario verlo desde el punto de vista del comercio internacional, por ello, mi estudio parte desde los orígenes del mercantilismo, donde doy un panorama general de su comportamiento.

La explicación de los clásicos, sobre las ventajas del comercio hacia fuera, permiten entender como paulatinamente, a través de la historia, los países no sólo van a exportar bienes, sino buscando las ventajas comparativas, exportaran capital, hacia aquellas naciones que carecen de él. Según Adam Smith, " los países deben aprovechar las ventajas naturales del comercio", estando en contra de las aduanas y los aranceles, ya que estos impiden el libre tráfico de mercancías y atrofian al comercio.

Para aprovechar las ventajas del comercio internacional, una nación debe importar aquellos artículos que le resulten más baratos, que el producirlos en el país. De esta manera se logra ganar. Esto permite a los países diversificar su producción y además especializarse en algún tipo de producción, modificando y ampliando la división internacional del trabajo.

Así mismo, en el primer capítulo abordo la teoría de Stuart Mill, quien manifiesta, que en el intercambio internacional el país más beneficiado es el de menor desarrollo, ya que se obliga a importar más mercancías del sector primario, aumentando su volumen de mercancías, mientras que los países industrializados exportarían un volumen menor, debido a que sus mercancías manufacturadas serían de mayor precio.

Por otro lado retomo a Heeksher, quien considera, que los países deberían de especializarse en aquellos productos de mayor abundancia.

También capítulo defino el origen de las corporaciones multinacionales como producto de la globalización de la economía mundial, y donde, el capital extranjero o mejor dicho la inversión extranjera juega un papel muy importante, observaran como ha sido su comportamiento durante el siglo XIX y XX, como penetran a las economías, ya sea con inversión nueva, con toda su infraestructura y equipo, o a través de la compra o fusión de empresas, o simplemente con una participación mínima de capita, lo importante es anidar.

Todo el proceso de globalización va a permitir que las economías de abran al comercio internacional y además, los países se internacionalizan y por ende tendrán que hacer modificaciones a sus leyes y tratados internacionales.

La globalización tiende a modificar las relaciones internacionales entre países, lo cual permite es muy cierto, la especialización, como exigencia de desarrollo, pero es muy cierto que tiende a reforzar a un más las relaciones de dependencia de los países de bajo desarrollo con los industrializados, por lo cual se hace necesario establecer políticas encaminadas a fortalecer el comercio internacional, con un crecimiento de los dos polos de la economía globalizada.

La ET no sólo penetran con IED, sino con mayor agresividad, rompiendo con las reglas naturales del comercio, y aniquilando a las empresas, que no tienen oportunidad de

innovación tecnológica, o de una mayor especialización ampliando sus ventajas comerciales.

Algunos teóricos manifiestan que la globalización es positiva desde el punto de vista, de que las empresas transnacionales, no sólo brindan bienes o servicios de los que carecen el país receptor, sino también recibe el beneficio de nuevas tecnologías, empleo, expansión de las economías, crecimiento y desarrollo, por lo cual en los albores del siglo XXI, ha permitido que muchas economías reciban un mayor flujo de IED.

Esta tendencia de crecimiento y diversificación de las ramas industriales donde anida la IED, tiende a modificarse en los albores del siglo XXI, ya que no sólo busca países, que ofrezcan mayores oportunidades de crecimiento y de ganancias, sino también, más nuevas de inversión. Este comportamiento se va a ver afectado por las políticas internas de los países, los que se verán forzados a modificar sus políticas.

Por otro lado se manifiesta una tendencia a la baja de las IEDs. A nivel mundial pero también ha sido palpable en Latinoamérica y el Caribe.

México ha sido otro de los países que se ha visto afectado en materia de IED, debido a su dependencia económica con los Estados Unidos, quien en los últimos años ha tenido recesión económica, pero además esta dependencia hace que México sea el país donde la mayor IED es Norteamericana, la cual como veremos a buscado que se modifiquen las leyes mexicanas, y que se privatizen las industrias o ramas estratégicas. Los tratados comerciales, el ingreso al GATT y el TLC, son prueba de esta dependencia.

En el segundo capítulo planteo el perfil de la IED en el período 1989-2005, en el cual se refleja un crecimiento de los flujos de capital extranjero y en particular de la Inversión Extranjera Directa en la región, en la década de los noventa, por lo cual se crearon nuevos activos y se ha dado las privatizaciones, y por otro lado, implementando políticas de fomento industrial y tecnológico, para garantizar el acomodo de la IED.

Como es notorio, en el transcurso de la década de los noventa han ocurrido importantes modificaciones en las políticas de tratamiento a la inversión extranjera en América Latina y el Caribe, las cuales han dejado de ser restrictivas para convertirse en políticas francamente aperturistas, factor éste que explica en buena medida el crecimiento explosivo que experimenta la inversión extranjera en la región.

Por lo que respecta al origen de la inversión, esta proviene en su mayor parte de Estados Unidos y de Europa.

Frente a la interrogante sobre las razones por las cuales el espectacular crecimiento de los flujos de inversión extranjera a la región en los años recientes no ha tenido un impacto correlativo en el desempeño económico y en los indicadores sociales, las tres causas fundamentales: primero, que una buena parte de los ingresos generados por esa inversión fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo; segundo, los ingresos por concepto de *privatizaciones* fueron utilizados mayormente en financiar el déficit de balanza de pagos o fiscales, por los gobiernos de la región y, tercero, la contribución de la inversión extranjera al desarrollo industrial integral ha sido exigua, como en el caso de la dirigida al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados.

También se ve que la tendencia de la alza de la IED en América Latina y el Caribe se revierte para inicio del siglo XXI.

México continua con su política de “achicamiento” del Estado por medio de la venta de empresas del sector público, para brindar un clima cálido a la IED.

También hago mención de algunos países de la región , tales como Chile, Brasil, Perú, con respecto a los niveles de inversión extranjera recibida y de cómo México empieza a puntear, como principal receptor.

Planteo como México decide formar parte de tratados comerciales, tales como el GATT y el TLC, este último como una versión ampliada del ALC, y su relación estrecha con la IED, así mismo se da un planteamiento jurídico, que reglamenta al flujo de capitales extranjeros que deben de ingresar a los sectores productivos de nuestra economía.

Se observa en este capítulo para cerrarlo, que una de las ramas de mayor IED, es la manufacturera, principalmente automotriz y el sector metalmecánico, la industria textil, así como la electricidad y energía, y los sectores con oportunidad, el de cuero y calzado, textil confección, Manufacturas de plástico, Siderurgia, Industria Automotriz, Protección Ambiental, Telecomunicaciones, Infraestructura aeroportuaria, Muebles y Turismo y en contra parte, la IED de México hacia otros países.

México se encuentra en un proceso de integración a la economía globalizada, influenciado en mayor parte por la economía norteamericana, viendo que sus ciclos económicos se encuentran fuertemente influenciados por lo que sucede en Estados Unidos y cada vez mas compañías extranjeras tienen acceso a sectores de la economía mexicana, exigiendo que las empresas mexicanas profundizar en sus ventajas competitivas para tener oportunidad de integrarse al mercado sin pedir nada a sus similares en el extranjero.

Existiendo empresas mexicanas que concentran su actividad en expandir su mercado como VISA, Bimbo, Gruma, la de alimentos y bebidas, Synkro textil y diversos productos manufacturados como el vidrio, Vitro; acero y petroquímicos Alfa, y otras ramas en las que han logrado capacidades tecnológicas, de organización, transporte y comercialización que representan una ventaja competitiva en la región. El Grupo Maseca y el Grupo Bimbo, por ejemplo.

Y por último trataré en el capítulo III, las características de la Industria manufacturera, en relación a los tratados comerciales ya mencionados en el anterior capítulo y en la cantidad de flujos de Inversión Extranjera Directa (comportamiento) su origen y consecuencias.

Por lo que he utilizado el método que considero más apropiado para mi investigación, estudio y explicación de tema será el método deductivo, analítico, matemático e histórico.

# CAPITULO I.

## PANORAMA GENERAL.

## **I. PANORAMA GENERAL.**

### **I.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

Según Adam Smith El comercio internacional debe ser oportuno y desarrollarse espontáneamente, a efecto que resulte ventajoso. Desde luego esta en contra del proteccionismo, porque al operar éste imposibilita la capitalización del país, y, por tanto, se convierte en inútil y hasta perjudicial. Según Smith, resulta absurdo fabricar zapatos de x especificaciones a un costo de 100, si los mismos zapatos se pueden importar a 60. Es decir, hay que observar la máxima que puede enunciarse más o menos en esa forma: No debe fabricar el país aquello que cuesta más barato comprar (sí Smith viviera y fuera mexicano, y pensara como pensaba hace 224 años, diría que no hay necesidad de fabricar coches en México, puesto que en los Estados Unidos son más baratos; hacerlo sería un absurdo.).

Las aduanas –señala- son las instituciones que impiden aprovechar las ventajas naturales que tienen las naciones extranjeras en relación con un país en particular, nulificándolas a través de los impuestos al comercio. Se observa en esta aseveración que hay una especie de “reparto natural de la producción entre los diferentes países”, debido a lo cual todos ellos deben aprovecharse de las ventajas que cada uno tiene. El proteccionismo únicamente impide que se saque el mejor partido de este reparto natural, que viene a ser no otra cosa que una “aplicación del principio de la división del trabajo a la comunidad internacional”.

El reparto de los productos industriales se realiza de acuerdo con su costo relativo, mas nunca de acuerdo con su costo absoluto, pero Smith argumenta, en favor de la libertad de cambio, que es aquel que proviene del mismo interés del consumidor, puesto que el libre cambio le permite obtener una suma de utilidades constante y progresiva.

Algunas veces, Smith considera al comercio internacional como un excelente medio para exportar sobrantes y otras veces como el provecho que sacan los países co-cambistas a través de sus negociantes. En el primer caso el país exportador aumenta su división del trabajo, en perjuicio del importador, y al mismo tiempo aumenta su capacidad de producción.

Mientras que David Ricardo es partidario del libre cambio, en materia de comercio internacional, pensaba que la única manera de combatir los precios del trigo era permitir la libre importación. Así, al impedirse el alza de los precios, se impedía, a la vez, el alza de salarios, que era su consecuencia inmediata; y, al mismo tiempo, también se evitaba la baja de beneficios. Por si estas ventajas no fueran suficientes, aún agrega otra más: los beneficios provenientes de la división del trabajo.

Stuart Mill precisa que el país menos industrializado es quien recibe el máximo beneficio, debido a sus condiciones de escaso desarrollo económico, le obligan a colocar en el mercado una mayor cantidad de mercancías, producto de actividades

primarias, a fin de obtener una balanza de cambio favorable. Por el contrario, los países industrializados no necesitan colocar grandes cantidades de mercancías para lograr la misma balanza, porque, como se trata de productos industriales, los valores obtenidos resultan muy superiores a los volúmenes de mercancía.

Existen beneficios indirectos del Comercio Exterior:

- se comienza a presentar una especie de Revolución Industrial
- se da una ampliación del mercado para los productores
- Sirve de contacto entre las gentes.
- Para que los países sepan como se puede incrementar la riqueza, sin que se vea con recelo.

Para Heeksher y Olhin las regiones o países se deben de especializar en aquellos factores en donde tengan mayor abundancia.

- A través de comercio se va ha generar un desequilibrio y una igualación de precios en los factores.

Vasile Leontief Inventa el Input Output Box ( Caja de entradas y salidas = Matriz de Insumo Producto La integración económica es un proceso mediante el cual los países van eliminando sus características diferenciales, la cual primero se logra mediante una integración parcial ( proceso de regionalización). Por otro lado, la integración permite que los países eliminen sus trabas comerciales, esto permite una unión aduanera, que permite el libre comercio recíproco, con un arancel común. Actúa como una unidad frente al resto del mundo y también puede asumir la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital) y se convierte en un mercado común.

La integración va más allá de lo comercial para incluir algunos factores de la producción, en especial, la libertad de inversiones directas o establecimiento de empresas, así como nuevas normas de competencia.

## **I.2. LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES (CMNS)**

La globalización de la producción se ha conseguido gracias a la inversión en otros países (inversión extranjera directa) realizada por las multinacionales que poseen y gestionan fábricas e instalaciones productivas en varios países. Estas multinacionales o corporaciones transnacionales, constituyen las empresas tipo de la actual economía mundial. Como producen a escala internacional, venden productos en todo el mundo, e invierten en muchos países, se puede decir que no tienen país de origen, sino que pertenecen a la economía mundial; el hecho de que su residencia esté en un país u otro es un mero formalismo.

Las empresas multinacionales propietarias de instalaciones productivas en varios países existen desde hace mucho tiempo. Durante el siglo XIX y durante el siglo XX, las inversiones extranjeras directas de las empresas europeas y estadounidenses eran muy

numerosas. Sin embargo, la característica distintiva de las multinacionales a partir de la década de 1970 es precisamente la división productiva a escala internacional. En lugar de crear fábricas en otros países, han creado redes de fábricas especializadas en una parte del proceso de producción como subdivisiones o departamentos del proceso organizado a escala mundial. Otro cambio importante es que antes las multinacionales tenían su domicilio fiscal en Estados Unidos o en un país de Europa Occidental, y ahora son japonesas o coreanas, y cada vez más aparecen domiciliadas en países poco industrializados.

Multinacional es un término aplicado a las corporaciones que desarrollan actividades de negocios en varios países al mismo tiempo. Los términos empresa “transnacional” o “internacional” son sinónimos de multinacional. Sus actividades consisten en la producción de bienes y servicios o en la distribución de los mismos, así como la creación de sucursales o filiales en los países en que operan. ( Según el Centro de las Naciones Unidas para las corporaciones Transnacionales, “ una sucursal extranjera es la parte de una empresa que opera en terceros países).

Una filial es una empresa que está controlada por la empresa matriz y que puede ser una empresa subsidiaria (con un porcentaje de control que varía desde el 25% hasta la mayoría de votos) o una empresa asociada (bastaría controlar el 10% de los votos). Las actividades en el extranjero pueden cuantificarse en términos de activos, empleo, ventas o beneficios de las sucursales o filiales.

La IED de las corporaciones multinacionales (CMNs) puede consistir en la compra de una empresa existente o en una inversión nueva que desarrollo otra actividad productiva (una fabrica o una cadena de distribución) en una zona donde no existían actividades económicas.

Aunque las empresas que operan en distintos países existen desde hace varios siglos, la moderna CMN.

Es un fenómeno del siglo XX, antes de la Segunda Guerra Mundial la IED de las CMNs se destinaba a la adquisición de recursos, por lo que el principal objetivo consistía en asegurarse la provisión de materias primas. Los países menos desarrollados, y aquellos que seguían siendo colonias de los países occidentales, recibían la mayor parte de la inversión extranjera directa mundial. Esto generó desconfianzas y susceptibilidades de los países en vías de desarrollo ya que suponían que las multinacionales ahogarían el desarrollo de las industrias nacionales de cada país. A partir de la II Guerra Mundial las actividades en el exterior de las mayores corporaciones se hicieron a mayor escala. Esta mayor IED tuvo su origen en la ola de inversiones que las empresas estadounidenses realizaron en Europa durante la década de 1950 y 1960; la IED mundial aumentó al sumarse las corporaciones europeas y japonesas.

Estas primeras inversiones se realizaban sobre todo en el sector manufacturero; sin embargo, las décadas de 1980 y 1990 han visto aumentar el porcentaje de IED realizado en el sector servicios. Los adelantos tecnológicos posbélicos han cambiado la distribución geográfica de la IED: la participación dirigida a los países menos desarrollados han caído desde el 60% anterior a la II Guerra Mundial hasta el 25% en las décadas de 1970 y 1980.

Los países desarrollados son los espacios de origen de la mayoría de las CMNs y, sobre todo, de las más grandes. De las 600 CMNs más poderosas, el 45% aparecieron en EU; el 16% son japonesas y el 10% británicas, pero además de eso, la mayor parte de la IED se invierte en los países desarrollados. Las CMNs suelen ser empresas muy grandes, sin embargo a partir de la década de 1980 las pequeñas corporaciones están aumentando sus actividades en el extranjero, convirtiéndose en multinacionales. De igual modo, cada vez se crean más CMNs en los nuevos países industrializados incluso en los menos desarrollados. Estos fenómenos se ven favorecidos por las innovaciones en el transporte y las telecomunicaciones así como en los procesos de producción.

### **I.3 LA GLOBALIZACIÓN.**

La globalización es un proceso que hace a una empresa superar las barreras entre el mundo desarrollado y en vías de desarrollo. Este proceso hace que compitan en mercados complejos, exigiéndoles el desarrollo de nuevas estrategias de innovación humana y tecnológica, haciéndolas mantenerse y sobre todo crecer en el mercado, cuando las economías nacionales se abren. Logrando una integración económica mundial por el desplazamiento de flujos financieros, comerciales, humanos y avances tecnológicos.

Los países se vuelven dependientes, por el intercambio existente de bienes, servicios e inversión, que se ve como una oportunidad de crecimiento. Buscando el desarrollo de ventajas competitivas, haciendo que empresas globalizadas estén dispuestas a intercambiar o producir en su territorio, abatiendo costos y obteniendo ventajas de producción específicas, a de esta manera se pretende atraer capital y sobretodo ingresos para cada una de las economías. Por lo que la transformación de cada sociedad debido a descubrimientos científicos, e innovaciones tecnológicas, se convierten en una prioridad, llevándonos a valorar estos dos factores como la base para el progreso de cada país. Aplicados para la preservación de recursos naturales, para la resolución de problemas de salud y bienestar social, de esta manera se logra que las ventajas competitivas sean sostenibles en cada sector productivo.

Entre las opciones de la empresa frente al proceso de globalización hay que destacar la posibilidad de expansión. Actualmente el mundo es su mercado establecen franquicias, alianzas, fusiones, se convierten en estrategias para sobrevivir en este mundo globalizado. Internet, Intranet, teleconferencias son nuevas herramientas de comunicación para el empresario que tiene la opción de tener que acceder a ellas.

El mercado es más eficaz, seguro y estable, cuánto mas se esta dispuesto a la innovación, la competencia y a la división del trabajo, llevando a las economías a la especialización ya que se convierte en la riqueza social que cada país requiere para alcanzar un bienestar general; Por la globalización es posible alcanzar mercados cada vez más grandes facilitando las operaciones económicas.

La globalización supone una mayor integración del mercado financiero y del comercio mundial, pero los países en desarrollo realizan grandes esfuerzos para ponerse a la par de economías avanzadas, haciendo más evidente en los países en vías de desarrollo, las

diferencias en niveles de salud, seguridad, educación y bienestar, denotando fallas en este esquema económico. La brecha que existe entre los ingresos de los países pobres y los países ricos se acentúa, ya que la distribución de los ingresos se efectúa de manera desigual.

Aunque existen países pobres "que han logrado un desarrollo", también existen aquellos en los que se ve truncada la cadena destinada a la innovación de bienes y servicios, oportunidades empresariales, de empleo y por lo tanto al bienestar general.

Se deben aplicar políticas orientadas a combatir la pobreza, ya que ésta es la principal causa del entorpecimiento del desarrollo de factores de producción, que son parte de las condiciones necesarias para el ingreso de capital a largo plazo de un país.

Los países que cuentan con condiciones que favorezcan a la inversión, el ahorro, políticas que fomenten el comercio, la inversión educación, capacitación y desarrollo tecnológico; son aquellos que proyectan al exterior ventajas competitivas convenientes para los inversionistas y de esta manera pueden garantizar recursos suficientes para un desarrollo sostenible.

Para que el crecimiento los países en vías de desarrollo se efectúe, existen tratados que fomentan el apoyo a estos por parte de los países desarrollados, mediante el fomento al comercio exterior, a la inversión extranjera para que los países de bajos ingresos se integren a la economía mundial.

La globalización se caracteriza por una constante evolución, que requiere cada vez más especialización. Por lo que hay que hacer una pausa, y un replanteamiento de las exigencias internacionales, que procuren mayor armonía entre las actividades de los diversos sectores de la sociedad, existiendo puntos de congruencia entre los que educan y las personas que generan riqueza, para asegurar un bienestar incluyente, en donde se atiendan las necesidades sociales con una visión a largo plazo, que permitan a una nación competir en el panorama global. Facilitando proyectos de inversión, que hagan que las empresas globales puedan tener también accionarios globales, ya que la globalización no solo afecta a un negocio o al trabajo sino también a los accionistas.

La globalización ofrece grandes oportunidades de alcanzar un desarrollo verdaderamente mundial, pero no está avanzando de manera uniforme, para que a medida que mejoran las condiciones de vida sea posible avanzar en el plano económico, lograr progresos en cuestiones tales como el medio ambiente y las condiciones de trabajo consiguiendo así elevar el aprovechamiento de los recursos con que cuenta cada nación.

Hasta el momento los beneficios de este proceso se han concentrado en los países desarrollados y solo algunos de los países en vías de desarrollo, pero la globalización "asegura" beneficios para todos los países viendo resultados en un largo plazo.

Las ET materializan la IED; su función, a través del desarrollo del capitalismo ha sido propiciar la globalización, influyendo en la unificación de la economía mundial. Las ET han tejido una red planetaria, internacionalizándose el capital productivo y la producción y

transformando la economía política mundial, mediante: la tecnología de la producción, el capital financiero y la mercadotecnia. A través de las ET, la industria ha trascendido y transformado la geografía; el 50% de las ganancias de Gillette, Woolworth, Pfizer, Mobil, IBM y Coca Cola procedían, en los sesenta, del exterior de EU, su país de origen. Además de las grandes firmas globales de EU, las europeo-occidentales y las japonesas compiten por el control del mercado mundial de manufacturas y servicios.

La explicación de la expansión de la IED, vía las ET, ha suscitado diversos debates teóricos, uno de los más difundidos sugiere que la internacionalización del capital productivo implica la extensión de la producción industrial del mundo industrializado al subdesarrollado, involucrando en los procesos productivos a más de una nación. A través de la internacionalización de la producción, el capital productivo fluye, siendo atraído por condiciones superiores a las del país que lo expulsa.

#### **I.4 ENFOQUES DE LA IED.**

Algunos autores y teóricos del comercio internacional, consideran que la IED conlleva al desarrollo de los países a donde se anidan, que son los promotores del desarrollo, ya, que no solo llevan sus capitales, sino, también innovaciones tecnológicas, que son los benefactores del mercado, para otros es todo lo contrario.

La IED ha aumentado a un ritmo vertiginoso en los últimos años, este crecimiento espectacular ha sido impulsado por la integración cada vez más estrecha de las economías nacionales, que las presiones de la competencia, la liberación económica y la apertura de nuevas esferas a la inversión que se han propiciado en todo el mundo. Los países en desarrollo se han beneficiado del aumento de la entrada de IED, y un buen número de ellos han pasado a ser fuentes de flujos de este tipo de inversión hacia otras naciones (“la inversión extranjera en forma de préstamos o de capital social constituye una importante fuente de fondos para promover el crecimiento en los países en desarrollo”)\*. La inversión en capital social puede ser indirecta (inversión de cartera), o directa (IED). La aportación de la inversión extranjera directa, va mucho más allá del suministro de financiamiento a los países en desarrollo para impulsar su crecimiento; entraña también dotarlos de nuevas tecnologías y técnicas de gestión, así, como de acceso a los mercados.

El suministro de IED puede verse estimulado por la exportación de tecnología patentada o de recursos naturales, o por el acceso a los mercados.

La función de la IED en los países en desarrollo a través de los años ha experimentado fluctuaciones relacionadas con la reacción de los inversionistas, a los cambios en el entorno para la inversión, incluidas las políticas oficiales pertinentes, y al marco más amplio de políticas económicas.

Las tendencias de la IED han reflejado, por lo tanto, la evolución de la orientación de las políticas de los países en desarrollo: la sustitución de importaciones en los años 50's y los 60's, el desarrollo propulsado por los recursos naturales en los años 70's, el ajuste

estructural y la transición a economías de mercado en los años 80's y la ampliación de la función del sector privado en los años 90's.

En los países en desarrollo la IED, se ha encauzado sobre todo a las industrias manufactureras y de elaboración. Por lo general se ha concentrado en pequeños grupos de países, en parte debido al tamaño de las economías de esos países y en parte debido a su ubicación para este tipo de inversión (recursos naturales o mercado nacional de gran tamaño).

Con la nueva tendencia a la globalización de la producción y el comercio, la competitividad ha pasado a ser, el principal factor determinante de ese atractivo para la ubicación de las inversiones y la exportación.

Por ello, puedo decir, que China es el principal país en desarrollo receptor de inversión extranjera directa, pero los países de Europa Oriental, se han convertido en un nuevo punto para su destino, lo que también ha encauzado a los países más pobres (en cantidades bajas).

Sin embargo, los países de Asia Meridional y de África al Sur del Sahara, están a la zaga en lo que respecta al volumen de flujos con proporción del PIB.

Durante mucho tiempo la IED provenía casi exclusivamente de los principales países industrializados, pero últimamente han aumentado los flujos de IED provenientes de países en desarrollo y muchos de estos países pueden catalogarse como fuentes de este tipo de inversión, en particular dentro de sus regiones.

Las tendencias hacia la globalización de la producción y el consumo registradas recientemente, han dado lugar a un pronunciado aumento de la IED a nivel mundial. Al mismo tiempo, la liberalización del comercio exterior y la inversión, han permitido la incorporación de más países en desarrollo a la economía globalizada. Esto ha provocado un aumento espectacular de los flujos de IED a los países en desarrollo: su volumen se quintuplicó entre 1990, 1995 y en 1996 supero los 100,000 millones de dólares. Este volumen correspondió a 12 grandes países en desarrollo (China recibió 167,000 millones de dólares entre 1990 y 1996).

Las políticas aplicadas también han contribuido al incremento de la IED a pesar de las restricciones, el volumen de los flujos de IED ha aumentado considerablemente, de un promedio de 77,000 millones de dólares en el periodo de 1983-1987 a 318,000 millones de dólares en 1995. en los países en desarrollo la entrada de esta inversión se quintuplico con creces, al subir de un promedio de sólo 18,000 millones de dólares en el periodo de 1983-1987 a cerca de 100,000 millones de dólares en 1995. los países desarrollados han sido propulsores del aumento (se elevaron de un promedio de 72,600 millones de dólares entre 1983-1987 a 270,500 millones de dólares en 1995).

El volumen de la IED 5 años anteriores a 1995 aumento más de 10 veces en los países como China, Polonia, República Checa, Viet Nam, Hungría y la Federación de Rusia, y se duplicó o más en México, India, Brasil y Malasia.

- cita IED de CFI.

En 1995 el 74% de los flujos se encauzó a sólo 10 países en desarrollo. Esta asimetría en la distribución de los flujos, se debió a las diferencias no sólo de tamaño de las economías, sino también, en el grado de progreso alcanzado por los países en el ámbito de las políticas.

Desde otro enfoque tenemos:

La reestructuración capitalista en el curso es el punto de inflexión de las tendencias del desarrollo económico internacional desde la Segunda Guerra Mundial. (1940-1945) y 1973-1987, la dinámica económica está liderada por la expansión de las empresas transnacionales (ET), principalmente estadounidenses, hacia regiones en donde las condiciones de valorización son mejores.

Características:

1. La producción de las ET circula y se realiza dentro de los circuitos mercantiles de la economía receptora.
2. El establecimiento de las ET conlleva un cierto desarrollo de las estructuras industriales que no obstante de ser parcial, en tanto refleja las necesidades de la valorización del capital transnacional, sienta las bases del desarrollo de industrias vitales para competir en el mercado mundial, con bienes del capital y de consumo duradero.

A partir de la crisis, estas dos características tienden a modificarse. Por una parte, ante el colapso económico internacional que afecta a los países industrializados (principalmente a los receptores de la inversión transnacional) y, particularmente grave a los países en desarrollo, las ET reorientan sus estrategias de producción hacia el mercado mundial: Deslocalización y producción para la exportación, son los rasgos dominantes en el período reciente.

Por otra parte, el hecho de que las enormes potencialidades de la producción basada en la informática y en la automatización estén monopolizadas por el capital transnacional, restringe la posibilidad de que las economías receptoras incorporen los procesos nodales de la acumulación de capital y cuestiona las concepciones del desarrollo, que surgieron al calor del auge económico de la posguerra\*\* que incorporan casi la totalidad de sus procesos que requieren su producción y cuyo principal espacio de valorización son las economías nacionales.

Se convierte en un hecho dominante, desplazando la anterior división entre economías industrializadas y en desarrollo. Esto implica una división del trabajo desde las fracciones dominantes, que organizan todo el proceso (Localización, decisiones de inversión, mercadeo, etc.) y mantienen el control de los puntos centrales de la producción (Concepción y diseño, desarrollo tecnológico y su aplicación, fases "críticas", etc.), a la vez, que desconcentra fases del proceso de producción, sea mediante la creación de filiales especializadas, o bien, dejando a las fracciones subalternas del capital, fases o

\*\* cuestiona la expansión acelerada en base a la instalación de grandes ET.

pequeños procesos complementarios de su producción, las cuales generalmente se caracterizan, por requerir fuerza de trabajo en abundancia y con una disciplina laboral: de ahí que la deslocalización de la producción, se dirija hacia las regiones con menores niveles salariales, y, en donde la organización obrera es débil o inexistente.

Esta estrategia busca reducir la vulnerabilidad de la empresa frente a las grandes concentraciones obreras y lograr disminuir los costos de producción vía transferencia de valor.

Una de las claves del proceso polarizador, es el monopolio de la innovación tecnológica (Electrónica, Telecomunicaciones, financiera, servicios de seguros, etc.), las fracciones subalternas ubicadas en ramas estancadas o en declive, basan su permanencia en la sobreexplotación del trabajo, generando procesos contradictorios.

La IED constituyó otra expresión del movimiento expansivo del capital, es uno de los indicadores centrales de la exportación de capital y de la internacionalización productiva.

## **1.5 LA IED Y SU COMPORTAMIENTO A LOS ALBORES DEL SIGLO XXI.**

La IED a inicios del S XXI, se ve afectaba por el constante cambio en el mundo globalizado y por sus tendencias de hegemonía regional, otras causas fueron el lento crecimiento económico en la mayoría de los países del mundo y las perspectivas poco halagüeñas de recuperación, por lo menos a corto plazo. También influyeron mucho la caída de las cotizaciones bursátiles, los menores beneficios de las empresas, el ritmo más pausado de las reestructuraciones empresariales en algunos sectores y la conclusión de las privatizaciones en algunos países.

En lo que se refiere a las mayores empresas trasnacionales (ETN), la mayoría de los indicadores del tamaño de sus operaciones en el extranjero acusaron ligeras disminuciones en el 2001. La disminución de la IED en 2002 fue desigual según las distintas regiones y países, también lo fueron sectorialmente: las corrientes hacia las industrias y servicios disminuyeron, mientras que aumentaron las del sector primario. Las inversiones en participaciones accionarias y los préstamos intraempresariales, componentes ambos de IED, disminuyeron más que las ganancias reinvertidas. La IED que entró en las economías receptoras de FAS se redujo más que las inversiones en nuevas instalaciones. Geográficamente, tanto las corrientes con destino a países desarrollados como las dirigidas a países en desarrollo disminuyeron un 22%. A dos países, los EU y el Reino Unido, les correspondió la mitad de la disminución en los países que tuvieron un volumen menor de entradas. Entre las regiones en desarrollo la más afectada fue América Latina y el Caribe, con una caída del 33%. África registro una disminución del 41%, mientras que Asia y el Pacífico fueron las que disminuyeron menos en todo el mundo en desarrollo. China estableció una cifra record de entradas de 53,000 millones de dólares, y paso a ser el mayor país receptor de IED en el mundo. La Europa Central y la Oriental fue la que tuvo el mejor resultado de todas las regiones, ya que sus entradas de IED aumentaron a la cifra récord de 29,000 millones de dólares.

Las entradas de IED disminuyeron en el 2002 por segundo año consecutivo, con una caída del 20% y una cifra total de 651,000 millones de dólares la más baja desde 1998, ( ver cuadro de Algunos Indicadores de la IED y la producción Internacional),

Las principales novedades de las regiones fueron las siguientes:

- Hubo una disminución apreciable de las entradas de IED con destino a los países desarrollados, que fue acompañada de una reducción continuada de las inversiones empresariales, de baja de los precios de las acciones y de una ralentización de la consolidación de las actividades en ciertos sectores, influido todo ello por la mala coyuntura económica. En varios países los reembolsos de préstamos intraempresariales contribuyeron a que las corrientes de IED fueran menores. Por ejemplo, una gran parte de la disminución de estas corrientes en los EU se debió a los reembolsos de préstamos por filiales extranjeras a sus compañías matrices, quizá para aprovechar los tipos de interés más bajos en los Estados Unidos y también por otras razones (entre ellas, mejorar la relación deuda / recursos propios de las compañías matrices). La característica más notable de la disminución de la IED en los países desarrollados fue la caída de las FAS transfronterizas, especialmente en los Estados Unidos y el Reino Unido. En conjunto las entradas de IED disminuyeron en 16 de los 26 países desarrollados. Alemania, Australia, Finlandia y el Japón, fueron los países con mayores entradas de IED en la región.
- Las salidas de IED de los países desarrollados también disminuyeron, situándose en 600,000 millones de dólares; la caída se produjo sobre todo en Francia, los Países Bajos y el Reino Unido. Las salidas de IED de Austria, los Estados Unidos, Grecia, Finlandia, Noruega y Suecia aumentaron. Tanto por lo que hace a las salidas como a las entradas Luxemburgo encabezó la lista de los principales países receptores y de origen (por razones especiales). Dado que muchas ETN siguen aplicando estrategias prudentes de crecimiento y consolidación, las FAS no muestran mucho dinamismo. Como grupo, es muy poco probable que los países desarrollados mejoren sus cifras de IED en 2003. por lo que se tenía previsto, el comportamiento de la IED para el 2003, fue similar al del 2002.

\* África sufrió una caída espectacular de las entradas de IED, de 19,000 millones de dólares en 2001 a 11,000 Millones de dólares en 2002, pero esto se debió a unas entradas excepcionalmente elevadas en 2001 (dos FAS en Sudáfrica y Marruecos, que no se repitieron en el 2002). Las corrientes con destino a 23 de los 53 países del continente disminuyeron. La IED en la industria del petróleo siguió siendo la dominante. Angola, Argelia, el Chad, Nigeria y Turquía se llevaron más de la mitad de las entradas de 2002. sólo empresas sudafricanas hicieron inversiones cuantiosas en el extranjero. La explotación del petróleo por importantes ETN en varios países ricos en petróleo hace que las perspectivas para el 2003 sean más prometedoras.

- La región de Asia y el Pacífico tampoco escapó a la disminución general de las entradas de IED en 2002. en esta región disminuyeron por segundo año consecutivo, de 107,000 Millones de dólares en 2001 a 95,000 millones de dólares en 2002, aunque la disminución fue desigual según las subregiones, los países y

- los receptores. Todas las subregiones, excepto la Asia Central y el Asia Meridional, recibieron menos entradas de IED que en 2001. las corrientes hacia 31 de 57 economías de la región disminuyeron. No obstante, varios países recibieron corrientes considerablemente mayores. Las corrientes intraregionales de inversiones, sobre todo en el Asia sudoriental y en el Asia nororiental, siguieron siendo elevadas, en parte como consecuencia de la relocalización de actividades de producción, la expansión de redes regionales de producción y la continuación de los planes de integración regional. La IED en la industria electrónica volvió a disminuir a causa de la racionalización de las actividades de producción en la región y de los ajustes hechos para adaptarse a la atonía de la demanda mundial. Aunque las perspectivas a largo plazo de que aumenten las corrientes de IED hacia la región siguen siendo prometedoras, a corto plazo son inciertas.
- En América Latina y el Caribe las corrientes de IED disminuyeron por tercer año consecutivo, de 84.000 millones de dólares en 2001 a 56,000 millones de dólares en 2002, disminución que afectó a todas las subregiones y a 28 de 40 economías de la región. Una serie de factores específicos de esta región contribuyeron a esa disminución, sobre todo la aguda crisis económica de Argentina y las incertidumbres económicas y políticas en varios otros países. El sector de los servicios fue el más afectado por la disminución. La IED en las industrias manufactureras mostró ser muy estable, sin apenas cambio alguno, a pesar de la contracción de la actividad económica en el principal país de destino de las exportaciones de la región, los Estados Unidos, y la creciente relocalización de actividades intensivas en trabajo en Asia. Se prevé que la IED vuelva a alcanzar el mismo nivel en 2003 y que después de ese año vuelva a aumentar.
- La Europa central y oriental volvió a seguir un curso contrario a la tendencia general al alcanzar un nuevo máximo de 29,000 millones de dólares de entradas de IED, en comparación con 25,000 millones de dólares en 2001. sin embargo, ese incremento ocultó tendencias dispares, pues la IED disminuyó en 10 países y aumentó en 9. las corrientes de IED también fueron diferentes según los sectores, y así la industria del automóvil obtuvo una buena cifra de entradas, mientras que la industria electrónica se encontró con problemas. Además se manifestó la tendencia de las empresas (incluidas las filiales de empresas extranjeras) en varios países de la Europa central y oriental, sobre todo los escogidos para ingresar a la Unión Europea (UE), a abandonar actividades de producción basadas en la utilización de mano de obra no calificada y a iniciar actividades de mayor valor añadido, aprovechando el nivel de educación de la población activa local.

Estimuladas por el repunte de las corrientes con destino a la Federación de Rusia, y alimentadas por el impulso derivado de la ampliación de la UE. No obstante, a corto plazo, ambos factores están ayudando a superar el impacto de la conclusión de los programas de privatizaciones y la ralentización del crecimiento del PIB esperada en algunos de los principales países de la Europa central y oriental.

Las fuerzas económicas fundamentales que estimulan el crecimiento de la IED siguen siendo prácticamente las mismas. La intensa competencia continúa forzando a las ETN a

invertir en nuevos mercados y a buscar el acceso a recursos naturales y factores de producción baratos. En que estas fuerzas traigan consigo corrientes mucho mayores de IED a medio plazo dependerá de la recuperación del crecimiento económico mundial y de la reanimación de los mercados bursátiles, así como de que vuelva a haber más FAS transfronterizas, las privatizaciones también pueden influir. Las políticas con respecto a la IED continúan siendo más favorables, y la negociación de nuevos acuerdos bilaterales y regionales podría proporcionar un entorno más propicio a las inversiones transfronterizas.

Ante la disminución de las entradas de IED muchos gobiernos aceleraron la liberación de la legislación sobre la IED, y de los 248 cambios introducidos en 2002 por 70 países en sus leyes en la materia, 236 sirvieron para facilitar la IED (ver cuadro de cambios introducidos en legislación). Asia es una de las regiones receptoras que han liberalizado con más rapidez las leyes en este campo. Aumenta el número de países, en particular en América Latina y el Caribe, que, además de abrir su economía a la Inversión extranjera, están adoptando estrategias de atracción y promoción más precisas y selectivas.

Los incentivos financieros y las rivalidades para adjudicarse grandes proyectos de IED han aumentado con la intensificación de la competencia. Los OPI, cuyo número ha crecido rápidamente en los últimos años, están dedicando más recursos a seleccionar inversores en nuevas instalaciones y a montar servicios de asistencia y apoyo a los inversores ya presentes en el país.

Aumenta el número de países que celebran tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y tratados sobre doble imposición (TDI), como parte de una tendencia a más largo plazo, y no solamente como reacción ante el descenso de la IED. En 2002 76 países celebraron 82 TBI, y 64 firmaron 68 TDI. Muchos países están celebrando TBI con países de su propia región con el fin de fomentar la IED intrarregional.

Por ejemplo , una serie de países de Asia y el Pacífico eran partes en 45 TBI, incluidos diez firmados con otros países de la misma región.

También ha habido un aumento del número de acuerdos sobre comercio y sobre inversiones. Muchos de los últimos acuerdos sobre comercio contienen cláusulas que se refieren directa o indirectamente a las inversiones, una tendencia manifiestamente diferente de lo que ocurría con los anteriores acuerdos de comercio bilaterales y regionales. Dentro del grupo de los países desarrollados el mayor número de esos acuerdos los celebró la UE, principalmente con socios comerciales de la Europa central y oriental y del Mediterráneo. La ampliación de la UE como consecuencia de la adhesión de diez nuevos miembros en 2004 y las próximas negociaciones de acuerdos de asociación económica entre la UE y los Estados de África, el Caribe y el Pacífico podrían influir también en las entradas de IED en las regiones respectivas.

## I.6 EVOLUCIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LA IED EN MÉXICO

Las ET se vieron especialmente perjudicadas por la caída de la demanda en los Estados Unidos, el principal destino de las exportaciones mexicanas, y también por la pérdida de competitividad internacional a causa de la devaluación de la moneda. Ello tuvo un efecto diferenciado según los sectores, pues los segmentos de nivel tecnológico y grado de calificación de la mano de obra relativamente bajos, se vieron más afectados que los restantes. Dentro de estos segmentos figuran rubros tales como calzado, textil y confecciones, muebles y ciertos productos eléctricos y electrónicos. Frente a esta situación, una política generalizada de las empresas fue la reducción de las horas de trabajo y el despido de un porcentaje importante de la mano de obra, aunque en algunos rubros se asistió al cierre de un número considerable de establecimientos.

Sin embargo, la ventaja comparativa que representa la estratégica cercanía al mercado estadounidense sigue constituyendo un incentivo para las ET que fabrican productos finales de mediana y alta tecnología. Algunas de estas empresas adoptaron una táctica consistente en reducir la producción, a la espera de que se recuperase la economía de los Estados Unidos. Tal fue el caso de la Ford Motor, la Scientific-Atlanta y la Hewlett Packard. En el rubro automotor, varias empresas anunciaron nuevos proyectos de inversión, como la Daimler Chrysler y la Firestone (neumáticos). Incluso la Ford Motor, que había decidido reducir 17% su producción en México, en el curso de 2002, planeó inversiones por 1800 millones de dólares, para ampliar las operaciones de la planta de estampado y ensamble ubicada en el estado de Sonora.

Cabe señalar que las actividades de la industria automotriz en México registraron un repunte en el curso de 2002, debido al crecimiento de la demanda interna, lo cual compensó la caída de las exportaciones. Entre enero y octubre, la producción de automóviles destinados al mercado interno, anotó un crecimiento acumulado del 11% con respecto a igual período de 2001, mientras la producción destinada al mercado externo bajaba 5.3%, lo que junto dio una variación de la producción equivalente a 0.4%.

En lo que respecta a las actividades extractivas, los proyectos en el sector de hidrocarburos, las compañías trasnacionales petroleras suman esfuerzos por posicionarse en México, en el único segmento del sector que está abierto al capital privado: En gas natural. Entre los inversionistas destaca la compañía Gas Natural de México, subsidiaria de la empresa Gas Natural S.D.G. otras empresas han manifestado interés en invertir en proyectos relacionados con la regasificación del GNL, para lo cual planean llevar el producto a terminales situados a lo largo de la costa de Baja California, al sur de la frontera con los Estados Unidos. Entre ellas cabe destacar:

La Shell Gas & Power, que construirá un terminal de regasificación en Baja California, con una inversión estimada en 500 millones de dólares.

La Phillips Petroleum Co., que planea un proyecto conjunto con la compañía estadounidense El Paso Corp., para llevar GNL a la ciudad de Rosarito desde yacimientos situados en el mar de Timor. Por otra parte, la Maratón Oil Co., en asociación con la empresa petrolera estatal de Indonesia, Pertamina, presentó una iniciativa para construir

un complejo de GNL cerca de Tijuana. Finalmente, dos empresas, la CMS Energy Inc. Y la Sempra Energy Internacional, tienen planes para llevar GNL desde América Latina a un terminal que estará ubicado en las afueras de Ensenada, con una inversión de 10,000 millones de dólares, en el curso de los próximos cinco años. Además del terminal de regasificación, entre sus proyectos figura la construcción de gasoductos y de plantas de generación eléctrica.

La Comisión Reguladora de Energía (CRE) de México está revisando 18 propuestas distintas relativas al GNL. En general estos proyectos requieren de grandes inversiones, porque suponen la construcción de instalaciones portuarias, gasoductos y plantas de regasificación, para llevar el producto en forma de gas a los consumidores.

El período de crisis de los 70's, estableció nuevas tendencias de la IED, considerando con ello cambios en su comportamiento y destino. Algunos cambios fueron:

- la redistribución de las cuotas de participación en los flujos y montos de inversión entre países y actividades económicas.
- Surgimiento de nuevos mecanismos, que desplazan a la IED en las operaciones de la ET en transnacionalización y competencia global.
- Surgen a lado de los capitales norteamericanos los japoneses y los europeos.
- Se caracteriza por:
  - a. Su menor importancia en los flujos mundiales de capital, producto tanto de mayor utilización de nuevas formas de participación de capital extranjero que no involucran a la IED en el licenciamiento tecnológico, subcontratación, etc.
  - b. Ahondamiento de las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados, como receptores de capital (penetración de capital transnacional).
  - c. Por importante aumento de la IED en el sector servicios.
  - d. La inversión de EU cambia de dirección, pasa de ser primer exportados a ser el primer receptor de IED. Las ET norteamericanas se enfocan al mercado interno y reduce su presencia de IED a nivel mundial.
  - e. A partir de 1985, se establece que el proteccionismo y la incertidumbre se combinen, para hacer poco previsible los resultados de la producción orientados a la exportación (EU como principal consumidor). La depreciación del dólar desde 1985 frente a las divisas de sus competidores, los costos de instalación o compra de una empresa en EU y el crack bursátil de

1987, estimuló la participación extranjera en las empresas de este país.

Entre 1985 y 1995, México fue el principal receptor de inversión extranjera directa (IED) en la región, pero en 1996 Brasil tomó la delantera y la ha conservado, en términos absolutos, durante los años siguientes. Sin embargo, en México la IED desempeñó un papel central en las profundas transformaciones económicas, en particular, para la integración del país a la economía continental como miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). (ver gráfica pág. 66 y 67)

Las principales estrategias corporativas de los inversionistas extranjeros en México pueden ser resumidas de la siguiente manera:

- La creación de sistemas continentales de producción integrada, para mejorar la eficiencia y la competitividad en la exportación de manufacturas a los Estados Unidos. Esta estrategia ha asumido la modalidad de creación de nuevos activos en las industrias del vestuario (Burlington, Dupont), electrónica (Compag, Daewoo, Sony) y automotriz (Chrysler, Ford, GM, VW, Nissan). Elementos claves de esta estrategia son los salarios relativamente bajos y el acceso preferencial al mercado estadounidense bajo esquema arancelario HTS 9802 o los acuerdos del TLC. Esta estrategia es utilizada especialmente por las compañías estadounidenses bajo presión de sus competidores asiáticos en el mercado interno de los Estados Unidos.

\* Una nueva y expandida presencia en el mercado mexicano para las manufacturas. Esta estrategia es corriente entre las compañías estadounidenses de alimentos (PepsiCo), bebidas (Anheuser Busch, Labatt, PepsiCo, Coca Cola) y tabacaleras (Philip Morris, BAT), y frecuentemente se basa en la adquisición de empresas privadas. En estos casos, la IED muchas veces responde a la dinámica de estrategias empresariales en mercados oligopólicos.

- Una nueva o ampliada presencia en el mercado mexicano de servicios. Esto es crecientemente común para los servicios, tales como los de telecomunicaciones (Bell Atlantic, Bell Canada, Lorel, Hughes) y de finanzas (HSBC, BBV, Santander). También resulta evidente en el mercado del comercio minorista (Wal-Mart). Algunas IED se utilizan para abrir sectores previamente restringidos. De nuevo, el comportamiento estratégico de las compañías en los mercados internos frecuentemente determina las iniciativas de IED.

La devaluación de 1994 y la estabilidad cambiaria posterior, ha estimulado fuertemente las inversiones en la industria maquiladora. Así, sólo en 1996 el número de empresas que operaban bajo este régimen aumentó en un 25%.

Para 1996, los flujos de IED, se habían concentrado en Brasil (29%) y México (20%), seguidos de Argentina, Chile, Perú y Colombia (CEPAL).

La IED en México se concentra básicamente en el sector manufacturero, principalmente en la industria automotriz y en actividades de exportación maquiladora (este se vera con mayor detalle en otro capítulo).

Durante la primera mitad de los 90's, México fue el principal receptor de IED (cerca del 20% de los flujos totales a América Latina). La participación de México al TLCAN contribuyó a esta dinámica, una vez que los inversores extranjeros comenzaron a aprovechar las oportunidades de acceso garantizado al mercado, y el trato arancelario preferencial en el comercio de México- Canadá y EU.

En los últimos años a pesar de la mayor apertura en los sectores de servicios, las privatizaciones y el retraso cambiario, la economía mexicana siguió siendo un destino privilegiado de las grandes ET manufactureras, principalmente norteamericanas. La fuerte devaluación del peso de 1994, proporciono mayor competitividad al sector transable, lo que estimuló las inversiones destinadas a la producción de exportaciones. Así en los últimos años, han seguido creciendo las inversiones en actividades manufactureras (especialmente automotriz y maquiladoras), sin verse afectadas por los problemas económicos registrados, como resultado de la crisis.

Las empresas ya establecidas en México, reforzaron su posición regional, modernizando, ampliando y diversificando su capacidad productiva, adaptándose a las normas internacionales para poder exportar \*

Por otro lado, tenemos que por cada 100 dólares que ingresan por IED a México, este destina 71.36 dólares al pago del servicio de la deuda externa en los últimos tres años (2003). Además, esta se destinaba principalmente a la adquisición de activos financieros ya existentes y no a la creación de nuevos negocios, así como al sector de la manufactura, las ET que controlan el sistema bancario mexicano, no han entregado algún beneficio a los consumidores, que siguen pagando altos costos por la intermediación. Este hecho obliga a replantear las políticas gubernamentales respecto de los flujos de capital que llegan al país\*\*.

En el **mercado de dinero**, la participación de inversionistas extranjeros aumentó 15.50%, con lo cual el saldo registrado en valores gubernamentales ascendió a 2,485.18 millones de dólares.

Respecto al sector de **renta variable**, un incremento de 9.44% ubicó la participación de extranjeros en 34,773.50 millones de dólares.

\*experiencia de Ford, General Motors, Chrysler de México, Volkswagen y Nissan

\*\* De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## **I.7 LA IED NORTEAMERICANA.**

México es el mejor ejemplo de propiedad económica en la región. En buena medida debido al Tratado de Libre Comercio. Inversores extranjeros, propiedades estadounidenses, invierten unos 14,000 millones de propiedades el país, las exportaciones mexicanas a EU han crecido a un fuerte ritmo hasta llegar a un 30% del PIB mexicano, la creciente propiedad también se refleja en el tráfico telefónico entre los dos países, que es el mayor tráfico fronterizo del mundo.

Sin embargo la propiedad económica con EU no llega a producir efectos realmente positivos para la mayoría de la población. Son las elites económicas de ambos países (en el caso de México representadas por estructuras estáticas y casi monopolísticas) las verdaderas beneficiarias de la IED

La Regla HTS 9802 sobre aranceles ha permitido a las empresas radicadas en EU exportar componentes producidos en el país para su ensamble en el país, obligándolos a pagar a su retorno impuestos sólo sobre el valor agregado en el país, por lo cual México y otros países, fueron favorecidos por esta medida, estimulando sus exportaciones y aumentando sus cuotas de mercado.

Las normas de origen que rigen para el TLCAN han permitido que las empresas con mayor participación en México se beneficien de reducciones arancelarias y que no se someten a cuotas en el mercado de EU. Además, han podido contabilizar los insumos mexicanos utilizados como parte del contenido norteamericano exigido bajo los acuerdos del TLCAN.

La IED de EU ha experimentado importantes transformaciones en su estructura. En los últimos treinta años ha declinado su participación en la rama de bienes primarios, así como en los servicios públicos, especialmente el transporte, las nuevas tendencias de la economía la desplazan hacia el comercio y los servicios.

Las filiales extranjeras de IED de EU sirven preferentemente a los mercados locales donde se instalan. Casi dos tercios de sus ventas se realizan en los países de origen en los últimos años, aunque se advierte una tendencia a la exportación. La IED de EU se ha sesgado hacia la inversión compartida e incluso minoritaria. Pese a la renuencia de la ET a compartir inversiones de sus filiales, se advierte un cambio de patrón.

La posición de México en la IED de EU es notable en América Latina. Su posición en la región lo coloca como el segundo destino de las ET del país hegemónico.

El mapa de la IED en América del Norte distingue a EU como el país más abierto, exportando e importando flujos de capital productivo, a Canadá como una nación poderosa muy activa y liberal en el mercado de la IED, y a México como el país que ha experimentado los más dramáticos cambios desde su filiación proteccionista a ultranza hasta su acelerado tránsito al aperturismo.

# **CAPITULO II.**

## **PERFIL DE LA IED EN EL PERIODO 1989-2005**

## II.1. PANORAMA REGIONAL.

El extraordinario crecimiento de los flujos de capital extranjero, en particular de la *Inversión Extranjera Directa* (IED) es quizás la manifestación más palpable del proceso de *globalización* mundial, particularmente por su significativo crecimiento en la década de los noventa. En 1998 los flujos de las inversiones directas en el mundo establecieron un récord histórico de más de 650.000 millones de dólares, casi 40% más que en 1997, de los cuales los países desarrollados captaron más del 70% modificándose la tendencia de los últimos años anteriores, que favorecía en mayor medida a los países en desarrollo.

No obstante, el impacto de la reciente crisis financiera internacional sobre los flujos de capital, la inversión extranjera directa hacia la región mostró un sostenido dinamismo, con un aumento de casi el 11%, al pasar de 69 mil millones en 1997 a más de 76 mil millones en 1998 y un estimado de casi 86 mil millones en 1999, superando a los países de Asia en la distribución entre las regiones en desarrollo y muy distante del resto de las regiones en desarrollo.

Para la región, los flujos de inversión directa han presentado algunas características dignas de subrayar: por un lado, el extraordinario aumento en el último decenio, en que dichos flujos se multiplicaron cerca de 8 veces entre 1990 y 1998. Por el otro, su concentración en cinco países de mayor tamaño económico relativo de la región, que absorbieron el 84 por ciento del total en 1998. En dicho año, Brasil registró la mayor afluencia, con cerca del 42 por ciento, seguido por México con un 13 por ciento, mientras que la participación de Argentina era de 8%, la de Chile un 6% y la de Venezuela un 5,8%, para completar el referido 84%. Asimismo, en término de modalidades, alrededor del 60% correspondió a la creación de nuevos activos y el restante 40% a la compra de activos existentes.

Los datos indican que en los dos últimos años las fusiones y adquisiciones se incrementaron, en tanto el valor de las privatizaciones bajó considerablemente. Finalmente, mientras en Argentina, Brasil y Chile, predominaron las fusiones y adquisiciones, en México se ha destacado la actividad relacionada con la creación de nuevos activos.

Por lo que respecta a la procedencia de la inversión, la casi totalidad proviene de Estados Unidos y Europa. Una buena parte de la inversión de los dos últimos años (más de la mitad) ha provenido de España, que ha concentrado sus inversiones en actividades financieras, petróleo, telecomunicaciones, transporte aéreo, energía y muy poco en empresas manufactureras, seguida por Estados Unidos, Alemania, Francia y los Países Bajos.

No cabe duda que este significativo aumento en el flujo de la Inversión Extranjera Directa es en buena parte el resultado de los importantes cambios operados en las políticas nacionales, tales como los procesos de democratización que han conducido a una *disminución del riesgo político*. En el área económica la *estabilización*

*macroeconómica, la apertura comercial y financiera, una tasa de rentabilidad superior a la de otras regiones en desarrollo y amplios procesos de privatización* han sido las causas del mencionado aumento. Por otra parte, cabe destacar la consolidación y profundización de la *integración regional*, factor éste que garantiza mayores *economías de escala y más amplios mercados* a los agentes económicos. Todos estos factores determinantes de una mayor atracción de las inversiones extranjeras se han visto consolidados mediante la suscripción masiva de *Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)* y de compromisos sobre inversión en los nuevos acuerdos de integración y de establecimiento de zonas de libre comercio.

Como es notorio, en el transcurso de la década de los noventa han ocurrido importantes modificaciones en las políticas de tratamiento a la inversión extranjera en América Latina y el Caribe, las cuales han dejado de ser restrictivas para convertirse en políticas francamente aperturistas, factor éste que explica en buena medida el crecimiento explosivo que experimenta la inversión extranjera en la región.

Sin embargo, pareciera conveniente que las políticas aplicadas actualmente por los países de la región con relación a la inversión extranjera, destinadas a mejorar el *clima general* para la inversión extranjera, garantizar una mayor protección al inversionista extranjero e impulsar una importante convergencia de normas y disciplinas, debieran ser complementadas con *políticas de fomento industrial y tecnológico de los gobiernos de la región*, incluyendo mecanismos como los llamados *requisitos de desempeño – que contienen ciertas exigencias para el inversionista extranjero– así como incentivos* para atraer, dirigir o influenciar la inversión con el fin de obtener determinados objetivos de desarrollo económico y social.

En realidad, estamos ante una contradicción de difícil solución: por una parte, nuestros países tienen una imperiosa necesidad de atraer inversiones, en función de lo cual han mejorado y perfeccionado sus políticas de protección y promoción, bajo diversos mecanismos jurídicos, pero, por otra parte, se necesita canalizar esos flujos hacia objetivos nacionales de desarrollo, para lo cual se requieren no solamente políticas específicamente dirigidas a tales fines, sino también normativas de aplicación multilateral que no restrinjan ni entorpezcan la consecución de tales objetivos, como son las que pudieran derivarse de la negociación de un marco multilateral de tratamiento a la inversión, sea en la OMC o en cualquier otro foro, que no contemple la dimensión del desarrollo.

En estos años, tampoco se ha podido determinar una correlación positiva y unívoca entre inversión extranjera directa y crecimiento económico y, empíricamente, no parece existir mucha coincidencia entre ambas variables. Frente a la interrogante sobre las razones por las cuales el espectacular crecimiento de los flujos de inversión extranjera a la región en los años recientes no ha tenido un impacto correlativo en el desempeño económico y en los indicadores sociales, las tres causas fundamentales: primero, que una buena parte de los ingresos generados por esa inversión fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo; segundo, los ingresos por concepto de *privatizaciones* fueron utilizados mayormente en financiar

el déficit de balanza de pagos o fiscales, por los gobiernos de la región y, tercero, la contribución de la inversión extranjera al desarrollo industrial integral ha sido exigua, como en el caso de la dirigida al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados.

Por lo tanto, las negociaciones sobre comercio e inversión, tanto en el plano bilateral como en el hemisférico del ALCA y el multilateral de la OMC, plantean el problema de la *calidad de la inversión*, debate éste que debería conducir a acuerdos de inversión suficientemente flexibles como para que los países receptores de inversión directa puedan materializar sus propios *objetivos de crecimiento y desarrollo*, al tiempo que protegen la inversión directa. El cómo lograr una combinación efectiva de las medidas de protección y liberalización en materia de inversiones directas, con las políticas públicas de fomento y desarrollo económico, es uno de los importantes retos que tenemos por delante.

Por último, en esta fase de transición hacia sociedades del conocimiento, interesa, por una parte, apreciar el aporte tecnológico que pueden efectuar las inversiones extranjeras directas, en forma de investigaciones básicas y aplicadas y, por otra parte, en qué medida facilitan el acceso y expansión de la «nueva economía», sustentada en las tecnologías de información y de comunicación. Como es sabido, si en estas nuevas actividades la tecnología que se utiliza es elaborada con exclusividad en los países centrales, se agigantará el abismo que media entre el mundo en desarrollo y el desarrollado.

Pero esta tendencia de crecimiento de la IED, para el año 2002, se revierte.

La inversión extranjera en América Latina registró una fuerte baja en 2000 al sumar 74 mil 191 millones de dólares comparados con los 93 mil 521 millones del año anterior, informó el miércoles la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

Durante 1999 se realizaron operaciones que incrementaron bruscamente el volumen de inversión regional entre las que destacaron la compra de la petrolera argentina YPF por parte de la española Repsol y el ingreso de la gigante Endesa España a las firmas energéticas chilenas Endesa y Enersis.

Los países que concentraron la mayor parte de la inversión en 2000 fueron Brasil y México, que acapararon más del 60% de los flujos.

Brasil recibió 30 mil 250 millones de dólares, mientras que México y Argentina captaron 12 mil 950 y 11 mil 957 millones, respectivamente.

Las principales bajas en la inversión externa se registraron en Chile y Argentina “debido a los negocios que se realizaron en esos países en el periodo previo”, dijo Ocampo.

En el caso de algunos países andinos, especialmente Perú y Colombia, la inversión extranjera se redujo debido a la inestabilidad política y económica, mientras los flujos a Venezuela aumentaron por las adquisiciones de empresas en el área de servicios.

En México y la cuenca del Caribe los recursos se orientaron a la búsqueda de eficiencia en empresas productivas, especialmente manufactureras, destinadas a exportaciones a Estados Unidos.

En América del Sur, en cambio, la inversión extranjera se ubicó en el área de recursos naturales y servicios.

Los principales inversores en la región fueron firmas estadounidenses y europeas, especialmente españolas en los rubros Servicios y Financiero.

Los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y El Caribe disminuyeron en un 33 por ciento durante el 2002 con respecto al 2001, porcentaje que se perfiló mayor que la caída registrada en este rubro a nivel mundial y de lo cual no es ajena Nicaragua, sostiene la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). La caída en los flujos de inversión se registraron por tercer año consecutivo, pero esta vez fue mayor que la caída registrada en la inversión en el resto del mundo, al bajar de 84 mil a 56 mil 700 millones de dólares, señala la misma fuente en su informe anual del ocho de abril recién pasado.

De acuerdo a la CEPAL, no sólo persiste una tendencia declinante por tercer año consecutivo, sino que se acelera el ritmo de la caída, que fue 12.6% en 2000 y de 11% en 2001. A diferencia del patrón observado en 1998-2001, en 2002 la transferencia neta de recursos de la inversión extranjera directa fue negativa.

Esta inversión extranjera directa "ya no compensaría la transferencia negativa neta de los recursos financieros". Esta transferencia de América Latina hacia afuera, aumentó al equivalente de más de 4 por ciento del Producto Interno Bruto en América Latina en 2002, en tanto que el ingreso neto de recursos foráneos hacia la región se redujo a menos del dos por ciento.

La disminución de la inversión extranjera directa a nivel global se debió a múltiples factores, entre los cuales la CEPAL destaca: "la abrupta caída de los precios de las acciones de muchas empresas transnacionales, especialmente aquellas vinculadas a la nueva economía".

En América Latina y el Caribe se sumaron "la mayor inestabilidad, el menor crecimiento económico y el aparente término del ciclo de privatizaciones". Las crisis de Argentina, Uruguay y Venezuela, "también contribuyeron a la de aversión al riesgo de invertir en la región por parte de los inversionistas", señala la CEPAL.

Sin embargo, la tendencia descendente del ingreso de inversión extranjera directa fue "bastante dispareja" de una subregión a otra, obedeciendo a diferentes factores y estrategias empresariales.

## **MÉXICO Y CENTROAMÉRICA TAMBIÉN DECLINARON**

Por ejemplo en México, Centroamérica y los países del Caribe, el ingreso neto de inversión foránea cayó 40% en 2002, la que se atribuye al comportamiento excepcional de los ingresos netos de inversión extranjera directa en 2001, derivados de la compra en México del banco Banamex por parte de Citigroup en 12 mil 500 millones de dólares.

En la disminución de la inversión extranjera se advierte el impacto negativo de la recesión en el mercado de los Estados Unidos, que redujo la demanda de los bienes producidos por las plataformas exportadoras de la subregión, señala la CEPAL.

Asegura la CEPAL que el ciclo descendente de la inversión extranjera directa se sintió con fuerza en México, cuya competitividad internacional también se vio amenazada por la apreciación de la moneda, y provocó la pérdida de más de 200 000 puestos de trabajo en la industria maquiladora y el traslado de varias plantas de México a Asia.

En Centroamérica y los países del Caribe la inversión extranjera disminuyó un 13% en 2002, pero se mantuvo en los niveles alcanzados entre 1995 y 1999, de los cuales se destaca Costa Rica donde el ingreso de recursos registró un crecimiento de 41%.

En Sudamérica, la entrada de inversión de fuera de la región cayó un 31% en 2002, retrocediendo a un 60% del promedio anual registrado entre 1995 y 1999, con resultados diferentes en la Comunidad Andina, y en el Mercosur y Chile.

La Comunidad Andina con predominantes estrategias de búsqueda de recursos naturales, el ingreso de inversión foránea se vio menos afectado por la contracción mundial, aunque tuvo en 2002 una baja de 18%, bastante menor que en toda la subregión.

Es en el sector de los hidrocarburos donde la inversión foránea fue potenciada por la actual crisis geopolítica, mientras los bajos precios de los minerales provocaron una disminución de los flujos de recursos hacia este sector.

En los países del Mercosur y Chile, el flujo de recursos extranjeros mermó un 35 por ciento en 2002 debido al agotamiento de los procesos de privatización, las crisis económicas de Argentina y Uruguay y el menor crecimiento de Brasil y Chile y en general la región perdió su atractivo para los inversionistas en busca de mercados.

### **II.2 PERFIL DE LA IED EN EL PERÍODO 1989.2003**

Desde 1988, México a la par que otros países latinoamericanos iniciaron una política para el “achicamiento” del Estado por medio de la venta de empresas del sector público, de la desregulación y de permitir la entrada del capital privado nacional y extranjero en aquellos sectores considerados estratégicos. Esta tendencia ha sido un imán para los capitales foráneos interesados en invertir en las telecomunicaciones, en la banca, en la electricidad o el petróleo; entre otros más. Sirva decir que provocó una corriente de capitales en espiral creciente a partir del inicio de la década de los noventa, sobre todo, de

los flujos provenientes de Europa, más que nada de España, cuyo embate o segunda “reconquista” casi ha venido desplazando al capital estadounidense de la esfera inversionista latinoamericana. Si revisamos estadísticas de la CEPAL, del SELA o del FMI, encontramos una alta correlación entre los grandes flujos de Inversión Extranjera Directa con determinadas ventas de empresas claves. Por lo que, podemos empezar a plantear, que en Latinoamérica y en México estamos por llegar a un punto en que vendido todo lo estratégico, ¿cuál será el nuevo imán que mantenga el interés en la región?

La Secretaría de Economía dio a conocer que en el lapso de enero a septiembre de este año, el rubro de la Inversión Extranjera Directa en México enfrentó una caída del 9% en comparación con igual periodo del año pasado. Sabemos que el 2001 cerró con 25 mil millones de dólares de IED. Fue un buen año, en parte gracias, a la venta de Banamex al estadounidense Citibank, operación que se dio entre particulares –Alfredo Harp Helú, Roberto Hernández, y accionistas- y que reportó 12 mil 500 millones de dólares.

Este año las expectativas de los inversionistas siguen aguardando a las grandes reformas prometidas por el Presidente Vicente Fox. Reformas que en el tema eléctrico significarían la llegada de más inversión y de empresas altamente competitivas en torno a la explotación, generación y suministro de la luz y la energía.

Y esperando como están, y el escenario internacional volátil como se encuentra, podemos anticipar que en el 2002 cerraremos con un descenso considerable en los flujos de inversión, que como les menciono están ligados o condicionados a lo que México legisle a favor de la apertura.

Debemos recordar que la dependencia en los flujos externos es un modelo que Argentina agotó hasta sus últimas consecuencias. Si quisiéramos tomar un ejemplo extremo del modelo privatizador y del adelgazamiento del Estado, Argentina es precisamente lo que no se debe hacer.

Y es que allá, lo vendieron todo. Sea la luz, la banca, el agua, la sanidad, las líneas telefónicas y desde luego el petróleo. Precisamente en 1999, Argentina pasó a la historia de las privatizaciones y de los flujos de inversión extranjera con la venta de la paraestatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) a la española Repsol por un monto de 14 mil 855 millones de dólares.

La operación se realizó mediante una Oferta Pública de Adquisición de Acciones, que le otorgó a Repsol el 97.46% del capital de YPF, la mayor empresa Argentina que en 1997 registro ventas por 6 mil 139 millones de dólares y utilidades por 875.9 millones de dólares.

México, Brasil y Chile, son tres de las economías que aún no llegan a tales extremos de dependencia externa. Hasta el momento conservan la rectoría energética y eléctrica. No podemos decir lo mismo del sistema de pagos, que en su mayoría se encuentra extranjerizado.

Si en el año 2001 la venta de Banamex fue jugosa, este año el sistema bancario mexicano no presentó operaciones tan impactantes y obedece, básicamente a que, las grandes instituciones ya se han vendido quedando algunas medianas.

Bital es una de las medianas. Se trata de una institución que ocupa el quinto lugar en el sistema bancario y que hace unas semanas recibió la autorización formal por parte de las autoridades -de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y de la Secretaría de Hacienda- para vender el 52% de su control accionario al gigante inglés el Hong Kong Shanghai Banking Corporation (HSBC).

Resulta además que el español Banco Santander Central Hispano (SCH) que posee el 30% de Bital anunció que está interesado en vender su participación al HSBC con lo que el inglés detentaría el control absoluto del que alguna vez fue un banco de propiedad mexicana.

Como sabemos, Bital tiene unos seis millones de clientes, mil 379 sucursales y 15 mil 400 empleados. Es el quinto banco de México, con el 12.5% de la cuota de mercado en términos de depósitos y el 15% en créditos al consumo.

Grupo Financiero Bital se formó en 1992 como resultado de la unión de dos instituciones: Grupo Prime, que operaba con varias empresas financieras no bancarias en la época de la estatización bancaria, y Banco Internacional, que se incorporó al grupo en julio de 1992 durante el proceso de reprivatización de la banca mexicana.

Además que en el marco del encuentro empresarial, el Banco Popular Español y Banorte de Roberto González Barrera, firmarán un convenio para ampliar los servicios que ofrecen a los clientes respectivos, en particular los relativos al comercio internacional entre España y México.

**México se convirtió en 2001 en el mayor receptor de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, al alcanzar 24 mil 730 millones de dólares, más de 11 mil millones por encima del nivel de 2000. En 2001, México recibió el 35 por ciento del flujo de IED** Le siguen Brasil (19 mil 11 millones de dólares), Argentina (3 mil 500 millones), Venezuela (2 mil 478 millones), Perú (990 millones), Chile (940 millones) y República Dominicana (889 millones de dólares).

Con una inversión extranjera por 24 mil 730 millones de dólares, México se colocó el año pasado como principal receptor de capital en la región latinoamericana. El secretario ejecutivo del organismo, José Antonio Ocampo, indicó que México destacó porque muchas de sus actividades relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de (TLC) de América del Norte están ausentes en el resto del área.

Añadió que "es muy claro el aumento masivo de exportaciones de México con el TLC que han estado estrechamente vinculadas a inversiones extranjeras directas", las cuales en 2001 sumaron 24 mil 500 millones de dólares, según cifras entregadas por esta comisión.

Entre el año 2000 y el primer trimestre de 2003, México captó inversión extranjera directa por 58 mil 515.35 millones de dólares, mientras que en el mismo periodo el país transfirió a los centros financieros de los países desarrollados, principalmente Estados

Unidos, recursos por 41 mil 766.13 millones de dólares para cubrir el pago de los intereses de la deuda externa de los sectores público y privado, indicaron reportes del Banco de México. Así, los pagos de intereses fueron equivalentes a 71.36 por ciento de la IED recibida por el país en esos 39 meses. "Fue gracias a la IED en los servicios financieros, sumado a manufacturas, que el ingreso de IED se mantuvo en niveles históricamente altos" en los últimos años en México. Los flujos de inversión en la región de América Latina y el Caribe, en el que asegura que la llegada de grandes grupos trasnacionales como propietarios de las redes bancarias no se ha traducido ni en un aumento del crédito ni en un menor costo de los servicios para los consumidores.

El organismo de Naciones Unidas señaló que desde 1994 -año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que abrió la puerta del sector financiero local a la inversión extranjera- y hasta 2002, México recibió IED para la compra de activos bancarios por 28 mil 500 millones de dólares, cantidad que representó 57 por ciento del total de inversión extranjera directa captada por el país.

Con la crisis de 1995, el gobierno del entonces presidente Ernesto Zedillo promovió cambios legales, aprobados por el Congreso, para eliminar los topes a la inversión extranjera en el sistema financiero, cuya apertura total estaba prevista hasta el décimo año de entrada en vigor del TLCAN, en el que México es socio con Estados Unidos y Canadá.

El crecimiento de la participación de la banca extranjera en los activos del sistema bancario mexicano pasó de 1 por ciento del total en 1994 a 19 por ciento en 1999. Para 2000, los extranjeros detentaban 24 por ciento del capital del sistema, relación que creció a 90 por ciento en 2001 y a 95 por ciento en 2002.

Esa situación convierte a México en el país latinoamericano que ha cedido el mayor control de su sistema de pagos, ( en Argentina y Perú las empresas trasnacionales controlan 61 por ciento de los sistemas bancarios locales; en Chile, 62 por ciento; en Venezuela, 59 por ciento; en Brasil, 50 por ciento; y en Colombia, 34 por ciento. ), sin embargo, en el caso de México, señaló, las tasas activas de los bancos -es decir los réditos que cobran a los usuarios- triplican el promedio de las vigentes en los países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de la que México forma parte.

Dado que terminó el periodo de flujos de IED abundantes y fáciles hacia la región, "es momento que los gobiernos revisen sus políticas hacia la IED. Se propone un cambio de enfoque desde la cantidad hacia la calidad, para atraer la que contribuya a los objetivos de desarrollo productivo de los países".

### **II.3.1 LA IED Y EL TLCAN.**

El TLC constituye una versión ampliada del ALC; su estructura es la misma, aunque, profundiza aspectos que se adecuan al caso de México.

Esta dividido en 22 capítulos de 300 artículos, y en lo que concierne a la inversión ( que es el tema que me interesa), este se establece en la quinta parte de la inversión y servicios, y se compone de seis capítulos, siendo el XI de la inversión, el que establece disciplinas y determina derechos a las empresas extranjeras, y en el capítulo XIV, es el que regula el proceso d integración financiera, mediante las corporaciones o ET y las entidades financieras, que movilizan flujos de inversión indirecta por la vía especulativa ( Mercado de valores), constituyendo gérmenes de deuda e inestabilidad en los países receptores.

La inversión directa actúa en los procesos de integración como el cemento que fusiona economías. cuando el capital trasnacional se desplaza más allá de sus centros de dirección atiende a estrategias de gestión supranacional, subordinando a los gobiernos de las naciones destinatarias.

El poder del capital industrial trasnacional, plasmado en las ET, ejerció una influencia determinante en el diseño del TLC.

Por las variables económicas que afecta y por la trascendencia política que implica, la IED ocupa un sitio destacado en el TLC, establece la consolidación de la banca trasnacional, así como las aseguradoras y las entidades bursátiles, que reforzarán la integración económica en su dimensión de inversión extranjera.

De esta vinculación habrá de depender la pérdida de soberanía financiera de Canadá y México, a favor de Estados Unidos, centro hegemónico regional.

El 1° de enero de 1994 México inicio una nueva relación con sus vecinos, los EU y Canadá, al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entre los objetivos de este tratado, resalta en asegurar un ambiente favorable para la planeación de los negocios que incremente la inversión en la zona. Este efecto de un incremento en los flujos de inversión transfronterizos es, de hecho, uno de los temas más debatidos con relación a la creación de acuerdos de integración regional. Ya que la integración regional tiene como objetivo reducir las barreras al comercio y las restricciones a la inversión. Por tanto, el efecto de la integración regional resulta ser un efecto de los beneficios de localización y los beneficios específicos para la empresa sobre los costos relativos de exportar bienes o exportar capital. Un punto central en la literatura es que teóricamente no es posible predecir cuáles son los efectos netos de la integración sobre los flujos de capital, dadas las interrelaciones existentes entre el comercio y los movimientos de capital.

Un elemento adicional que complica este panorama es la percepción y el interés que un proceso de integración despierta en terceros países y sus capitales. La posibilidad de que el nivel promedio de protección a las importaciones provenientes de terceros países se incremente, puede ser un incentivo para movilizar capitales como también lo pueden ser las oportunidades de aprovechar economías de escala. Por tanto, el efecto sobre IED no se limita a los flujos de capitales intraárea sino que incluye también los flujos de IED extranjera.

Por otro lado, para lograr el tratado en materia de inversiones, los tres países se comprometieron, a liberalizar las condiciones para la inversión en el marco de las garantías a los inversionistas por medio de compromisos de otorgar trato nacional y no discriminatorio y en la convicción de que el TLCAN contribuiría a aumentar la competitividad internacional de las empresas de los tres países. Se acordó un trato justo y equitativo con plena seguridad y protección acorde a derecho internacional.

El TLCAN haría prácticamente imposible cualquier intento por revertir el nuevo modelo de apertura y de crecimiento basado en la exportación. Ello generaría más confianza en el país con lo cual atraería un mayor flujo de inversión extranjera y se crearían incentivos para el regreso de capitales nacionales, además que el TLCAN tenía el enorme potencial de convertirse en un mecanismo para favorecer la creación de comercio e inversión en la región y compensar el desequilibrio en cuenta corriente que aqueja tanto a México como a EU y Canadá. Es igualmente importante el impulso para sustituir el tradicional modelo de comercio interindustrial por otro más orientado a un comercio intraindustrial.

Las consecuencias de estos cambios y de la mayor IED se extenderían a la economía en general por un incremento en el crecimiento económico y una mejoría sustancial en las condiciones de vida de los trabajadores nacionales. Factor central en este logro es que la mayor cantidad de inversión extranjera directa contribuye a incrementar la productividad y la calidad de los bienes producidos. El impacto sobre la productividad, con sus efectos sobre el empleo, debe constituir un parámetro central en la evaluación de los efectos que en el bienestar propicie este tratado.

Al integrar una zona de libre comercio, el TLCAN se constituye así en un medio para apoyar el proceso de modernización económica del país y un instrumento de la estrategia para satisfacer las exigencias internas del desarrollo y responder a la nueva realidad internacional impuesta por la globalización. En el cumplimiento de estos objetivos y del debate sobre sus efectos de la integración regional, no se puede dejar de considerar, que este proceso tiene la característica propia de ser un acuerdo de integración entre economías altamente asimétricas macro como sectorialmente.

### **II.3.2. El ALC y la IED.**

En el ALC, EU consiguió incluir a la IED en su capítulo 16, avanzando hacia la incorporación de este gran tema en la última Ronda del GATT. Los alcances más notables de los convenios fueron:

El otorgamiento mutuo de Trato Nacional (TN), y la eliminación de los requisitos de desempeño con respecto al establecimiento y regulación de la IED, basados en requerimientos de exportación, de sustitución de importaciones y de contenido nacional.

Aún cuando en términos generales el ALC ofrece un marco abierto a la IED, el convenio contiene algunas disposiciones que amortiguan tenuemente su carácter aperturista. Dentro de las restricciones que admite la protección, destaca la exclusión de los sectores considerados económica y políticamente sensibles, según fueron los casos de las llamadas industrias culturales en Canadá y las del sector del transporte en EU, además de otros que en ambos países convinieron omitir, como salud, servicios sociales y educación.

Otro elemento astringente del ALC consiste en preservar mecanismos de revisión por parte de cada país. Se adopta o se asimila la enmienda Exon-Forio, introducida en la Ley del Comercio de 1988 de EU que permite a su presidente bloquear transacciones internacionales ante ciertas eventualidades. Canadá, por su parte hizo prevalecer su derecho de revisión de adquisiciones hechas por EU en su territorio.

En el ALC, EU consiguió honrar la fortaleza de protección a la IED en Canadá. La potencia del sur debía poner en sus propios términos la disposición canadiense para permitir el ingreso de su capital, y lo logró sin tener que otorgar a cambio ninguna concesión que le resultara onerosa. Su bicentenaria tradición liberal fue sin duda una valiosa arma persuasiva, al negociar con su vecino más débil del norte, obligándolo por su condición de inferioridad a defender importantes reductos de su soberanía, tales como la protección a las industrias de la cultura y su derecho de revisión de adquisiciones extranjeras en su territorio.

El capítulo de las Inversiones del TLCAN, capítulo XI.

Este es el más importante del TLCAN; pues libera los flujos de inversión en todos los sectores de la economía de la región, con excepción de las industrias culturales de Canadá, el sector marítimo de EU y los que excluye la Constitución mexicana, entre los que destacan el petróleo, otras actividades del sector energético, telecomunicaciones y ferrocarriles. El proceso de apertura e integración de la IE comprende todas las formas de propiedad y participación accionaria en las empresas, incluyéndose las modalidades de propiedad tangible e intangible y las derivadas de los términos de su contratación, ampliándose el concepto de IE que en el ALC comprendía únicamente a la IED, sumándose a esta variante, además de acciones y valores, los préstamos e intereses en inversiones de capital. Además se aplica el principio de TN y NMF. Según el principio de TN, se admite que cada país otorgue a los flujos de inversión foránea un tratamiento no menos favorable que el concedido a los flujos de inversión local, en los niveles federal, provincial o estatal y municipal. Reforzando y ampliando el ámbito del TN se adiciona el mismo régimen de NMF, según el cual cada parte ha de otorgar a los inversionistas y a las inversiones de otra parte un trato no menos favorable que el otorgado a cualquier otro inversionista. Al incluir la condición del NMF se forzó a que se precisaran más las excepciones que fueran aplicarse asegurando de paso que menos sectores escaparan de la liberación. Se aplica el principio más liberal que rige al comercio internacional, bajo el GATT / OMC, pero en su dimensión financiera.

A la sombra del paraguas protector de TN y NMF se garantiza a los inversionistas el mejor de los tratos en caso de discrepancias.

Del principio de NMF se excluyen las inversiones vinculadas al Pacto de San José, que apoya con petróleo mexicano a países de América Central y del Caribe, así como el

trato dado a algunas naciones como resultado de compromisos previos por concepto de pactos de desarrollo. Así mismo las IE quedan exentas de discriminación en caso de medidas que se adopten para compensar pérdidas si surgiera un conflicto armado, no aplicándose ello en caso de subsidios o subvenciones que son incompatibles con el TN.

Se acordó un marco de seguridad, mediante el cual los tres países se comprometen a someterse al derecho internacional como parámetro de un mecanismo de arbitraje internacional obligatorio. Así mismo, se otorga a los inversionistas ajenos al TLCAN mayor seguridad para sus inversiones, en caso de que decidan extender sus operaciones a los otros países del Tratado, y siempre que tengan actividades comerciales sustanciales en el territorio inicial. Asuntos contenciosos como la expropiación y la indemnización se someten al marco constitucional mexicano, partiéndose del compromiso mexicano de aplicar a los afectados compensaciones plenas y justas. Se acuerda además prohibir la expropiación directa o indirecta de la IED en algún país miembro, con la excepción de que existan causas de utilidad pública y según el principio de no-discriminación.

Ninguno de los tres países podrá establecer un condicionamiento a la inversión procedente de otro país miembro, aunque se impone obligatoriamente el respeto a normas ambientales. Conforme a estas disposiciones, quedan eliminados los siguientes requerimientos condicionantes: Niveles de exportación, volúmenes de importación sujetos a ingresos por exportación, cláusulas obligatorias de transferencia de tecnología, requisitos de fabricación en una determinada ubicación o de contenido nacional mínimo y de fuente nacional, equilibrio del comercio y requerimientos de “proveedor exclusivo”.

La prohibición a las cláusulas de desempeño puede amortiguarse mediante la legislación de cada país, pues en ellas se mantiene gran discrecionalidad. Así mismo se excluyen las compras de gobierno y a empresas fabricantes de armamento militar.

Las reservas de cada país al trato discriminatorio a la IE en el TLCAN se plasmaron en 19 anexos ( 6 para Canadá, 6 para EU y 7 para México), en los cuales se hace referencia a sectores resguardados de la libertad de inversión. Por razones propias de su condición de importador de IE, México es el país que presenta mayores escollos a sus flujos. Tanto Canadá como EU muestran esquemas muy abiertos que contrastan con el marco restringido que a México le imponen sus prerrogativas constitucionales.

México es el país más débil ante la liberación de la IE en el TLCAN, postrado a la condición subordinada de importador de capitales. De sus esfuerzos por la autonomía emergerían industrias y sectores que, en el transcurso de su desarrollo, se transformarían de motores en escollos de su viabilidad económica. Desde la última crisis del proteccionismo, las actividades agrícolas y energéticas son objeto de presiones desnacionalizantes, al mismo tiempo que industrias de claro perfil de enclaves de grandes ET, como la automotriz y las de la IME, vinculan más al país a los vaivenes de la economía de EU.

México obtuvo el mérito cosmético de hacer explícitas las condiciones de excepción, referentes a los sectores sensibles a los procesos aperturistas. Sin embargo, el gobierno de Salinas tuvo la habilidad de arropar el escenario de las negociaciones del TLCAN con audaces ofensivas de vocación pro libre comercio, que en este caso fue pro libre inversión, materializada en las reformas más liberales a la legislación en la materia desde la Revolución. Se ampliaron los márgenes de participación extranjera y se reclasificaron

algunas ramas industriales, dotando de gran flexibilidad al concepto de “sectores estratégicos”.

El TLCAN priva a México de su capacidad de regular la actuación de la IED en su territorio. Según sus disposiciones, se invierte el sentido y el espíritu de los objetivos de su marco legislativo previo, plasmado en la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera. Se abren causas para propiciar la desregulación de la IED, buscando su estímulo y promoción, pero condicionados a la renuncia explícita y concertada de su control y asignación por parte del Estado.

El Modelo Neoliberal, el libre flujo de la IE, corporizada vía IED en las ET, contribuye a vincular estructuralmente a la economía mexicana al gran ámbito de la economía global por el ancho sendero del emergente bloque de América del Norte.

Uno de los principales impactos del estímulo a la IE en que agudizará la dislocación geoeconómica nacional. La pronunciada desigualdad regional, donde coexisten en el sector secundario grandes empresas con sistemas productivos modernos y un universo de pequeñas y medianas empresas, intensivas en mano de obra y con procesos productivos poco eficientes, así como la dinámica de crecimiento de las ciudades medianas, dotadas con factores de atracción a la IED, favorece la desigualdad en el desarrollo económico regional, resultante de la alta concentración de inversiones e infraestructura industrial focalizada en pocos centros urbanos del territorio nacional.

México carece de beneficios de políticas ad hoc referidas al desarrollo lo advierte Alejandro Mercado Celis (1992)\*

La atracción de la economía estadounidense, como proveedora de insumos y como mercado final de consumidores es un factor que determina la preferencia por la zona fronteriza del norte de México para la localización de IED. El marco restrictivo de las Reglas de Origen (RO) del capítulo IV del TLCAN, condiciona el acceso de IED de terceros países, además de propiciar la integración de la industria nacional a sectores dinámicos de la industria globalizada, como los de la IME, que jugará el papel más agresivo en el proceso de integración de México al naciente mercado común de América del Norte. El reto fundamental de todo este proceso, radica en no caer en la absoluta subordinación bajo desiguales reglas de juego, que condenan a México a quedarse con la peor parte, maquilando mercancías con mano de obra barata, dependiente de los intereses del capital trasnacional de EU.

Por su presencia estratégica en sectores clave de la economía mexicana, la IED de EU ha influido preponderadamente en el diseño de la política exterior de México, buscando una mayor flexibilización y un mayor ajuste a los requerimientos de las ET de la potencia del norte.

La IED en América del Norte ha sido el principal vehículo de su virtual integración. Ejemplos de la vinculación que ha generado se localizan en la industria automotriz y en la IME. En cada caso se advierte el papel central de EU como el proveedor máximo del capital y tecnología, el relativamente prominente de Canadá, exportando e importando capital, sobre todo a EU, y el dependiente de México, que importa financiamiento empresarial, habiendo sido el más proteccionista para esta clase de flujos.

La IED tiene en EU su centro gravitatorio, que intercambia flujos con Canadá y exporta empresas a México. Como en otros rubros, Canadá y México sostienen relaciones muy magras en materia de IED, siendo activas para Canadá, como exportador, y pasivas para México, que importa empresas. Por su composición, el flujo mayor IED canadiense en México, se concentra en la industria minera, mostrando un sesgo importante dirigido hacia la IME, sobre todo a partir de 1988. el sitio que ocupa la IED canadiense en México es el octavo con un 1.5%, después de EU 60.7%, el Reino Unido 6.4%, Alemania 5.7%, Suiza 4.6%, Japón 4.3, España 2.1% y Holanda 1.6% además del predominio de EU como gran emisor y receptor de IED, Canadá aventaja a México, dada su condición inversionista maduro, capaz de invertir en EU, Europa y América Latina.

La IED de EU ha experimentado importantes y transformaciones en su composición. En los últimos años ha declinado su concentración en la producción de bienes primarios, así, como en los servicios públicos, especialmente el transporte. Las nuevas tendencias de la economía la desplazan hacia el comercio y los servicios. En los ámbitos del comercio y los servicios, el sector de los servicios financieros fue el principal responsable del gran incremento en el crecimiento de la IED hacia las actividades terciarias. Las filiales extranjeras de IED de EU sirven preferentemente a los mercados locales donde se instalan. Casi dos terceras partes de sus ventas se realizaron hacia la exportación. La IED se ha sesgado hacia la propiedad compartida e incluso minoritaria.

- 1) establezcan incentivos a la localización industrial en sitios de más débiles ventajas comparativas, como acontece en la UE; 2) promuevan la infraestructura que vincule de manera diversificada a México hacia el resto del mundo, y no preponderadamente hacia EU; y 3) otorguen autonomía política y económica a los estados y ciudades mexicanas para aplicar y difundir políticas de atracción industrial.

La posición de México en la IED de EU es notable en América Latina, que en el mundo desarrollado, absorbió el 66.6% del total destinado a este. Su posición en la región lo coloca como el segundo destino de las ET del país hegemónico, habiendo recibido recursos por 12,257 millones de dólares o el 16% de lo invertido en la región latinoamericana, sucediendo a Brasil que captó 14,882 millones de dólares o el 19.5% de la región en 1991. considerando esto EU ocupa el primer lugar de IED en México (ver tabla 1 y tabla 2 inversión extranjera directa en México y la IED en México por país de origen).

El rasgo central de atracción de IED hacia México está en la baja remuneración de su factor trabajo, aprovechable en procesos de tecnología rezagada, con uso intensivo de mano de obra sujeta a patrones globales de industrialización propios de la periferia. Ocupa el décimo lugar como país receptor de capital productivo foráneo. Un factor central de atracción de la IED que se agrega a la baratura de la mano de obra mexicana es el acceso competitivo al mercado de EU, a través de la IME, aprovechada por la ET de la industria automotriz de Canadá y EU.

El proceso de apertura a la IED en México se hizo más dinámico ante la inminencia del TLCAN. El marco institucional que haría propicio ese derrotero lo constituyó el amplio esfuerzo de privatizaciones, que abrió sectores al capitalismo nacional y extranjero, otrora vedados al capital foráneo, como las telecomunicaciones, la minería, la petroquímica, sujeta a una reclasificación que amplió la banda de la llamada “secundaria” y redujo la “primaria” reservada al Estado, entidades del sistema financiero como aseguradoras y bancos, que aunque se abrieron al margen estrecho al calor integrador del TLCAN se extranjerizarán aún más.

## **II.4. Marco jurídico.**

Las restricciones a la inversión norteamericana.

El marco de la protección a la IED en México radica en el espíritu nacionalista de la Constitución de 1917 que, en sus artículos 27 y 28, establece la plena soberanía de la nación, al concederle al Estado la propiedad de los recursos del subsuelo y la disposición, de que sea a través del gobierno federal el ejercicio del control de los sectores considerados “estratégicos”, que en la actualidad incluyen la exploración, refinación y transportación de petróleo, otros hidrocarburos, petroquímica básica, material radioactivo, electricidad, correo, telecomunicaciones satelitales y vías férreas.

Los decretos y reglamentos sobre la IED se fundaron en 1973, bajo el nombre de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LPIME). A través de ella, se fijó un límite máximo de 49% de participación extranjera en empresas mexicanas, se clasificó a determinados sectores, sujetándolos a mayor restricción o a la completa prohibición de acceso de capital foráneo y se creó la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) como entidad gestora de la LPIME.

Durante los años setenta y hasta la crisis de la deuda a principios de los ochenta, la IED se enfrentó a muchas restricciones, poco dismanteladas al cambio de estrategia de política económica, a mediados de los ochenta. El propósito de la administración de Miguel de la Madrid fue hacer de la IED una fuente alternativa de recursos financieros, ante la astringencia de los de la banca comercial y de las instituciones financieras internacionales (aunque el marco rector de la LPIME, se fue ajustando desde el sexenio de López Portillo).

En 1984 se fijaron nuevos lineamientos para promover la IED, incluyendo la concesión de posesión mayoritaria en determinadas actividades. Se eliminó el requisito de aprobación previa de la CNIE en la IME, y para 1988 se ofrecía la autorización automática en empresas mexicanas ya establecidas, permitiéndose el ingreso de capital foráneo en el límite máximo del 49% de sus acciones.

Con la administración de Salinas de Gortari, la política sobre IED registra su transformación más drástica. En mayo de 1989 se reforma la Ley de 1973, incluyéndose actividades sujetas a restricciones al capital extranjero, denominadas “actividades clasificadas”, comprendiendo 6 categorías, y otras “actividades no clasificadas”, sujetas a reglas mucho más laxas. Dentro de las primeras, se incluyen:

1. Las reservadas al Estado (extracción de petróleo y gas natural, refinación de petróleo, generación, transmisión y abastecimiento de energía eléctrica, servicios telegráficos, acuñación de monedas y carreteras);

2. Las reservadas a mexicanos (34 actividades): transmisión y repetición de programas de televisión, radiofónicos transporte de carga y pasajeros en vehículos automotores vía terrestre;

3. Las limitadas a una participación extranjera hasta el 34% del capital (minería del carbón, extracción y refinación de azufre, roca fosfórica y minerales ferrosos);

4. Las limitadas a una participación extranjera de hasta el 40% del capital social (8 actividades): petroquímica secundaria, industria de autopartes y otras actividades afines;

5. Las limitadas al 49% de participación foránea (25 actividades): pesca, ciertos giros de la minería, telefonía, seguros y empresas de factoraje; 6. La que precisan de una autorización previa de la CNIE para mantener una posición mayoritaria (58 actividades): agricultura, ganadería, industria editorial y de la publicidad, construcción y servicios educativos.

En el caso de IED que alcance un máximo de 100 millones de dólares se permite el 100% de control extranjero en empresas de actividades “no clasificadas”, otorgándose la aprobación para su acceso, si su capital no excede dicho monto, si las empresas mantienen equilibrio en su balanza de divisas en los tres primeros años, si se aplica tecnología no contaminante, si se genera empleo y capacitación permanente a personal mexicano, y si, tratándose de instalaciones industriales, las plantas no se instalan en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Con el tiempo, la categoría de “no clasificadas” para incluir a industrias anteriormente restringidas, como la del vidrio, acero, hierro y celulosa. En la actualidad en esta clasificación se cubren empresas responsables de dos tercios del PIB.

La Ley de IED de 1989 volvió a reformarse en diciembre de 1993, estableciendo nuevas graduaciones del 10% al 100% de participación de la IED en diversos sectores, denotándose una trayectoria hacia una mayor apertura. Se permite el 10% de injerencia en sociedades cooperativas de producción; 25% en el transporte aéreo comercial; 30% en sociedades financieras y bursátiles; 49% en afianzadoras, casas de cambio, empresas de factoraje, fabricación y comercialización de explosivos, servicios de transporte incluyendo los conexos al ferroviario y el naviero, televisión por cable y servicios portuarios; para montos del 50% en adelante se precisa de autorización de la CNIE. Otra innovación de la Ley de 1993 consiste en permitir a extranjeros a adquirir dominio de bienes inmuebles en zonas restringidas de frontera y costa, bajo la figura jurídica de fideicomiso otorgable por 50 años prorrogables a solicitud del interesado.

El impulso a la IED requirió del apoyo a la transferencia de tecnología, abrogándose en 1991 la Ley sobre el Control y Registro a la Transferencia de Tecnología y al Uso de Patentes y Marcas, que restringía el flujo de regalías, cuya supervisión ahuyentaría a los inversionistas. Como complemento de adecuación institucional al flujo libre de la IED, en diciembre de 1992 se expidió la Ley Federal de Competencia Económica, que abrogaba la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica, se eliminaban los fundamentos legales del control de precios y de los controles directos sobre las operaciones de las empresas y la distribución de sus productos. Aunque la nueva Ley de 1992 permite los controles de precios, estos se han suavizado casi hasta su extinción. Sin embargo, en dirección opuesta, en esta nueva Ley se refuerza la política de mercados libres y del abandono de los controles directos. \*\*

En 1998, México probablemente recibirá un flujo de IED similar al de años anteriores, ya que para mediados de año más de 5 000 millones habían sido registrados de dólares por las autoridades nacionales. Las principales áreas para las cuales se han anunciado inversiones importantes en los años venideros incluyen automóviles (8 600 millones de dólares), energía (2 800 millones), transporte (1 500 millones), químicos (1 300 millones), telecomunicaciones (1 200 millones), alimentos, bebidas y productos tabacaleros (1 000 millones), textiles y vestuario (900 millones de dólares).

#### **II.4.1 Cambios en la normatividad de la IED.**

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 1973) rigió la normatividad respecto a la IED hasta 1993, cuando se estipuló la Ley de Inversión Extranjera (DOF, 1993). Desde entonces, la Ley sufrió algunas modificaciones. Las respectivas leyes contaron con el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 y el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (DOF, 1998).

Los cambios legislativos fueron los siguientes:

1.- la legislación en torno a la inversión extranjera durante la sustitución de las importaciones fue funcional con la ISI con el objetivo de complementar las actividades fomentadas por el Estado en el marco de una economía mixta. Una economía relativamente cerrada y el potencial del mercado interno fueron importantes incentivos para la ETN durante el período. La Ley de 1973 le otorgaba poderes de decisión discrecionales al Estado, para determinar los sectores y actividades, en los que la inversión extranjera no excediera 49% del capital social de las empresas. Adicionalmente, esta Ley excluía a la inversión extranjera de una serie de actividades (petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiográficas, pero también todas aquellas que se fijan por normas específicas y que se reservan únicamente al Estado. Otras actividades se reservan exclusivamente a mexicanos y, por tanto, se prohibía la inversión extranjera (radio y televisión, transporte automotor urbano, transportes aéreos y marítimos nacionales,

\*\* para apuntalar estos propósitos surgió en junio de 1993 la Comisión Federal de Competencia Económica, responsable de detectar y sancionar las prácticas monopólicas

explotación forestal, distribución de gas y las que se fijan por leyes específicas). Por último, existía un tercer rubro de actividades y sectores en los que la inversión extranjera

no podía ser superior a 40 o 49% del capital social de las empresas, incluyendo actividades vinculadas a la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria petroquímica y fabricación de vehículos automotores. En varias actividades específicas existían, adicionalmente, condiciones de

establecimiento y requisitos de desempeño respecto a exportaciones, balanza comercial y valor agregado, entre otros. En todos estos casos, la inversión extranjera requiere registrarse, ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).

2.- la Ley de Inversión Extranjera de 1993, debe entenderse en el contexto de la nueva estrategia de desarrollo, la adhesión al GATT en 1986y, particularmente, con la sincronía y puesta en marcha del TLCAN (considerando que la Ley fue aprobada el 27 de diciembre de 1993, un par de días antes de la puesta en marcha del Tratado). La nueva Ley fue entonces parte de un conjunto de nuevas disposiciones legales y cambios constitucionales vinculados a la propiedad de la tierra, la propiedad intelectual y cambios en la definición de sectores, en los que sólo el Estado podía participar.

Las principales características y definiciones de la Ley de 1993 y posteriores modificaciones en 1995, 1996, 1998 y 1999:

- a) A diferencia del enfoque de la de 1973, la Ley de 1993 y sus modificaciones permiten que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas, salvo en lo dispuesto en la propia Ley\*
- b) Al igual que en la Ley de 1973, la de 1993 y sus posteriores modificaciones destacan tres grupos de actividades, en la que la participación de la inversión extranjera se regula y limita: una serie de actividades que están reservadas exclusivamente al Estado (incluyendo petróleo y demás hidrocarburos, electricidad, correos y control y vigilancia de aeropuertos y helipuertos), otras cláusula de exclusión de extranjeros y que sólo se reservan a mexicanos y, por último, actividades en las que la participación máxima varía de 10 a 49% (ver recuadro). Destaca que a inicios del 2002, prácticamente todas las actividades económicas están abiertas a la inversión extranjera, con las importantes excepciones del petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica y la electricidad.
- c) El sector financiero ha transcurrido por importantes modificaciones respecto a la Ley de 1993, particularmente en 1999, 2000 y 2001. la Ley de Protección al Ahorro Bancario de enero de 1999 y posteriores modificaciones derogaron varios artículos de la Ley de 1993, y permiten en la mayoría de los

- d) servicios financieros, una participación extranjera hasta del 100%, en instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles, instituciones de seguros, administradoras de fondos para el retiro y bancos, entre otros. Estos cambios explican la significativa compra de empresas aseguradoras y bancos; desde entonces lo que resulta, es que, en 2002, alrededor de 90% de los activos de los bancos en México sean de propiedad de bancos extranjeros.
- e) Ante la falta de capital nacional para el desarrollo de actividades específicas, el Reglamento de 1989 y la Ley de 1993 establecen la inversión neutra, en cuyo caso la inversión extranjera en acciones, no tiene derecho a voto o derechos corporativos limitados. La falta de información sobre la magnitud y los efectos de la inversión neutra, así como su potencial de sobrellevar los requisitos de la Ley –ya que en muchos de los casos la inversión neutra, superior a 49% del capital social de una empresa, puede ser de una empresa o persona conocida, la cuál en términos reales, que no formales, puede llevar a un control de la empresa establecida en México- ha conducido a una reciente controversia respecto a su futuro, aunque todavía sin cambios concretos en la legislación. No obstante la falta de información sobre el tema, la inversión neutra ha sido particularmente dinámica en sectores como telecomunicaciones, transporte y energéticos.
- f) Tal como se considera en el reglamento de la Ley de 1993, que establece que la CNIE deberá resolver las solicitudes en un plazo no mayor de 45 días hábiles o la solicitud se considerará aprobada automáticamente (afirmativa ficta). Esta estipulación busca presionar a la burocracia y fomentar a la IED.

3.- Considerando los cambios en la normatividad de la Ley de 1993, se pretende conocer los efectos de procesos de integración comerciales en los flujos de IED. A diferencia de la Ley de 1973 y su Reglamento, la Ley de 1993 no prevé restricciones sectoriales y elimina los requisitos de desempeño para la inversión extranjera. Sin embargo, en el contexto de las negociaciones del TLCAN, existe una serie de normas de origen para sectores específicos. En general, las reglas de origen establecidas en el TLCAN, promueven la integración entre los tres países miembros, ya que para ser considerados de origen norteamericano, los bienes obtenidos deben ser producidos o fabricados en su totalidad de materiales en Canadá, Estados Unidos o México; o si los materiales de origen no-regional sufrieron una transformación suficiente, para cambiar su clasificación arancelaria, o en casos particulares, si además del cambio arancelario cumplen con normas de origen regional. Las tarifas arancelarias preferenciales no se aplican a terceros países. En el caso de las reglas de origen de la industria automotriz en el TLCAN, los requisitos en torno al valor agregado nacional para la industria terminal, se mantiene con 34% durante 1994-1998 y posteriormente disminuirá 1% anual hasta 2003; desde 2004, sólo regirá el valor agregado regional de los países miembros del TLCAN con

62.5%. de igual forma, los requisitos de desempeño para la industria automotriz terminal se eliminarán en 2004 (ver tabla de la página 70). las ventas internas de maquiladoras, relevantes para el sector terminal y de partes y componentes, podrán aumentar continuamente desde 1994 con 55% y podrán alcanzar 100% desde 2001. las reglas de origen en textiles y prendas de vestir, se rigen en general por los procesos de “hilo en adelante” (yarn forward), es decir, la mayoría de los textiles y prendas de vestir deben ser producidos en uno de los países del TLCAN para calificar bajo trato preferencial. Lo anterior implica que las exportaciones mexicanas no están expuestas a cuotas. Desde el 1° de julio de 1999 se incluyeron las de textiles y prendas de vestir bajo el TLCAN, los cuales representaban 0.19% ad valorem.

Así, las empresas establecidas en México exportan tanto bajo la PPC como bajo el TLCAN sin gravamen aduanal y del usuario (respecto al valor agregado de los componentes provenientes de los Estados Unidos), mientras que el resto del valor agregado recibe un trato preferencial por parte del TLCAN. A diferencia de otros países y preferencias arancelarias, procesos como el blanqueado, teñido, lavado en piedra o ácido, entre otros, tampoco gravan arancel. Estos procesos, además del empaque y la distribución de los respectivos productos, son importantes en el contexto de la reestructuración de las estrategias de las empresas estadounidenses en la actualidad.

4.- Otra medida arancelaria significativa para el proceso de integración económica entre los países miembros del TLCAN, se refiere al artículo 303 del Tratado, en el cual se estableció desde 1994, que en 2001 terceros países, con menores aranceles, sea usado como “trampolín” para exportar al resto del TLCAN, como resultado de la continua y negociada reducción arancelaria en el Tratado, aunada a su homologación, empresas de terceros países tienen fuertes incentivos para establecer en uno de los tres países de América del Norte, cumplir con las reglas de origen establecidas y beneficiarse de las reducciones arancelarias regionales.

5.- Si bien, el TLCAN se ha convertido en el “techo” de negociación internacional por parte del gobierno mexicano, durante los noventa se han firmado numerosos Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), con el fin de promover los flujos de capital y brindar seguridad jurídica a las inversiones en formal bilateral.

## **II.5 LAS PRINCIPALES RAMAS DONDE ANIDA LA IED.**

Los principales puntos focales para la IED en México son las manufacturas - tanto las operaciones de ensamblaje para la exportación (vestuario y equipos electrónicos) como la producción para el mercado interno (alimentos, bebidas y productos tabacaleros)- y, más recientemente, los servicios. Cerca de un 60% de los flujos totales provienen de un solo país, los Estados Unidos. Mientras que en los años noventa la creación de nuevos activos fue la principal modalidad asumida por el IED, especialmente en la industria automotriz, recientemente las fusiones y adquisiciones de empresas privadas se han incrementado, particularmente en las industrias de la alimentación, bebidas y productos tabacaleros, y en servicios tales como comercio minorista y bancos. En la mayoría de los casos, los focos

principales de IED se relacionan con el NAFTA, a través del establecimiento de sistemas continentales de producción integrada o del posicionamiento estratégico en el mercado interno.

En los momentos más amargos de la crisis financiera de México, entre 1982 y 1983, la administración Reagan presionó a México. Después de hacer pública la insolvencia mexicana, para que se destinara más petróleo y gas a EU a mejores precios, pues “con el viento en contra”, debería empeñarse en suavizar las restricciones a la IED, negociar acuerdos comerciales, cooperar en el control de la migración ilegal y ser menos “aventurero” en su política exterior, especialmente en el área centroamericana.

El sector metalmecánico recibe inversión extranjera directa a través de cuatro ramas productivas: industria metálica básica, maquinaria y equipo, productos metálicos y en otras industrias manufactureras. Oportunidades de inversión.

El sector metalmecánico ofrece grandes oportunidades para atraer inversiones o llevar a cabo alianzas estratégicas, que coadyuven a elevar el nivel tecnológico y la modernización de la maquinaria y equipo de la planta productiva existente, además, dada la necesidad de sustituir a una gran variedad de productos manufacturados que México importa y que han ocasionado que el sector manifieste tradicionalmente un déficit comercial, por lo que las oportunidades se amplían.

Las oportunidades que se han detectado para realizar negocios dentro del sector metalmecánico y que vendrían a cubrir la demanda nacional, así como parte de la internacional, es en la instalación de empresas fundidoras de acero y hierro gris, de más de 50 toneladas de peso; maquinados de control numérico para maquinar piezas de más de 50 toneladas; forja dirigida exclusivamente al sector metalmecánico (la que existe está dirigida a la industria automotriz); empresas con equipo de control numérico y rayo láser, tales como mandriladoras, cizallas, punzonadoras, dobladoras y roladoras.

También se presentan oportunidades en la instalación de corporaciones que adopten un patrón de especialización productiva para el abastecimiento a una red de filiales en el país y fuera del mismo, así como proveedores de partes o piezas para empresas exportadoras, manufacturando productos finales y/o componentes (bienes intermedios).

Las empresas foráneas están aprovechando nuevas oportunidades de inversión en los sectores bancario y alimentos de la economía, que se suman a las inversiones manufactureras en las industrias automotriz y maquiladoras.

En la sustitución de importaciones, las empresas con capital extranjero podrían instalarse en el país, para producir productos con una demanda anual del exterior superior a los 500 millones de dólares por producto, tales como: generadores, transformadores y motores eléctricos; bombas, motobombas y turbo bombas; maquinaria para trabajar metales; aparatos para el filtrado y sus partes; láminas de hierro y acero; maquinas para la impulsión mecánica para la industria del caucho; recipientes de hierro y acero; barriles, accesorios y diversos productos de aluminio; maquinas y aparatos de elevación, carga y descarga; cintas y tiras planas de hierro y acero; entre otros.

Se requiere también modernizar su infraestructura: transporte terrestre, marítimo y aéreo, parques industriales y almacenamiento.

La industria automotriz.

La industria automotriz, crisol de la revolución industrial de EU, estuvo ampliamente dominada por sus empresas hasta el penúltimo cuarto de siglo. Su tecnología se basó en la producción masiva de vehículos de gran tamaño, mediante una complicada serie de técnicas de organización para la manufactura de productos en grandes volúmenes que impulsaran Henry Ford, en su propia empresa, y Alfred Sloan en la General Motors. Desde la crisis energética de 1973 cambió la orientación tecnológica de la producción, acentuándose la tendencia en la década de los noventas. Se prefirieron técnicas de

producción adelgazada, basadas en el cambio de productos estandarizados, por el aprovechamiento de las habilidades de obreros más capacitados para ofrecer mayor variedad de productos y fragmentar el mercado. El propósito no era ya la competencia por los precios sino por la calidad de los productos.

A través de técnicas de producción masiva, las ET procuraron aprovisionarse de insumos y de mano de obra barata. La tendencia se agudiza desde la década de los sesentas cuando surgen zonas de ensamble en Asia y América Latina, como las maquiladoras del norte de México. Se forman así zonas fragmentarias de libre comercio que impondrán, sin aranceles ni barreras, insumos que después exportan ensamblados con mano de obra barata.

El giro a las técnicas de producción adelgazada se basa en la aplicación del conocimiento usando tecnologías de la información como diseños computarizados, robótica, telecomunicaciones, informática y entrega justo a tiempo y sin defectos de productos muy diversificados y derivados de líneas de producción fácilmente transferibles de una fase a otra, generados por trabajo de muy alta calificación y muy flexible movilización. Con base a esta movilización, la industria automotriz relocaliza parte, o todas sus actividades de ensamble, más cerca de los centros de demanda final para el bien terminado, precisamente dentro de las economías de mercado desarrolladas.

La Industria Textil.

La industria textil suele clasificarse en dos grupos; de manera simple puede distinguirse a la de bienes textiles y a la de la ropa o prendas de vestir, pero de forma más completa existen cinco categorías: producción de fibras (naturales y artificiales o sintéticas), producción de hilados, fabricación de telas (tejidos, tejidos de punto, afelpados y telas no tejidas), acabado de la tela (teñido y estampado) y fabricación de ropa.

La industria textil mexicana pasó de un prologado período de proteccionismo a un brusco tránsito hacia la apertura y la liberación. La ineficiencia, producto de su concentración en el mercado doméstico resultante de décadas de proteccionismo, es su característica básica. (ver tabla de la página 68).

El ramo textil ha brindado beneficios a la economía en su conjunto, pues ofrece un monto importante de empleos no calificados. La abundancia y la baratura de la mano de obra ha sido un factor de atracción de inversionistas extranjeros en todo el sector.

La electricidad.

Su apertura a la inversión extranjera se basa en plantas de generación eléctrica de autoconsumo, cogeneración y generación independiente.

Energía.

La apertura al capital norteamericano y de Canadá, en el sector energético, permite hacer más atractiva la industria, para ello el gobierno de Salinas despidió en 1992 a más de 70,000 trabajadores de PEMEX, reorganizando la empresa, convirtiéndola en un conglomerado de cuatro divisiones semiautónomas: exploración, refinación, gas y petroquímica básica y petroquímica secundaria.

## II.5.1 INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA EN MÉXICO (IED)

(Millones de USD)

**Inversión Extranjera Directa (IED)**

(Millones de US Dls.)

IED acumulada en México 1994 - 2000: 84,913.0 (1)

IED de España en México acumulada 1994 - 2000: 2,812.6 (1)

Flujo	total	de	IED	en	México	ene.	-	dic.	1999:	11,194.8
-------	-------	----	-----	----	--------	------	---	------	-------	----------

Flujo	de	IED	en	México	ene.-	dic.	2000:	13,161.5
-------	----	-----	----	--------	-------	------	-------	----------

Flujo	de	IED	de	España	en	México	ene.	-	dic.	1999:	404.8
-------	----	-----	----	--------	----	--------	------	---	------	-------	-------

Flujo	de	IED	de	España	en	México	ene.-	dic.	2000:	1,570.0
-------	----	-----	----	--------	----	--------	-------	------	-------	---------

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera  
 (1) Incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías, nuevas inversiones y maquiladoras

## II.5.2 SECTORES CON OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

En la producción de automóviles, México ha entrado de lleno a las transformaciones que definen una nueva era industrial mundial. Las ventajas competitivas de las plantas pueden atraer nuevas inversiones **Española en México**

- Textil confección
- Cuero y calzado
- Manufacturas de plástico
- Siderurgia
- Industria Automotriz
- Protección Ambiental
- Telecomunicaciones
- Infraestructura aeroportuaria
- Muebles
- Turismo

### PRINCIPALES NICHOS DE MERCADO:

#### Alimentos y bebidas:

Garbanzo, café, tequila, chicles, confitería sin cacao o derivados lácteos, jugos concentrados de fruta y extractos vegetales, frutas exóticas (piña, guayaba y mango), aguacate, pescado congelado, calamar, pulpo, camarón con cabeza.

#### Textil

Pasamanería, lencería, ropa de bebé, ropa de dama y ropa de cama.

#### Regalos

Joyería de plata,

#### Muebles

Madera tropical y estilo mexicano de apariencia ligera

#### Industria automotriz

Fabricación de autopartes

## II.5.3 LA IED DE MÉXICO HACIA OTROS PAÍSES.

La economía mexicana también se encuentra inmersa en un proceso de globalización. Las empresas se ven sometidas a fuertes presiones competitivas que las obliga a mejorar cada vez más.

En este momento los desafíos y las oportunidades están sufriendo una transformación, de manera que lo que hace algunos años representaba una sobre-vivencia y crecimiento local, ahora tiene una mayor oportunidad de expansión sin límites, ingresando a una nueva

etapa de crecimiento y prosperidad. En general, las empresas mexicanas inician una evolución hacia los mercados extranjeros con una mayor presencia en las exportaciones del país. Expresando la necesidad que tenían estas empresas en cuanto a ampliar sus mercados requiriendo ampliar su planta productiva. Para poder sostener tanto su oferta en el mercado interno como en el exterior, Junto con esta expansión de la inversión interna, estas grandes empresas impulsadas por la competencia internacional y las necesidades de crecimiento que esto plantea, buscan posicionarse en los mercados externos realizando inversiones directas.

México se encuentra en un proceso de integración a la economía globalizada, influenciado en mayor parte por la economía norteamericana, viendo que sus ciclos económicos se encuentran fuertemente influenciados por lo que sucede en Estados Unidos y cada vez mas compañías extranjeras tienen acceso a sectores de la economía mexicana, exigiendo que las empresas mexicanas profundizar en sus ventajas competitivas para tener oportunidad de integrarse al mercado sin pedir nada a sus similares en el extranjero.

Aunque la trayectoria y el ritmo de expansión de cada grupo varía enormemente, la gran mayoría de los grupos mexicanos buscan abrirse paso primero en el mercado norteamericano y en menor medida en el europeo. Su expansión hacia EU los expone a marcos y reglas institucionales complejas y los vincula con circuitos comerciales, tecnológicos, administrativos y financieros de alcance global. Esta estrategia de expansión les ha facilitado enormemente el camino.

El papel fundamental que han jugado las empresas en la integración de un sistema económico mundial, es estructurar al mundo como un todo, como un espacio en el que la distancia y las fronteras territoriales pierden importancia; en el que las estrategias corporativas se piensan y articulan a nivel mundial considerando las características, experiencias, ventajas y potencialidades de propiedad, integración y localización geográfica; y en el que un número cada vez mayor de productos, servicios e información fluye sin restricciones a través de las fronteras promoviendo la estandarización en los patrones de consumo a nivel mundial.

Las ventajas competitivas de las firmas las pueden situar en mejores condiciones para negociar posiciones y alianzas y, desde luego, para expandirse a otros mercados, ya sea a través de exportaciones o bien de IED. Ello puede a su vez redundar en la posición competitiva del país, razón por la cual algunos gobiernos se han preocupado por fortalecer a sus más grandes empresas, aunque el mayor o menor éxito depende también del efecto multiplicador sobre otras empresas pequeñas y medianas, y sobre el mercado interno en general.

México se inserta en la economía global no sólo por la presencia de fuerzas e instituciones de alcance global en la región, sino también a través de la acción de las grandes empresas latinoamericanas tanto en la economía global y sobre todo en la economía regional.

Existiendo empresas mexicanas que concentran su actividad en expandir su mercado como VISA, Bimbo, Gruma, la de alimentos y bebidas, Synkro textil y diversos productos manufacturados como el vidrio, Vitro; acero y petroquímicos Alfa, y otras ramas en las

que han logrado capacidades tecnológicas, de organización, transporte y comercialización que representan una ventaja competitiva en la región. El Grupo Maseca y el Grupo Bimbo, por ejemplo, habían incursionado en los mercados centroamericanos desde los setenta. En los noventa, sin embargo, aceleran su expansión tanto hacia EU como hacia América Latina y, en menor medida, Europa, lo que se explica tanto por el crecimiento explosivo de los mercados de comida mexicana en EU y en el mundo en general, como por la concentración de estos grupos en artículos de consumo no duradero que no resulta rentable exportar masivamente. Así, para el año 2000 Bimbo tienen plantas en 6 países centroamericanos y 6 sudamericanos, mientras el Grupo Maseca en 5 y 2, respectivamente.

La red de filiales mexicanas en América Latina es sin duda más extensa y compleja que la alcanzada en otros países industrializados. Algunas empresas medianas también empiezan a explorar posibilidades en AL. Pero, siete grandes corporaciones que han llegado a estos territorios como una opción como son Bimbo Alimentos), Carso (Telefonía y Diversificada), Cemex (Cemento), Gruma (Alimentos), Posadas (Hotelería), Vitro (Vidrio y envases) e Imsa (Acero, aluminio y auto partes. ( Anexo 1)

Algunos grupos industriales realizan importes inversiones para fortalecer los negocios base del grupo y reforzar su competitividad a nivel internacional. En el sector alimentos, Grupo Minsa busca reforzar aún más su posición en el negocio de molienda de maíz mediante un ambicioso programa de inversiones orientando a ampliar capacidades en nuevas plantas, Bimbo también anunció un agresivo programa de inversiones para ampliar la capacidad y modernizar sus plantas. O han recurrido a la Diversificación del Grupo en Nuevos Negocios, realizando importantes inversiones para penetrar en nuevos negocios vía nuevos proyectos de inversión y/o adquisición de empresas en nuevos negocios relacionados, en los que se capitalice sobre sinergias estratégicas, o en nuevos negocios no relacionados en diversas industrias. participando en nuevos negocios en el extranjero con objeto de reforzar su competitividad a nivel internacional. (anexo 2)

Es importante mencionar que las grandes empresas mexicanas han requerido de una solvencia financiera que en la mayoría de los casos se ha generado mediante el vínculo que existe de estas con las instituciones financieras, ya que en muchas ocasiones estos forman grupos de capital financiero, como Celso Garrido destaca “ya que comprende de una parte a empresas centradas en la producción de cierto tipo de producto, con integración vertical”, y de la otra, “a un conglomerado de empresas diversificadas en varios sectores de actividad industrial, agrícola o de servicios. Finalmente, todas ellos pueden o no tener una institución financiera.( Garrido, Celso. “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”. En “Grandes empresas y grupos latinoamericanos”. \*

Pero estos grupos no sólo dominan la intermediación financiera, sino además tienen influencia en los consejos de administración de las más importantes empresas industriales, comerciales y de servicios que operan en el país. Los nombres de los principales consejeros y accionistas de los grupos financieros se repiten en muchos otros de los consejos de accionistas de las empresas más importantes, veamos un ejemplo:

\*ED. Siglo XXI-CEPAL, México 1988, p. 19. 12)

Conforme al informe anual de 1993 del grupo financiero Banamex-Accival, su director general es Roberto Hernández Ramírez; el presidente del Consejo de Administración, Alfredo Harp Helú, y sus vicepresidentes José G. Aguilera Medrano y Alejandro Betancourt Alpírez. Entre sus principales consejeros se encuentran: Alfredo Harp Helú, quien es además miembro del consejo de administración de Televisa, la empresa más grande de medios en el mundo de habla hispana; del Grupo Modelo, la principal cervecería del país; en Grupo Maseca (Gruma), la compañía líder en el mercado alimenticio de la harina de maíz y la tortilla; y también de ICA, la principal constructora local. También se encuentra Roberto Hernández Ramírez, José Aguilera Medrano, Alejandro Betancourt Alpírez, Valentín Díez Morodo (Grupo Cervecería Modelo), Lorenzo Zambrano (Grupo Cemex), José Martínez Güitrón (Grupo Sidek), Moisés y Antonio Cosío Ariño (Grupo Carso, Telmex e Inbursa), Jorge Larrea Ortega (Grupo Industrial Minera de México), Ángel Losada Moreno (Grupo Gigante), Rómulo O`Farrill Jr. (Novedades), Jerónimo Arango Arias (Grupo Cifra), Claudio X. González (Kimberly-Clark de México) y Orenzo Servitje Sendra (Grupo Bimbo), entre otros.

El grupo VITRO es un conglomerado de empresas estructurado en cinco divisiones: la de Construcción que produce vidrio plano y fibra de vidrio, la Industrial productora de productos químicos y bienes de capital, la de Hogar que fabrica electrodomésticos y artículos de vidrio, la de Envases produciendo envases de vidrio, plástico y aluminio, y finalmente la Automotriz produciendo ventanillas, parabrisas y laterales. Si mismo entre 1990 y 1999 tuvo el paquete de control del grupo financiero Serfin.

Las empresas que habrían de dar origen a este grupo se fundaron a partir de 1990, con Vidriera Monterrey que producía botellas para la industria de la cerveza. Esta, al igual que las empresas del grupo Alfa y Visa-Femsa era parte del llamado grupo Monterrey, y es en los setenta que Vitro se constituye como entidad independiente debido a una subdivisión de dicho Grupo.

La industria del vidrio es un caso de producto maduro, lo que se vio acelerado en el segmento de envases debido al desarrollo de plásticos flexibles como el PET o por envases de aluminio, los que reemplazan muy favorablemente

# **CAPITULO III**

## **LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.**

### 3.1. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

Los dos hechos fundamentales que detonaron la necesidad de modernizar la industria, fueron la adhesión al GATT en 1986 y la firma del TLCAN en 1994.

México ha adoptado políticas congruentes con una economía mundial globalizada. Para ello ha instrumentado estrategias de apertura, tanto en la balanza comercial como en el sector financiero.

La Industria nacional y, de manera específica, la industria manufacturera, tuvo que modernizarse y reconvertirse, para luchar en los mercados internacionales, tanto compitiendo en el mercado nacional con las importaciones, como teniendo que luchar para colocar sus productos en el exterior.

Las exportaciones del sector manufacturero, principalmente privadas, fueron una de las principales fuentes de crecimiento desde 1988, y su participación con respecto al PIB aumentó de niveles inferiores a 10% a cerca de 30% desde finales de los noventa, reflejando uno de los principales cambios estructurales de la economía mexicana durante las últimas décadas del siglo XX. Por otro lado, desde la segunda mitad de los noventa, más del 90% de las exportaciones provienen del sector manufacturero y la puesta en marcha del TLCAN, desde 1994, las exportaciones mexicanas, se concentraron en más de 90% en Estados Unidos y Canadá, mientras que las importaciones lo han hecho entre 70 y 80% y con una lenta tendencia a la baja desde finales de los noventa.

Cabe añadir que el crecimiento sostenido de los mercados internacionales, ha sido un factor determinante para la expansión de las exportaciones de las empresas mexicanas.

México cuenta con grandes ventajas competitivas en el área manufacturera:

- Costo competitivo y alta productividad de la mano de obra.
- Infraestructura en carreteras, puertos, Telefonía y Telecomunicaciones.
- Su ubicación geográfica a los principales mercados norteamericanos, lo que facilita operaciones de logística y reduce costos de transportación y comunicación con filiales y/o centros de distribución es ese país.

El sector metalmecánico recibe inversión extranjera directa a través de cuatro ramas productivas: industria metálica básica, maquinaria y equipo, productos metálicos y en otras industrias manufactureras.

La metálica básica al tercer trimestre del 2002, tenía registradas 167 empresas con IED, representando el 0.7% del total de las sociedades de capital foráneo establecidas en el país. Asimismo, de 1999 a septiembre del 2002, la IED a esta rama llegó a 755.6 md, misma que equivale al 3% del total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero. De acuerdo a la actividad de las empresas, el 49.1% fabrica productos de acero; el 15.6% tubos y postes de acero;

- el 7.8% funde, lamina, extruja, refina y/o estiraje de aluminio; el 14.4% fabrica acero y lamina de acero, 4.8% funde piezas de hierro y acero, entre otros.

El origen de las empresas en 58.1% es de EUA, de Canadá el 7.2%, Alemania 6.6%, Francia 4.2%, España 3.6%, Japón 3.0%, Inglaterra y Holanda con 2.4% cada uno. En cuanto a la localización de la industria dentro del territorio nacional, en el D.F. se encuentra el 22.2%, en Nuevo León el 19.8%, el estado de México con 15.0% y Baja California el 9.0%. El capital invertido en esta rama de 1999 a septiembre del 2002, fue de 755.6 millones de dólares y corresponde al 3.0% de la inversión foránea del sector manufacturero.

En cuanto a maquinaria y equipo, en el 2002 se tenían 713 empresas registradas con IED y representó el 3.2% de las sociedades con capital foráneo en el país.

De 1999 a septiembre de 2002 la IED en esta rama fue de 1,134.2 millones de dólares y equivale al 4.5% del total del capital foráneo del sector manufacturero. La actividad económica a la que se dirigió el capital en un 63.7% fue a fabricación, ensamble y reparación de maquinaria diversa; fabricación y equipo para aire acondicionado, refrigeración y calefacción, el 11.4%; fabricación, reparación e instalación de maquinas para transportar y levantar materiales, el 8.4%; fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general, el 7.3% y fabricación, ensamble y reparación de motores no eléctricos, 7.0%, entre otros.

El origen del capital provino de EUA, el 71.4%; Dinamarca, 15.2%; Alemania, 3.0%; Reino Unido el 2.0%, Holanda y Francia, 1.7 y 1.5, respectivamente. Los estados receptores de IED son Baja California con el 25.2%; Chihuahua el 18.9%; Nuevo León el 14.4%; Tamaulipas el 8.6%; D.F., 7.6% y Estado de México con 6.0%.

Las empresas registradas con IED en la rama económica de productos metálicos a septiembre del 2002, fue de 449 empresas y representó el 1.7% del total de sociedades establecidas en el país. Asimismo, de 1999 a septiembre del 2002, el valor de la IED en esta rama sumó 821.7 millones de dólares y equivale al 3.2% de la IED dirigida al sector industrial en este lapso.

La fabricación de productos metálicos canalizó el 28.9% de la inversión; a la fundición y moldeo de piezas metálicas; el 19.0% a fabricación y reparación de tanques metálicos, el 18%; fabricación de chapas, candados, llaves y similares, el 11.3%; fabricación y reparación de válvulas metálicas; el 9.6%; fabricación de alambre y sus productos; el 4.1%. El origen del capital provino en un 60.5% de EUA; 18.1% de Suiza; 10% de Canadá y 5.3% de Japón. Los estados que recibieron la inversión fueron: D..F. con un 31.8%; Baja California, 16.6%; Chihuahua, 14.6%; Tamaulipas, 10.6%; Nuevo León, 9.2%; entre otros.

- En otras industrias manufactureras se engloban varias actividades correspondientes al sector metalmecánica, entre las que podemos mencionar la fabricación de aparatos y equipo deportivo, aparatos e instrumentos de medida y control, fabricación y reparación de equipo médico y cirugía, fabricación y reparación de embarcaciones, fabricación y ensamble de motocicletas y bicicletas, etc. A septiembre del 2002 se tenía un registro de 635 empresas con IED en esta rama y de 1999 a septiembre del 2002, se contabilizó un valor de 2,988.4 millones de dólares de IED y representó el 11.7% de la inversión dirigida al sector manufacturero en el mismo lapso.

Este capital en un 91.5% es de origen norteamericano; 3.4% Español; 1.9% canadiense y 1.1% Finlandés. Los estados en donde se estableció este capital son: Baja California y D.F.. captaron el 36.3% cada uno; Chihuahua, 7.4%; Tamaulipas, el 5.5%; Estado de México, 3.6% y Nuevo León, 3.0%.

Por otro lado en los primeros 9 meses del 2003 destaca la Inversión Extranjera Directa canalizada a los sectores manufacturero con un 49.8%, mientras que el sector servicios financieros recibió el 26.39% y el comercio el 10.6% y el de transportes y comunicaciones el 5.3%.

Para el año 2003, la inversión extranjera directa fue de 10,731.4, cifra menor a la del año anterior, de la cual el 48% se destinó al sector manufacturero; el 19.4% al sector financiero; el 16.2% a transportes y comunicaciones; el 8.6% al sector comercio y el 7.7% a otros sectores.

Del total de la inversión extranjera directa, el 55.8% provino de los socios del Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), siendo Estados Unidos el mayor inversionista con el 54.1% y Canadá con el 1.7%, las otras inversiones provinieron de Unión Europea con el 37.3%; España con el 14.6%; y el Reino Unido con el 9%.

Entre los beneficios del crecimiento de la inversión extranjera directa y las exportaciones, están, que cuatro de cada diez registros autorizados para las empresas maquiladoras se instalaron en ciudades fuera de la región fronteriza.

Se considera que en el año del 2004, la inversión extranjera directa, que había registrado una constante baja (relativamente) en la región, durante los primeros años del siglo XXI (en el 2003 la baja fue del 19%, siendo la inversión de la región de América Latina y el Caribe de 36,500 millones de dólares, respecto al año anterior) , para este año, América Latina y el Caribe, incremento el flujo de capitales en un 44%, es decir 68,000 millones de dólares, siendo Brasil y México, los de mayor recepción. El primero con 18,000 millones de dólares, mientras México lo hizo con 16.601 millones de dólares, el 15.9% son inversiones nuevas; el 45.1% de reinversión de utilidades de las empresas; el 17.2% de importaciones de activo fijo de las maquiladoras y el resto de "cuentas entre compañías". Distribuyéndose de la siguiente manera:

40.9% en la industria manufacturera; el 31.7% en el sector comercio; el 23.5% en el sector de transportes y comunicaciones y el 3.9% en otros sectores. De estas inversiones el 82% fue de Estados Unidos, 11.8% de España; 2.3% de Luxemburgo; 1% de Canadá; 0.9% de Holanda; 0.8% de Francia y el resto de otros países.

Para el 2005, el panorama es más alentador en cuestión de inversiones extranjeras.

En los primeros tres meses se recibieron 3,771 millones de dólares, superando la obtenida en el mismo período del año anterior en un 16%

En el primer semestre fue de 7,460 respecto a los 10,290 del mismo período del año anterior, de las cuales 2,120 millones de dólares son inversiones nuevas; 1,390 millones de dólares importaciones de capital fijo de las plantas maquiladoras, para exportación; 1,540 millones de dólares transferencias entre empresas. Estas inversiones se destinaron principalmente a la industria manufacturera en un 70.0% aproximadamente, en especial, la industria automotriz y el 30% al sector financiero. De esta inversión el 48% proviene de Estados Unidos y el 34.1% de España.

Este proceso de crecimiento se mantendrá durante el 2004 y para el 2005, se estima, que logre superar los 15,000 millones de dólares, en septiembre de este año esta en los 14,000 millones de dólares, y como era de esperarse, este aumento lo absorbió la industria manufacturera, en la rama automotriz.

Las principales industrias que invertirán en México son: Ford Company en Hermosillo Sonora; Nissan en Aguascalientes y Toyota en Baja California.

La inversión extranjera directa (IED) en México aumentó seis mil millones de dólares en 2004, a pesar del clima de inseguridad y las perspectivas de cambio de gobierno, con lo que se convirtió en el segundo receptor en América Latina, por debajo de Brasil, que registró 18 mil millones de dólares.

La IED se situó en los 17 mil millones de dólares, mientras que en 2003 fue de 11 mil millones, de acuerdo a los datos proporcionados en el *Informe sobre inversiones en el mundo 2005* realizado por la ONU.

Los flujos de inversiones al sector manufacturero se recuperaron en 2004 y sobrepasaron a los servicios, por primera vez desde el año 2000.

De acuerdo con el informe, las manufacturas empezaron a perder importancia como receptoras de IED a principios de la década por dos razones fundamentales: la emergencia del sector financiero como un área cada vez más atractiva para la inversión foránea debido a la eliminación de todos los límites a la propiedad extranjera de bancos nacionales en diciembre de 1998; y segundo, la significativa caída en flujos hacia la industria de la maquila durante el periodo 2001-2003, como consecuencia de un descenso en la demanda de Estados Unidos y por la creciente competencia de productos manufactureros provenientes de china.

Señala que la fuerte recuperación de la IED en el sector manufacturero en 2004 (64%) –que superó al sector servicios--, refleja nuevas inversiones en la industria maquiladora y una mayor demanda doméstica.

La inversión extranjera directa en la industria maquiladora de México aumentó en un 26%, en respuesta a la creciente demanda en Estados Unidos tras tres años consecutivos de descenso. Las exportaciones de maquila fueron un 13% superiores a las de 2003 y los niveles de empleo aumentaron por primera vez desde 2000 (5%). Sin embargo, aún no se han recuperado los 300 mil empleos perdidos entre el fin de 2000 y el de 2003.

Se ha perdido empleo en la industria textil, del calzado y de juguetes, mientras que los sectores eléctrico y electrónico registraron el mayor aumento (8%).

“Algunos atribuyen la subida en estos sectores al retorno de algunas empresas que se habían desplazado a China tras su entrada en la Organización Mundial del Comercio en 2001”. Motorola, por ejemplo, inauguró su nueva planta en Nogales en abril de 2005. Otros apuntan al traslado de algunas firmas de Estados Unidos a México en respuesta al desafío que suponen los competidores asiáticos.

“La recuperación de la demanda estadounidense y la devaluación de las divisas en la zona dólar han aumentado también el interés de los fabricantes de coches en invertir en México.”

Según datos de la industria automotriz mexicana, estas empresas están planeando invertir cerca de 5.5 billones de dólares en el país entre 2004 y 2007. La firma de un acuerdo de libre comercio con Japón, probablemente también mejorará la posición de México como receptor de IED en la industria automotriz. Este acuerdo es parte de la estrategia mexicana de reducir su fuerte dependencia del mercado estadounidense. Se estima que aumentará la inversión extranjera directa japonesa en la industria automotriz a 1.3 mil millones de dólares por año hasta 2015.

La IED, que va acompañada normalmente de la privatización de las empresas públicas. “El Estado es un mal hombre de negocios”, que éste sólo debe establecer el marco y estimular la economía. Admitió que se han dado “malas privatizaciones”, en las cuales se han otorgado las empresas a socios de los gobiernos y no se han protegido los derechos de los trabajadores. Las privatizaciones realizadas en México “no han sido totalmente adecuadas” porque se ha pasado de monopolios públicos a privados y se han llevado a cabo únicamente con “lógica recaudatoria”.

La inversión extranjera puede hacer perder una parte de la soberanía nacional. “hay que vivir con esa cierta pérdida” porque “no puedes ganar algo a cambio de nada”.

En cuanto a las perspectivas de futuro, el estudio de la ONU informa de que los

responsables del resurgimiento de la IED en América Latina señalan desarrollos en el Cono Sur, por lo que se espera que la inversión extranjera sea más boyante en Sudamérica que en México, América Central y el Caribe desde este año.

## CONCLUSIÓN.

Tal parece que lo que prometía ser una alternativa de desarrollo para nuestro país, resultado de no ser así, si observamos, el ritmo de crecimiento económico durante el período es en forma constante el mismo; la crisis en que se encuentra el país, sigue presente y las políticas económicas implementadas por los gobiernos en turno, no han dado resultado, la capacidad de empleo, se mantiene en forma histórica hacia una tendencia de mayor acentuación en el desempleo y el subempleo, no se vislumbra una capacidad de crecimiento alternativo.

La apertura a la Inversión Extranjera Directa implementada por los gobiernos del período, han dado el resultado contrario a lo que se planteo, la entrada de capitales vía IED no ha generado empleos de manera real; el poder adquisitivo de la población, se ha perdido de manera constante, el nivel de ingresos de los empleos generados por la Inversión Extranjera Directa establecen una explotación mayor y más aún con la entrada de nuevas tecnologías.

Desde inicios de la primera década del siglo XXI, la industria manufacturera ha registrado una reducción del empleo del 1.3% anual, acumulando una reducción del 15.8% para el 2005, esto con respecto a lo que se tenía en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León.

En lo que respecta a el TLCAN este no ha sido una alternativa de crecimiento, ya que nuestro país no tiene la infraestructura requerida para competir con los países miembros y mucho menos una tecnología de vanguardia, que permitiera a las industrias nacionales e internacionales, elaborar productos de calidad.

Por otro parte el gobierno mexicano no ha adoptado políticas económicas que refuercen la competitividad de las empresas que han recibido inversión extranjera.

Por todo esto las políticas del gobierno federal en materia financiera y de comercio internacional, no ha sido las correctas en todos los sentidos, y como lo observamos en la presente investigación teórica, han sido incorrectas, a razón de que no existen candados a la inversión extranjera directa, que permita que las utilidades generadas por este tipo de inversión, se reinviertan en los procesos productivos, en lugar de irse a sus países de origen.

### CONCLUSIÓN DE HIPÓTESIS:

En base a mi investigación, puedo decir que mi hipótesis a sido comprobada, en razón de que un mayor flujo de capital extranjero (Inversión Extranjera Directa) ha dado como resultado una mayor dependencia de nuestra economía del exterior y que no ha contribuido al desarrollo económico, ya que se ha agudizado la crisis que nos aqueja, y ha generado que se implemente políticas económicas erróneas y ha obligado a modificar nuestros estatutos en materia de recursos nacionales (artículo 27 constitucional)

## BIBLIOGRAFÍA

ORNELAS BERNAL, Raúl. "Inversión Extranjera directa y Reestructuración Industrial"  
1ª. Edición, editorial UNAM, 1991.

MEDINA "El Estado mexicano entre la Inversión Extranjera y los grupos privados".  
Inversión extranjera directa experiencia de la CFI.

TWOMEY, Michael J. "Las Corporaciones Multinacionales y el TLC de América del Norte."  
1ª. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS (IRELA). "Inversión Extranjera Directa". La perspectiva de los principales inversores.  
1ª. Edición, Madrid, 1998.

ROZO, Carlos A. y PEREZ LLANAS, Cuauhtémoc.  
"Flujos de Inversión extranjera directa a México y el TLCAN"  
Departamento de Producción Económica, UAM de Xochimilco.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.  
"Informe sobre las inversiones en el mundo", Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: perspectivas nacionales e internacionales. Panorama general.  
Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2003.

Buzo de la Peña, Ricardo Marcos.  
"La Integración de México al mercado de América del Norte"  
Edit. UNAM.

ONU, Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL.  
"El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México".  
Edit. ONU.  
LC/MEX/L: 431  
14 de junio del 2000

Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto de Relaciones Europea-Latinoamericanas.  
(IRELA).  
"IED en América Latina" "La perspectiva de los principales inversores".  
1ª. Edición 1998, Madrid España.

"La Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial"  
México,

CFI  
"La IED", experiencias de la CFI (Corporación Financiera Internacional)  
2da. Impresión dic. 1997; 1ra. Impresión en español julio de 1998, Washington, D.C. EU.

LA JORNADA.

B de M: En nueve meses las remesas de inmigrantes suman 10 millones de Dólares.  
Antonio Castellanos.

03 de diciembre del 2003.

Un Nuevo rostro.

Industria favorecida por la apertura.

Ignacio Beteta.

LA JORNADA. 30 de Septiembre del 2005.

Aumento en un 44% la inversión extranjera directa en el 2005.

Yahoo noticias.

20 de mayo del 2004.

# ANEXOS

# TABLAS ESTADÍSTICAS

## TABLA 1 IED EN MEXICO

(millones de dólares)

AÑO	ACUMULACIÓN EN EL AÑO	SALDO HISTÓRICO
1971	168.0	3,882.4
1972	189.8	4,072.2
1973	287.3	4,369.5
1974	362.2	4,721.7
1975	295.0	5,016.7
1976	299.1	5,315.8
1977	327.1	5,642.9
1978	383.3	6,026.2
1979	810.0	6,836.2
1980	1,622.6	8,458.8
1981	1701.1	10,159.9
1982	626.5	10,786.4
1983	683.7	11,470.1
1984	1,429.8	12,899.9
1985	1729.0	14,628.9
1986	2,424.2	17,053.1
1987	3,877.2	20,930.3
1988	3,157.1	24,087.4
1989	2,499.7	26,587.1
1990	3,722.4	30,309.5
1991	3,565.0	33,874.5
1992	3,599.6	37,474.1
1993	4,900.7	42,374.8
1994	8,026.2	50,401.0
1995 p/	9,523.0	59,923.0
1996	9,902.0	69,826.0
1997	13,841.0	83,667.0
1998	11,616.0	95,283.0
1999	11,915.0	107,198.0
2000	13,162.0	120,360.0
2001c/	22,534.7	142,894.7
2002	13,626.5	156,521.2
2003	10,731.4	167,252.6
2004	26,601	193,853.6
2005	15,000	208,853.6 *

**P/** Cifras obtenidas de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, hasta el 2000.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

**C/** Cifras obtenidas de BANXICO de los indicadores económicos (varios años), México, D.F.

\* Estimada

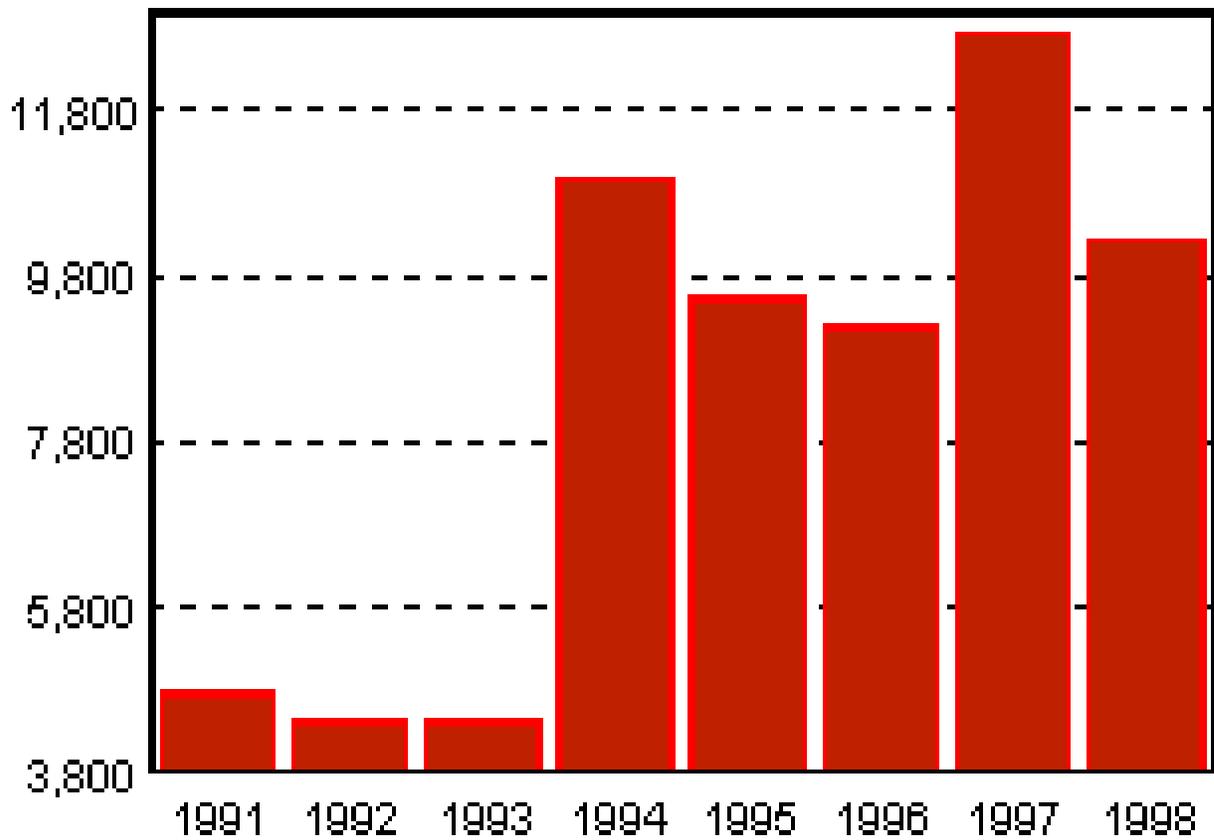
## TABLA 2 IED EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN.

(MILLONES DE DÓLARES)

País	Saldo histórico p/	Part. %
Total	54,122.5	100.0%
Estados Unidos	31,970.7	59.1
Reino Unido	3,722.8	6.9
Alemania	2,690.3	5.0
Suiza	1,881.2	3.5
Japón	2,403.3	4.4
Francia	1,680.9	3.1
España	1,001.2	1.8
Holanda	1,611.1	3.0
Canadá	1,338.0	2.5
Suecia	386.1	0.7
Italia	81.6	0.2
Otros	5,355.3	9.9

# Inversión Extranjera Directa 1991-1998

millones de dólares

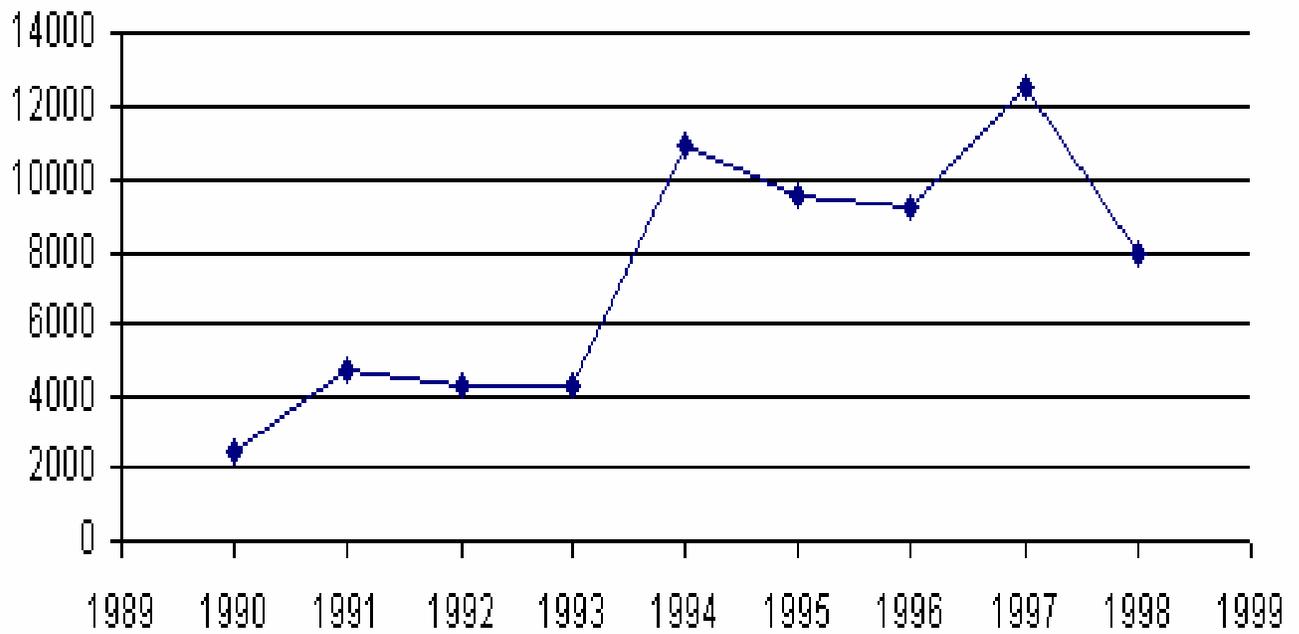


Fuente: El Financiero, 9 de marzo de 1998.

cuadro Algunos indicadores de la IED y la Producción Internacional, 1982-2002  
(en miles de millones de dólares y en porcentaje)

### MÉXICO: FLUJOS IED, 1990-98\*

(millones de dólares)



\* CEPAL, estimaciones preliminares

Electricidad	Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable.	Fabricación y comercialización de explosivos (49%).	Construcción de ductos para transportación de petróleo y sus derivados.
Generación de energía nuclear	Uniones de crédito	Pesca en agua dulce y costera en la zona económica exclusiva	Perforación de pozos petroleros y de gas
Minerales radioactivos	Instituciones de banca de desarrollo	Suministro de combustibles para embarcaciones y aeronaves	Actividades relacionadas al servicio ferroviario y portuario
Emisión de billetes y acuñación de monedas	Prestación de servicios profesionales y técnicos que se señalen.	Telefonía fija (49%)	Administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos
Telégrafos y radiotelegrafía			Servicios privados de educación
Control, supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos			
Correos.			

Tabla de sectores y ramas productivas

Concepto	Valor a precios Corrientes (En millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)						
	1982	1990	2002	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1999	2000	2001	2002
Entradas de IED	59	209	651	23.1	21.1	40.2	57.3	29.1	-40.9	-21.0
Salidas de IED	28	242	647	25.7	16.5	35.7	60.5	9.5	-48.8	-9.0
Monto acumulado de las entradas de IED	802	1954	7123	14.7	9.3	17.2	19.4	18.9	7.5	7.8
Monto acumulado de las salidas	595	1763	6866	18.0	10.6	16.8	18.2	19.8	5.5	8.7
Fusiones y adquisiciones fronterizas		151	370	25.9	24.0	51.5	44.1	49.3	-48.1	-37.7
Ventas de las filiales en el extranjero	2737	5675	17685	16.0	10.1	10.9	13.3	19.6	9.2	7.4
Producto bruto de las filiales en el extranjero	640	1458	3437	17.3	6.7	7.9	12.8	16.2	14.7	6.7
Activos totales de las filiales en el extranjero	2091	5899	26543	18.8	13.9	19.2	20.7	27.4	4.5	8.3
Exportaciones de las filiales en el extranjero	712	1197	2613	13.5	7.6	9.6	3.3	11.4	-3.3	4.2
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	19375	24262	53094	5.5	2.9	14.2	15.4	16.5	-1.5	5.7
PIB (a precios corrientes)	10805	21672	32227	10.8	5.6	1.3	3.5	2.6	-0.5	3.4
Formación bruta de capital fijo	2286	4819	6422	13.4	4.2	1.0	3.5	2.8	-3.9	1.3
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	30	72	21.3	14.3	6.2	5.7	8.2	-3.1	---
Exportaciones de bienes y servicios no Imputables a factores.	2053	4300	7838	15.6	5.4	3.4	3.3	11.4	-3.3	4.2

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2003. FDI policies for development: National and International Perspectives.

## CAMBIOS INTRODUCIDOS EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL SOBRE LA IED, 1991-2002

CONCEPTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Número de cambios introducidos.	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
De los cuales:												
Más favorables a la IED.	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Menos favorables a la IED.	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives.

<b>RESERVADAS AL ESTADO</b>	<b>RESERVADAS A MEXICANOS</b>	<b>REGULACIONES ESPECÍFICAS</b>	<b>RESOLUCIÓN FAVORABLE DE CNIE PARA PARTICIPACIÓN MAYOR A 49%</b>
Petróleo y demás hidrocarburos	Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería	Transporte aéreo nacional, en aerotaxi y aéreo especializado (49%)	Telefonía celular
Petroquímica básica	Comercio al por menor de gasolina y licuado de petróleo	Sociedades cooperativas de producción.	Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones.