



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**“PRINCIPALES ESTRATEGIAS Y EFECTOS DE
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A
TRAVÉS DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA
MEXICANA DURANTE EL PERIODO 1988-2000”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A N :
**HERNÁNDEZ ISABEL CRISTINA
RAMÍREZ MORALES MARGARITA**

ASESOR DE TESIS:
FRANCO VELÁZQUEZ JESÚS DAVID

MÉXICO

2005

m346752

Dedico esta tesis:

A Jehová Dios, por estar en mi vida y por permitirme alcanzar una meta tan importante, gracias señor.

A la UNAM y a la FES Aragón, por darme la oportunidad de estudiar una carrera profesional y lograr un gran sueño.

A Isabel Hernández, mi madre, por su esfuerzo, por darme su amor, su confianza y apoyo durante toda mi vida. Gracias mamá te amo.

A mis papás Albina Lucas y Othón Hernández, por su gran amor, educación y paciencia.

A mis hermanos Luisa, Enrique y Yasmín, por su amor incondicional, por su apoyo y por esos maravillosos momentos que hemos compartido.

A la señora Margarita Morales por su gran cariño, confianza y ayuda, que Dios la bendiga. Y al señor Alberto Ramírez, por su gran apoyo y comprensión.

A los profesores Feliciano Salazar Bueno y Jesús David Franco Velásquez, por su paciencia, gran ayuda y su valioso tiempo.

A Margarita por su amistad, por compartir este proyecto conmigo, por su paciencia y apoyo.

A Denisse por su amistad y las frases de apoyo y estímulo.

Isabel Cristina

Dedico esta tesis:

A Dios, por enseñarme siempre el camino y permitirme lograr una meta más en mi vida, Gracias Señor...

A la UNAM y a la FES-Aragón, por brindarme la oportunidad de capacitación y por el apoyo necesario para alcanzar este importante objetivo.

A mi madre Margarita Morales quien con su apoyo, amor, comprensión y su gran ejemplo me formo como individuo y mujer, porque siempre ha estado presente en mis logros y me ha apoyado en los momentos de flaqueza o duda.

A mi padre Alberto Ramírez por su confianza y apoyo, porque con su ejemplo sembró en mí el hábito de estudio y superación, lo cual rinde fruto en esta tesis.

A mis hermanos Alberto, Marisol y Eduardo por el estímulo que en distintas etapas de la vida me expresaron, por todos esos momentos que hacen feliz mi existencia, a cada uno de ellos gracias por estar presentes en mi vida en el momento preciso.

A mis abuelos por brindarme el cariño, la formación y educación que me han convertido en quien soy, gracias por ser un ejemplo de vida.

A toda mi familia y a todos aquellos que de una forma u otra me apoyaron en este proyecto, gracias por las frases de apoyo y estímulo, siempre serán parte importante de mis logros.

A Manuel por su cariño, comprensión, tiempo y estímulo constante, gracias por creer en mí siempre.

A todos mis profesores por la aportación de sus conocimientos, agradezco de manera especial al profesor Feliciano Salazar Bueno por sus valiosos consejos y orientación en la presente tesis.

A nuestro director de tesis Jesús David Franco por su paciencia, tiempo y el generoso e invaluable aporte de su experiencia profesional brindada para la conformación y terminación de esta tesis.

A Isabel por ser mi amiga y por compartir conmigo este proyecto, gracias por tu dedicación y enorme paciencia.

Margarita

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
CAPITULO I. PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS Y MARCO CONCEPTUAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	15
1.1 PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	15
1.1.1 <i>Teoría de la Dependencia</i>	15
1.1.2 <i>Modelo Neoliberal</i>	19
1.1.3 <i>Paradigma Ecléctico de Dunning</i>	22
1.1.4 <i>Globalización</i>	25
1.1.5 <i>Nueva Economía Keynesiana</i>	30
1.2 PRINCIPALES CONCEPTOS Y CATEGORÍAS.	34
1.2.1 <i>Marco Conceptual de la Inversión Extranjera Directa</i>	34
1.2.1.1 <i>Concepto de Inversión Extranjera Directa</i>	34
1.2.2 <i>Marco Conceptual de la Empresa Transnacional</i>	35
1.2.2.1 <i>Conceptos de Empresa Transnacional desde Diversos Enfoques</i>	35
1.2.2.2 <i>Características de las Empresas Transnacionales</i>	39
1.2.2.3 <i>Determinantes y Estrategias de las Empresas Transnacionales</i>	44
CAPITULO II. ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES; EVOLUCIÓN Y MARCO REGULATORIO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.	51
2.1 ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	51
2.2 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.	56
2.2.1 <i>Periodo Independiente</i>	56
2.2.2 <i>Periodo Porfirista</i>	59
2.2.3 <i>Periodo Posrevolucionario</i>	64
2.2.4 <i>Periodo Cardenista</i>	66
2.2.5 <i>Periodo de 1940 a 1970 (Sustitución de Importaciones)</i>	68
2.2.6 <i>Periodo de 1970 a 1982 (Desarrollo Compartido y Petrolero-Exportador)</i>	76
2.2.7 <i>Periodo de 1982 a 1988 (Modelo Neoliberal)</i>	82
2.3 MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.	85
2.3.1 <i>Antecedentes del Marco Regulatorio de la Inversión Extranjera en México</i>	85
2.3.2 <i>Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera 1973</i>	91
2.3.3 <i>Leyes y Reglamentos Expedidos para Regular la Inversión Extranjera Directa de 1989 a 1998</i>	95
2.3.4 <i>Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS)</i>	102
CAPITULO III. COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO DURANTE EL PERIODO 1988-2004.....	105
3.1 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN EN MÉXICO Y SECTORES A LOS CUALES SE DIRIGE.	106
3.1.1 <i>Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa durante el Periodo 1988-2004</i>	106
3.1.2 <i>Origen y Destino de la Inversión Extranjera Directa</i>	114
3.2 PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO.....	120
3.3 LAS 100 PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO DURANTE 1998. .	122
3.3.1 <i>Industria Automotriz</i>	125
3.3.2 <i>Industria Electrónica</i>	128
3.3.3 <i>Telecomunicaciones</i>	131

3.3.4	<i>Comercio</i>	132
3.3.5	<i>Subsector Financiero</i>	132
3.4	LOCALIZACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO.	134
3.4.1	<i>Zona Norte</i>	140
3.4.2	<i>Zona Centro</i>	146
3.4.3	<i>Zona Sur</i>	152
3.5	ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ECONOMÍA MEXICANA.	154
3.5.1	<i>Transferencia de Tecnología</i>	154
3.5.2	<i>Generación de Empleo</i>	165
3.5.3	<i>Balanza de Pagos</i>	176
CAPITULO IV. ESTIMACIÓN DE UN MODELO EMPÍRICO DE LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.....		
4.1	LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.	184
4.2	MODELO TEÓRICO.....	186
4.3	METODOLOGÍA PARA LA ESTIMACIÓN ECONOMETRICA DE LA SERIE DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.	187
4.3.1	<i>Análisis Univariante de los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa</i>	188
4.3.2	<i>Modelo de los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa 1988-2000 con Mínimos Cuadrados Ordinarios (M. C. O.)</i>	193
4.3.3	<i>Análisis de las Variables y Pruebas Econométricas del modelo</i>	193
4.4	<i>Correcciones del Modelo</i>	202
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		208
ANEXO ESTADISTICO		215
BIBLIOGRAFÍA		236
ABREVIATURAS.....		248

INTRODUCCIÓN

El siglo XX fue escenario de las transformaciones más sobresalientes en la historia económica mundial, estas transformaciones radican en la creciente integración de los mercados mundiales de capital, así como de bienes y servicios por medio de una intensa competencia internacional, una profunda liberalización económica y por los avances registrados en las comunicaciones.

En este contexto, una de las repercusiones más importantes ha sido el incremento en los flujos internacionales de capital, especialmente a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), dada la alta volatilidad que suelen presentar las inversiones especulativas en bolsa, en comparación con los flujos de inversión directa, que son más estables.

De esta manera, durante los últimos años la IED ha mostrado una clara tendencia a incrementarse en países desarrollados, y más recientemente en países emergentes como el nuestro, de tal forma que se ha constituido en uno de los principales componentes de las transacciones económicas internacionales.

Así, el flujo de recursos a nivel mundial pasó de 200,000 mdd. en 1990 a 560,000 mdd., en el año 2003, siendo las regiones con mayores montos: Norteamérica, la Unión Europea, Asia y el Pacífico, América Latina y el Caribe; mientras que en menor medida, África y Medio Oriente.

Cabe señalar que estos flujos de IED buscan adquirir una mayor participación en la administración, posesión y control de empresas localizadas en lugares distintos al de su país de origen. En este sentido, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en su informe sobre las inversiones en el mundo para el año 2004 registró cerca de 61,000 empresas transnacionales con alrededor de 900,000 empresas filiales extranjeras en todo el mundo.

Asimismo, gran parte del poder de decisión económica del país receptor se concentra en las empresas transnacionales, las cuales dominan ramas estratégicas de la economía, determinan el nivel de precios de la producción y del consumo y eliminan o absorben a las pequeñas y medianas empresas nacionales.

A pesar de lo anterior, hoy en día los países desarrollan una creciente competencia por atraer mayores flujos de IED que propicien un mayor dinamismo en sus economías, como un mecanismo para complementar el ahorro interno, obtener transferencias de tecnología hacia sus industrias y para incrementar el empleo. Sin embargo, contrario a lo que pudiera esperarse, la participación que tiene la inversión foránea en el incremento del empleo que se genera en el país receptor es mínima; en cuanto a la transferencia de tecnología, ésta solo se transfiere de la empresa matriz a la filial y no a las empresas nacionales.

México es uno de los principales receptores de IED en América Latina y el Caribe, situación que es atribuible a las profundas transformaciones que ha experimentado la economía mexicana desde mediados de los ochentas. En este marco, la economía mexicana se desenvuelve en una forma muy compleja y contradictoria entrelazada a las más diversas estructuras productivas, financieras y comerciales de los países desarrollados, provocando una profunda dependencia con el exterior.

Debido a la creciente vinculación de México al mercado internacional, se han aplicado medidas que han incentivado el incremento de la IED en el país, de las cuales destacan: 1) un más amplio manejo de la inflación y del déficit fiscal; 2) la reducción de la participación del Estado como agente rector del mercado; 3) un decidido proceso de liberalización y apertura comercial y financiera y, 4) un tipo de cambio estable. Aunado a ello, las autoridades han estimulado el ingreso de inversión extranjera en todas sus formas, privatizando la mayor parte de las empresas públicas así como el sistema financiero. A su vez, se han otorgado beneficios adicionales a las actividades de exportación, buscando convertir las exportaciones del sector privado en el "motor" del crecimiento económico, especialmente el sector manufacturero. En cuanto al marco

legal de la IED, éste se ha desregulado sustancialmente a partir de 1993, permitiendo que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas.

Es importante señalar que en los últimos años la IED se ha concentrado en las áreas más dinámicas de la economía Mexicana, como se puede observar en el informe Estadístico Sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero-Diciembre de 2004), emitido por la Secretaria de Economía, donde para el año 2004 el sector manufacturero representó el 52% de la IED total, mientras que el sector servicios financieros constituyó el 29.9% y transportes y comunicaciones el 7.8%, actividades que las empresas transnacionales han llegado a dominar casi en su totalidad.

Debido a lo anterior, el interés que nos induce a abordar el tema es indagar sobre la importancia de la IED en la economía mexicana e identificar y analizar sus principales determinantes y estrategias, así como examinar los principales efectos que ésta ha tenido en la economía de nuestro país durante el periodo 1988-2004.

El objetivo general que persigue el presente trabajo de investigación, es demostrar cuales son las principales estrategias y efectos de la IED, que a través de las empresas transnacionales se han generado en la economía mexicana en los últimos años.

Los objetivos específicos que establecemos son:

1. Comprender los principales enfoques teóricos que enmarcan el fenómeno de la IED y los principales conceptos en los que se encuentra basada la presente investigación, con el fin de proporcionar una noción clara del tema.
2. Describir la evolución de las empresas transnacionales, con el propósito de aportar un panorama general de su comportamiento.

3. Analizar la evolución de la IED en México, con el objeto de establecer un breve panorama acerca de su participación en la economía y el estado actual que observa.
4. Conocer la legislación en materia de IED desde la constitución de 1917 hasta nuestros días, para identificar la importancia que ha tenido el proceso de desregulación y el control de la IED.
5. Determinar el comportamiento de la IED durante el periodo 1988-2004 con el propósito de establecer su origen, destino por sectores, políticas, y localización.
6. Analizar la distribución y el comportamiento regional de la IED con el propósito de determinar cual ha sido su contribución en la desigualdad regional de nuestro país.
7. Conocer el impacto de la IED en la generación de empleos, en la balanza de pagos y en la transferencia de tecnología.
8. Realizar un modelo empírico que nos permita identificar los principales determinantes de la IED en México.

En virtud de lo anterior, la presente investigación establece como principal problema el siguiente cuestionamiento: ¿Cuáles son y a qué responden las estrategias implementadas por las Empresas Transnacionales al invertir en nuestro país de manera directa durante el periodo de 1988-2004, que se ha traducido en una escasa transferencia de tecnológica, desigualdad regional, desequilibrios en la balanza de pagos e insuficiente generación de empleos?; para este fin partimos de la hipótesis de que si las Empresas Transnacionales continúan basando su principal estrategia en el aumento de su eficiencia global mediante el abatimiento de costos, aprovechando la flexibilidad que le da el actual marco legal a la IED y los beneficios que le otorgan las políticas de liberalización y desregulación económica; entonces la IED en México, seguirá controlando los sectores mas dinámicos de la economía al concentrarse en zonas del país que garanticen un uso intensivo de mano de obra (frontera y centro) lo que profundizará las desigualdades del crecimiento regional, así como insuficiente generación de empleos, escasa transferencia de tecnología y desequilibrios en la balanza de pagos.

El tema de la inversión extranjera y las empresas transnacionales son el ejemplo típico donde la teoría va detrás de la práctica. Los hechos reales al moverse con mayor velocidad que la capacidad teórica para entender y explicar los fenómenos y desequilibrios, no han propiciado el desarrollo de una teoría única sobre inversión extranjera que sea universalmente válida. Por ello, la presente investigación pretende resumir las teorías e hipótesis más afines a nuestros propósitos, presentándolas de manera cronológica, tratando siempre de destacar de manera crítica las proposiciones y contribuciones al problema central de nuestra investigación.

Así pues, este trabajo tiene como marco teórico principal el Paradigma Ecléctico de Dunning, por considerarlo el más útil para nuestro propósito de explicar las estrategias de las empresas transnacionales en México. Sin embargo, debido a sus limitaciones nos es preciso retomar algunos enfoques como la Teoría de la Dependencia, el Modelo Neoliberal, la Globalización y el enfoque de la Nueva Economía Keynesiana, los cuales exponen más claramente el impacto de la IED.

Para la elaboración de la investigación, se utilizara el método "*Deductivo*", el cual parte de un análisis de la teoría general para llegar a un análisis particular o específico y el método inductivo (de lo particular a lo general), que combina la observación de la realidad y del razonamiento lógico, pues partimos de los supuestos del Enfoque Ecléctico de Dunning y del análisis del fenómeno de la IED para elaborar una hipótesis, con el fin de deducir sus efectos y estrategias, así como comprobar a través de un modelo empírico los principales determinantes de la IED. Asimismo, este trabajo se apoya en técnicas de investigación documental a través de fuentes de información bibliográfica, hemerográfica y electrónica, utilizando herramientas como las fichas de trabajo textuales y de resumen.

Dado lo anterior, el presente trabajo está estructurado en cuatro capítulos donde:

En el capítulo I se da un panorama general de los diferentes enfoques teóricos que explican la IED, así como los conceptos más importantes del tema. Dentro de los enfoques teóricos, se describe la Teoría de la Dependencia una de las interpretaciones más importantes de la situación de los países latinoamericanos; así como cuatro de los enfoques más recientes: el Modelo Neoliberal aplicado en los últimos años en México, la Globalización, la Nueva Economía Keynesiana y el Paradigma Ecléctico de Dunning que explica la internacionalización de las empresas; cabe destacar que el Enfoque Ecléctico de Dunning es el marco teórico de esta investigación ya que nos es más útil para explicar la internacionalización del capital.

El capítulo II aborda los antecedentes de las empresas transnacionales en el mundo así como la evolución de la IED en el transcurso de la historia de México, desde el periodo independiente hasta la década de los ochentas. Asimismo se contempla el marco regulatorio en materia de inversión extranjera, presentando sus modificaciones, las cuales determinan hacia que campos de actividad se dirige el capital extranjero.

El capítulo III parte del análisis del origen y ubicación de la IED, así como las principales políticas aplicadas durante el periodo de estudio; a la vez se determinan las estrategias de las empresas transnacionales haciendo referencia a las cien empresas más importantes de México que operan con inversión foránea, además se resalta la importancia de la localización de las empresas transnacionales y de los principales efectos de la IED en la economía mexicana.

Por último en el Capítulo IV, se presenta un modelo empírico básico, partiendo del modelo teórico de Dunning que nos permita estimar los coeficientes de los principales determinantes de la IED en México para el periodo 1975-2000.

CAPITULO I. PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS Y MARCO CONCEPTUAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

1.1 Principales Enfoques Teóricos sobre la Inversión Extranjera Directa.

El impresionante crecimiento de la IED en los años noventas ha renovado el interés por identificar sus factores determinantes. El tema no es nuevo en la teoría económica, en un principio el interés de los estudios no se centró propiamente en la inversión extranjera, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales; se aspiraba a comprender los mecanismos de la formación de empresas transnacionales; posteriormente los estudios se orientaron a indagar los factores determinantes o los motivos de la inversión directa. El análisis teórico de las corrientes de inversión extranjera o de su "movilidad" ha dado origen a diversas hipótesis, pero no puede hablarse con propiedad de una teoría de la inversión extranjera, lo que sin duda quedará en evidencia en la exposición siguiente.¹

1.1.1 Teoría de la Dependencia.

Esta teoría se identifica con una serie de propuestas sociológicas y económicas derivadas de las corrientes imperialista y estructuralista, cuyo *leitmotiv* es el concepto de dependencia, entendida ésta como una relación en la cual un cierto grupo de países tienen sus economías condicionadas por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. En esta corriente se ubican autores como Andre Gunder Frank, Fernando H. Cardoso, Dos Santos, Vania Bambirra, entre otros. Los teóricos de esta corriente señalan que toda América Latina ha estado en una posición de dependencia económica del sistema capitalista mundial, en donde la burguesía latinoamericana depende de la metrópoli.²

¹Guerra Borges Alfredo, *Factores Determinantes de la Inversión Extranjera: Introducción a una Teoría Inexistente*, Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, México, Septiembre, 2001 Pág. 825.

²Sandoval Cabrera Pablo, *Inversión Extranjera Directa y Deuda Externa a Largo Plazo: sus Impactos Relativos en la Economía*, Centros Universitarios de los Altos y de Ciencias Económico Administrativas, México, 1998. Pág. 16.

Para Gunder Frank, por ejemplo, la dependencia es el resultado de una contradicción inherente al sistema capitalista, esta contradicción del capitalismo se manifiesta en la existencia de dos polos: un centro metropolitano y varios satélites periféricos. Así pues la metrópoli expropia el excedente económico de sus satélites y se lo apropia para su desarrollo económico. Los satélites se mantienen subdesarrollados por falta de acceso a su excedente y como consecuencia de la polarización y de las contradicciones explotadoras que la metrópoli introduce y mantiene en la estructura económica interior del satélite. Entonces el desarrollo y el subdesarrollo son dos caras opuestas de la misma moneda, representan lo mismo porque son producidos por una sola estructura económica y un proceso capitalista dialécticamente contradictorio.³

De acuerdo con Dos Santos, "La dependencia es una situación en la cual un cierto grupo de países tienen una economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y autoimpulsarse, en tanto que los otros países (los dependientes) sólo lo pueden hacer como reflejo de esta expansión, que puede actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato... los países dominantes disponen así de un predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico sobre los países dependientes... que les permite imponerles condiciones de explotación y extraerles parte de los excedentes producidos interiormente."⁴

Dos Santos distingue tres grandes categorías de dependencia: comercial-exportadora, financiero-industrial y tecnológica-industrial.

1. Comercial-exportadora. En esta categoría el capital comercial y financiero, aliado del Estado colonialista, dominaba las relaciones económicas en las economías europeas y coloniales, a través del monopolio del comercio. Este se completaba

³ Gunder Frank Andre, *Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1978, Págs. 19-21.

⁴ Dos Santos Theotonio; *Imperialismo Y Dependencia*, Era, México, 1978, Pág. 305.

a través del monopolio comercial de las tierras, minas y mano de obra en los países colonizados.⁵

2. La dependencia financiero-industrial se consolida a fines del siglo XIX, caracterizada por el dominio del gran capital en los centros hegemónicos y su expansión hacia el exterior para invertir en la producción de materias primas y productos agrícolas consumidos en los centros hegemónicos. En los países dependientes origina una estructura productiva dedicada a la exportación de estos productos, denominadas economías de exportación produciendo lo que la CEPAL llamó desarrollo hacia fuera.⁶

De hecho la dependencia financiera se refiere a dos formas dominantes, éstas son: La IED y la Deuda Externa.

- a) La IED se dirige siempre a los sectores más dinámicos y en algunos casos, estratégicos de la economía, éstos caen en el control del capital extranjero que impone sus leyes e intereses. El capital local se ve obligado a asociarse, en el mejor de los casos, al capital externo buscando compartir los frutos de la acumulación; pero impotente, debido a su falta de dinamismo y recursos, termina por supeditarse al capital extranjero. Esta supeditación se explica por problemas externos, que tienen que ver con la falta de ahorro local en niveles suficientes que puedan garantizar la acumulación del capital de forma independiente; por consecuencia la acumulación y en este sentido la orientación del desarrollo queda en manos externas. Así para los teóricos de esta corriente, la apertura a la inversión extranjera conduce inevitablemente a la dependencia.⁷

⁵Ibid., Pág. 310.

⁶Ibid., Pág. 310.

⁷Sandoval Cabrera Pablo, Op. Cit., Págs. 16 y 17.

- b) Existe otra forma de dependencia que supedita al Estado, a las instituciones de crédito externas: la deuda externa. Esta dependencia se genera debido a que el Estado tiene la obligación de invertir en infraestructura básica y en el desarrollo de bienes de capital, para lo cual requiere de fuentes de financiamiento suficientes; pero debido a que adolece de un sistema fiscal que le permita captar los recursos suficientes a nivel doméstico, aunado a problemas de corrupción y a la existencia de un sistema administrativo ineficiente, se ve obligado a recurrir a créditos de gobierno e instituciones extranjeras. Las condiciones de los préstamos las definen dichas instituciones en perjuicio de los países deudores. Existe además un segundo elemento de dependencia en relación a la deuda externa que se presenta cuando los gobiernos de los países deudores se ven obligados a pedir nuevos préstamos y/o renegociar su deuda, debido a problemas de balanza de pagos originados por el mismo proceso de endeudamiento. Los organismos acreedores ceden sólo a condición de que los deudores adopten medidas de política económica necesarias, desde la visión del centro para lograr el ajuste de la economía y recuperar la capacidad de pago. De esta manera, el proceso de desarrollo queda orientado por los centros de decisión de los países desarrollados.⁸
3. Tecnológico-industrial. "En el periodo de la postguerra, se consolidó un nuevo tipo de dependencia caracterizada básicamente por el dominio tecnológico-industrial de las empresas transnacionales que invierten en las industrias destinadas al mercado interno de los países subdesarrollados."⁹ Esta última forma de dependencia es la que prevalece en el momento actual y consiste fundamentalmente en que la inversión extranjera impone patrones tecnológicos y de producción que responden más a los intereses de las empresas que a las necesidades del país, originando la concentración tecnológica.¹⁰

⁸ Ibid., Pág. 17.

⁹ Dos Santos Theotonio, Op. Cit., Pág. 310.

¹⁰ Villarreal René, *Las Teorías Clásica, Neoclásica, del Imperialismo-Dependencia y su Evidencia Histórica*. Revista El Trimestre Económico, FCE, México, Abril-Junio 1979, Pág. 437.

1.1.2 Modelo Neoliberal.

El término neoliberalismo, comenzó a usarse en círculos liberales para designar una doctrina que intentara “modernizar” los postulados del viejo liberalismo, aunque manteniendo vigentes los principios básicos. Es definido como una “doctrina económica que surge después de la Segunda Guerra Mundial y que pretende renovar el liberalismo del siglo XX, en el cual el individuo es el que decide con su actividad lo que pasa en el plano económico, limitando la actividad del Estado.”¹¹

El liberalismo económico como teoría coherente surgió en Inglaterra a fines del siglo XVIII y principios del XIX sobre todo con la publicación de “Indagaciones Acerca de la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones” que dotó a la burguesía inglesa de una teoría económica completa, la que sería acabada y ampliada por el también inglés David Ricardo, que en 1817 publicó su principal obra “Principios de la Economía Política y de la Tributación”. En realidad el liberalismo no fue resultado de la elaboración teórica de un economista en particular, sino la síntesis de diversos conceptos formulados en diferentes momentos durante el despegue de la producción industrial manufacturera capitalista y cuyo mayor exponente fue Adam Smith (1723-1790). Concebía el mercado como autosuficiente, capaz de garantizar por sí sólo la estabilidad y desarrollo del sistema y se basaba en tres pilares básicos:

1. La no intervención del Estado en la Economía.
2. El Sistema capitalista alcanza el equilibrio de forma espontánea y
3. Las relaciones económicas internacionales deben regirse por el principio de las ventajas comparativas de unos países con respecto a los demás.¹²

El liberalismo económico prevaleció en Estados Unidos durante todo el siglo XIX y a principios del XX. Luego de la Gran Depresión de los años treinta, John Maynard Keynes elaboró una teoría que desafió al liberalismo como la mejor política para los

¹¹ Zorrilla Arena Santiago y Méndez Morales José Silvestre, *Diccionario de Economía*, Limusa Noriega Editores, México, Pág. 161.

¹² Cañizares Cárdenas José Luis, *Globalización Neoliberal Y Desarrollo: Mito Y Realidades*, IV Encuentro del Foro de Sao Paulo Brasil, Revista Cuba Siglo XXI, Abril 2003, Pág. 2.

capitalistas. En esencia, Keynes señaló que el pleno empleo es necesario para el crecimiento del capitalismo, y que sólo puede lograrse con la intervención de los gobiernos y los bancos centrales. Asimismo, la creencia de que el gobierno debía promover el bien común fue ampliamente aceptada. Sin embargo, la crisis o reducción de ganancias que vivió el capitalismo en los últimos 25 años inspiró a la élite empresarial a revivir el liberalismo económico.¹³ Desde entonces el término neoliberalismo cobijó una tendencia de renacimiento y desarrollo de las ideas liberales clásicas, tales como la importancia del individuo, el papel limitado del Estado y el valor del mercado libre.

“Este enfoque afirma que si los individuos pueden libremente perseguir sus propios intereses, las consecuencias colectivas serán mucho más beneficiosas que la represión de la fuerza o que la acción gubernamental. En síntesis y desde una perspectiva moderna, el neoliberalismo puede ser definido como la creencia en que la intervención gubernamental usualmente no funciona y que el mercado usualmente sí lo hace. El fracaso del gobierno en la consecución de sus metas es predecible y según los neoliberales ha sido confirmado por la experiencia. El mercado, el intercambio voluntario de bienes y servicios satisfará habitualmente los requerimientos de los individuos con mucha mayor eficacia que el gobierno dentro de las restricciones de recursos limitados.”¹⁴

El resurgimiento de las ideas liberales fueron impulsadas por Friedrich Hayek desde los años cuarentas del siglo XX, y han tenido un contexto favorable para su desenvolvimiento en los acontecimientos recientes de la historia mundial, debido a las crisis recurrentes que ha vivido el capitalismo en los últimos 30 años, “el neoliberalismo se visualiza ya en los años setentas, en Gran Bretaña con el gobierno de Margaret Thatcher y en Chile luego del golpe de Estado de Pinochet. Al llegar Reagan a la

¹³ Martínez Elizabeth y García Arnoldo, *¿Qué es el Neoliberalismo?*, Revista del Sur, Enero-Febrero 1999, Uruguay, Pág. 3.

¹⁴ Bejarano Jesús Antonio, *¿Qué Es Neoliberalismo? Su Significado en la Historia de las Ideas y en la Economía*, Revista Credencial Historia, Edición 91, Julio, 1997.

presidencia en enero de 1981, el modelo neoliberal se convirtió en la espina dorsal de la política económica de Estados Unidos.”¹⁵

Por su parte el neoliberalismo latinoamericano, encuentra sus antecedentes en la década de los años setentas. Sin embargo, es hasta la década de los ochentas que las políticas neoliberales comienzan a aplicarse en los países latinoamericanos; diseñadas, promovidas e implementadas, por algunas de las instituciones más poderosas y grandes del mundo, entre las que destacan el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

El neoliberalismo incluye entre sus conceptos principales:¹⁶

- Gobierno del mercado: Liberación de las empresas privadas de cualquier control impuesto por el Estado; mayor apertura al comercio y a la inversión internacional, como en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); eliminación de los controles de precios. En definitiva, libertad total para el movimiento de capitales, bienes y servicios.
- Reducción del gasto público en servicios sociales como educación y atención de la salud.
- Desregulación: Debilitamiento o eliminación de toda norma gubernamental que pueda disminuir las ganancias de las empresas, incluidas las leyes que protegen el ambiente y la seguridad laboral.
- Privatización: Venta de empresas, bienes y servicios públicos a inversores privados. Esto incluye bancos, industrias, vías férreas, carreteras, electricidad, escuelas, hospitales y aún el suministro de agua potable. En general las privatizaciones se realizan en nombre de una mayor eficiencia.

¹⁵ Cañizares Cárdenas José Luis, Op. Cit., Págs. 4 y 5.

¹⁶ Martínez Elizabeth y García Arnoldo, Op. Cit., Pág. 3.

1.1.3 Paradigma Ecléctico de Dunning.

El Paradigma Ecléctico de Dunning es un enfoque unificador de diversas teorías, su idea principal consiste en que "para que una empresa interveiga en la producción internacional debe poseer ventajas sobre sus competidores, de manera que le resulte conveniente realizar ella misma las actividades de valor agregado en lugar de vender a otras empresas el derecho de hacerlo. Además, le debe resultar rentable localizar parte de la producción fuera de las fronteras nacionales, en lugar de exportar desde su país de origen."¹⁷

Según este autor, para que tenga lugar la IED es necesario que concurren tres condiciones analizadas por las teorías de las ventajas de propiedad, de localización y de internalización.¹⁸

- a) La condición de la teoría de las ventajas de propiedad (Ownership), establece que para que una empresa decida invertir en el exterior debe tener la posesión de ciertos activos que no posean sus contrapartes en el país receptor.¹⁹

Pueden distinguirse tres tipos de ventajas de propiedad:²⁰

1. Aquellas que posee una empresa sobre otra que produce en la misma localización. Este tipo de ventaja se explica por las barreras a la entrada al mercado. Cuando existen éstas, una empresa puede tener beneficios basados en:
 - El acceso a mercados o materias primas que no están disponibles para los competidores.
 - El tamaño de la empresa, que genera economías de escala y/o inhibe la entrada de competidores.

¹⁷ Remolins Eduardo, Coria María Marta, *Multinacionales en Santa Fe*, Instituto de Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo (IDIED), Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral, Publicación Estudios # 12, Argentina, Septiembre, 2000, Pág. 15.

¹⁸ Guerra Borges Alfredo, Op. Cit., Pág. 826.

¹⁹ Chudnovsky Daniel y López Andrés, *Las Estrategias de las Empresas Transnacionales en Argentina y Brasil: ¿Qué Hay de Nuevo en los Años Noventa?*, Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales, Número especial Vol.38, Otoño 1998, Pág. 9.

²⁰ Remolins Eduardo, Coria María Marta, Op. Cit., Pág. 19.

- La posesión exclusiva de activos intangibles (patentes, marcas registradas, habilidades de la gerencia), que le permite alcanzar niveles superiores de eficiencia técnica o de precios que sus competidoras, o lograr un poder de mercado mayor.

2. Aquellas que posee una filial de una empresa transnacional sobre una empresa existente que incursiona en una nueva área de productos, ambas en la misma localización. Estas ventajas surgen debido a que mientras la filial de una transnacional se puede beneficiar de algunas características de la casa matriz, por ejemplo, el acceso a insumos más baratos, conocimiento del mercado, procedimientos centralizados de contabilidad, experiencia administrativa, etc., a un costo marginal cero o muy bajo, la empresa nueva tendrá que afrontar los costos completos.

3. Aquellas que surgen de la multinacionalidad de la empresa. A medida que una empresa se diversifica en localizaciones diferentes adquiere mayor conocimientos sobre el entorno económico específico de cada país. Esto le permite a la empresa aprovechar mejor las particularidades de cada localización y traducirlas en un beneficio para toda la corporación. "Las ventajas de propiedad de las empresas multinacionales derivan de:

- La posesión exclusiva de activos generadores de ingresos.
- Su habilidad para coordinar actividades de valor agregado a través de las fronteras.
- Su capacidad para reducir riesgos."²¹

b) Ventajas de Internalización; cumplida la condición a), debe ser más ventajoso para la empresa poseer estas ventajas para explotarlas ella misma, en vez de venderlas a otras, es decir, deben existir ventajas de internalización. La empresa transnacional decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles

²¹ Remolins Eduardo, Ugolini M. Victoria, *La Internacionalización de las Empresas Santafesinas*, Instituto de Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo (IDIED), Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral, Rosario, Febrero de 2000, Pág. 15.

(conocimiento, tecnologías) e invertirlo en el extranjero en lugar de transferirlos a otras empresas (por venta o licencia de patentes). Este proceso se da entre la matriz y sus afiliados, de esta manera preserva las ventajas que le dan superioridad en el mercado regional o mundial.²²

“La decisión de internalizar depende de un balance de costos y beneficios entre las distintas alternativas, en el cual influyen diversos factores, como la forma dominante de competencia en el sector, la magnitud de los costos de transacción, el grado de imperfección de la información disponible, el nivel de aplicación de los derechos de propiedad, el grado de apropiabilidad de los activos tecnológicos propios, la posibilidad de emplear prácticas tales como el uso de precios de transferencia, el tamaño y características del mercado “objetivo” y el régimen macroeconómico y de políticas públicas allí vigente.”²³

- c) Ventaja de Localización; “cumplidas las condiciones a) y b), debe ser de interés global para la empresa utilizar estas ventajas en conjunto con algún otro factor localizado fuera de sus fronteras nacionales; de otra manera, los mercados extranjeros serían provistos por exportaciones y los mercados locales por producción local.”²⁴ Las empresas se localizarán donde perciban que es de su mejor interés combinar en una misma localización productos intermedios producidos en su país de origen con al menos un factor inmóvil, u otro bien intermedio, del otro país.²⁵

Entre las ventajas de localización más importantes se encuentran la posesión, costo y calidad de los recursos naturales y “creados” (recursos humanos calificados, know how tecnológico, infraestructura, instituciones, etc.), el tamaño y características del mercado, el grado de estabilidad política y económica, la disponibilidad y costo de la infraestructura, los costos de transporte, el nivel del tipo de cambio, el esquema de política económica – grado de apertura al

²² Remolins Eduardo, Coria María Marta, Op Cit., Pág. 18.

²³ Chudnovsky Daniel y López Andrés, Op. Cit., Pág. 9.

²⁴ Remolins Eduardo, Coria María Marta, Op. Cit., Pág. 18.

²⁵ *Ibíd.*, Pág. 20.

capital extranjero, política comercial, regímenes de incentivos, política fiscal –, entre otros.

Según lo anterior, en un momento dado cuantas más empresas de un país posean ventajas de propiedad mayor es el incentivo para internalizar su uso, y mayor será el interés para explotarlas desde una localización en el exterior que les ofrezca ventajas, con lo cual mayor será la predisposición a producir en el exterior.

Este enfoque ha sido llamado ecléctico por tres razones, en primer lugar, porque se basa en las principales explicaciones de las actividades de las empresas transnacionales que se han ido desarrollando a partir de los años sesentas. En segundo lugar, porque puede ser utilizado para explicar todos los tipos de IED (es decir, las que se originan por una búsqueda de recursos, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia, o búsqueda de activos). En tercer lugar, porque permite sugerir qué tipo de inserción en el extranjero (inversión directa, exportaciones, licencias) es probable que elija una empresa. El paradigma ecléctico sintetiza las características comunes y esenciales de las principales líneas argumentativas sobre el proceso de producción internacional. Argumenta que, sin los incentivos a la internalización de la producción, la IED se llevaría a cabo a través del otorgamiento de licencias u otro tipo de arreglo contractual. Sin incentivos a la internalización de los mercados no habría razones para la integración vertical u horizontal, y las transacciones se llevarían a cabo a través de empresas independientes del mercado. Este argumento es el factor distintivo del paradigma ecléctico.

1.1.4 Globalización.

La globalización es un proceso que se ha estudiado intensamente, dentro de las diferentes disciplinas de las ciencias sociales. Hay metáforas así como expresiones descriptivas e interpretativas que mezclan conceptos para referirse a la globalización, entre ellas: la aldea global, el capitalismo global, ciudad global, el mundo sin fronteras,

economía-mundo, sistema-mundo, nuevo orden económico mundial, nueva división internacional del trabajo, fin de la geografía, globalismo, etc.²⁶

Para autores como Dabat, este proceso puede tener tres interpretaciones:

1. "Como una extensión de las tendencias operantes desde finales del siglo XIX, por lo que se asume que no hay un cambio fundamental en las relaciones entre el espacio nacional y el internacional del capitalismo;
2. Como una estrategia de agentes poderosos como las empresas transnacionales, las agencias multilaterales y algunos de los gobiernos de los países avanzados que buscan el beneficio particular afectando a las naciones periféricas;
3. Por último, como expresión de la nueva estructura del sistema capitalista que aunque se encuentra en proceso de gestación, está modificando radicalmente las relaciones entre el espacio nacional y el internacional."²⁷

Dentro de estas tres interpretaciones podemos encontrar el punto de vista de autores como: Ianni, Beck, Amin, Stiglitz y Dunning, sin embargo no existe una definición precisa del término.

Para Ianni, la globalización es la conformación de un nuevo modo de producción capitalista, donde las nuevas tecnologías, los nuevos productos, la nueva división del trabajo y la mundialización de los mercados son las características fundamentales. Este nuevo modo de producción rebasa las fronteras no sólo políticas, sino también históricas, geográficas y culturales. "Se trata de una configuración histórica problemática, atravesada por el desarrollo desigual y contradictorio. La misma globalización alimenta la diversidad de perspectivas, la multiplicidad de modos de ser, la convergencia y la divergencia, la integración y la diferenciación."²⁸

²⁶ Ianni Octavio, *Teorías de la Globalización*, Siglo XXI Editores/U.N.A.M, México, 1997, Págs. 4 y 5.

²⁷ Rodríguez Bautista Juan Jorge, Cota Yáñez María del Rosario, *Lo Global y Local, una Relación para Hacer Regiones en el Ámbito Mundial*, Instituto de Estudios Económicos y Regionales (INESER) de la Universidad de Guadalajara, Revista Economía y Sociedad, Marzo-Agosto 2001, UMSNH, Pág. 15.

²⁸ Ianni Octavio, *La Era del Globalismo*, Siglo XXI, México, 1999, Págs. 26, 27 y 29.

Por otro lado Beck define a la globalización como el conjunto "de procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios."²⁹ Afirma que la globalización puede analizarse por medio de varias dimensiones: informática, económica, social y cultural. Cada una de ellas presenta cobertura diferente y muestran obstáculos, los cuales hacen que en algunos casos la globalización se rechace y en otros se vea como una posibilidad de generar un desarrollo, aunque se cuestiona su homogeneidad y su inclusión hacia este desarrollo.

Para Amin la globalización es "una etapa del sistema de acumulación capitalista; una primera fue el colonialismo, la segunda, el surgimiento del capitalismo clásico, la tercera es el sistema económico keynesiano desarrollando el sistema de producción fordista y la última etapa es la globalización, la cual manifiesta nuevas relaciones económicas y nuevos procesos de polarización, donde el modelo centro-periferia vigente hasta la década de los setentas se ve transformado con una mezcla de éstos en el ámbito territorial, sectorial y social."³⁰

Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que toma como fuente a John Dunning "Se entiende por globalización el proceso mediante el cual una parte mayoritaria y creciente de la riqueza y el valor se genera o produce a través de redes privadas interconectadas de producción y abastecimiento. Es decir se trata de un proceso cada vez más intenso de "producción internacional", concepto que John Dunning define como el "conjunto de actividades que agregan valor, organizadas transnacionalmente por una firma, que tiene la propiedad o el control."³¹

Desde una perspectiva más ligada a la ciencia económica, Joseph E. Stiglitz, premio Nobel de Economía 2001, la define como "la integración más estrecha de los países y

²⁹ Beck, Ulrich, *¿Qué Es la Globalización?. Falacias del Globalismo, Respuestas a la Globalización*, Paidós, México, 1998, Pág. 29.

³⁰ Amin Samir, *¿Globalización o Apartheid a Escala Global?*, Comité de Solidaridad con la Causa Árabe. Texto presentado en la Conferencia Mundial Contra el Racismo de Durban (CSCA) Sudáfrica, Septiembre 2001, Págs. 2-4.

³¹ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995*, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 1996, Pág. 16.

los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras."³²

En cuanto a la evolución histórica, los escritores modernos reconocen tres etapas que se destacan en el proceso de globalización durante los últimos 130 años.³³

1. La primera fase de globalización, que abarcó de 1870 a 1913, se caracterizó por una gran movilidad de los capitales y de la mano de obra, junto con un auge comercial basado en una dramática reducción de los costos de transporte, más que por el libre comercio. Esta fase de globalización se vio interrumpida por la primera guerra mundial, lo que dio origen a un período caracterizado primero por la imposibilidad de retomar las tendencias anteriores en la década de los veinte y la franca retracción de la globalización en los años treinta.
2. Después de la Segunda Guerra Mundial se inició una nueva etapa de integración global que comprendió de 1945 a 1973, y que se caracterizó por un gran esfuerzo por desarrollar instituciones internacionales de cooperación financiera y comercial, y por la notable expansión del comercio de manufacturas entre países desarrollados, pero también por la existencia de una gran variedad de modelos de organización económica y una limitada movilidad de capitales y de mano de obra.
3. En el último cuarto del siglo XX se consolida una tercera fase de la globalización, cuyas principales características son la gradual generalización del libre comercio; la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas de producción integrados; la

³² Stiglitz, Joseph E., *El Malestar en la Globalización*, Taurus, México, 2004, Pág. 34.

³³ CEPAL, *Globalización y Desarrollo: El Carácter Histórico y Multidimensional de la Globalización*, Vigésimo noveno Período de Sesiones, Brasil, ONU, Abril 2002, Págs. 18 y 19.

expansión y la considerable movilidad de los capitales, y una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo, pero en la que también se observa la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra.

Las raíces de este largo proceso se nutrieron de las sucesivas revoluciones tecnológicas y muy en particular, de las que lograron reducir los costos del transporte, de la información y de las comunicaciones. En efecto, este proceso sería inconcebible sin el ferrocarril, la navegación a vapor y el telégrafo en el siglo XIX; la construcción de canales interoceánicos (Suez en 1869 y Panamá en 1903); del automóvil, el avión, el teléfono y la televisión en el siglo XX; y por supuesto, de la revolución tecnológica de la información y las comunicaciones en las últimas décadas del siglo XX.

Dado lo anterior dentro del proceso de globalización actual, sobresalen las siguientes características:

- La revolución tecnológica que ha permitido que la información, el conocimiento y demás elementos productivos, puedan trasladarse sin ningún problema a cualquier parte del mundo.

- La rápida integración de la producción y de los mercados financieros, en donde el comercio y la inversión extranjera son las principales fuerzas que la impulsan. Debido a la integración de la producción se ha provocado "la fragmentación de los procesos de producción que facilita el establecimiento de empresas que participan en una parte del proceso productivo o en el ensamblado final del producto, tal es el caso de la industria maquiladora que forma parte de una red de producción complementaria."³⁴

³⁴ Diego Quintana Roberto S., Saleme Aguilar Ma. Magdalena (compiladores); *Desarrollo Regional. Mercado Laboral. Sociedad Rural en México*. Área de Investigación Sistema Económico Mundial, del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X), México, 2002; Ver Capítulo 3, Correa Serrano Ma. Antonia; *Inversión Extranjera Directa y Dinamismo Regional Texas-Tamaulipas*; Pág. 5.

- La aplicación de políticas económicas afines en las diferentes regiones del mundo. No obstante, aunque la globalización ha implicado que en la mayoría de los países que se han integrado a este proceso se lleven a cabo prácticamente las mismas políticas económicas, las distintas regiones del mundo procesan sus respuestas a los desafíos que se les presentan de manera diferente, de acuerdo a sus características económicas, históricas, geográficas o políticas. Las grandes diferencias que existen dentro de los países impiden que la aplicación de políticas internacionales puedan tener el mismo impacto.
- Por último, la concentración de la inversión de los recursos en espacios locales altamente rentables.

En el umbral del siglo XXI, la globalización ha trascendido a las economías nacionales; la apertura externa, la desregulación de actividades económicas en los países y el saneamiento de las finanzas públicas que incluye los procesos de privatización y desincorporación de las empresas paraestatales, se han convertido en factores claves de la asociación económica de las naciones, al permitir un creciente flujo a nivel internacional de bienes, servicios y capitales.

Por su parte el concepto de globalización ha sido ampliamente desarrollado; sin embargo, todavía no hay coincidencia en definirlo. Aunque existen algunas similitudes con los autores analizados en el sentido de que es sinónimo de integración económica, donde se desarrolla el comercio, capital y tecnología, pero por otro lado también es un proceso que genera mayor número de desigualdades sociales tanto al interior como al exterior de las regiones por lo que suena paradójico, por un lado une y por el otro destruye.

1.1.5 Nueva Economía Keynesiana.

Los últimos 25 años han visto un profundo debate entre macroeconomistas clásicos y keynesianos que ha afectado en múltiples aspectos: metodología, instrumentos, evidencia empírica, etc. En el debate ha surgido el término Nueva Economía

Keynesiana (NEK)³⁵ para referirse a la nueva versión de la teoría macroeconómica que recoge la tradición keynesiana dándole apoyo en la moderna teoría microeconómica. Una microeconomía que profundiza en elementos mucho más cercanos a los mercados actuales que el modelo de competencia perfecta, incluyendo desde las diversas formas de competencia imperfecta hasta la información asimétrica. Es importante resaltar que en el estado actual, la NEK, más que ser un modelo completo es un conjunto de teorías cuya amplitud y diversidad permiten la coexistencia de modelos con resultados a veces contrapuestos.³⁶

El reto de la NEK es endogeneizar las rigideces nominales y reales de precios y salarios en un contexto donde los agentes son maximizadores de su utilidad o beneficio y además tienen expectativas racionales. La NEK ha abandonado el paradigma walrasiano de competencia perfecta para buscar nuevas descripciones de la organización de los mercados más coherentes con la realidad, acompañados de elementos que hasta hace poco eran cuestiones menores, como la información imperfecta, la competencia imperfecta, los costos de ajuste, etc. "La Nueva Economía Keynesiana proporciona una teoría general de la economía, derivada de principios microeconómicos y macroeconómicos (e integra así las dos sub-disciplinas.) Tienen éxito ambas en llenar las lagunas en la teoría tradicional de Keynes (explicando las rigideces parciales de los salarios, más que simplemente asumir que existen salarios rígidos) y resuelven las paradojas e inconsistencias de la teoría tradicional de Keynes (las inconsistencias se refieren en cómo se forman las expectativas, y las inconsistencias entre sus predicciones y observaciones). Proporcionan además una

³⁵ Entre las panorámicas generales más recientes de la NEK se pueden destacar las siguientes: Gordon (1990) es la primera revisión exhaustiva de la NEK atribuye el origen de la expresión New Keynesian Economics al libro de Michael Parkin *Macroeconomics* de 1984. Marris (1991) construye un modelo de simulación con elementos de la NEK a la vez que hace un repaso de las distintas aportaciones. Mankiw y Romer (1991) editan una colección en dos volúmenes de los artículos más relevantes, y también hacen una revisión general de la literatura. Hargreaves Heap (1992) explica con detalle los contenidos de la NEK y los pone en relación con los modelos macroeconómicos tradicionales: la síntesis neoclásica y el clásico. Stiglitz (1992) destaca las aportaciones metodológicas de la NEK. Romer (1993) revisa las ideas esenciales con especial atención al mercado de bienes.

³⁶ Borondo Arribas Carlos, *La Rigidez Nominal de los Precios en la Nueva Economía Keynesiana: una Panorámica*, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, Universidad de Valladolid, Mayo 1994, Pág. 3.

explicación para un nivel de equilibrio del desempleo (a través de las teorías del salario de eficiencia).³⁷

Los máximos exponentes de la NEK son: Joseph Stiglitz, Gregory Mankiw, David Romer, Jacob Grosman, entre otros.

Dado que el tema central de esta investigación es la IED es importante considerar la percepción que la NEK tiene sobre el tema. Para ello retomaremos el punto de vista de Stiglitz, uno de los más sobresalientes miembros de la NEK, quien establece que la inversión foránea tiene aspectos positivos y negativos en las economías. Dentro de los aspectos positivos menciona que las empresas extranjeras aportan conocimientos técnicos, acceso a los mercados exteriores, y abren nuevas posibilidades para el empleo. Sin embargo este es solo el caso de Singapur, China y Malasia, en donde la inversión directa desempeñó un papel fundamental, pero no tanto por el capital (que en realidad dada por la elevada tasa de ahorro no era necesario) y ni siquiera por la capacidad empresarial, sino por el acceso a mercados y nuevas tecnología.³⁸

Pese a estos aspectos positivos también hay aspectos negativos reales, cuando llegan empresas extranjeras a menudo destruyen a los competidores locales. Las empresas extranjeras suministran bienes a los consumidores a precios más bajos. Pero en ausencia de leyes estrictas sobre la competencia – o de una aplicación efectiva de las mismas –, una vez que las empresas transnacionales expulsan a los competidores locales, emplean su poder monopolístico para subir los precios, por tanto los beneficios de los precios bajos son efímeros.³⁹

Por otro lado muchas transnacionales han hecho menos de lo que podrían haber hecho para mejorar las condiciones de trabajo en los países subdesarrollados. Pues solo han entrado allí para acaparar oportunidades de beneficio a toda prisa.⁴⁰ Otro campo donde las empresas extranjeras han abrumado a las nacionales es la banca. Los grandes

³⁷ Stiglitz Joseph E., Greenwald Bruce, *Keynesian, New Keynesian, And New Classical Economics*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 2160, February 1987, Pág. 22.

³⁸ Stiglitz Joseph E., *El Malestar en la Globalización*, Op. Cit., Pág. 102.

³⁹ *Ibid.*, Pág. 97.

⁴⁰ *Ibid.*, Pág. 98.

bancos extranjeros pueden brindar a los depositantes más seguridad que los pequeños bancos locales. Una mayor competencia puede dar lugar a mejores servicios. La fuerza de los bancos extranjeros puede propiciar la estabilidad financiera. Pero la amenaza que la banca foránea representa para la nacional es real. Por ejemplo Argentina, en donde la banca nacional había llegado a ser dominada por los bancos extranjeros, y aunque estos proveen fácilmente de fondos a las multinacionales, y también a las grandes empresas del país, las pequeñas y medianas se quedaron sin capital. Otra desventaja es que los criterios – y bases de información – de los bancos internacionales estriban en prestar a sus clientes tradicionales.⁴¹

El financiero no es el único campo en el que la IED ha tenido influencia. En algunos casos los nuevos inversionistas persuadieron a los gobiernos para que les concedieran privilegios especiales. “La IED a menudo sólo florece merced a privilegios especiales arrancados a los Estados. La economía convencional se centra en las distorsiones de incentivos a que dichos privilegios dan lugar, pero hay una faceta mucho más insidiosa: esos privilegios con frecuencia son el resultado de la corrupción, de sobornos a funcionarios del gobierno. La IED sólo llega al precio de socavar los procesos democráticos. Esto es particularmente cierto en las inversiones en minería, petróleo y otros recursos naturales, donde los extranjeros tienen un incentivo real para obtener concesiones a precios bajos.”⁴²

Además dichas inversiones padecen otros efectos adversos – y a menudo no promueven el crecimiento –. Puede contribuir a crear una economía dual – una economía con bolsas de riqueza –, pero una economía dual no es una economía desarrollada.⁴³

Dadas estas situaciones, la intervención del Estado es necesaria, para que establezca los mecanismos y normas que corrijan las imperfecciones del mercado; de acuerdo con la situación individual de cada país.

⁴¹ Ibid., Págs. 98 y 99.

⁴² Ibid., Pág. 101.

⁴³ Ibid., Págs. 101 y 102.

1.2 Principales Conceptos y Categorías.

1.2.1 Marco Conceptual de la Inversión Extranjera Directa.

1.2.1.1 Concepto de Inversión Extranjera Directa.

"Inversión es la actividad económica por la que se renuncia al consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible (estructuras, equipo y existencias) y las inversiones intangibles (educación, capital humano, investigación y desarrollo, y sanidad)."⁴⁴ Desde el punto de vista de los agentes económicos, adquirir derechos de propiedad sobre el capital existente es también una inversión, pero desde el punto de vista de una economía en su conjunto, sólo la creación de capital nuevo se computa como inversión.

La inversión extranjera es la adquisición de activos en el extranjero realizada por el gobierno o los ciudadanos de un país, en la forma de depósitos bancarios, letras de gobiernos extranjeros, valores industriales o gubernamentales, bienes raíces, edificios, equipo y tecnología, se clasifica en inversión extranjera indirecta e inversión extranjera directa.⁴⁵

La inversión extranjera indirecta o de portafolio, es aquella inversión que hacen agentes de una economía en bonos, acciones y otras participaciones que no constituyen IED ni reservas internacionales.⁴⁶

Una de las definiciones de IED más aceptadas por los organismos internacionales, es la que señala que es un tipo de inversión internacional realizada por una entidad residente en una economía (inversor directo) con el fin de establecer un interés duradero en una empresa residente en una economía distinta de la del inversor (empresa de inversión directa). El "interés duradero" implica la existencia de una relación a largo plazo entre el

⁴⁴ Samuelson A. P. Y Nordhaus D. W. *Economía*, Mc Graw Hill, España, 1996, Pág. 771.

⁴⁵ Sheram Katherine, Soubbotina Tatyana P., *Beyond Economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development*, Banco Mundial, Octubre 2000, Glosario.

⁴⁶ *Ibid.*, Glosario.

inversor directo y la empresa y un notable grado de influencia por el inversor directo en la gestión de la empresa. La inversión directa implica tanto la transacción inicial entre las dos entidades y todas las demás transacciones de capital que se realicen entre ellas y entre las empresas afiliadas, tanto agregadas como no agregadas.⁴⁷

El FMI considera IED a la inversión que representa como mínimo, el 10% de las acciones con derecho de voto de una empresa extranjera. Sin embargo, muchos países fijan un porcentaje superior, porque en muchos casos el 10% no es suficiente para tener el control efectivo de una compañía o para demostrar el interés de un inversionista en establecer una participación prolongada.⁴⁸

La IED tiene tres componentes: la compra de acciones de una empresa en otro país, la reinversión de utilidades de una empresa de propiedad extranjera en el país donde ésta se encuentra ubicada y la concesión de préstamos de una empresa matriz a sus filiales extranjeras.⁴⁹

Hay tres formas de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales); asociándose con capitales privados nacionales y asociándose con capitales públicos nacionales.⁵⁰

1.2.2 Marco Conceptual de la Empresa Transnacional.

1.2.2.1 Conceptos de Empresa Transnacional desde Diversos Enfoques.

Para apreciar el funcionamiento de la empresa transnacional es importante aclarar que se entiende por ello. Una gran diversidad de denominaciones aplicadas por los

⁴⁷ OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition, Organization For Economic Co-Operation And Development, 1996, Págs. 7 y 8.

⁴⁸ Sheram Katherine, Soubbotina Tatyana P., Op. Cit., Glosario.

⁴⁹ *Ibid.*, Glosario.

⁵⁰ Méndez Morales Silvestre José, *Problemas Económicos de México*, Mc Graw-Hill, México, 1991, Pág. 233.

estudiosos del tema siembra cierta confusión inicial, el objeto de análisis se denomina alternativamente: empresa internacional, multinacional, transnacional, plurinacional, etnocéntrica, policéntrica, etc.⁵¹ A veces se trata de sinónimos, pero los distintos términos pueden responder a matices o teorías diferentes, como son los casos de las definiciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de autores como Raymon Vernon, Dos Santos y Dunning. En este trabajo usaremos en general el término empresa transnacional que es el más comúnmente utilizado en América Latina.

Para la ONU de acuerdo a la definición alcanzada en 1985 por el Grupo de Trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales, las empresas transnacionales son: las empresas, cualquiera que fuera su país de origen y su propiedad, privada, pública o mixta, que comprendan entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividad de estas entidades, operando bajo un sistema de decisión que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de decisión, al cual estas entidades están ligadas por vínculos de propiedad u otros, de tal manera que una o más de ellas pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de otras y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras. Puede verse que ésta definición toma la opción más inclusiva en cuanto a tamaños, alcance geográfico, sectores de actividad y formas de propiedad, y pone el acento sobre el control unificado en torno a un centro de decisión.⁵²

Para la UNCTAD las empresas transnacionales son empresas incorporadas o desincorporadas que comprenden una empresa matriz y sus afiliadas extranjeras. Una empresa matriz es definida como una empresa que controla los activos de otra entidad o entidades en un país distinto al de su país de origen, generalmente poseen cierta participación en el capital accionario. La posesión del 10% o más de las acciones ordinarias o derecho de voto para una empresa incorporada o su equivalente para una empresa desincorporada, es normalmente considerada como el umbral para el control

⁵¹ Sepúlveda B. y Chumacero A., *La Inversión Extranjera en México*, FCE, México, 1973, Págs. 13 y 14.

⁵² Trajtenberg Raúl, *Concepto de Empresa Transnacional*, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Serie Documentos de Trabajo, Montevideo Uruguay, Octubre 1999. Pág. 27.

de activos. Una empresa afiliada es una empresa incorporada o desincorporada, en la cual un inversor quien es residente en otra economía, posee una inversión que le permite un interés a largo plazo en la dirección de esta empresa.⁵³

Filial. Es una empresa incorporada en un país huésped en la cual otra entidad posee directamente más de la mitad del poder de voto de los accionistas y tiene el derecho para nombrar o remover a la mayoría de los miembros de la administración, dirección o cuerpo supervisor.

Asociada. Es una empresa incorporada en un país huésped, en la cual un inversionista posee como mínimo 10%, pero no más del 50%, del poder de voto de los accionistas.

Sucursal. Es una empresa desincorporada poseída total o conjuntamente por un inversor extranjero en un país huésped, la cual se caracteriza por lo siguiente: a) un establecimiento permanente u oficina del inversionista extranjero, b) una sociedad desincorporada o empresa conjunta entre el inversionista extranjero directo y uno o mas inversionistas, c) terrenos, estructuras (excepto estructuras poseídas por entidades de gobierno), y/o equipo inmobiliario y objetos directamente poseídos por el residente extranjero, d) equipo mobiliario (como barcos, aviones, plataformas de extracción de petróleo o gas), operando dentro de otro país diferente al del inversionista extranjero por lo menos un año.

Por su parte, Raymon Vernon, señala que "conforme a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye un nuevo estilo de inversión extranjera fundado en bases bilaterales: casa matriz-filiales. Por su *modus operandi* la empresa transnacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que accionan estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad conjunta, que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y

⁵³ Division on Investment, Technology and Enterprise Development, *Sources & Definitions*, Part 1: general definitions, UNCTAD, 2002, http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/sources_definitions.htm

humanos de un fondo también común.⁵⁴ Asimismo para éste autor una sociedad es multinacional cuando reúne las siguientes condiciones: a) un determinado porcentaje de su producción es elaborado en el extranjero por sociedades filiales (podría ser a partir de un 25%); b) el capital es aportado por ciudadanos de varios países; y c) existe una determinada proporción de personal nativo en los cargos directivos de las diversas filiales.⁵⁵

Dos Santos retoma algunos aspectos de los conceptos de Vernon y establece que existe una proporción cada vez más significativa de la producción y distribución de las mercancías que es realizada en el mundo contemporáneo por un nuevo tipo de empresa que opera a nivel internacional bajo una dirección centralizada y una organización de afiliadas, articuladas en un proceso integrado (sistema matriz-filiales); Dos Santos clasifica a estas empresas en multinacionales, transnacionales o internacionales, siendo las empresas multinacionales las de mayor relevancia. Lo fundamental es que se trata de empresas que operan en varios países, las actividades que realizan las filiales en el exterior no cumplen un papel secundario o complementario en el conjunto de sus operaciones, estas actividades representan un porcentaje esencial de sus ventas, inversiones y ganancias, y condicionan su propia estructura de organización administrativa. Estas empresas no se dirigen al exterior solamente para especular con acciones, comercializar sus productos o crear empresas exportadoras de materias primas y productos agrícolas, una parte progresivamente más significativa de sus negocios en el exterior, se compone de empresas industriales orientadas hacia los mercados internos de los países donde invierten. Esta situación crea necesidades nuevas desde el punto de vista administrativo estableciéndose una relación mucho más directa entre la matriz y las filiales.⁵⁶

Para Dos Santos el proceso de formación y desarrollo de la empresa multinacional está ligado a la tendencia intrínseca de la acumulación capitalista hacia la

⁵⁴ Fernández Serna Gabino, Vite Bonilla Omar, *Monopolios Transnacionales y la Escalada Inflacionaria*, Aboitiz, México, 1975, Págs. 96 y 97.

⁵⁵ *Ibíd.*, Pág. 97.

⁵⁶ Dos Santos, Op. Cit., Págs. 74 y 76.

internacionalización del capital. La formación de las empresas multinacionales, tiene que ver también muy directamente con la concentración económica, el desarrollo del monopolio y la gran empresa. Por tanto, las empresas multinacionales son exactamente aquellas que han logrado mayor grado de control monopólico en el mercado interno de sus países y son las más concentradas.⁵⁷

En palabras de Dunning "una empresa multinacional o transnacional, es aquella que lleva acabo inversiones directas en el extranjero y es dueña o controla el valor añadido de sus actividades en más de un sólo país. Por tanto una empresa multinacional tiene dos características principales: organizar y coordinar múltiples actividades de valor añadido en más de un país y, además, internalizar mercados transnacionales de productos intermedios que surgen de estas actividades."⁵⁸

1.2.2.2 Características de las Empresas Transnacionales.

La empresa transnacional adquiere sus atributos desde fines del siglo XIX, sin embargo, en la actualidad posee una serie de características que rebasan los límites mismos de la IED tradicional, como son las siguientes:

- Las tendencias que siguen las empresas transnacionales en su expansión extrafronteriza, son tres.⁵⁹
 - 1) Nuevas Instalaciones (Green Field Projects). Algunas veces el inversionista hace una inversión en un proyecto que no existe todavía, en este caso, el proyecto se denomina Green Field Project y es común que incluya la construcción de una planta o el inicio de una operación desde cero.
 - 2) Privatizaciones. Otras veces, la inversión se hace para comprar activos y/o empresas que pertenecían al sector público y que por decisiones de naturaleza política se han trasladado a la iniciativa privada.

⁵⁷ Ibid., Pág. 79.

⁵⁸ Dunning J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, 1993, Chapter 3, Págs. 54-65.

⁵⁹ Umaña Mario A., *Inversión Extranjera Directa en Centro América: El Rol de la Seguridad Jurídica*, Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE, Marzo, 2002, Págs. 12 y 13.

3) Fusiones y Adquisiciones (F&A). Finalmente, el fenómeno más común en el mundo de la IED es el de inversiones que nacen como producto de transacciones entre firmas, donde unas compran a otras (adquisiciones), o se unen entre sí (fusiones). En el primer caso, estas pueden ser voluntarias o forzadas (takeovers) y no necesariamente implican la amalgamación o consolidación formal de las empresas después de la transacción. En el segundo caso (fusiones), las empresas involucradas forman una unión que se materializa en alguna de las empresas existentes o en la formación de una nueva.

- Las empresas transnacionales operan de forma horizontal o vertical. Los patrones de inversión horizontales se dan cuando la empresa transnacional produce el mismo producto o servicio en varios países. El patrón de inversión vertical, por el contrario, presume que la producción va a estar fragmentada internacionalmente en aquellos territorios donde se encuentren los costos de producción más bajo, éste tipo de inversión es el más probable en las economías en desarrollo, ya que los países huéspedes compiten mejor en el área de costos y las empresas transnacionales pueden dividir en distintas jurisdicciones las fases de producción según su conveniencia. Sin embargo, éste tipo de inversión es también el más susceptible al riesgo político y a la incertidumbre de los mercados emergentes, provocando un círculo vicioso de menos oferta de inversión vertical donde paradójicamente se tiene mayor potencial y demanda. El hallazgo empírico más importante es que la mayoría de la IED es horizontal debido al riesgo y a la incertidumbre asociada a los mercados emergentes, y que la competencia por ella es mayor ya que los países procuran ser los mejores candidatos para recibirla.⁶⁰

- La centralización de las decisiones, donde todas las operaciones de las subsidiarias están controladas por la casa matriz, y las filiales deben funcionar dentro del esquema general de la gran corporación. "Las decisiones que toma la casa matriz incluyen: la determinación del país en donde se realizará una nueva

⁶⁰ Ibid., Págs., 19 y 20.

inversión, los artículos que producirá cada filial a fin de evitar duplicidades, las ventas de productos elaborados y semielaborados entre subsidiarias, la determinación del precio que se pagará por los artículos que se venden no sólo entre filiales, sino también al menudeo y para la exportación, asimismo, se centraliza el control de las fuentes de materias primas, la adquisición del material al mayoreo, la coordinación de técnicas de mercadeo y la asignación o restricción de mercados de exportación para las filiales, de la misma forma, corresponde a la casa matriz la dirección de los programas de investigación y desarrollo y de política financiera de la empresa.⁶¹

- Existe una clara preferencia de las empresas transnacionales por poseer el 100% del capital de sus filiales, con el fin controlarlas de forma total, de evitar conflictos de intereses con posibles copropietarios nacionales sobre los diversos aspectos de la dirección de la empresa, por prevención de revelar información interna de la compañía a extraños y por su indisposición para compartir las utilidades de la inversión. Existen desde luego, otras formas alternas de control, que no requieren la propiedad del capital de la empresa, como el control de las fuentes de tecnología o los contratos de administración, etc.

- La empresa transnacional, tomada como una organización internacional, tiene sus intereses, estrategias, organización y funcionamiento propios, sin embargo, esta independencia de la empresa transnacional es relativa, pues su fuerza económica está basada en gran parte en el poder de la economía desde donde ella parte (moneda local, financiamiento, ayuda y protección estatal, etc.). Al mismo tiempo, las subsidiarias están sometidas a la dinámica global de la corporación, y simultáneamente a la capacidad económica y a las leyes de desarrollo de la economía donde operan.⁶²

⁶¹ Sepúlveda y Chumacero, Op. Cit., Pág. 16.

⁶² Dos Santos, Op. Cit., Pág. 99.

- Durante el proceso de constitución de la gran empresa moderna, su estructura interna y su red de relaciones externas sufren importantes modificaciones. Una de las características claves de esta transformación es la separación del control y la propiedad en el seno de la empresa. La separación se produce como consecuencia de dos tendencias históricas:
 - a) La dispersión de la propiedad a través de la comercialización de los paquetes originales de acciones en el mercado público, que determina una proliferación de accionistas y
 - b) La necesidad de disponer de una clase de administradores profesionales, técnicamente adiestrados. La diferenciación de las funciones de administración y dirección, independiza la conducción de la empresa de la influencia directa de los socios capitalistas. Mientras los accionistas retienen sus derechos de propiedad nominales, el poder real de decisión pasa a residir en las manos del grupo ejecutivo.⁶³

- La empresa dejó de ser conceptualizada en forma simplificada como una unidad autocontenida, sólo vinculada con el exterior a través de los mercados de bienes, servicios y factores. Es importante reconocer el hecho de que las empresas, por lo general, son partes de conjuntos más vastos, grupos económicos que las articulan e integran en un sistema de dominio más amplio. Un grupo económico podría definirse como un grupo de corporaciones bajo control común o integrando alianzas estables. Estos grupos pueden articularse de diverso modo:
 - a) por el control familiar sobre varias empresas aparentemente independientes;
 - b) por el control que entidades financieras pudieran detentar sobre empresas productivas;
 - c) por la propiedad que una empresa dispone sobre parte del capital de otra o por la propiedad cruzada entre grupos de ellas, sea mediante la conformación de directorios cruzados, sea por la generación de otras formas de alianza entre ellas.⁶⁴

⁶³ Trajtenberg Raúl, Op. Cit., Págs. 12 y 13.

⁶⁴ *Ibid.*, Págs. 15 y 16.

- Una de las características más significativas, es la aplicación del proceso de internalización que las empresas transnacionales realizan. Las empresas internalizan: bienes, conocimientos, capital y mano de obra. La práctica de la internalización es un dispositivo eficaz de salvaguardar las ventajas monopólicas de las empresas transnacionales y de conservar su ventaja específica a escala mundial. Asimismo, la internalización no sólo disminuye costos, también aumenta ingresos para la empresa al permitirle mejorar las condiciones de apropiación de rentas monopólicas, ésta situación es particularmente aplicable al caso de la tecnología.⁶⁵

- Una práctica común dentro de las empresas transnacionales es el comercio intrafirma. Una parte creciente de los flujos de bienes circulan internamente a las empresas y los precios aplicables en estas corrientes son precios de transferencia⁶⁶ fijados unilateralmente por la empresa transnacional implicada. Una estimación global realizada por la ONU indica que mientras a principios de 1970, se estimaba que el comercio intrafirma era un 20% del total, a principios de los noventas, el porcentaje había subido a un tercio. El comercio intrafirma es también frecuente en las transacciones con los países en desarrollo, en este caso las empresas transnacionales prefieren abastecer a las subsidiarias a través de su red, para generar economías de escala en la producción de ciertos insumos, y para beneficiarse de precios de transferencia, por ejemplo, en las implantaciones destinadas al ensamble de manufacturas.⁶⁷

⁶⁵ *Ibid.*, Págs. 29 y 30.

⁶⁶ Se denominan precios de transferencia aquellos que son fijados en forma unilateral por una empresa transnacional en cuyo seno se producen corrientes de comercio intrafirma.

⁶⁷ Trajtenberg Raúl, *Op. Cit.*, Págs. 30 y 31

1.2.2.3 Determinantes y Estrategias de las Empresas Transnacionales.

Para el análisis de los determinantes y estrategias adoptadas por las empresas transnacionales recurriremos al marco conceptual llamado "Paradigma Ecléctico de la Inversión Extranjera Directa", desarrollado por Dunning. De acuerdo a este autor, "son dos las fuerzas que están detrás de la expansión de los flujos de inversión extranjera directa en los últimos años. Desde el lado de las firmas, se trata de la presión que introduce la competencia para innovar continuamente, con el objetivo de introducir nuevos productos, mejorar la calidad y/o reducir el precio de los bienes y servicios existentes. Esto se suma a la tendencia creciente de los costos de Investigación y Desarrollo (I&D) y al acortamiento del ciclo de vida de los productos, todo lo cual impulsa a las firmas a expandir sus operaciones en el exterior, vía IED, alianzas, networks, etc., en búsqueda tanto de ampliar su acceso a los mercados y recursos, como de mejorar sus competencias tecnológicas. El segundo factor es que, en contraste con lo que ocurría en los años sesentas y setentas, los gobiernos se disputan la atracción de los flujos de IED,⁶⁸ lo cual se expresa no sólo en la generalizada liberalización de los regímenes que regulaban o limitaban el accionar de las empresas transnacionales, sino también en el otorgamiento de incentivos para las inversiones."⁶⁹

⁶⁸ Siguiendo a Oman, podemos distinguir dos tipos de "competencia" por la IED a través de las cuales se establecen diferentes políticas de atracción de la IED: 1) "vía reglas" (rules-based): que se basa en dos tipos muy diferentes de medidas: a) la reducción de estándares ambientales o laborales; b) la consolidación de la estabilidad económica y política, la firma de tratados de integración regional, la garantía de los derechos de propiedad intelectual, el fortalecimiento del sistema judicial, la privatización de empresas públicas, la desregulación de mercados, la liberalización de los flujos de comercio y de capitales, etc.; 2) "vía incentivos" (incentives-based): esta vía incluye esencialmente: a) incentivos financieros (ayudas directas, créditos subsidiados, préstamos garantizados, etc.); b) incentivos fiscales (exenciones y rebajas impositivas, depreciación acelerada de las inversiones, deducciones especiales, exención de derechos de importación, etc.); c) incentivos indirectos (provisión de terrenos e infraestructura especial, acceso preferencial a compras del gobierno, garantía de posiciones monopólicas, tratamientos regulatorios especiales, etc.). Asimismo, la creación en un gran número de países de agencias de promoción de inversiones, las cuales muchas veces ofrecen atractivos "paquetes" de incentivos, también forma parte de este tipo de competencia.

⁶⁹ Chudnovsky Daniel y López Andrés, *Las Estrategias de las Empresas Transnacionales en Argentina y Brasil: ¿Qué Hay de Nuevo en los Años Noventa?*, Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales, Número especial Vol.38, Otoño 1998, Pág. 6.

También conforme al Paradigma Ecléctico, los determinantes de la IED son tres las ventajas de propiedad, las ventajas de internalización y las ventajas de localización (Ver Anexo Cuadro 1), es decir, para una firma la decisión de internacionalizar su producción se basa en aprovechar las ventajas de localización ofrecidas por un país o región determinados, haciendo uso de capacidades propias (ventajas de propiedad) que le permiten posicionarse mejor que otros inversores en el mercado receptor. Si los costos de incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la firma son menores que los costos de transacción asociados a la transferencia de aquellas capacidades a un productor local (ventaja de internalización), la firma decidirá invertir y relocalizar o incrementar la producción en dicho mercado.⁷⁰

- Las ventajas provenientes de activos creados o adquiridos (ownership advantages) por la firma extranjera le otorgan una ventaja sobre las firmas locales en el país huésped. Las "ventajas de propiedad" son ajenas al control del país huésped y dependen más bien del grado de intensidad de I&D que haga la firma; el grado de intensidad de la publicidad, reflejando la importancia de la diferenciación de producto y de la habilidad de mercadeo en la competitividad de la empresa y la importancia de la habilidad gerencial.⁷¹
- Las ventajas de localización: se refieren a los factores productivos e institucionales presentes en una zona geográfica determinada. Surgen cuando es mejor combinar productos espacialmente producidos en su país de origen con algunos factores inmóviles u otros productos intermedios fabricados en otros países. De este modo, las ventajas de localización presentan un efecto de arrastre y se derivan tanto de las imperfecciones de los mercados como de la posibilidad de reducir costos de transacción por medio de la reducción de riesgo y la mejora de las oportunidades locales.⁷²

⁷⁰Ibid., Pág. 6.

⁷¹Umaña Mario A. Op. Cit., Pág. 16.

⁷² Galán Zazo José Ignacio, Galende Del Canto Jesús , González Benito Javier, *Factores Determinantes del Proceso de Internacionalización El Caso de Castilla y León Comparado con la Evidencia Española*, Departamento de Análisis Económico y Contabilidad. Universidad de Salamanca, Revista Economía Industrial, N°. 333, Marzo 2000, Pág. 36.

- Las ventajas de internalización: se derivan de la capacidad que tiene la empresa para coordinar actividades de la cadena de valor añadido internamente (sin pasar por el mercado). Se vinculan a las ventajas derivadas de la internalización de transacciones en jerarquías multinacionales por medio de la IED (este concepto corresponde, en parte, con el clásico concepto de integración vertical y, modernamente, con el de diversificación geográfica).⁷³

Durante los años noventas las empresas transnacionales han aprovechado varios factores ya sean internos o externos para expandir sus actividades, a su vez han desplegado cuatro tipos de estrategias claramente diferenciables, todo esto con el fin de disminuir costos e incrementar sus utilidades. Dunning clasifica a la IED de acuerdo a su motivación, en cuatro grandes estrategias: búsqueda de recursos, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos estratégicos. Las dos primeras modalidades aluden, en general, a los objetivos de la inversión inicial de una empresa transnacional, en tanto que las dos restantes corresponden básicamente a modos de expansión de una firma ya establecida, aunque es habitual que en la práctica estas distintas estrategias se combinen.

- a) En la estrategia de búsqueda de recursos: "la inversión se orienta a explotar recursos naturales o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es obviamente la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Las inversiones de este tipo, por lo general, apuntan a la exportación y habitualmente funcionan como enclaves en los países anfitriones,"⁷⁴ es la forma más tradicional y antigua de IED. Sin embargo, en la actualidad este tipo de IED, ha ido perdiendo importancia en el mundo, en parte porque la dotación de factores es relativamente fija pero también como resultado del surgimiento de muchos otros bienes que pueden sustituir a este tipo de recursos.

⁷³ Ibid., Pág. 36.

⁷⁴ Chudnovsky Daniel, y López Andrés, *Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 1990*, Revista de la CEPAL, N° 76, Abril 2002, Pág. 164.

Actualmente los principales sectores en los que invierten las empresas transnacionales que aplican esta estrategia son el sector de hidrocarburos – petróleo y gas natural – y el sector minero.

- b) Búsqueda de mercados: una de las principales razones que se han ofrecido para explicar la presencia de IED en una economía es la búsqueda de nuevos mercados, lo cual garantiza la venta de una gran cantidad de servicios y productos. El tamaño del mercado, puede medirse mediante el ingreso total de una economía o mediante el ingreso per cápita.

Tradicionalmente se suponía que una empresa que proveía a una economía grande y/o rica, podía asegurarse su participación en dicho mercado mediante una inversión directa. En ese sentido, la IED se entendía como un sustituto directo del comercio el cual era mucho más costoso. En las décadas de los sesentas y setentas una parte de la explicación de las motivaciones de la IED se basó en el fuerte proteccionismo que caracterizaba a algunas economías y que ofrecía un atractivo mercado cautivo. Este tipo de IED se conoce en inglés con el nombre de *tariff-jumping*. Un enfoque más moderno, sin embargo, sugiere que existe un cierto tipo de IED que busca un mercado más grande pero no en forma directa sino indirecta. En este sentido, una economía que ofrece ventajas de localización geográfica (vía menores costos), o ventajas comerciales (acceso a terceros países mediante acuerdos comerciales) podría servir para atraer a la IED que busca penetrar en un mercado más amplio y que desee estar asociada a un mayor volumen de comercio internacional y no a uno menor como se suponía anteriormente.⁷⁵

La estrategia de búsqueda de mercados la sostienen empresas transnacionales que cubren una amplia gama de actividades, tanto en el sector manufacturero, donde sus actividades se orientan hacia los mercados locales o regionales como en el de servicios. Entre las empresas transnacionales que invierten en el sector

⁷⁵ Esquivel Gerardo y Larraín B. Felipe. *¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?*, Programa Andino de Competitividad, Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento, Junio 2001, Págs. 13 y 14.

manufacturero en busca de mercados, destacan las vinculadas a los rubros automotor y cervecero; y en el sector servicios sobresalen las telecomunicaciones, el comercio minorista, los servicios financieros y la electricidad.

- c) **Búsqueda de Eficiencia:** "La inversión que es motivada por la búsqueda de eficiencia suele seguir a la anterior a medida que se modifican las condiciones de competencia como resultado del desarrollo económico, de la liberalización comercial o de la emergencia de competidores locales. Lo que persigue es racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito. Tanto los procesos de integración regional como la reducción de los costos de transporte y los avances en las telecomunicaciones favorecen este tipo de inversión, que suele materializarse a través de procesos de complementación comercial y productiva de las operaciones de las filiales de la empresa transnacional."⁷⁶

Este tipo de IED busca una mayor eficiencia productiva mediante la reducción de sus costos de producción, lo que implica la búsqueda de zonas en donde los costos de ciertos insumos productivos sean más baratos. Este es el caso de la IED que transfiere actividades intensivas en trabajo a zonas en donde la fuerza laboral es abundante y los salarios son relativamente bajos. Sin embargo, también es el caso de la IED que busca una mayor eficiencia por costo unitario de la fuerza laboral. Esto implica que dentro de la búsqueda de eficiencia por parte de las empresas se pueden diferenciar dos tipos IED.⁷⁷

- El tipo de IED que sólo busca mano de obra barata: este tipo de IED (basado en salarios bajos) es el más tradicional y es el que explica la IED que algunos países avanzados tienden a realizar en sus países vecinos de menores ingresos y con abundante mano de obra no calificada. Dos ejemplos de ello son las inversiones directas realizadas por las empresas japonesas en el Sudeste Asiático en la década de los sesentas y setentas y que ahora se han ido

⁷⁶ Chudnovsky Daniel y López Andrés, Op. Cit., Pág. 164.

⁷⁷ Esquiñel Gerardo y Larrain B. Felipe. Op. Cit., Págs. 14 y 15.

desplazando hacia otros países de la región cuyos salarios son menores; y las inversiones realizadas por empresas estadounidenses en ciertas zonas de México y Centroamérica. Esta clase de IED está asociada a la inversión en la industria manufacturera ligera, que es abundante en trabajo, o a la relocalización de una cierta parte de la actividad industrial que es intensiva en mano de obra no calificada. Esto explica en parte porque esta forma de IED está normalmente asociada a un aumento en el comercio intrafirma.

- El tipo de IED que busca una mayor eficiencia por costo unitario de la fuerza laboral, es el que no sólo busca salarios menores a los que pagaría en su país de origen, sino que también deseará obtener una productividad laboral relativamente alta. Esta modalidad de IED es más especializada y requiere de una mano de obra relativamente más calificada. Este es el caso de la IED dedicada a la manufactura más compleja y que busca orientar su producción al mercado externo (por ejemplo, la IED en la industria automotriz y la IED especializada en servicios profesionales como el procesamiento de datos).
- d) Búsqueda de activos estratégicos: Actualmente "la IED de los dos primeros tipos estaría cediendo su lugar predominante a la de esta cuarta forma. El objetivo central de esta estrategia es adquirir recursos y capacidades que para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las empresas transnacionales pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas."⁷⁸ De igual forma la mano de obra altamente calificada, un cierto tipo de infraestructura (en telecomunicaciones), el desarrollo de ciertas habilidades muy específicas (know-how), el desarrollo de programas de computación (software), actividades de investigación y desarrollo o la producción de bienes con tecnología de punta son considerados como activos estratégicos por

⁷⁸ Chudnovsky Daniel y López Andrés, Op. Cit., Pág. 164.

parte de las empresas transnacionales.⁷⁹ La mencionada oleada de compras y fusiones son una de las vías privilegiadas a través de las cuales se materializan este tipo de estrategias.

Finalmente la UNCTAD, define un tipo de estrategias que denomina de integración compleja, en la cual las empresas transnacionales transforman sus filiales en parte integrante de redes de distribución y producción integradas regional o globalmente. Así, la cadena de valor se separa en funciones – ensamblaje, finanzas, I&D, marketing, etc. – que se localizan allí donde pueden desarrollarse de manera más eficiente para la corporación como un todo, de modo que pueden radicarse en las filiales funciones productivas y de gestión estratégicas para la firma.⁸⁰

Bajo este contexto, las empresas transnacionales han desplegado en América Latina, durante los años noventas, tres tipos de estrategias claramente diferenciables (Ver Anexo Cuadro 2). Por una parte, en México, Centroamérica y los países del Caribe, las corporaciones estadounidenses –que representan la mayoría–, así como las japonesas y europeas, se han orientado fundamentalmente hacia la búsqueda de eficiencia. La forma de hacerlo ha consistido en aprovechar los bajos costos de la mano de obra y la modernización de los procesos, para ensamblar diversos bienes (automóviles, productos eléctricos y electrónicos, confecciones) destinados al mercado de Canadá y los Estados Unidos. Por otra parte, en América del Sur, las empresas transnacionales han seguido con su orientación histórica de búsqueda de materias primas principalmente en la comunidad andina y de mercados en Argentina y Brasil.⁸¹

⁷⁹ Esquivel Gerardo y Larrain B. Felipe. Op. Cit., Pág. 15.

⁸⁰ Chudnovsky Daniel y López Andrés, Op. Cit., Pág. 7.

⁸¹ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001*, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2002, Pág. 39.

CAPITULO II. ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES; EVOLUCIÓN Y MARCO REGULATORIO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.

2.1 Antecedentes de las Empresas Transnacionales.

Desde el Renacimiento, se formaron en Europa empresas volcadas hacia el comercio externo. Durante los siglos XV y XVI los descubrimientos marítimos y el comercio colonial, propiciaron que en Italia, España, Portugal, Inglaterra y Holanda se crearan importantes complejos empresariales destinados a exportar. Pero aun cuando estas empresas establecían unidades productivas en el exterior y tenían que preocuparse de problemas de población, defensa y administración de las regiones conquistadas, estaban ligadas fundamentalmente al desarrollo del capital comercial y al interés, siendo las actividades productivas un aspecto secundario de sus negocios. En general, las tareas productivas eran entregadas en concesión directamente a productores locales o a inmigrantes que quedaban bajo el control de los capitalistas comerciales y financieros, estas empresas pueden ser consideradas antecesoras directas de las empresas transnacionales contemporáneas.⁸²

Sin embargo la acumulación del capital, el aumento del ingreso real, el progreso tecnológico en la industria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, en aquellos países que a lo largo de un siglo (1770-1870), se habían incorporado al proceso de la revolución industrial, más el aumento de la población a nivel mundial, son tal vez los factores más relevantes para explicar las corrientes crecientes de capitales y mercancías.⁸³

No obstante el incremento de las corrientes de capitales, para la segunda mitad del siglo XIX en el monto global de las inversiones externas, sólo una parte pequeña

⁸² Dos Santos Theotonio, Op. Cit., Pág. 74.

⁸³ Fajnzylber Fernando, Martínez Tarrago Trinidad, *Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana*, FCE, México, 1987, Págs. 17 y 18.

asumía la forma de inversión directa. Las empresas en el exterior propiamente no formaban parte de la estructura orgánica de la firma matriz, sino que eran unidades empresariales autónomas. Las ventas de estas empresas se realizaban fundamentalmente en el mercado del país de su casa matriz o en los demás países desarrollados. Esas ventas y negocios raramente constituían la actividad sustancial de la empresa, en general, tenían el carácter de complementarias. Se forma así en el mundo una economía exportadora en gran escala controlada por capitalistas locales o de los países desarrollados, ya sea a través de subsidiarias de las empresas de los países dominantes, ya sea por empresas formadas con el objeto exclusivo de controlar el mercado o la producción en los países periféricos. Por su parte los países subdesarrollados asumieron la característica de enclaves⁸⁴ y tenían como principal actividad terminar los productos a través de plantas de ensamblaje o contactar con IED de considerable cuantía básicamente en el petróleo.⁸⁵

El surgimiento de empresas cada vez más poderosas fue reduciendo el grado de competencia, ya que en un intento por controlar los precios y los mercados las grandes empresas comenzaron a fusionarse, a formar trusts internacionales y a organizar cárteles. El proceso de fusión y concentración que se vino operando en la última parte del siglo XIX y principios del XX no sólo ocurrió entre empresas con producción homogénea, sino también a nivel de empresas combinadas, integradas vertical y horizontalmente, aglutinando multitud de unidades vinculadas organizativamente.⁸⁶

Asimismo para los años veintes y treintas se instalaron las primeras empresas de ensamblaje de autos y de otros productos que exigían una línea de montaje más compleja. Se fue formando así una nueva experiencia de inversiones en el exterior, con el objetivo de atender a los mercados internos de los países desarrollados y subdesarrollados. Después de la Primera Guerra Mundial, se reorientaron de manera

⁸⁴ Una empresa que existe dentro de un país de economía precapitalista, dedicada fundamentalmente a la producción para el mercado externo, desarrollando en su interior una economía propia con motivaciones capitalistas muy claras pero utilizando relaciones de producción en general más atrasadas que aquellas del capitalismo desarrollado.

⁸⁵ Dos Santos Theotonio, Op. Cit., Págs. 75 y 89.

⁸⁶ Fajnzylber Fernando, Martínez Tarrago Trinidad, Op. Cit., Pág. 19.

definitiva las inversiones de Estados Unidos y de Europa hacia los sectores industriales de los países desarrollados y dependientes.⁸⁷

Sin embargo, es hasta después de la Segunda Guerra Mundial como resultado del crecimiento de los países capitalistas, que se produce una expansión y una consolidación sin precedentes de las empresas transnacionales. Las empresas transnacionales tenían trazos que las distinguían sustancialmente de sus predecesoras; no se dirigían al exterior solamente para especular con acciones, comercializar sus productos o crear empresas exportadoras de materias primas y productos agrícolas. Una parte progresivamente más significativa de sus negocios en el exterior, se componía de empresas industriales orientadas hacia los mercados internos de los países donde invertían, esta situación creó necesidades nuevas desde el punto de vista administrativo, además se estableció una relación mucho más directa entre la matriz y las filiales; de esta manera las empresas matrices tuvieron un mayor efecto en la estructura de comercialización, de producción y financiamiento de las empresas filiales.

En éste periodo las empresas transnacionales principalmente las estadounidenses se expandieron a nivel internacional, apoyadas por la presencia activa del Estado de los países industrializados y por el desarrollo de la ciencia y la tecnología. En una primera fase de esta etapa de integración económica, la mayor parte de las inversiones norteamericanas, apoyadas en el Plan Marshall se dirigieron hacia las devastadas economías europeas e impusieron la superioridad industrial, financiera, comercial, militar, política e ideológica de los Estados Unidos. En un segundo momento a principios de los años sesentas, la inversión alemana y japonesa se dirigió hacia África y Asia, y la mayor parte de las subsidiarias norteamericanas se consolidaron en Europa y América Latina ubicándose en las ramas más dinámicas de la manufactura donde fueron dominando las primeras líneas y mercados.⁸⁸ Para mediados de los sesentas y principios de los ochentas se pasa de una fase de crecimiento a otra de estancamiento con periodos cada vez más cortos de recuperación. "En esta fase se intensifica la

⁸⁷ Dos Santos Theotonio, Op. Cit., Pág. 90.

⁸⁸ Gutiérrez Arriola Angelina, *Las Transnacionales y los Trabajadores*, Nuestro Tiempo, México 1990, Págs. 25-29.

competencia oligopolísticas entre los principales países industrializados, la hegemonía norteamericana disminuye frente al mayor crecimiento de las economías japonesa y europea, y el mercado norteamericano comienza a ser invadido por mercancías de ambas regiones, se resquebraja el sistema monetario internacional surgido de los acuerdos de Bretton Woods tras la caída de la libra esterlina y más tarde de la devaluación del dólar, hecho que facilitaría la creación y adquisición de empresas en el mercado norteamericano.⁸⁹

Es también durante este periodo donde la base que dio lugar a la inversión extranjera en busca de materias primas, mercados y zonas de producción, pasa a la conglomeración transnacional a través de un número creciente de fusiones y asociaciones horizontales y verticales hacia todas las áreas de la economía conformando una compleja relación entre firmas de diferente origen, actividad⁹⁰ y tamaño. De éste proceso no escaparon los países subdesarrollados en donde las empresas transnacionales adoptaron muchas veces la modalidad de coinversiones con empresas locales de todo tipo, sin embargo una de las características de ésta fase sin duda la constituye el hecho de que el capital de préstamo a los países subdesarrollados fuera superior a los flujos de IED.

Los flujos de capital cambiaron sus características y magnitud en los años ochentas como resultado de la expansión de las empresas y los bancos transnacionales, también como efecto de los cambios en las demandas de los tomadores de créditos públicos y privados en el mercado internacional y de la evolución macroeconómica de los países desarrollados y en desarrollo, cuyas expresiones fueron la escasez de capital y la crisis de la deuda.⁹¹ Los flujos de IED, se movieron en tres centros básicos, Estados Unidos (como principal receptor), Japón y la Comunidad Económica Europea (CEE), conformando lo que se conoce como la tríada del poder económico, en dichas zonas los centros de atracción fueron en definitiva Estados Unidos en la zona norteamericana,

⁸⁹ Ibid., Pág. 30.

⁹⁰ Principalmente la electrónica, automotriz, siderurgia, y petroquímica.

⁹¹ Martínez Ortiz Astrid, *La Inversión Extranjera Directa y Otras Formas de Financiamiento Externo*, IIES, Colombia, 1996, Pág. 77.

Japón en la zona asiática y Alemania en la zona europea. En la tríada se concentraron el desarrollo tecnológico, el capital y el comercio mundiales, este hecho generó una tendencia de los países en desarrollo hacia el agrupamiento alrededor de cada uno de los polos de la tríada, suscitándose un proceso de dominación y creación de áreas de influencia y valorización del capital por parte de cada una de las áreas de las economías líderes.

Entre los factores que explican el sin precedente crecimiento de la IED a partir de 1985 y que han permitido que adquiriera una nueva dinámica a nivel mundial se encuentran:⁹²

1. La ligera recuperación de la economía mundial después de la larga recesión de finales de los setentas y principios de los ochentas.
2. Esta recuperación, también observada en los países en desarrollo, permitió a los que experimentaban problemas de servicio de su deuda, eliminar algunos factores que inhibían la llegada de la IED en la primera mitad de los ochentas, tales como la capacidad de los inversionistas para repatriar ganancias y la estabilidad macroeconómica en general.
3. Otro factor que explica el crecimiento de la IED en estos años, tiene que ver con la aparición de nuevos inversionistas, erosionando la posición de liderazgo que habían mantenido tanto Estados Unidos como Gran Bretaña, el más importante de estos nuevos inversionistas fue Japón, destacando junto con él, Alemania, Holanda y algunas economías emergentes de Asia.
4. El crecimiento en el número de F&A con fines comerciales y de desarrollo tecnológico también contribuyó a este respecto.
5. El crecimiento del sector servicios y la amplia reforma que se suscitó a nivel mundial tendiente a eliminar trabas a flujos de inversiones, también fueron factores determinantes para la expansión de la IED, tan sólo en 1992 se registraron 46 reformas de las leyes respectivas que en cada país rigen la entrada y salida de capitales, 8 en países desarrollados y 38 en países en desarrollo, incluido México.

⁹² Sandoval Cabrera Pablo, Op. Cit., Pág. 44.

Actualmente la IED, representa una ampliación directa del capital industrial y comercial del país al que llega, se lleva a cabo en las ramas y sectores más rentables de la economía, donde existen pocos riesgos y grandes posibilidades de ganancias. La principal forma de penetración de la IED se realiza a través de las grandes corporaciones internacionales, las cuales por medio de empresas matrices controlan una gran cantidad de compañías filiales o subsidiarias, las que a su vez actúan con el mismo nombre y los mismos objetivos en otros países, el gran dominio que tienen se deriva del crecido valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan o en las que tienen una participación considerable, del tipo de actividades en las que operan – que generalmente son las más dinámicas y lucrativas – y de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices y las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen, así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados.

2.2 Evolución Histórica de la Inversión Extranjera Directa en México.

La IED y las empresas transnacionales, como describimos anteriormente son una vieja práctica mundial, y en México desde el siglo XIX son una característica de la economía. La IED en la economía mexicana se ha ido desarrollando bajo las condiciones que marca el contexto internacional y ha sido sustentada por las políticas de gobierno que han buscado favorecer el desarrollo económico del país, esta postura respecto a la inversión foránea se percibe desde que México se consolidó como nación independiente y persiste hasta nuestros días.

2.2.1 Periodo Independiente.

En 1821 México comienza su etapa independiente, ésta se caracterizó por una gran inestabilidad y frecuentes cambios de gobierno “El país recién independizado tenía una economía destruida; el comercio exterior, parcialmente desarticulado de los mercados

mundiales; un ejército muy numeroso, manejado de acuerdo a las ambiciones políticas de las fracciones; anarquía en el aparato administrativo y financiero y un conglomerado social carente de conciencia respecto al significado de la nación que estaba surgiendo."⁹³

Tan pronto como México obtuvo la formalización de su independencia política, que organizó al Estado en base a la Constitución de 1824 y que se solidarizó con el sistema económico capitalista, fue considerado en ciertos círculos europeos como campo propicio para la realización de inversiones. Por su lado el gobierno "... procuró alentar la inversión británica en México y concertar créditos con bancos ingleses. Las obras del Barón de Humboldt y de Ward, en las que se destacaba la riqueza minera del país, fueron ampliamente difundidas en los mercados financieros londinenses, despertando el interés de los inversionistas."⁹⁴

En este sentido, por el grado de desarrollo, para 1825 Inglaterra era el país con más fuerte inversión directa en México "Ceceña afirma: Según Fred y Rippey, que en los años 1824-1825 se organizaron en Londres 7 compañías, con el objeto de explotar minas de metales preciosos en México, que alcanzaban un capital autorizado de 4,440,000 y un capital pagado de 2,155,000 libras esterlinas. La empresa United Mexican fue la más importante inversión inglesa, de tipo privado de la época en México (periodo de Guadalupe Victoria-Anastasio Bustamante)."⁹⁵

Estados Unidos por su parte quiso atajar la penetración británica, mediante la anexión de parte de nuestro territorio, lo cual se llevó a cabo tras la derrota de Santa Anna y la firma de los tratados de Guadalupe Hidalgo el 2 de febrero de 1848, este hecho marcó el inicio de la influencia de Estados Unidos en nuestra economía.

⁹³ Aguilera Gómez Manuel, *La Desnacionalización de la Economía Mexicana*, FCE, México, 1975, Pág. 13.

⁹⁴ *Ibid.*, Pág. 15.

⁹⁵ Medina Fernández José Ramón, *El Estado Mexicano entre la Inversión Extranjera Directa y los Grupos Privados de Empresarios*, Ed. Premia, México, 1984, Pág. 29.

En el lapso de 1854-1874 la economía permaneció estable y en algunos momentos pasó a un proceso reversivo, producto de un gobierno dual, el de Benito Juárez (liberal 1858-1867) y el gobierno de Maximiliano (conservador 1864-1867). Para este periodo ya era notoria la concentración de la industria en la ciudad de México y el D.F., la cual estaba en manos de 15 mil extranjeros, que eran propietarios, copropietarios y administradores.⁹⁶ La importancia de la industria minera había disminuido, a pesar de que continuaba siendo la mayor fuente de riqueza. La producción minera se redujo a consecuencia de las guerras internas posteriores a la independencia, y de la fuga de capitales que éstas provocaron.⁹⁷

Por otro lado para 1864 el Banco de Londres, México y Sud América comenzó sus operaciones con un capital inicial de sólo 500,000 pesos, constituyendo así, el primer intento de integración de una estructura financiera que favoreció materialmente al país, hasta que fue casi completamente destruida durante la revolución.⁹⁸

Cabe destacar que desde 1824 hasta 1867 no entraron nuevas cantidades de capital al país sino en escasa medida por la vía de la deuda externa y fueron gastadas en su totalidad en el financiamiento de la lucha del gobierno en las interminables disputas civiles, el problema fue agravado por sucesivos incumplimientos, y por los ajustes en los servicios de amortización y de interés.

“Así, transcurrió la época... al cabo de casi medio siglo de la consumación de la independencia, México se encontró reducido a menos de la mitad de su extensión original, con una deuda exterior de más de 80 millones de pesos (1870) y una deuda interior de 39.5 millones de pesos, y con una economía atrasada y dependiente. En las décadas siguientes, la acción intervencionista de las grandes potencias ya no se

⁹⁶ Ibid., Pág. 30.

⁹⁷ Delgado de Cantú Gloria M., *Historia de México, Tomo I, El Proceso de Gestación de Un Pueblo*, Alhambra Mexicana, 1995, Pág. 496.

⁹⁸ Suárez L. Eduardo, *Capital Extranjero y Desarrollo Económico en México*, Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Agosto, 2000, México, Pág. 77.

manifiesta en la forma de invasiones militares de tipo anexionista; sino a través de inversiones directas, de empréstitos y de dominio comercial.⁹⁹

2.2.2 *Periodo Porfirista.*

Con el porfiriato la economía mexicana entró en la fase capitalista; sus diferentes áreas de producción fueron incorporadas, en mayor o menor medida, al sistema económico de los países industrializados. Sin embargo, debido al particular proceso histórico de México, diferente en sumo grado al de los países desarrollados, tuvo que depender de éstos para integrarse al proceso capitalista de producción; dicha dependencia se basó en la inversión de capital y tecnología que los empresarios extranjeros – estadounidenses, ingleses, alemanes y franceses – hicieron en México, con el propósito, de obtener en este país los recursos naturales y la mano de obra barata de que carecían en sus respectivas naciones.

Mas había otro interés que impulsaba a las potencias industrializadas a invertir en países como México, rico en recursos naturales pero pobre en dinero y tecnología; ese móvil era de carácter político y obedecía a la competencia imperialista que se daba entre las potencias por el dominio del mundo. Por lo tanto, la inversión de capitales y tecnología en México resultaba en provecho de las economías de los países que en el siglo XIX competían entre sí por controlar el mercado mundial de la producción industrializada. Y si antes no se habían interesado en México, era porque la inestabilidad política del país no garantizaba la seguridad que exigían para sus capitales y las vidas de sus hombres. En el porfiriato las inversiones en México adquirieron tres modalidades; 1) inversiones directas, 2) los empréstitos de gobiernos extranjeros y 3) los préstamos a corto plazo en los mercados financieros y monetarios extranjeros.

⁹⁹ Ceceña José Luis, *México en la Orbits Imperial*, Ediciones El Caballito, México, 1976, Págs. 46 y 47.

“Al implantarse la dictadura de Porfirio Díaz, no existían en el país grupos de productores nacionales con capacidad económica para organizar el aparato productivo de acuerdo a los requerimientos de la economía mundial, por consiguiente, fue la inversión extranjera la encargada de desarrollar directamente aquellas áreas de producción que respondían a las necesidades del país, llegando a controlar por esta vía la economía mexicana.”¹⁰⁰ La inversión fue principalmente incorporada a los ferrocarriles, a la minería y al petróleo, y fue atraída por una política gubernamental en extremo favorable, la cual tomó la forma de libres concesiones¹⁰¹ para la explotación de minerales, incluyendo derechos sobre el suelo, y una dura supresión de las organizaciones laborales.

La minería tuvo gran importancia durante el porfiriato, porque además de que se mantuvo la tradición de México como productor de plata, fue en este periodo cuando se dio un notable aumento de la producción de metales y sustancias minerales para uso industrial, y de la producción de combustibles. “La minería que fue el centro de riqueza de la colonia, se reactivó en este periodo, ya que en 1876, operaban 40 factorías, las que se incrementaron con empresas como Batopilas Silver Mining Co. (1880), American Smelting and Refining Co. (1889), The Cananea Consolidated Cooper Co. (1889), Mexican Lead Co. (1887), Cía. Minera Peñoles (1887), Sombrerete Mining Co. (1881), todas de capital americano. Las de origen inglés fueron The Mazapil Koper Co. (1896) y la Cía. del Real de Monte Pachuca y de origen francés el Boleo S.A. fundada en 1885. En sus inicios estas empresas sólo explotaron metales preciosos, lo que se amplió a los industriales, cuando las líneas ferroviarias entraron en operación.”¹⁰²

La minería se transformó con la nueva tecnología y las nuevas leyes la condujeron a un gran desarrollo. En 1909 “Se expidió la Ley Minera para Regular la Explotación del Subsuelo, en el que para 1911 se tenían invertidos 817.3 millones de pesos y 351.8 millones en petróleo, que fueron el 25.3% y 10.9% del total de la inversión externa

¹⁰⁰ Aguilera Gómez Manuel, Op. Cit., Págs. 20 y 21.

¹⁰¹ Fue en el porfiriato cuando se empezó a utilizar en nuestro medio jurídico el término concesión, que es la puerta de entrada para la corriente de inversionistas extranjeros, que cuentan con la protección de sus gobiernos de origen y el mexicano; que se finca en la corriente liberalista.

¹⁰² Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., Pág. 34.

respectivamente, que en forma paralela, favoreció los servicios de luz y fuerza, teléfonos, telégrafos, transportes, etc."¹⁰³ (Ver Anexo Cuadro 3).

Asimismo, la economía del porfiriato tuvo como pivote la revolución de las comunicaciones, que recaen en los ferrocarriles que sólo contaban en 1876 con 640.3 km. de vías férreas, las que se incrementaron con el tramo de México a Cd. Juárez a 12,081 Km. en 1898, llegando a 19,280 Km. de vías férreas en 1910¹⁰⁴ (Ver Anexo Cuadro 5).

El gobierno se convirtió en accionista de las empresas ferroviarias en 1908, cuando se firmó un convenio entre el gobierno mexicano y los empresarios extranjeros que dio nacimiento el 28 de marzo de 1908 a la compañía de Ferrocarriles Nacionales de México que fusionó varias concesiones otorgadas a extranjeros, sin embargo, sólo se adquirió un determinado porcentaje de inversiones de acciones e instalaciones, dejando el equipo en poder de las compañías extranjeras, quienes por muchos años más mantuvieron el control de nuestras redes ferroviarias. De los 3,226.1 millones de pesos que registró el total de la inversión extranjera en 1911, un total de 1,130.5 millones de pesos correspondió a ferrocarriles, es decir, el 35%, cuyos inversores fueron: Estados Unidos (47.3%), Reino Unido (35.5%), y Francia (10.3%) principalmente (Ver Anexo Cuadro 3).

Por otro lado la producción de la electricidad comenzó a hacer su presencia en México a fines de la década de 1870, el aumento del uso de la electricidad determinó que entre 1887 y 1911 se organizaran cerca de 200 compañías de luz y fuerza motriz en México, localizadas principalmente en el centro del país. La empresa más importante en esta zona durante el periodo antes mencionado fue la Compañía Mexicana de Gas y Luz Eléctrica para Alumbrado Público que en septiembre de 1881 recibió por mandato de Díaz el ayuntamiento de la Ciudad de México; esta propiedad de la empresa Siemens y Halske, de Alemania, para 1896 se había convertido en la única con derechos para explotar la energía eléctrica en el valle de México.

¹⁰³ Ibid., Pág. 34.

¹⁰⁴ Ibid., Pág. 35.

Posteriormente “Las empresas mineras establecieron sus plantas para generar energía eléctrica y así abaratar sus costos de producción, a la vez que proporcionaban el servicio a poblaciones aledañas. Estas inversiones iniciadas por empresas nacionales y extranjeras pronto pasaron a un segundo plano, ante la acción monopólica de la Mexican Light and Power Co., que en 1905 bajó sus tarifas al 50% e hizo desaparecer a las demás. En 1906 compró la Cía. Mexicana de Luz eléctrica y la Mexicana de Gas y Luz eléctrica. En 1909 adquirió la Cía. de Luz y Fuerza de Pachuca y La Cía. Eléctrica e Irrigadora del Estado de Hidalgo; en 1910 organizó la México Tramways Co. comprando los tranvías de la Ciudad de México y después organizó la Cía. de Fuerza del Suroeste de México.”¹⁰⁵ Para 1911 este rubro representó el 7.4% del total de inversiones extranjeras en el país, destacando Inglaterra con el 89% en el total de la inversión de ese sector, con el 5.7% Estados Unidos y con el 4.2% Francia (Ver Anexo Cuadro 3).

Por otra parte, a pesar de los elevados estímulos generales que el porfiriato concedió a la inversión extranjera, la industria no alcanzó los niveles de inversión de la minería y los ferrocarriles, cabe destacar que “la industria no estaba llamada a desempeñar un papel dominante como fuente de ocupación de la mano de obra, ni como eje de transformación burguesa.”¹⁰⁶ Por su parte el comercio estuvo sujeto a las mismas condiciones que hasta la fecha mantiene, pues a excepción de aquellos que manejaban un campo limitado de volumen e intercambio, los grandes comercios quedaron en manos de españoles, franceses y alemanes, estos últimos, acapararon preferentemente los productos químicos, la ferretería y los alimentos. “El comercio exterior¹⁰⁷ era uno de los medios para la sujeción económica, en 1870 el 60% del valor total del comercio exterior de México se realizaba con países europeos, sólo un 30% correspondía al valor del comercio exterior con Estados Unidos. Para 1910 esa situación se había invertido, Estados Unidos representaba el 70% y Europa el 27%.”¹⁰⁸

¹⁰⁵ *Ibid.*, Pág. 35.

¹⁰⁶ De la Peña Sergio, *La Formación del Capitalismo en México*, Siglo XXI Editores, México, 1981, Pág. 214.

¹⁰⁷ Se exportaba henequén, fibras duras, plata, caucho, plomo, cobre, garbanza, chicle, pieles, maderas y animales y se importaban materias primas para la industria, maquinaria, armas y diversos productos metálicos.

¹⁰⁸ Medina Cervantes José Ramón, *Op. Cit.*, Pág. 38.

Cabe señalar, que aunque el capital europeo fue el más dinámico durante el porfiriato, para finales de ese periodo el capital estadounidense lo reemplazó, esto parece haberse debido a cambios que tuvieron lugar a nivel mundial, así como a las insatisfactorias experiencias del capital inglés en la mayor parte de las empresas mexicanas; de este modo, el 43.9% (1,419.1 millones de pesos) del capital extranjero provenía de Estados Unidos y estaba concentrado casi en su totalidad en los ferrocarriles (37.7%) y minería (35.2%); el 29.02% (936.2 millones de pesos) provenía de Inglaterra y estaba aplicado principalmente en ferrocarriles (42.9%), servicios públicos (22.6%) y petróleo (16%), aunque en deuda pública, bienes raíces y minería también eran elevados sus intereses; el 17.9% (579.9 millones de pesos) era de origen francés teniendo altos intereses en bonos de deuda, en ferrocarriles (20.0%), minas (31%), bancos (17.2%), industria y comercio, y el resto correspondía a intereses Españoles (Ver Anexo Cuadros 3 y 4).

Cabe destacar que "la inversión en todos los sectores principalmente en la minería, ferrocarriles y petróleo llegó a través de grandes consorcios que con frecuencia dominaban ya sus campos de operación, y en una fase temprana del desarrollo del capitalismo mexicano contribuyeron a reforzar el capital monopolista. Aunque ya instaladas las nuevas empresas, empezaron a contratar créditos y a colocar valores de renta fija, principalmente en el mercado de los Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania y, por tanto, impulsaron la exportación sobre todo de minerales y petróleo, y atrajeron cuantiosas sumas de dinero por lo que dieron como resultado el envío de utilidades y pagos de intereses, lo que a menudo implicó que aun siendo favorable el saldo comercial, la cuenta corriente de la balanza de pagos resultara deficitaria."¹⁰⁹

La penetración del capital extranjero durante esta época, si bien produjo un crecimiento económico, también condujo a que la economía dependiera de los intereses del exterior, ya que ésta presentó un desequilibrio al desarrollarse las actividades extractivas, de ferrocarriles y de servicios públicos, en cambio, las actividades

¹⁰⁹ Álvarez Soberanis Jaime, *El Régimen Jurídico y la Política en Materia de Inversiones Extranjeras en México*, Themis, México, 1990, Pág. 54.

industriales y en menor medida las agrícolas quedaron rezagadas creando una economía exportadora.

2.2.3 *Periodo Posrevolucionario.*

La revolución fue motivada por la creciente concentración de la propiedad de la tierra, la mala situación de la servidumbre rural, la disminución del poder adquisitivo y la supresión de los derechos políticos, entre otras causas. En esta etapa las empresas con capital extranjero se vieron afectadas por las pérdidas materiales derivadas de la lucha armada, las compañías extranjeras se opusieron plenamente a la Revolución porque el régimen porfirista había trabajado exitosamente para sus intereses.

Transcurridos años de este movimiento armado, las demandas populares se plasmaron en la creación de la Constitución de 1917 con un contenido nacionalista, popular y antilatifundista; en ella se sentaron las bases de un marco jurídico y económico entre los intereses extranjeros y los intereses de la soberanía de la nación, en relación a la propiedad de las tierras, aguas y las riquezas del subsuelo. El artículo 27 restablecía el principio del dominio directo, inalienable e imprescriptible de la nación sobre todos los recursos del subsuelo, en consecuencia la explotación de los mismos solo podría realizarse mediante concesiones expedidas por el gobierno federal, las cuales se otorgarían a los mexicanos por nacimiento. "Los inversionistas extranjeros y sus metrópolis de origen apoyaron a elementos contra-revolucionarios (Victoriano Huerta) y combatieron enconadamente los principios mas importantes de la Revolución. Lucharon contra el artículo 27 constitucional, especialmente las compañías petroleras, todas ellas de capital extranjero, con el resultado de que en 1938, ya terminada la etapa de lucha armada de la Revolución, el régimen del presidente Cárdenas tomo la determinación de expropiarles por causa de interés público."¹¹⁰

"De 1910 a 1920 en el periodo revolucionario, casi no tuvo lugar ningún tipo de inversión, ni nacional ni extranjera, y el nivel de actividad económica se mantuvo muy

¹¹⁰ Sepúlveda Amor Bernardo, *Las Empresas Transnacionales en México*, El Colegio de México, México, 1974, Pág. 108.

bajo por lo menos hasta 1930. Hubo un auge en la industria petrolera en el periodo comprendido entre 1911 y 1914, pero el incremento en la producción provino de plantas ya instaladas, con escasas adiciones de equipo, este auge fue efímero, pues mientras que en 1920 México fue el segundo exportador de petróleo crudo en el mundo y en 1921 las ventas externas de dicho producto constituían 76% del valor total de las exportaciones mexicanas, en 1929 esta proporción había bajado a 15%.¹¹¹

Por otra parte "al comenzar el maximato la minería continuaba siendo la industria más importante en el país y seguía estando controlada por extranjeros (el 85% de las explotaciones mineras se hacían con capital extranjero y el 99% de la producción se destinaba al mercado exterior). Tal control estaba principalmente en manos de estadounidenses; en 1929 su inversión ascendía a 230 millones de dólares, lo que representaba el 75% de la producción minera; le seguían los ingleses con casi el 20%, mientras que la inversión mexicana era insignificante."¹¹² La crisis mundial que afectó al sector minero, provocó la baja en la producción y en consecuencia una disminución del empleo (a la mitad en 1932 respecto a 1928) y el pago de impuestos (dos terceras partes en 1932 respecto a 1928).

La industria petrolera como la minera, estaba controlada de manera predominante por empresas extranjeras, éstas aportaban más del 90% de la inversión dedicada a la producción del petróleo, por lo que en ese sentido la situación, no había cambiado respecto a los años anteriores. Por otro lado la industria manufacturera y eléctrica bajaron su producción en 27% en 1928, asimismo el comercio exterior y la banca fueron afectados negativamente por la crisis mundial.

Los ferrocarriles seguían constituyendo la columna vertebral del sistema de transporte, sin que pudiera hablarse de un crecimiento notable, en cambio, atravesaba por serios problemas financieros y laborales. En contrapartida el sistema carretero se expandió, pues en 1929 había 940 km. de caminos y sólo 289 estaban pavimentados, para 1934 a pesar de la crisis del presupuesto federal había ya un total de 4,260 km. de carreteras,

¹¹¹ Suárez L. Eduardo, Op. Cit., Pág. 78.

¹¹² Delgado de Cantú Gloria M., *Historia de México, Tomo II, El Estado Moderno y Crisis en el México del Siglo XX*, Alhambra Mexicana, México, 1995, Pág. 145.

la principal fue la carretera México-Laredo. También se amplió la red telegráfica, la cual para 1932 contaba con cerca de 90 km. de línea, y un sistema telefónico privado con capital extranjero, que comunicaba varias ciudades y algunas de éstas con el exterior.

En los subsiguientes sexenios después de la revolución el gobierno intentó nuevamente reactivar la economía del país, esta vez, sin embargo, el Estado concentró sus esperanzas de crecimiento en el sector privado nacional manteniéndose una política de carácter nacionalista, dejando casi completamente a un lado la IED.

2.2.4 *Periodo Cardenista.*

Los factores externos que abrieron las posibilidades de un nuevo desarrollo para el país, fueron dados por las condiciones imperantes en la economía mundial. El inicio lo marcó concretamente la crisis mundial de 1930, encontrando continuidad en el periodo de la Segunda Guerra Mundial y su consolidación en la posguerra. Por ello, la mayoría de los países recurrieron a buscar una solución por medio de nuevas políticas, "La necesidad de proteger las economías nacionales frente a la amenaza de la propagación del desempleo y la crisis llevó a muchos gobiernos a adoptar políticas proteccionistas, el control de los tipos de cambio, de los movimientos internacionales de capital y de recursos humanos, y a la iniciación de un periodo de políticas de empleo y anticíclicas que perseguían objetivos nacionales..."¹¹³

Con el gobierno de Lázaro Cárdenas llegaron a concretarse algunos de los mandatos de la constitución: la consolidación de las instituciones, el crecimiento económico del país con un sentido social, la reforma agraria, la idea del Estado fuerte regulador de intereses opuestos, la industrialización, el fortalecimiento del capitalismo nacional, etc. Su labor fue sobresaliente no sólo por seguir el rumbo marcado por la revolución, sino porque aprovechó las circunstancias históricas, que en su tiempo impactaron a la realidad mexicana, para tomar las grandes decisiones expropiatorias que en otro momento hubieran sido en extremo peligrosas.

¹¹³ Sunkel Osvaldo y Paz Pedro, *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*, Siglo XXI, 1985. México, Pág. 70.

Así, el periodo de Lázaro Cárdenas se caracterizó por una disminución de la inversión extranjera, intensificación de la inversión interna y una creciente participación estatal, apoyada en los sectores populares e incluso de la naciente burguesía nacional, que encontraba cada vez posibilidades más amplias de consolidación, en el marco de la ideología nacionalista del desarrollo, en las condiciones provocadas por la depresión surgida en 1929. Cabe destacar que los actos de mayor trascendencia para rescatar la riqueza nacional en manos de los monopolios extranjeros fueron la nacionalización de los ferrocarriles y la creación de la Comisión Federal de Electricidad en 1937, y la nacionalización del petróleo en 1938; lo cual fue posible gracias a la coyuntura que ofrecía la política estadounidense de buena vecindad, y a los conflictos internacionales que mantenían ocupado al poderoso vecino del norte.

“Debido a la expropiación petrolera, Cárdenas representa para los extranjeros desde entonces y hasta nuestros días la encarnación del inextinguible espíritu del nacionalismo económico que caracteriza a México. Como consecuencia de esta acción, se verificó una notoria fuga de capitales, de tal suerte que la cifra de IED acumulada en México cayó a una cuarta parte del valor que tenía a mediados de los veinte.”¹¹⁴ Bajo este contexto al final del periodo cardenista (1939) la IED ascendía a 443 millones de dólares la cual se encontraba distribuida en forma predominante en las siguientes actividades, servicios públicos con un 63%, con 27% la industria extractiva y las actividades primarias, y con sólo 6% la industria manufacturera. Respecto al origen de la IED, ésta provenía principalmente de Estados Unidos (60.2%) y Canadá (25.3%) (Ver Anexo Cuadro 6).

La inversión extranjera durante el periodo cardenista no mostró un crecimiento sustancial y se circunscribió básicamente en las actividades donde tradicionalmente había operado. “El sector manufacturero no logró atraer el interés del inversionista extranjero, permitiendo con ello el surgimiento de numerosas industrias financiadas con el ahorro interno y alentadas por las políticas de gasto público en infraestructura y

¹¹⁴ Álvarez Soberanis Jaime, Op. Cit., Pág. 63.

servicios y por consiguiente, por los aumentos en la demanda... el desarrollo industrial que operó en este periodo fue un fenómeno espontáneo, en la medida que no correspondió a políticas encaminadas específicamente a este fin, es a partir de los años cuarentas, cuando factores básicamente de índole externa propiciaron un tipo de industrialización que en sus líneas rectoras había de prolongarse hasta nuestros días.¹¹⁵

2.2.5 Periodo de 1940 a 1970 (*Modelo Sustitución de Importaciones*).

En esta etapa se marcó el cambio de orientación de la política económica de los gobiernos posteriores a Cárdenas. Esta política se encaminó principalmente a impulsar la actividad industrial a través del proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo final y de algunos intermedios, lo cual tuvo una marcada influencia en la evolución de la inversión extranjera en México.

Uno de los factores externos que ayudó a consolidar este cambio, en la reorientación de la actividad económica, fue indudablemente la situación presentada por el surgimiento de la Segunda Guerra Mundial. Debido a que los grandes países capitalistas se encontraban involucrados en la guerra, sus respectivas economías se dirigieron, fundamentalmente, hacia la producción bélica, en tanto que los países capitalistas poco desarrollados se convirtieron en suministradores de mercancías que requerían de una industria manufacturera para producirlas y que los países desarrollados no podían fabricar en ese momento.¹¹⁶

Debido a lo anterior la IED y en particular las empresas transnacionales entraron de forma acelerada a nuestro país, mostrando un cambio en su orientación para establecerse básicamente en el sector industrial (Ver Anexo Cuadro 8). Al lado de nacentes monopolios nacionales – estatales y privados – las empresas transnacionales ocuparían campos importantes de la industria manufacturera – metalmeccánica, automotriz, química y petroquímica, papel, llantas, electrónica, ciertas

¹¹⁵ Fajnzylber Fernando, Martínez Tarrago Trinidad, Op. Cit., Pág. 142.

¹¹⁶ Olmedo Carranza Bernardo, *Capital Transnacional y su Consumo*, IIES UNAM, México, 1986, Pág. 55.

áreas de alimentos y otras ramas como los servicios –.¹¹⁷ Lo anterior se ajustó perfectamente al comportamiento general de dichas empresas, las cuales participaron crecientemente en la producción de manufacturas en todo el mundo.

La llegada de las empresas transnacionales obedecía a una búsqueda de materias primas, fuerza de trabajo barata, mercados en expansión, la posibilidad de contar con recursos naturales y financieros nacionales, y por el proteccionismo surgido de la política de sustitución de importaciones.

A partir de este periodo el carácter de dependencia de nuestro país comenzó a adquirir un nuevo sentido, "Este nuevo carácter fue dado por la penetración sistemática de capital extranjero, en especial del norteamericano en el sector más dinámico, es decir, el sector manufacturero. Los efectos que se produjeron debido a la intensificación de la entrada de capitales fueron: 1) el control y el dominio, por parte del capital extranjero, de los nuevos sectores y ramas productivas industriales que se empezaron a desarrollar desde entonces; 2) la intensificación de la monopolización, concentración y centralización de la economía que se expresó a través de la instalación de las grandes empresas y de la absorción por parte de éstas, de empresas nacionales, a través de compras, fusiones, asociaciones, etc.; 3) y el proceso de desnacionalización progresiva de la propiedad privada de los medios de producción en los sectores industriales, hasta entonces controlados por productores nacionales."¹¹⁸

En materia de IED, a la fuerte reducción que registró ésta, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, sucedió un proceso de constante aumento a partir de 1940. En los primeros años fue débil e irregular pero adquirió un ritmo acelerado con el paso del tiempo, de 419 millones de dólares en 1940, fue aumentando hasta llegar a 2,822.3 millones en 1970, es decir, que la IED se incrementó 673% de 1940 a 1970, con una tasa de crecimiento promedio anual de 6.6% (Ver Anexo Cuadro 7).

¹¹⁷ Gutiérrez Arriola Angelina, Op.Cit., Págs. 58 y 59.

¹¹⁸ Bambilra Vanía, *El capitalismo Dependiente Latinoamericano*, Siglo XXI, México, 1978, Págs. 88 y 89.

Como puede observarse el proceso de inversiones extranjeras, se fue intensificando, a pesar de que se registraron disminuciones por la nacionalización de una serie de empresas (en transporte ferroviario, electricidad, minería, teléfonos y banca), de una tasa de crecimiento promedio anual de 5.6% durante el periodo 1940-1946, con algunas fluctuaciones llegó a una tasa de 11.4% promedio anual en el periodo de Gustavo Díaz Ordaz (Ver Anexo Cuadro 7).

A continuación expondremos la evolución de la IED durante cada sexenio incluido en el periodo 1940-1970, con el fin de comprender la forma en que ésta se ha ido desarrollando a través de cada periodo presidencial.

En el periodo de Manuel Ávila Camacho (1940-1946), la política económica se orientó principalmente a brindar todo género de garantías y prerrogativas a la inversión nacional y extranjera privada; con el cambio de objetivos de la política económica, vinieron aparejadas las concesiones al sector industrial se fijaron como prioridades el establecimiento de una base industrial para ser autosuficiente en bienes intermedios y duraderos, dejando en un segundo plano a los de consumo. Con esta medida se pretendió revitalizar la economía y a la vez propiciar una salida a los mercados exteriores, con bienes competitivos tanto en volumen, calidad y precio, para lo que era indispensable crear barreras artificiales, mediante aumento de los aranceles, requisitos aduanales y administrativos a los bienes de importación; ésto se complementó con exención de impuestos, infraestructura de apoyo a cargo del Estado, terrenos regalados e incluso materias primas a bajo costo y servicios de transporte ferroviario y de energía eléctrica con tarifas preferenciales, y un sin fin de prerrogativas, para atraer, alentar y arraigar capitales para este cometido.¹¹⁹

En este mismo contexto se logró el Acuerdo Bilateral de Comercio con Estados Unidos, el cual se celebró en condiciones de emergencia debido a las características particulares del comercio exterior durante la Segunda Guerra Mundial, en este acuerdo Estados Unidos se comprometía a vender a México productos necesarios para su

¹¹⁹Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., Pág. 49.

desarrollo industrial mientras que los estadounidenses tendrían la venta exclusiva de toda la producción exportable de materiales estratégicos para la guerra y de fibras duras.

Debido a lo anterior durante este sexenio la IED creció a un ritmo de 5.6% promedio anual, la nueva IED alcanzó un monto de 163 millones de dólares, con lo cual la IED acumulada registró 582 millones de dólares. La inversión foránea se concentró principalmente en los sectores servicios con un 46.2%, en la minería con 25% y en la industria manufacturera con 18.7%; un gran cambio, dado que en 1940 la inversión en servicios era del 60% y en manufacturas de 7.1% respecto del total. La IED provenía principalmente de Estados Unidos (70%), Inglaterra (8.2%), Suecia (5.4%) y Francia (2.2%) (Ver Anexo Cuadros 7, 8 y 9).

En la administración de Miguel Alemán (1946-1952), el proyecto económico pretendía dos grandes realizaciones: la construcción de obras de infraestructura y la inversión en industrias, para las que se consideraba necesario recurrir al financiamiento externo ya que el ahorro interno era insuficiente y no eran muy altos los ingresos del gobierno.

Con el fin de hacer atractiva a los capitalistas extranjeros la inversión en México, se les ofrecieron básicamente los mismos estímulos que a los nacionales, el proteccionismo se hizo extensivo a las empresas extranjeras y éstas lo aprovecharon en beneficio propio, ya que sus productos se encontraron con poca o ninguna competencia en México. Sin embargo, la inversión extranjera no entró al país durante los primeros años del sexenio, debido a las tareas de reconstrucción de Europa y Japón como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, y el interés del capital norteamericano por asegurarse una posición importante en esas economías, no fue sino hasta 1950 cuando crecería más rápidamente, irrumpiendo en los campos de las industrias mexicanas ya establecidas, de esta manera la tasa de crecimiento promedio anual de la IED fue de 3.8%, con un monto acumulado de 729 millones de dólares para 1952 (Ver Anexo Cuadros 7 y 8).

En virtud de lo anterior la IED amparada por la política proteccionista y de exenciones fiscales y en el marco de una estructura que garantizaba alta rentabilidad, pasó a ocupar un papel cada vez más importante en el sector manufacturero,¹²⁰ este fue el sector de la economía al que Alemán prestó mayor atención, su modernización y crecimiento eran objetivos prioritarios de su gobierno. En 1946 el 18.7% del total de IED permanecía en este sector, en 1952 alcanzó el 30.9%, mientras que los demás sectores disminuyeron su participación de la inversión en el mismo periodo, a excepción del sector comercio que también aumentó su participación en el capital extranjero directo total, en 1946 abarcó el 7.6% y para 1952 avanzó al 15.9%. Por su parte Estados Unidos incrementó su participación en la IED total de un 70% en 1946 a 76% en 1952, seguido en ese último año por Canadá con 14%, Suecia con 4.9% e Inglaterra con un 3.8% (Ver Anexo Cuadros 8 y 9).

Por tanto en el periodo que comprendió de 1940 a 1952, el Estado elaboró una serie de políticas económicas favorables al capital privado para impulsar determinadamente el proceso industrializador "... medidas de política económica... directamente encaminadas a generar una nueva relación con los empresarios extranjeros, en especial con los estadounidenses que iban a jugar un papel indiscutible en la consolidación sustitutiva y que en el gobierno de Cárdenas fueron afectados por las políticas expropiatorias."¹²¹

El gobierno de Adolfo Ruiz Cortínez (1952-1958) en un principio se caracterizó por una etapa de restricción económica de la que se derivó la devaluación del peso mexicano en 1954. A pesar de la actitud cautelosa del entonces presidente de la República hacia los inversionistas extranjeros, dicha actitud se modificaría al verse obligado a mostrarse más cordial con la IED, en virtud de la desfavorable posición de la balanza de pagos. De esta manera para 1958 la inversión acumulada alcanzó un monto de 1,169 millones de dólares con una tasa de crecimiento promedio porcentual anual de 8.1 (Ver Anexo Cuadros 7 y 8).

¹²⁰ Cordera R. y Orive B. *México Industrialización Subordinada, Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana*, Trimestre económico, FCE, N°39, México, 1983, Pág. 96.

¹²¹ Dávila Aldas, Francisco R., *Del Milagro a la Crisis, la Ilusión, el Miedo y la Nueva Esperanza. Análisis de la Política Económica Mexicana*, Distribuidora Fontamora, México, 1995, Pág. 58.

Durante este periodo la IED entró en una nueva etapa, con la característica de que comprendió nuevos sectores de la producción; los capitales extranjeros se utilizaron en la industria manufacturera (42.5%) y en el comercio (16.1%), relegándose a último término el interés por invertir en la minería, en la energía eléctrica, en la producción de bienes de consumo o en otras áreas que en el pasado atrajeron la inversión de capitales del exterior¹²² (Ver Anexo Cuadro 8).

La gran profusión de la IED en México obedeció a los incentivos de las políticas gubernamentales que, interesadas en promover los adelantos de la industria en el país y modernizar su infraestructura manufacturera, brindaron apoyo a las inversiones extranjeras, con mínimas limitaciones reglamentarias para evitar que dominaran áreas productivas nacionales. Así la IED inicia una verdadera penetración en la economía mexicana, utilizando métodos distintos a los que tradicionalmente recurría, las negociaciones ya no las realizó a través del Estado, sino directamente con un empresario nacional encontrando en él, el canal más viable para asegurar su posición en la industria manufacturera. A partir de ese periodo, el grupo empresarial tradicional fue estrechando y diversificando sus vínculos con la IED, mientras el grupo de los pequeños empresarios – el más nacionalista- perdía terreno en lo que se refiere a su importancia dentro del proceso económico nacional al tiempo que empezaba a sufrir indirectamente los efectos de la dependencia con respecto a la IED.

Durante el régimen de López Mateos (1958-1964), la difícil situación económica que encontró el gobierno al iniciar su gestión, y la necesidad de continuar impulsando el desarrollo económico, llevaron al planteamiento de dos objetivos prioritarios relacionados entre sí: el primero consistía en mantener la estabilidad monetaria sin que ello significara descuidar el fomento al crecimiento económico del país; el segundo se refería a conservar la estabilidad en los precios llegando a consolidar la política del desarrollo estabilizador. "Este control y el fortalecimiento de la infraestructura material del país, buscaban estabilizar la economía a través del crecimiento sostenido, mientras se aplicaban medidas proteccionistas a la industria manufacturera privada, nacional o

¹²² Delgado de Cantú Gloria, Op. Cit., Tomo II, Pág. 241.

extranjera, además de alentar al mercado de valores para capitalizar empresas industriales."¹²³

La estrategia que siguió el gobierno de López Mateos, fue importante debido a sus alcances a corto y mediano plazos, fue trascendente por su orientación nacionalista en sectores clave de la economía (electricidad, minería y petróleo). "El gobierno efectuó la compra de las grandes empresas eléctricas, de algunas empresas mineras y de las cadenas de cine del Distrito Federal (D.F), que fueron rescatadas de manos de capitalistas extranjeros, lo que produjo una caída importante en la IED de más de 2,000 millones de dólares en 1960."¹²⁴ Bajo este contexto la tasa de crecimiento sexenal de la IED fue de 26.17%, llegando a un monto acumulado de 1,475 millones de dólares al final del periodo. Este gobierno continuó alentando la IED hacia la industria manufacturera (62.7%) y el comercio (17.1%). Estados Unidos incrementó su participación en el total de la inversión foránea, en un 84.6%, mientras que países como Inglaterra, Canadá, Francia y Suecia redujeron su aportación con respecto al total (Ver Anexo Cuadros 7, 8 y 9).

Durante el periodo correspondiente a Díaz Ordaz (1964-1970), se registró un aumento del 91.3% sexenal en la IED para alcanzar un monto acumulado de 2,822 millones de dólares. Su política en materia de inversión extranjera le asignó a la misma, un papel prioritario para acelerar el desarrollo económico, dándole la bienvenida siempre y cuando, se sujetara a la legislación y operara en forma complementaria a los esfuerzos nacionales y al logro de objetivos sociales del país.

En el sexenio de Díaz Ordaz, por país de origen la IED estadounidense ocupó un lugar preponderante aportando casi el 80% con respecto al total, seguida de Alemania, Inglaterra y Suiza, con el 3.4, 3.3 y 2.8% respectivamente. En cuanto a la IED por sectores, la industria manufacturera fue el mayor polo de atracción concentrando el

¹²³ Delgado Cantú Gloria, Op. Cit., Tomo II, Pág. 255.

¹²⁴ Ceceña Gamez José Luis, *El Capital Monopolista y la Economía Mexicana*, UNAM, México, 1994, Pág. 92.

74% de la inversión total, el segundo sector en importancia fue el comercio, con una participación de 15.5% (Ver Anexo Cuadros 8 y 9).

Cabe señalar, que "debido a las fusiones, las ventas a nacionales y a las desinversiones, 162 de las 187 corporaciones transnacionales principales de los Estados Unidos operaban en México a fines de 1967, con un total de 412 subsidiarias. De estas últimas 225 trabajaban en el sector manufacturero, 31 en actividades comerciales, 14 en industrias extractivas y las 132 restantes en otros sectores... 143 eran de nuevo ingreso, 112 eran adquisiciones, 109 eran sucursales de las subsidiarias establecidas anteriormente, la forma en que entraron las 48 subsidiarias restantes no se conoce... La tendencia de las manufactureras transnacionales norteamericanas a entrar en México a través de la adquisición de empresas existentes y la tendencia a ejercer un control completo o mayoritario, se incrementó sustancialmente en el periodo de 1958-1967."¹²⁵

Un aspecto de gran interés en la industrialización del periodo 1964-1970 lo constituyó el surgimiento de las empresas maquiladoras, que iniciaron sus operaciones en 1965, y que a partir de 1968 empezaron a tener significación dentro de los ingresos corrientes de la balanza de pagos y como complemento del desarrollo industrial del país.¹²⁶

De modo que produciendo internamente y mediante la instalación de filiales de las grandes empresas transnacionales se generó una mayor dependencia, incluso la política económica para fomentar el proceso de industrialización, generó creciente concentración del ingreso, inflación, devaluación y en la medida que el crecimiento industrial requirió un mayor proceso de incorporación tecnológica y mayor participación del capital extranjero, el empleo disminuyó, además que en las ramas más dinámicas de la industria, comenzó a marcarse un desigual desarrollo, por un lado pocas empresas que realizaban un uso intensivo del capital y por otro una amplia gama de pequeñas empresas con uso intensivo de mano de obra.

¹²⁵ Wionczek Miguel S., *Mecanismos de Dependencia y Subdesarrollo Económico -Capital y Tecnología en México y América Latina-*, Porrúa, México, 1981, Págs. 23 y 24.

¹²⁶ Delgado de Cantú Gloria, Op. Cit., Tomo II, Pág. 269.

En resumen gran parte del proceso económico emprendido por la economía mexicana en este periodo, se vio facilitado por las decisiones de política económica que se implementaron a nivel mundial, cuya finalidad era la internacionalización de la producción y el comercio de los países desarrollados. Las empresas transnacionales particularmente las estadounidenses aprovecharon esta perspectiva, y de igual forma, las facilidades dadas por el gobierno mexicano para asociarse con los empresarios privados nacionales e implantar filiales en el país para producir bienes de consumo durables, así como ensamblar los componentes importados.

Así, la IED se incrementó debido a las políticas económicas internas que correspondieron al periodo de 1955-1970, en donde la economía se estructuró en el marco de la estrategia de "desarrollo estabilizador", término que designa un conjunto de medidas económicas cuyos objetivos básicos fueron el crecimiento del ingreso real, el control de presiones inflacionarias y el mantenimiento de un tipo de cambio fijo. Los lineamientos de política económica emprendidos por el Estado fueron seguir orientando el gasto estatal en obras de infraestructura e industrias básicas, el apoyo al sector privado por medio de subsidios y el empleo selectivo de crédito; se recurrió tanto al crédito interno como al externo para incrementar el gasto público, así como para corregir los desequilibrios en la Balanza de Pagos.

2.2.6 Periodo de 1970 a 1982 (Desarrollo Compartido y Petrolero-Exportador).

En el marco internacional a principios del decenio de los setentas, Estados Unidos rompió el sistema de paridades fijas (sistema de Breton Woods), generalizando la crisis económica y agudizando la inestabilidad monetaria y cambiaria internacional. La crisis del sistema monetario internacional puso de manifiesto un exceso de liquidez internacional, sumándose después la crisis de energéticos y alimentos.

La crisis que vivió la economía capitalista desde mediados de los años setentas marcó un cambio radical en las tendencias de la IED. Si bien algunas características generales se mantuvieron, surgieron procesos que configuraron una nueva organización económica internacional.

Los cambios fundamentales en la evolución de la IED durante el periodo de crisis fueron, "La redistribución de las cuotas de participación en los flujos y montos de inversión entre países y actividades económicas, y el surgimiento de nuevos mecanismos que desplazaron a la IED en las operaciones de las empresas transnacionales. Para los países, este proceso significó una mayor transnacionalización y competencia global; al lado de los capitales estadounidenses, surgieron los europeos y japoneses, disputando de manera incipiente la hegemonía económica. A diferencia del relativamente lento crecimiento de los países y la inestabilidad de la economía mundial, las empresas transnacionales mostraron una evolución sostenida."¹²⁷

En este periodo la IED se caracterizó por:

1. Su menor importancia en los flujos mundiales de capital, producto tanto de la mayor utilización de nuevas formas de participación del capital extranjero que no involucraban a la inversión directa (licenciamiento tecnológico, subcontratación, etc.), como del gran peso que adquirieron las actividades especulativas, que cobraron importancia por la inestabilidad económica internacional.
2. Ahondamiento de la diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados como receptores de capital, resultado de la mayor gravedad de la crisis en éstos.
3. Importante aumento de la IED destinada al sector servicios.
4. Las inversiones estadounidenses cambiaron de dirección, la posición de la economía y de las empresas transnacionales estadounidenses cambió por completo.

¹²⁷ Omelas Bernal Raúl, *Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial*, UNAM e IIES, México, 1989, Págs. 33 y 34.

En este contexto, durante el gobierno de Luis Echeverría Álvarez (1971-1976), México no sólo tuvo que sortear los efectos externos sino también problemas estructurales internos. La economía mexicana cambió el rumbo de la estrategia de desarrollo con estabilidad de precios seguida anteriormente, por otra de "desarrollo compartido" (crecimiento económico y desarrollo social), al cuestionarse su progresivo agotamiento ante el agudizamiento de los desequilibrios estructurales, tales como el continuo y progresivo desequilibrio externo, dependencia financiera y tecnológica, creciente endeudamiento estatal y déficit fiscal.

En este panorama, la nueva IED creció irregularmente, en 1973 cuando se optó por una política económica contractiva la nueva IED disminuyó en 68.0% respecto a 1972, pero el cambio de política económica en 1974 incrementó ésta en 26.1%, sin embargo, el crecimiento de la IED se contrajo en los siguientes años, en 1975 la tasa de crecimiento fue negativa en un 18.6% y en 1976 fue de tan sólo 1.4% respecto al año anterior (Ver Anexo Cuadro 10).

Este comportamiento de la IED, obedeció a otros factores a parte de la política económica, entre ellos, la promulgación en diciembre de 1973 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que provocó desconfianza en los capitales extranjeros, así como la fuga de capitales por el mantenimiento de un tipo de cambio fijo y posteriormente, en 1976 la devaluación de la moneda nacional, todo esto aunado a la recesión internacional generalizada en 1974-1975.

Así observamos que durante el gobierno de Echeverría la IED tuvo una tasa de crecimiento sexenal de 88.3%, con un promedio anual de 11.1% para dar un total de nueva inversión en el lapso de 1971-1976 de 2,493.8 millones de dólares. Contra los pronósticos de retraer la inversión, como respuesta a la reglamentación, el ritmo de inversión más significativo fue el de 1974, 1975 y 1976 con 362.2, 295 y 299.1 millones de dólares respectivamente, en tanto que en 1971, 1972 y 1973 su comportamiento fue de 351.9, 898.0 y 287.3 millones de dólares para los años en cuestión, de ahí que al

final del sexenio, la inversión acumulada ascendiera a 5,315 millones de dólares (Ver Anexo Cuadros 7 y 10).

"Los detentadores de la inversión en 1976 eran los mismos que seis años atrás, que daba la primacía a Estados Unidos con 72.2%, República Federal de Alemania 6.5%, Suiza 4.2% y Gran Bretaña el 3.9%, el restante 13.2% se lo distribuían Japón, España, Suecia, Canadá, Países Bajos, Francia, Italia y otros"¹²⁸ (Ver Anexo Cuadro 11). Igualmente no variaron los sectores en los que se localizaba la inversión, así tenemos para 1975 al sector manufacturero con un 73.8%, el comercio con 11.4%, y servicios con 7.0% (Ver Anexo Cuadro 12).

"Las actividades de éstos inversores, durante este periodo las llevaron acabo 4,083 empresas contra 1,915 sociedades en 1970. Cabe señalar que de 1973 a 1976 se construyeron 597 empresas con capital extranjero, por lo que se confirma la práctica de adquirir empresas en operación, la que según cálculos moderados, fue del 75%. Los montos de inversión permitieron que México continuara en segundo lugar en América Latina entre los receptores de inversión, sólo superado por Brasil con 6,997 mdd."¹²⁹

Por otro lado, al finalizar el sexenio (31 de agosto de 1976) la situación se agravó al devaluarse el peso, la paridad en relación con el dólar pasó de \$12.50 a \$28.00 y quedó en un promedio de \$23.00 por dólar. Dentro de las variables de la devaluación estuvo la dolarización en los setentas que aceleró el debilitamiento de la economía nacional; otra causa estuvo relacionada con las empresas extranjeras y consistió de un lado en el apoderamiento de los sectores de más alto rendimiento, como son las manufacturas y el comercio hecho que ocasionó exportación de fondos obtenidos por concepto de utilidades de las inversiones extranjeras y de otro lado, la práctica de estas empresas de convertir a dólares los fondos excedentes de sus ventas para quedar a cubierto de una devaluación utilizando créditos nacionales en forma creciente para el

¹²⁸ Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., Pág. 119.

¹²⁹ Ibid., Pág. 118.

funcionamiento de sus operaciones de capital de trabajo, lo que restó recursos financieros a los empresarios nacionales.¹³⁰

La secuela de la devaluación se resume en aceleramiento de la inflación, elevación de los saldos de la deuda del exterior y su encarecimiento, deterioro del pasivo fijo de las empresas, precios incontrolables, escasez de oferta de bienes, deterioro del salario real, monopolización de renglones productivos, encarecimiento de importaciones, incremento del desempleo, y coartamiento de las libertades de acción del Estado mexicano por países hegemónicos a través de organismos como el FMI.

José López Portillo (1976-1982), inició su mandato presidencial en medio de un ambiente de incertidumbre y bajo el impacto de la devaluación decretada por su antecesor, lo que significaba el fracaso del nuevo rumbo por el que Echeverría había tratado sin éxito, de impulsar la economía del país. El modelo de desarrollo compartido había demostrado no ser una opción viable para corregir las deficiencias del modelo de desarrollo estabilizador.

En éste contexto a efecto de superar la crisis al mismo tiempo que dinamizar la economía, tomó lapsos específicos y prioridades, las que se enmarcaron en tres etapas: La superación de la crisis (1977-1978), la reactivación de la economía (1979-1980) y la del crecimiento alto y sostenido (1981-1982), a materializarse en una economía de mercado con absoluta libertad cambiaria.

Para lograrlas tomó como base los energéticos y en específico el petróleo, que cobró importancia estratégica principalmente a partir de los descubrimiento de 1973 de los yacimientos de Chiapas y Tabasco, los cuales sirvieron a México de aval para obtener importantes recursos financieros en los mercados internacionales de capital y como instrumento para tratar de corregir los desequilibrios externos. De tal forma que "el petróleo orientó todo el contexto de la economía, inversiones publicas y privadas, movimiento de balanza comercial, endeudamiento interno y externo, así como el perfil

¹³⁰ *Ibíd.*, Pág. 126.

de la deuda, incentivos para la IED, reactivación de las actividades primarias y fortalecimiento de las secundarias y otras múltiples facetas que se reflejaron en una economía estrecha y sobrecalentada, y en los inesperados incrementos del Producto Interno Bruto (PIB) del 3.2% en 1977 a 8.1% en 1981.¹³¹

En estas condiciones se devolvió la confianza al inversionista extranjero, al termino de 1976 el crecimiento de la nueva IED fue de 1.4% respecto al año anterior, pero a partir de 1977 ésta comenzó a incrementarse, con tasas de crecimiento anuales superiores al 9%, no obstante, la política impuesta por el FMI en ese año, de frenar el gasto público y la actividad económica (Ver Anexo Cuadro 10).

El capital extranjero se vio beneficiado al abaratarse los recursos nacionales en moneda internacional; se incremento el ritmo de inversión extranjera en el país, ante la ventaja de comprar empresas nacionales de mayor rentabilidad y la consecuente expansión o ampliación de empresas nacionales, dadas las mejores perspectivas de una mano de obra barata."La inversión en 1981 fue operada por 5,731 empresas – 1,257 se constituyeron de 1977 a 1981 –, de las cuales el 53.7% tuvieron una participación de capital extranjero de 49%, localizadas 51.7% en industria de la transformación, 21.7% en el comercio, 22.0% en servicios, 4.3% en la industria extractiva y 0.3% en el sector agropecuario."¹³²

En 1977 el 87% de la inversión provenía de cuatro países Estados Unidos con 70.2%, República Federal de Alemania con 7.3%, Suiza 5.3% y Japón 4.2% el otro 13% restante tenía como origen Gran Bretaña, España, Suecia, Canadá, Países Bajos, Francia, Italia y otros. Para 1982 los cuatro países primeramente señalados seguían su predominio con el 88.5% del total. Estados Unidos tenía el 68.0% (retrocede 2.15), los demás registraron un ascenso, para quedar la República Federal Alemana con 8.0%, Suiza con 5.3% y Japón con 7.2% (Ver Anexo Cuadro 11).

¹³¹Brun Ramírez R., *Estado y Capitalismo en la Sociedad Mexicana Actual*, Revista Coyuntura, ENEP UNAM, Abril-Junio, 1982, Pág. 131.

¹³²Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., Pág. 136.

En cuanto al destino de la IED, ésta no varió mucho su patrón de distribución respecto al de las dos décadas pasadas, la industria de transformación y el sector comercio absorbieron el 76% y el 11.8% respectivamente de la inversión total en 1977, este comportamiento se mantuvo casi todo el sexenio, aunque con una ligera variación en 1982, ubicando la participación de la industria de transformación en 77.4% y el sector comercio en 8.6% (Ver Anexo Cuadro12).

Sin embargo, el incremento anual que mostró el nuevo capital extranjero hasta 1979 de 111.3% se redujo en 1980 a 100.3%, disminuyendo en 1981 a una tasa anual de 4.6% y en 1982 cayó en 63.2%, debido a la manifestación de la crisis que llegó a su clímax en 1982 (Ver Anexo Cuadro 10).

Todos los acontecimientos de los años setentas y consecuentemente la crisis de 1982, no fueron otra cosa, que la manifestación de los desajustes estructurales del llamado modelo industrializador y el reacomodo de la economía a las exigencias de la economía mundial, que requería una nueva fase de expansión mundial del capitalismo. En este contexto, el movimiento de capitales fue importante, ya que la IED buscó mercados con alta rentabilidad y la inversión extranjera indirecta buscó salida a sus excedentes financieros, ante la inestabilidad económica a nivel mundial.

2.2.7 Periodo de 1982 a 1988 (Modelo Neoliberal).

El modelo de desarrollo hacia fuera obligadamente aplicado en México se caracteriza por ser un ajuste, un proyecto adoptado e impuesto directa e indirectamente por el FMI y BM; por medio de la exigente apertura comercial y económica por la Organización Mundial de Comercio (OMC antes GATT), por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y en especial por Estados Unidos socio fuerte del TLCAN; colocando al país en las corrientes y tendencias ideológicas neoliberales globalizadoras.

El Modelo Neoliberal se determinó en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado 1982-1988, etapa que se caracterizó por el estancamiento económico y su alta inflación (que

en promedio fue de 86.7%). Desde 1983 se aplicó con un programa de estabilización económica, con políticas neoliberales recomendadas por los organismos antes mencionados. Así se comenzó el nuevo patrón de acumulación llamado secundario exportador, apoyando y fomentando primordialmente el crecimiento del sector industrial como estrategia de desarrollo a largo plazo y la apertura económica hacia el exterior con el objetivo de atraer e incrementar los niveles de captación de capitales extranjeros, y así obtener los recursos financieros necesarios y adecuados para financiar la expansión de la planta productiva por medio principalmente de inversiones extranjeras directas, y en la cual el Estado tiene una severa reducción en la participación y fomento del desarrollo del país.

La década de los ochentas marca el crecimiento sin par de la IED alojada en la economía mexicana, caracterizada por la presencia de nuevos inversionistas (japoneses y alemanes) y por la llegada de nuevas actividades económicas, que antes no existían u ocupaban un papel marginal. La crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados se conjuga hacia 1985 con la recuperación transitoria de las economías desarrolladas dando un fuerte impulso a la IED.¹³³

Las medidas de política económica alentaron a la IED, en 1982 ésta representó una drástica reducción de 63.1%, a partir del siguiente año se incrementó a 9.1% representando 683.7 millones de dólares de nueva inversión. Sin embargo su ascenso extraordinario se dio a partir de 1984 con un incremento de 110.9% con respecto al año anterior y continuó su crecimiento en casi 30% en los siguientes años, así, el saldo histórico acumulado en 1988 fue de 24,087.4 millones de dólares (Ver Cuadro Anexo 13).

Cabe señalar que el ingreso de la IED entre 1986-1987, se debió en parte al acuerdo que entro en vigor en 1986, del mecanismo de capitalización de pasivos y sustitución de deuda pública por inversión (SWAPS), ésta fue la principal forma que asumió la IED entre 1983 y 1988.

¹³³ Ornelas Bernal Raúl, Op. Cit., Pág. 119.

Por lo que se refiere al origen de la IED, Estados Unidos continuó a la cabeza con 62.1% del total para 1988, seguido de la República Federal Alemana con 7.3%, Japón y Gran Bretaña con 6.6% y 5.5% respectivamente, la mayor parte de éstas inversiones se llevaron a cabo a través del sistema de trueque de deuda (Ver Anexo Cuadro 14).

Por sector económico la IED se concentró principalmente en la industria manufacturera, no obstante, de representar el 77.4% del total de la IED acumulada en 1982 se redujo a 69.5% en 1988, ésta se dirigió principalmente hacia los llamados sectores de punta, muy ligados a la industria de exportación: automotriz, electrónica, informática, telecomunicaciones y petroquímica, en tanto que el sector servicios se incrementó para el mismo periodo de 11.8% a 22.7%, dirigiéndose principalmente a cadenas hoteleras que se expandieron en los principales centros turísticos a partir de 1987, aprovechando el mecanismo de compra de deuda pública por inversión; en comercio la IED se redujo en términos relativos de 8.6 en 1982 a 6.2% en 1988, sector en el que generalmente participó asociada a la inversión privada nacional esta tendencia muestra el cambio a nivel internacional de los flujos de IED durante la década de los ochentas (Ver Anexo Cuadro15).

Cabe señalar que "En diciembre de 1982 el Estado controlaba 1,115 entidades paraestatales, 724 empresas de participación estatal mayoritaria, 75 de participación minoritaria, 103 organismos descentralizados y 223 fideicomisos no obstante, del 1 de diciembre de 1983 al 30 de noviembre de 1988 se desincorporaron 741 entidades paraestatales y se crearon otras 81 por lo que al final del periodo el estado sólo controlaba 427...el sector industrial fue el más afectado, ya que sufrió el mayor numero de desincorporaciones: alrededor del 40% de las entidades desvinculadas eran industriales y de éstas 85% las coordinaba el sector de energía y minas hasta 1987."¹³⁴

A pesar de las medidas emprendidas con la pretensión de superar la crisis éstas no dieron resultados, al contrario, profundizaron y agravaron la situación. Este periodo se

¹³⁴Ibid., Págs. 150 y 151.

caracterizó por ser el inicio de profundas transformaciones en la economía mexicana, tendiendo a sincronizarse con las que ocurrieron a nivel internacional, la política económica privilegió aspectos coyunturales, retrasando las transformaciones estructurales y aumentando sus costos, sobre todo en lo que atañe a la penetración de capital extranjero, cuyo dominio sobre la economía tendió a acentuarse.

2.3 Marco Legal de la Inversión Extranjera Directa.

2.3.1 Antecedentes del Marco Regulatorio de la Inversión Extranjera en México.

En México, la concepción del marco legal ha obedecido a diversos intereses y se ha venido dando a lo largo de varios años. El gobierno mexicano desde el punto de vista jurídico ha asumido tres actitudes definidas:¹³⁵

1. Una primera de tipo casuístico durante la cual se siguieron dos criterios, 1) apego a la estructura legal mexicana, 2) y adaptación de dicha inversión al medio social mexicano. Las disposiciones legales se basaron en consideraciones empíricas, que con el tiempo constituyeron un verdadero cuerpo legislativo, las principales disposiciones legales en ésta etapa fueron:
 - a) Ley Orgánica de la Fracción I del Artículo 27 Constitucional y su reglamento.
 - b) Decreto del 29 de junio de 1944.
 - c) Resolución Presidencial del 23 de junio de 1947, con la que se creó la Comisión Mixta Intersecretarial.

¹³⁵ Pereznieta Castro Leonel, *Derecho Internacional Privado*, Harla, México, 1993, Págs.120, 122 y 138.

2. La segunda etapa fue de tipo regulatorio, se inició el 9 de marzo de 1973, al ser expedida la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.
3. La tercera etapa conocida también como liberalismo en materia de inversión extranjera se constituye por:
 - a) El Reglamento de Inversiones Extranjeras del 16 de mayo de 1989.
 - b) La Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993.
 - c) El Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de septiembre de 1998.
 - d) Y por los Tratados Internacionales en Materia de Inversión Extranjera (APPRIS).

Los primeros antecedentes en materia legislativa sobre inversión extranjera se plasmaron en la Constitución de 1917, principalmente con el artículo 27, en el cual se estableció una serie de disposiciones que limitaron la propiedad inmueble del extranjero.¹³⁶

De este artículo se desprendió que el Estado mexicano podía otorgar el dominio a extranjeros sobre tierras, aguas y sus accesiones y que se podrían otorgar concesiones a los extranjeros sobre los citados bienes. Esto estaba sujeto a que los extranjeros conviniere ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER) en considerarse nacionales respecto a dichos bienes; a que no invocarían por lo que atañe a dichos bienes, la protección de sus gobiernos de lo contrario los perderían en beneficio de la nación (cláusula Calvo) y a que dentro de una zona de 100 Km. a lo largo de la frontera y de 50 en las playas, les quedaba absolutamente prohibido adquirir el dominio directo sobre los citados bienes.

A partir de 1926, estas disposiciones fueron motivo de una reglamentación específica: la Ley Orgánica de la Fracción I del Artículo 27 Constitucional, y el Reglamento de dicha ley. Los gobiernos posteriores a la Revolución Mexicana, continuaron con

¹³⁶ Ibid., Págs. 113-115.

políticas nacionalistas, aunque manejaron la llegada de los capitales extranjeros con políticas de carácter discrecional. Desde el punto de vista del régimen jurídico, lo que consiguió el Estado fue asegurar paulatinamente su dominio sobre los recursos naturales estratégicos, como los energéticos y sectores prioritarios de la economía.

Posteriormente en el Diario Oficial de la Federación del 1º de junio de 1942 se aprobó un decreto que suspendió las garantías individuales consignadas en varios artículos constitucionales, durante todo el tiempo en que México estuvo en estado de guerra, este decreto autorizó al Ejecutivo para legislar en los distintos ramos de la administración pública. Con base en esto el 29 de junio de 1944 se aprobó otro decreto con el objeto de controlar la inversión de capital extranjero en México, el cual fue dictado dentro de las llamadas leyes de emergencia durante la Segunda Guerra Mundial.

El decreto estableció que durante el tiempo que permaneciera la suspensión de garantías, los extranjeros y las sociedades mexicanas que tuvieran o pudiesen tener socios extranjeros, sólo podrían hacerlo mediante el permiso de la SRE para:

- Adquirir negociaciones o empresas, o el control sobre ellas de las ya existentes en el país que se dedicaran a cualquier actividad industrial, agrícola, ganadera, forestal, de compraventa, o de explotación, con cualquier fin; de bienes inmuebles, rústicos o urbanos, o de fraccionamiento y urbanización de dichos bienes inmuebles, adquisición de cualquier inmueble de ésta naturaleza o de bienes raíces.
- Adquirir el dominio de tierras, aguas y sus accesorios de acuerdo con la fracción I del artículo 27 constitucional.
- Adquirir concesiones de minas, aguas o combustibles minerales permitidos por la legislación ordinaria.¹³⁷
- Constituir sociedades mexicanas que tuvieran o pudieran tener socios extranjeros.

¹³⁷Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., 1984, Pág. 52.

- El arrendamiento por más de 10 años y los contratos de fideicomiso en los que el fideicomisario fuera extranjero o sociedad mexicana que tuviera o pudiera tener socios extranjeros.¹³⁸

En su artículo tercero, el decreto señala que la participación mexicana debía ser cuando menos del 51%, establecida en tal forma que se pudiera verificar en cualquier momento y cuando menos que en la administración de la sociedad existiera una mayoría de socios mexicanos. Este artículo contemplaba en su parte final la posibilidad de exonerar de este requisito, a las empresas que se organizaran para establecer en el país una nueva explotación industrial.

Para el 17 de abril de 1945 se modificó el decreto y el requisito del 51% del capital mexicano se circunscribió a determinadas áreas de la economía: empresas de radiodifusión, empresas de producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas, empresas de transporte aéreo cuando operaran únicamente dentro del territorio mexicano, empresas de transporte urbano e interurbano y empresas de piscicultura y pesca, la producción de aguas gaseosas, la edición de libros, periódicos, revistas y publicidad. El 27 de mayo de 1947 se anexaron, las empresas que se dedicaban a la venta y distribución de aguas gaseosas y la adquisición de empresas ya existentes que se dedicaban a los fines señalados anteriormente.¹³⁹

La finalidad del decreto de 1942 fue la de frenar la afluencia de capitales extranjeros que huían de las restricciones de la guerra y proteger la distribución de la propiedad territorial y la participación de los mexicanos en el desenvolvimiento económico de la República. "Estos capitales al huir de sus países, podían emplearse con facilidad en adquisiciones y acaparamientos de determinados inmuebles y empresas agrícolas, ganaderas, forestales, industriales y comerciales, en perjuicio de la conveniente

¹³⁸ Ramos Garza Oscar, *México ante la Inversión Extranjera. Legislación, Políticas y Prácticas*, Docal editores S.A., México, 1971, Págs. 14-17.

¹³⁹ *Ibid.*, Págs. 19 y 20.

distribución de la propiedad privada territorial.”¹⁴⁰ No obstante el decreto no hubo una política clara y sostenida.

Posteriormente el 23 de junio de 1947 se crea la Comisión Mixta Intersecretarial, la cual tuvo como objetivos principales los siguientes: 1) mantener el equilibrio justo y conveniente entre el capital nacional y el extranjero en las inversiones en la República; 2) la coordinación eficiente de las dependencias correspondientes al Ejecutivo Federal; 3) el estudio sistemático y constante, así como la resolución adecuada de los problemas que en materia de inversión extranjera competían a cada Secretaría de Estado.¹⁴¹

La Comisión (1947-1953) dictó 12 normas sobre casos específicos del tema las cuales se resumen en lo siguiente:¹⁴²

- Estableció que a los inmigrantes con calidad de visitantes se les considerara como residentes suficientes para adquirir los bienes inmuebles indispensables para su comercio, industria o destinados a su casa-habitación (3 de septiembre de 1947).
- Aprobó la norma seguida por la secretaría de relaciones de exigir como prueba el control del 51% de capital mexicano y el sistema de acciones nominativas (3 de noviembre de 1947).
- Autorizó a los accionistas mexicanos enajenar sus acciones sin permiso previo de la SRE (26 de enero de 1948).
- Aprobó el funcionamiento de las empresas extranjeras de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles (28 de julio de 1948).
- Dispuso las condiciones que debían reunir los inmigrantes inversionistas (13 de diciembre de 1948).
- Reguló la adquisición de inmuebles por parte de las empresas a las que no se les hubiere exigido mayoría de capital social en poder mexicano (24 de marzo de 1949).

¹⁴⁰ Arrellano García Carlos, *Derecho Internacional Privado*, Porrúa, México, 1999, Pág. 562.

¹⁴¹ *Ibid.*, Pág. 568.

¹⁴² Pereznieto Castro Leonel, *Op. Cit.*, Pág. 121.

- Expedió los requisitos que debían cumplirse en las acciones nominativas en la norma del 20 de octubre de 1947 (6 de febrero de 1951).
- Modificó el acuerdo del 17 de abril de 1945 aumentando a la lista de actividades en que se necesitaba un 51% como mínimo de capital mexicano, las empresas de transporte aéreo ya sea que operaran en territorio nacional o fuera de él (5 de enero de 1948), aquellas cuyas actividades estuvieran relacionadas con la industria y el comercio petrolero (30 de agosto de 1948), las empresas que constituidas para la producción, compraventa y distribución de aguas gaseosas o sin gas, así como esencias concentradas y jarabes que sirvieran para la elaboración de las mismas (25 de octubre de 1948), el transporte marítimo (21 de febrero de 1950), y la explotación y comercio de la industria huleira (5 de octubre de 1953).¹⁴³

Posteriormente a las normas dictadas por la Comisión, el Poder Ejecutivo emitió otras disposiciones:¹⁴⁴

- Estableció como máximo el 49% de la inversión extranjera en el capital de sociedades en los campos de la siderurgia, cemento, vidrio, fertilizantes, celulosa y aluminio (2 de julio de 1970).
- Autorizó a la SRE a otorgar permiso a las instituciones nacionales de crédito, para adquirir como fiduciarias, el dominio de bienes inmuebles destinado a la realización de actividades industriales o turísticas dentro de la zona prohibida (30 de abril de 1971).
- Determinó que el capital mexicano en sociedades dedicadas a las manufacturas de componentes automotrices no podía ser menos del 60% (24 octubre de 1972).

Acorde con las disposiciones antes mencionadas se expidió una serie de leyes que restringieron la participación de la inversión extranjera en varios sectores. Ley de Vías Generales de Comunicación (19 de febrero de 1940,) Ley Reglamentaria del Artículo 27

¹⁴³ Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit., Págs. 54 y 55.

¹⁴⁴ Pereznieta Castro Leonel, Op. Cit., Pág. 121.

Constitucional en el Ramo del Petróleo (29 de noviembre de 1958), Reglamento de la Distribución de Gas (29 de marzo de 1960); decreto del 30 de diciembre de 1965 por medio del cual se modifican varias leyes: Ley General de Instituciones de Seguros, Ley General de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones de Finanzas y Ley de Sociedades de Inversión, con el fin de prohibir la participación de la inversión extranjera en las sociedades a que dichas leyes se referían.¹⁴⁵

Todo este intento de coordinación, reglamentación y control de la IED, se convirtió en la base de la posterior legislación sobre la materia.

2.3.2 Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, 1973.

Dentro de la política de Luis Echeverría, hubo un marcado sentido nacionalista al crear leyes e instituciones en varios campos de la economía, con el propósito de contribuir al crecimiento económico y beneficiar a la población. En este sentido la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, tuvo la pretensión de frenar la penetración y la operación de las empresas extranjeras y establecer el control sobre sectores estratégicos de la economía, teniendo por objetivo estimular un desarrollo justo y equilibrado, así como consolidar la independencia económica del país.

Según esta ley, eran bienvenidos a México los inversionistas extranjeros que estuvieran dispuestos a asociarse con el capital mexicano, que aportaran nuevas técnicas de producción, que absorbieran mano de obra, que contribuyeran a la descentralización geográfica, que provocaran efectos favorables sobre la balanza de pagos e incorporaran en su producción el mayor número de materias primas nacionales, en fin,

¹⁴⁵ Ibid., Pág. 122.

los que no redujeran las posibilidades de crédito nacional de las empresas mexicanas y no impusieran hábitos de consumo considerados inútiles.¹⁴⁶

En esta ley se consideró como inversión extranjera la realizada por personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica¹⁴⁷ y empresas mexicanas en las que participara mayoritariamente el capital extranjero o en el que los extranjeros tuvieran por cualquier título la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Se establecieron "como límites de inversión para los inversores extranjeros, el 49% sobre el capital social de empresas de nueva creación, el 25% del capital de empresas establecidas y el 49% de sus activos fijos. Se equiparó a la adquisición de activos el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación. Y en forma excepcional un porcentaje mayor al 49%, cuando no estuviera determinado por la ley o bien por su disposición reglamentaria y previo estudio y dictamen de la CNIE, en las que se demostraran las ventajas que se iban a aportar al país".¹⁴⁸

Resaltan de la ley los siguientes aspectos:¹⁴⁹

- Se consideraron reservadas para el Estado el petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería en los casos que se refería la ley en la materia, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y las demás que fijaran las leyes específicas.

¹⁴⁶ Montavon Remy, *Implantación de Dos Empresas Multinacionales en México*, Prentice, México, 1980, Pág. 27.

¹⁴⁷ Según Miguel Ángel García Padilla se define como una persona jurídico colectiva constituida por entidades individuales o complejas que, pudiendo considerarse jurídicamente independientes, están unidas en cuanto a sus capitales, dirección y distribución de utilidades al explotar en conjunto simultánea o sucesivamente, determinada fuente de riqueza y cuya actividad económica reunida arroja un resultado distinto de la actividad económica de cada entidad considerada individualmente. Ejemplo el trust (fideicomiso en México), los consorcios, los Holdings, Joint Venture, etc. que no son reconocidas en las leyes mexicanas.

¹⁴⁸ Medina Cervantes José Ramón, Op. Cit, Págs. 54 y 55.

¹⁴⁹ Academia de Estudios Fiscales, *Implicaciones Fiscales de las Operaciones Internacionales*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 1994, Págs. 19 y 20.

- Se reservó a mexicanos o a sociedades mexicanas, con cláusula de exclusión de extranjeros: la radio y la televisión, transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales, transporte aéreo y marítimo nacionales, explotación forestal, distribución de gas, los demás que fijaran las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expidiera el Ejecutivo Federal.
- Se permitió que la inversión extranjera participara en un 49% en la explotación de sustancias sujetas a concesión ordinaria, 34% en concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales, 40% en productos secundarios de la industria petroquímica y en un 40% en la fabricación de componentes de vehículos automotores y se estableció la regla general del 49% para aquellos sectores en los que no se exigía un porcentaje determinado.
- Instituyó dos órganos de vigilancia, control y supervisión: la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE).

La CNIE, cumplió con funciones de vigilancia, supervisión y seguimiento de la inversión extranjera en México, así como, la emisión de resoluciones, con relación a los proyectos específicos que se sometieran a su consideración y el establecimiento de principios generales. En el periodo que va de 1973 a 1989 la CNIE emitió diversas resoluciones las cuales se pueden dividir en diferentes etapas.¹⁵⁰

1. Las primeras resoluciones generales aprobadas entre 1973 y 1982, fueron emitidas en la etapa de experimentación, formalización y consolidación de las resoluciones generales, estas se caracterizaron preponderantemente por un espíritu más regulador que promotor, imponiendo fuertes restricciones y requisitos a la participación extranjera en forma mayoritaria en empresas mexicanas. En esta etapa se dieron un total de 19 resoluciones generales.

¹⁵⁰ Ibid., Pág. 22.

2. Las resoluciones generales emitidas en la siguiente etapa entre 1983 y 1988, propiciaron la flexibilización del régimen, con la intención de hacer más oportuna la aplicación de la ley, intentando ejecutar la política de promoción selectiva de la inversión extranjera.
3. La resolución general única de 1988, surgió por el interés de la CNIE de consolidar las Resoluciones Generales que hasta el momento se habían dado para reforzar el régimen jurídico, de tal modo que pudiese ser aplicada más eficientemente la política de promoción selectiva de la inversión extranjera y facilitar la desregulación de actos por parte de la inversión extranjera.

Para sistematizar la información de la IED se instrumentó el RNIE, en el que debían inscribirse: las personas físicas o morales que realizaran inversiones reguladas por la ley, las sociedades mexicanas en cuyo capital participaran personas físicas o morales extranjeras, los fideicomisos en los que participaran extranjeros, títulos representativos de capital que fueran propiedad de extranjeros y las inversiones de acuerdo a las resoluciones dictadas por la comisión; el RNIE cumplió con funciones de vigilancia y supervisión así como de mantener un registro actualizado de las actividades y operaciones que llegaran a realizar los inversionistas extranjeros en México. "En el RNIE figuraban a fines de 1975 4,083 compañías que habían declarado tener una parte de su capital en manos extranjeras, entre ellas 21,105, es decir, un poco más de la mitad pertenecían al sector manufacturero y representaban el 75% del conjunto de las inversiones extranjeras en México, 919 pertenecían al sector comercial y 711 al sector de servicios, el resto se repartía en diversos campos de actividades."¹⁵¹

La ley pretendió orientar la IED hacia las actividades en que resultara más conveniente para los intereses del país, evitando que se dirigiera hacia ramas donde ya la industria

¹⁵¹ Montavon Remy, Op. Cit., Pág. 28.

mexicana ejercía una participación importante o en aquellas en las que se desenvolvía a niveles de competitividad y eficiencia internacionales. Si embargo, con la actual apertura de nuestra economía esta finalidad ha perdido vigencia, ya que el objetivo primordial es atraer capitales extranjeros, sin importar la actividad de que se trate.

2.3.3 *Leyes y Reglamentos Expedidos para Regular la Inversión Extranjera Directa de 1989 a 1998.*

Posteriormente "en mayo de 1989, el interés en promover el incremento de la inversión extranjera y congruente con la política de apertura comercial del país, llevó a las autoridades a emitir el Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. El reglamento pretendió atraer flujos comerciales que promovieran las exportaciones no petroleras, propiciando en conjunto la productividad y competitividad del aparato productivo frente al exterior."¹⁵²

Por tal razón los objetivos principales del reglamento fueron: proporcionar a los inversionistas certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad; adecuar y simplificar los criterios y procedimientos que norman la inversión extranjera así como promover la inversión privada en general.

- El nuevo marco legal reunió por primera vez en un solo documento todas las disposiciones de carácter general relativas a nuevas áreas y oportunidades, así como obligaciones y requisitos a inversionistas extranjeros. Una de las principales características en la política, fue la autorización automática de nuevas empresas con 100% de capital foráneo, siempre y cuando se cumplieran los siguientes criterios:¹⁵³

- a) El monto de inversión no excediera de 100 mdd.en activos fijos.

¹⁵² Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, ONU, Pág. 102.

¹⁵³ Academia de Estudios Fiscales, Op. Cit., Págs. 22-26.

- b) La inversión se realizaría con recursos provenientes del exterior, sea mediante aportaciones de capital o financiamientos externos.
 - c) La nueva inversión de carácter industrial se ubicaría fuera de las zonas de mayor concentración económica.
 - d) Que la sociedad receptora mantuviera un saldo de equilibrio en su balanza de divisas durante los tres primeros años de operación.
 - e) Que se generaran empleos permanentes y se contribuyera con programas de entrenamiento, capacitación, adiestramiento y desarrollo para los trabajadores.
 - f) Que se utilizaran tecnologías adecuadas y se observaran las disposiciones legales en materia ecológica.
-
- Se permitió, sin requerir autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), a los inversionistas extranjeros adquirir en cualquier proporción acciones de sociedades establecidas o en el acto de su constitución, siempre que dichas empresas operaran o se constituyeran para realizar actividades de maquila u otras comerciales o industriales para exportación.
 - Se requirió autorización de la SECOFI para que los inversionistas extranjeros adquirieran acciones o activos fijos de las sociedades cuando, como resultado de la adquisición de que se tratara, se rebasara la proporción del 49% del capital social de los activos fijos, salvo los casos previos.
 - Se contemplaron las actividades económicas, distinguiendo entre aquellas que tenían un régimen específico en el que se restringía la participación de la IED y aquellas que no estaban sujetas a ninguna regulación restrictiva o específica. El RNIE contenía una lista de actividades sujetas a regulación específica, dicha lista o clasificación contenía el régimen de autorización por rama o clase de actividad económica y estaba dividida en seis rubros: 1) actividades reservadas al Estado, 2) actividades reservadas a mexicanos, 3) actividades en que se permitía IED hasta 34%, 4) actividades en que se permitía la IED hasta en 40%, 5) actividades

en que se permitía IED hasta 49%, y 6) actividades en que se permitía la IED hasta 100% previa resolución de la CNIE.

- Se crearon dos nuevos esquemas para que los inversionistas extranjeros participaran en actividades restringidas por la ley y disposiciones específicas:
 - a) Los fideicomisos de inversión temporal, a través de los cuales la SECOFI podía autorizar a la IED en participar, en actividades restringidas como la distribución de gas, transportes aéreos y marítimos nacionales; o en actividades sujetas a limitaciones específicas, conforme lo señala el reglamento como fue el caso de autopartes y petroquímica secundaria; la duración máxima de estos fideicomisos era de 20 años.
 - b) Los fideicomisos de inversión neutra, en donde la SECOFI podía autorizar a cualquier empresa cotizada en bolsa de valores, a emitir series especiales de acciones que confirieran derechos corporativos, para ser adquiridos vía fideicomisos por una institución de crédito mexicana, que a su vez emitiera certificados de participación ordinaria, y que pudieran ser adquiridos por inversionistas extranjeros en el mercado bursátil mexicano.

Así este reglamento se publicó con el objeto de atraer flujos comerciales internacionales que complementarían el ahorro nacional, generarían empleos, modernizarían la planta industrial del país y que trajeran consigo tecnología de punta, que permitiera a México incrementar sus exportaciones y mejorar la calidad de su producción para poder competir adecuadamente en los mercados internacionales.

La creciente vinculación de México al mercado internacional y el nuevo orden industrial internacional, hicieron que México modificara su marco legal, publicándose el 27 de diciembre de 1993 la Ley de Inversión Extranjera (LIE), anticipándose a la implementación del TLCAN, de éste modo se eliminaron múltiples restricciones a la inversión extranjera.

Su característica principal es la de establecer una regla general de apertura sectorial contenida en su artículo 4º, la cual señala que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, abrir y operar establecimientos, tan sólo con las excepciones o limitantes que la propia LIE contempla. Como resultado de la aplicación de esta regla general, se tiene que más del 90% de las actividades económicas de nuestro país se encuentran hoy en día totalmente abiertas a la participación de la inversión foránea. Asimismo, las reformas practicadas a la LIE han profundizado, por un lado, la apertura de algunos sectores económicos a la inversión extranjera y, por otro, han establecido mecanismos para la desregulación y simplificación administrativas.

Entre los lineamientos más importantes de la LIE se mencionan los siguientes:¹⁵⁴

- Se considera inversión extranjera, la participación de inversionistas extranjeros en cualquier proporción (hasta 100%) en el capital social de sociedades mexicanas; la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la Ley.
- Se señalan las actividades reservadas al Estado consideradas como estratégicas que incluyen: petróleo, hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, comunicación vía satélite (derogada en 1995), telégrafos, radiotelegrafía, correos, ferrocarriles (derogada en 1995), emisión de billetes, acuñación de moneda y control supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos.
- Las actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros abarcan las relacionadas con comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, servicios de radiodifusión y

¹⁵⁴ Congreso de la Unión, *Ley de Inversión Extranjera*, Diario Oficial de la Federación, 27 de diciembre de 1993.

otros de radio y televisión distintos a televisión por cable, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo en los términos de la ley en la materia, la prestación de servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales.

- Igualmente se señalan las actividades económicas y adquisiciones que mantienen una regulación específica y donde la inversión extranjera puede participar:
 - a) Hasta el 10% en sociedades cooperativas de producción.
 - b) Hasta el 25% en transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxi y transporte aéreo especializado.
 - c) Hasta el 49% en instituciones de seguros, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores, administradoras de fondos para el retiro, fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades; impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional; acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales; pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura; administración portuaria integral, servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, en los términos de la ley de la materia, sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria; suministro de

combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario y sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

- Las actividades en donde se requiere la resolución favorable de la CNIE para que la IED participe en más de un 49% son las relacionadas con servicios portuarios a las embarcaciones, sociedades navieras, sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público; servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados; servicios legales, sociedades de información crediticia, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros, telefonía celular, construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados, perforación de pozos petroleros y de gas, construcción, operación y acción de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario.
- A la CNIE se le atribuyeron funciones para dictar lineamientos de política y mecanismos para promover la inversión extranjera, ser órgano de consulta en inversión extranjera para las dependencias y entidades de la administración pública federal, establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias mediante la expedición de resoluciones generales.
- El registro no tendrá carácter público y deberán inscribirse en él: a) las sociedades mexicanas en las que participe incluso a través de fideicomiso: la inversión extranjera; los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, o la inversión neutra; b) quienes realicen habitualmente actos de comercio en la República: personas físicas o morales extranjeras, y mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional; c) los fideicomisos de acciones o partes sociales de bienes inmuebles o de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos a favor de la inversión

extranjera o de mexicanos con nacionalidad extranjera o que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

- En los artículos transitorios se precisan las actividades en las que existirá liberación gradual de manera similar a la acordada en el TLCAN, a saber, transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares; fabricación y ensamble de partes, equipos y accesorios para la industria automotriz; prestación de servicios de video texto y computadora en paquete; y edificación, construcción e instalación de obras.

Posteriormente en 1998 la publicación del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjera, abrogó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 y vino a precisar desde un punto de vista administrativo las disposiciones de la LIE.

La LIE del 27 de diciembre de 1993 y el Reglamento de la Ley de 1998, aseguran la compatibilidad de la normatividad mexicana con el TLCAN, el cual se ha convertido en el elemento principal para toda negociación bilateral o multilateral de comercio e inversión. Además la legislación actual en torno a la IED permite su participación sin autorización y en cualquier proporción en el capital social de las empresas, con excepción de las actividades reservadas al Estado y a mexicanos.¹⁵⁵ En estas leyes también se aprecia una creciente búsqueda de dar amplias seguridades a la inversión extranjera y una simplificación en los trámites. Por otro lado actualmente no existe ningún tipo de restricción de tipo de cambio para la exportación de capital, repatriación de utilidades u otro tipo de transferencia en moneda extranjera, mientras que el reglamento de 1989 señalaba determinados requisitos de desempeño que la IED debía

¹⁵⁵ De las 704 actividades listadas en el catálogo de actividades económicas y productivas, aproximadamente 606 están 100% abiertas a la IED, 35 actividades permiten una participación de la IED hasta en un 49%, 37 actividades una IED hasta en un 100% con previa aprobación de la CNIE y sólo de 16 actividades se excluye la propiedad o control de la IED.

cumplir, como mantener un saldo positivo en la balanza de divisas, generar empleos, realizarse con recursos provenientes del exterior, etc.¹⁵⁶

2.3.4 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS).

Los APPRIS son tratados internacionales en materia de inversión extranjera celebrados entre dos Estados. Tienen por objeto promover los flujos de capital, diversificar el origen de los capitales productivos y brindar seguridad jurídica a las inversiones de los países firmantes. Sus disposiciones son semejantes a las contenidas en el Capítulo XI del TLCAN y son congruentes con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la LIE y la Ley Sobre la Celebración de Tratados.

Los APPRIS contienen los siguientes principios y disciplinas, en congruencia con el capítulo XI del TLCAN:

Trato Nacional, el cual establece que se otorgará a los inversionistas extranjeros y a sus inversiones, el mismo trato que se confiere a sus propios inversionistas e inversiones cuando se encuentren en situaciones similares.

Trato de la Nación más Favorecida. A través de este principio se hacen extensivos a los inversionistas e inversiones de otra parte, los beneficios que confieran a inversionistas de otros países e inversiones de países no parte, siempre que se encuentren en circunstancias similares.

Trato Mínimo. Principio que implanta que las inversiones extranjeras, serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el derecho internacional.

¹⁵⁶Dussel Peters Enrique, *La inversión Extranjera en México*, Serie Desarrollo Productivo N° 80, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile, Octubre 2000, Págs. 16-18 y 21.

Requisitos de Desempeño. A través de este requerimiento las partes no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, tales como: volumen de exportación, contenido nacional, balanza de divisas, transferencia de tecnología, algún otro que sea adverso al comercio internacional.

Transferencia de Recursos. Permite a los inversionistas extranjeros la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos como: pagos por expropiación o derivados de laudos arbitrales, utilidades, dividendos, ganancias de capital, intereses, regalías, pagos por asistencia técnica y pagos en especie.

Expropiación e Indemnización. Principio que permite al país receptor expropiar inversiones extranjeras o adoptar medidas equivalentes: por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con estricto apego al principio de legalidad y mediante pago de la indemnización respectiva. La indemnización se pagará sin demora, al valor justo de mercado, más los intereses correspondientes. Para determinar el valor justo de mercado de la inversión expropiada, se tomarán en cuenta entre otros criterios, el valor catastral de los inmuebles.

Mecanismo para la Solución de Controversias Inversionista-Estado. A través de este dispositivo el inversionista tiene expedito su derecho para acudir ante los tribunales nacionales a ejercer sus derechos. Asimismo, se permite que los inversionistas extranjeros puedan acceder al arbitraje internacional para los mismos efectos, respetando los lineamientos del artículo 8 de la Ley Sobre la Celebración de Tratados (principio de reciprocidad internacional, asegurar garantía de audiencia y debido ejercicio de sus defensas y garantizar la composición imparcial de los tribunales). Una vez que el inversionista opta por alguna de las dos vías su elección es definitiva. Esto evita la existencia de procedimientos paralelos que vulneren el sistema jurídico nacional. En todo caso, la ejecución de un laudo arbitral

internacional es realizada por los tribunales nacionales quienes se asegurarán de su congruencia con el sistema jurídico mexicano.¹⁵⁷

Actualmente, se encuentran en vigor alrededor de 2,100 APPRIS en el mundo. México ha continuado la negociación y firma de los mismos con la finalidad de mantener su posición como el segundo receptor de IED entre los países en vías de desarrollo y el primero en Latinoamérica (durante el año 2001.)

De 1995 a la fecha, México ha suscrito 18 APPRIS con diversos países miembros de la Unión Europea (Alemania, Países Bajos, Austria, España, Unión Belgo-Luxemburguesa, Francia, Finlandia, Portugal, Italia, Dinamarca, Grecia y Suecia), además de Suiza, República Checa, Corea, Argentina, Uruguay y Cuba.

El resultado que podemos observar claramente es que la firma de tratados de libre comercio y la firma de APPRIS han contribuido favorablemente al aumento de flujos de inversión a México. De esta manera, a partir de la firma del TLCAN, el promedio anual de inversión productiva de largo plazo captada por México casi se triplicó.

De lo anterior, es posible señalar que la evolución del marco legislativo sobre la IED, ha sido objeto de muchas transformaciones y que son respuesta a las exigencias de las nuevas condiciones en la economía mundial, cuya estrategia revela un enfoque de apertura, orientado a facilitar y acelerar la entrada de inversiones extranjeras, para que así participen en aquellas actividades que se consideraban estratégicas para el país. "Si bien en principio los capitales extranjeros arriban a los mercados que más ventajas y ganancias les proporcionan, existen también condicionantes de otra naturaleza, a saber: aspectos políticos, expectativas sociales ya sean optimistas o negativas, condiciones de mercado, posición geográfica y facilidades de acceso a otros mercados, facilidades para la repatriación de utilidades, incentivos fiscales y productivos, etc. Por tanto a efecto de atraer flujos de capital extranjero, la mayoría de los países han realizado importantes reformas económicas y jurídicas, para adecuar sus legislaciones

¹⁵⁷ Bernés Flores Miguel, *Instrumentos Jurídicos de Promoción de IED en México*, Sistema Económico Latinoamericano SELA, Junio 2000.

nacionales al nuevo entorno internacional. Paralelamente, las reformas emprendidas en este sentido, han contribuido a la consolidación del sistema capitalista neoliberal.¹⁵⁸

En este marco, en comparación con las disposiciones establecidas en la primera legislación para regular la inversión extranjera (1973), durante los últimos años se ha transformado en una total promoción y apertura a los capitales extranjeros. Es importante señalar que por un lado el marco legal pretende dejar en manos del Estado las actividades consideradas como estratégicas, sin embargo, se privatizan actualmente sectores extensos, dinámicos y rentables a la inversión extranjera, postulando que la IED contribuye al desarrollo económico del país.

¹⁵⁸ Kaplan Marcos, Witker Jorge, *Regulación de Flujos Financieros Internacionales: Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión Extranjera Directa (IED)*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2000, Pág.78.

CAPÍTULO III. COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO DURANTE EL PERIODO 1988-2004.

3.1 La Inversión Extranjera Directa por País de Origen en México y Sectores a los Cuales se Dirige.

3.1.1 Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa durante el Periodo 1988-2004.

Durante el periodo 1988-2004 se pone en marcha una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento como respuesta a la crisis del modelo de sustitución de importaciones. Contraria a la sustitución de importaciones, este modelo de crecimiento propone e implementa una serie de nuevas prioridades económicas en donde las exportaciones, el sector manufacturero privado y la IED se convierten en los pilares de la nueva estrategia de crecimiento.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PERIODO 1988-2004		
Años	IED Millones de Dólares	Tasa de Crecimiento porcentual Anual %
1988	3,157.1	-18.57
1989	2,499.7	-20.82
1990	3,722.4	48.91
1991	3,565.0	- 4.23
1992	3,599.6	0.97
1993	4,900.7	36.15
1994	10,661.3	117.55
1995	8,344.9	-21.73
1996	7,815.7	-6.34
1997	12,181.7	55.86
1998	8,317.3	-31.72
1999	13,207.4	58.79
2000	16,781.2	27.06
2001	27,634.7	64.68
2002	15,129.1	-45.25
2003	11,372.7	-24.83
2004	15,846.4	39.34

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI, 1988-1993 metodología anterior, 1994-2000 nueva metodología.

Sexenio de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994.

En el Sexenio de Salinas de Gortari los ejes fundamentales de la política económica giraron en torno a los postulados del FMI y del BM: redimensionar el Estado, abatir el déficit presupuestario, atraer mayor inversión extranjera, lo que entrañaba modificar el marco jurídico vigente desde los setentas, y profundizar la apertura externa, lo que entre otros aspectos condujo a la firma del TLCAN. "Particularmente desde el sexenio de Salinas de Gortari, pero también hasta la actualidad, la estrategia de la liberalización asume una inducción de la macroeconomía (control de la inflación y el déficit fiscal) a la microeconomía, la cual resultaría en los ajustes estructurales requeridos. La base macroeconómica y microeconómica de la nueva estrategia es la asumida relación positiva entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, teniendo como resultado la necesidad de fomentar las exportaciones manufactureras privadas."¹⁵⁹

Desde esta perspectiva, una serie de políticas económicas e instrumentos desde 1988 han sido funcionales ante la visión y los objetivos de la estrategia. Además de la prioridad de las variables macroeconómicas ya mencionadas, desde 1988 la política económica ha hecho énfasis en fomentar el desarrollo del sector privado manufacturero exportador, en la generalizada desregulación económica, la liberalización arancelaria, la masiva privatización de empresas paraestatales (Ver Anexo Cuadro 16), la generalizada eliminación de subsidios directos e indirectos, la creación de programas orientados hacia empresas, ramas, sectores y regiones específicos, así como el fomento de la industria maquiladora.

La atracción de IED adquiere gran relevancia y es parte integral de esta nueva estrategia, ya que se convierte en la principal fuente de financiamiento del desarrollo desde 1988. "Se partía del supuesto de que la inversión foránea, además de complementar el ahorro interno y generar empleo, se acompañaba de tecnologías de vanguardia que aumentaban la eficiencia de las empresas y promovían las

¹⁵⁹ Dussel Peters Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, Op. Cit., Pág. 14.

exportaciones. El interés del capital extranjero aumentó y México se convirtió en uno de los países más favorecidos por esos flujos...se privilegió la inversión extranjera en tres áreas: a) edificación, construcción e instalación de obras, donde la participación de capital externo podría llegar hasta 100% a partir de 1999; b) fabricación y ensamble de autopartes, equipos y accesorios para la industria automovilística, donde la proporción de IED sería de 49%, todo ello a partir de 1999; y c) el transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio nacional."¹⁶⁰

Así la IED durante el periodo 1988-1994 comenzó su ascenso con una tasa de crecimiento promedio anual de 22.4%. Cabe destacar que, en el año 1989 el flujo de IED fue de 2,499 millones de dólares, lo cual significó una disminución de 20.8% con relación a 1988 debido a las expectativas de los inversionistas por el seguimiento que tendría la política de ajuste enunciada en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico PECE,¹⁶¹ para reducir el ritmo de inflación y avanzar al crecimiento, asimismo por la espera del nuevo marco jurídico que regiría la inversión extranjera (mayo 1989).

Para 1990 y 1991 la IED se incrementó en 48.9% y 42.6% respectivamente en comparación a 1989, lo cual se debió principalmente: 1) a la modificación del marco legal de la IED en 1989, que abrió las puertas al capital internacional en rubros que estaban vedados a los empresarios extranjeros, 2) al Decreto de Fomento a la Industria Maquiladora (22 de diciembre de 1989), que permitió que las maquiladoras de exportación ingresaran al país sin ninguna restricción y 3) a la subasta de SWAPS (papeles de cambio de deuda por inversión).¹⁶²

¹⁶⁰ Aragonés Ana María, *Trabajadores Indocumentados y Políticas Neoliberales*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Abril, 2001, Pág. 3.

¹⁶¹ Wadgymar Ortiz Arturo, *Política Económica de México 1982-1995: los Sexenios Neoliberales*. Nuestro Tiempo, México, 1995, Pág. 118.

¹⁶² Muñoz Ríos Patricia, *El Panorama Económico de México y Perspectivas*; In-Bond Industry, Industria Maquiladora; Asesores y Sistemas Internos S.A. de C.V. (Editores); Ed. Abeja; México, Septiembre 1990; Pág. 18.

La IED en los años 1992 y 1993 se vuelve a incrementar alcanzando cifras de 3,599.6 y 4,900.7 millones de dólares. El simple anuncio del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México, y la posibilidad de que se firmara, incrementaron estos flujos.

Posteriormente la apertura comercial se concretó y se convirtió en área prioritaria para el sexenio, propiciando la llegada de grandes montos IED. La justificación del gobierno para atraer inversión foránea durante este sexenio fue que el mercado nacional era competitivo por lo tanto la inversión extranjera no tendría tantas utilidades y promovería la calidad de sus artículos. Además se veía, a este tipo de financiamiento como el complemento perfecto para la inversión nacional, sin embargo a pesar de la justificación por parte del Estado, se preveía la escasa competitividad de las empresas nacionales. Trámites simplificados, fluidez y creación de leyes fueron los incentivos que creó el gobierno para que la IED llegara sin reparo. El gobierno, del mismo modo, creó apoyos indirectos como bases de información sobre proyectos y oportunidades de inversión. De tal forma, y a diferencia de períodos anteriores, la IED alcanzó en 1994 un monto de 10,661 millones de dólares (incremento 117.5% en comparación con el año anterior), el cual estuvo influido por el retraso de inversiones ante la expectativa de la aprobación de la nueva Ley de Inversión Extranjera a finales de 1993 y obviamente, por la aprobación de los acuerdos paralelos al Tratado de Libre Comercio y la entrada en vigor de este último el 1 de enero de 1994 y a la compra de empresas.

Sexenio de Zedillo Ponce de Leon 1994-2000.

Por su parte la gestión del gobierno Zedillista se inició con una de las crisis más profundas presentadas en la economía del país en su etapa posrevolucionaria, padecida por la mayor parte de la población mexicana y reconocida incluso por el Banco de México como la crisis más severa ocurrida desde la década de los años treinta. Los efectos inmediatos de la crisis fueron la destrucción de capital con cierre de empresas industriales, comerciales y de servicios, con el consiguiente aumento del desempleo. El prelude del colapso fue la suspensión del flujo externo de capitales hacia México, con motivo de los acontecimientos políticos ya conocidos durante 1994 y que se detonó con la salida masiva de divisas y la devaluación iniciada en diciembre del

mismo año, lo que provocó la disminución del 6.9% del Producto Interno Bruto (PIB) durante 1995.

En este contexto, la gestión económica de Zedillo (1994-2000) puede dividirse y entenderse en dos etapas: el programa de ajuste y estabilización (puesto en marcha en enero y febrero de 1995) y el programa nacional de financiamiento del desarrollo, a partir de 1997. El primero fue un urgente y desesperado plan de choque, una operación de salvamento para una economía hundida cuyas fisuras financieras amenazaban la viabilidad de México por una generación, el segundo fue un plan para que ese tipo de crisis no se repitiera.

Zedillo no creó las condiciones de la crisis de 1994, pero sí la precipitó, la crisis que se inició unos pocos días después de la toma de posesión de Zedillo. Ésta fue de tal envergadura que el propio William Clinton, ante el temor del llamado "efecto tequila" en los circuitos financieros internacionales, propuso la creación de un extraordinario paquete de rescate.¹⁶³ Oficialmente la crisis fue superada a mediados de 1996, la contención de la caída a partir del segundo trimestre de 1996 se logró en gran medida por este apoyo financiero. Entonces el Presidente comenzó otra etapa de su política económica: retomar el crecimiento; pero cuidando paso a paso las variables que habían estallado en 1995. En junio de 1997 lanza el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), donde establece las metas de los últimos tres años y, sobre todo, las primeras medidas precautorias anticrisis.¹⁶⁴

En este marco, la IED durante este sexenio presentó profundas oscilaciones, particularmente como resultado de la crisis económica de 1994 y la posterior y generalizada incertidumbre internacional en torno a las crisis en Asia, Brasil y Rusia, las que tuvieron efectos negativos en los flujos de IED hacia México hasta 1998.¹⁶⁵ De tal forma, durante 1995 y 1996, la IED cae en 21.7 y 26.8% respectivamente en comparación a 1994, lo cual se explica por la crisis económica que inició en diciembre

¹⁶³ Aragonés Ana María, Op. Cit., Pág.5.

¹⁶⁴ Becerra Ricardo, *La Economía Política de Zedillo, Recuperación Financiera y Rezago Social*, Revista Etcétera, Política y Cultura en Línea, Jueves 7 de Septiembre de 2000, número 397.

¹⁶⁵ Dussel Peters Enrique, *La inversión Extranjera en México*, Op Cit., Pág. 26.

de ese año; la IED se recupera notablemente durante 1997 incrementándose en 55.8% respecto a 1996; dos son los casos destacados este año, la adquisición de British American Tobacco por la cual se pagó 1,443.3 mdd. a los inversionistas mexicanos de igarrera La Moderna S.A de C.V., por el 100% de las acciones de la misma, y Wal-Mart Stores Inc. que adquirió las acciones de Cifra, S.A. de C.V. por 1,203.9 millones.

Inmediatamente la IED vuelve a caer en 1998 como consecuencia de las mencionadas crisis internacionales. La IED en 1998 sumó 8,317 mdd., una parte importante de la inversión estuvo vinculada a coinversiones con inversionistas mexicanos, por ejemplo, las licitaciones para la distribución de gas doméstico. De 1999 hasta el 2000 la IED siguió incrementándose, México captó en 1999 13,207 mdd., mientras que en el 2000 16,781, una cifra sin precedente en este país, las inversiones de firmas externas en el sector financiero mexicano representaron 31% de los flujos totales ingresados. En 1999 la operación más sobresaliente fue la fusión de Seguros Bital e ING Baring de Holanda, ING Baring adquirió el 49% de las acciones de Seguros Bital con un monto de 225 mdd. En el 2000 las operaciones más importantes fueron la compra del 100% de las acciones de Serfin por parte de BSCH en 1,560 mdd.; y la fusión del BBVA con Bancomer, como parte de la operación, el banco español aportó 1,400 mdd. en efectivo, adquiriendo casi un tercio de las acciones de Bancomer, y se comprometió a aportar otros 450 mdd. a través de la emisión de títulos de capitalización, llegando así a un total de 1,850 mdd.

Sexenio de Vicente Fox Quesada 2000-2006.

El sexenio foxista inició con grandes expectativas de cambio, de transición política y de alto crecimiento económico. El debate hace cuatro años giraba alrededor de los peligros de un "sobrecalentamiento" de la economía, no hubo una crisis cambiaria de "fin de sexenio", de hecho el sexenio foxista se ha visto obligado a sortear choques externos y choques internos. Uno de los principales choques de carácter externo es la inestabilidad de la economía norteamericana, la cual ha golpeado al ciclo económico mexicano, que ha sufrido una caída a la luz de la dependencia con la economía estadounidense en materia de comercio exterior así como de inversión, incluso a pesar de la notable mejoría en las variables financieras, como la inflación, el tipo de cambio o

las tasas de interés. Este ambiente se complicó ante varios otros factores, como las consecuencias de los ataques terroristas, la contracción mundial en el crecimiento, así como temores de "contagio" derivados de episodios como el síndrome de la "enronitis" o la posibilidad de cracs financieros.

La estabilidad financiera alcanzada en cuatro años de gobierno del presidente Vicente Fox se sustentó en la disponibilidad de más de 228,600 mdd. provenientes del valor agregado de las maquiladoras, la exportación petrolera, las remesas familiares y el turismo. Esa cantidad, básicamente fue empleada para sostener la paridad del peso frente al dólar, alimentar la reserva internacional de divisas y generar una mejor percepción de garantía sobre el pago del servicio de la deuda externa.¹⁶⁶

Del 2001 a 2004 se captaron 69,982 mdd. de IED, dicha captación se debió a particularidades significativas en la operación de las empresas transnacionales como es el incremento de su competitividad internacional, el abastecimiento del mercado interno y sobre todo a las inversiones en el sector financiero.

En el año 2001 el monto de IED fue de 27,634 mdd., 64.68% más que en el 2000. El incremento obedeció a la adquisición por parte de Citigroup, del grupo financiero mexicano Banamex-Accival (Banacci) en 12,500 mdd. Uno de los hechos sobresalientes del 2001 fue la caída de la IED tanto en los sectores donde predominaban los procesos de ensamblaje como en el resto de las ramas industriales orientadas al mercado interno y externo. De acuerdo con las cifras de la CNIE para el 2001, en el caso de la industria no perteneciente a la actividad de ensamblaje hubo una reducción de la inversión extranjera de casi 55% respecto al año 2000, atribuible tanto a la desaceleración de la economía estadounidense y al ambiente de incertidumbre generado después de los atentados del 11 de septiembre, como al estancamiento de la actividad económica en México.¹⁶⁷

¹⁶⁶ Zúñiga Juan Antonio, *Ingresaron 228 Mil 600 Mdd. en 4 Años; 3 Veces la Deuda Externa*, La Jornada, Sección Economía, 7 de Marzo 2005. <http://www.jornada.unam.mx/2005/mar05/050307/022n1eco.php>

¹⁶⁷ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001*, Op. Cit., Págs. 29-31.

Durante el 2002 la IED cayó abruptamente (45%) respecto al nivel del año anterior pero se mantuvo en un nivel similar al promedio correspondiente a fines de la década de 1990; la inversión foránea se dirigió principalmente al sector servicios y no a manufacturas. La inversión en servicios se concentró en los servicios financieros, (se destaca la operación realizada por la Hong-Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC) del Reino Unido, con la compra de 99.2% de las acciones del Grupo Financiero Bital, quinto banco mexicano, por 1,131 mdd.), seguida, a cierta distancia, por el transporte, las comunicaciones y el comercio minorista. En ese año como consecuencia de la recesión de Estados Unidos y de la apreciación del peso, se redujo la demanda de los bienes producidos por las plataformas exportadoras mexicanas, dándose la pérdida de más de 200,000 puestos de trabajo en la industria maquiladora (en rubros tales como calzado, textil y confecciones, muebles y ciertos productos eléctricos y electrónicos, segmentos de nivel tecnológico y grado de calificación de la mano de obra relativamente bajos) y el traslado de varias plantas de México a Asia.¹⁶⁸ Entre los establecimientos que cerraron destaca la empresa Canon, la compañía Philips Electronic N.V., las compañías Alps Electronic, Casio Computer, Sanyo, Reuters y Bloomberg Markets. Sin embargo, la ventaja comparativa que representa la estratégica cercanía al mercado estadounidense sigue constituyendo un incentivo para las empresas transnacionales que fabrican productos finales de mediana y alta tecnología.¹⁶⁹

En el 2003 la entrada neta de IED a México disminuyó por segundo año consecutivo, hasta llegar a 11,372 millones de dólares, cifra que evidencia una baja de 24.8% con respecto al año anterior, pero que es muy cercana al promedio del quinquenio 1995-1999. Dos son los factores principales que explican el retroceso de la IED con respecto al 2002; por un lado, el término del proceso de penetración de la banca extranjera iniciado en el 2000, que culminó en el 2002 con el control de más del 90% del sistema bancario del país; por otra parte está el hecho de que la competencia de los países asiáticos, especialmente China, como destino de la IED que busca reducir costos para

¹⁶⁸ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile, 2003, Págs. 13 y 40.

¹⁶⁹ *Ibid.*, Pág. 40.

mejorar su competitividad en el mercado estadounidense, impidió que la recuperación registrada en Estados Unidos se reflejara en un aumento más significativo de los flujos de IED hacia las zonas de procesamiento de exportaciones en México. A pesar de ello, el país se ha destacado en el 2003 por ser el principal receptor de IED de América Latina y el Caribe, superando no sólo a Brasil, sino también – por primera vez desde 1994 – al Mercosur en su conjunto.¹⁷⁰

La IED canalizada a México en el año 2004 ascendió a 15,846 mdd. 39% más a la registrada en 2003, cantidad influenciada por la compra de acciones de Bancomer por parte del banco español BBVA por 4,200 mdd., así como por la adquisición de la cementera Apasco por el grupo suizo Holcing por 450 mdd.¹⁷¹

Como podemos observar la IED durante este periodo se convirtió en uno de los principales factores económicos para permitir la modernización económica y la orientación exportadora de un segmento del sector manufacturero, principalmente el transnacional, sin embargo no ha cumplido con todos sus propósitos como es el generar empleo y transferir tecnología a las empresas nacionales.

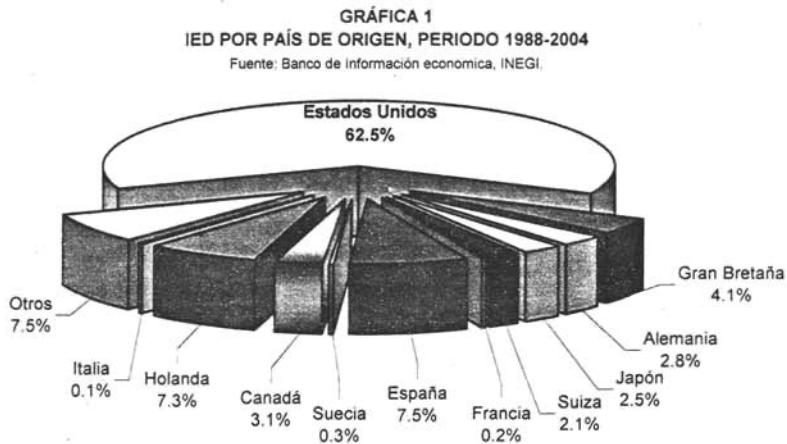
3.1.2 Origen y Destino de la Inversión Extranjera Directa.

Durante el periodo 1988-2004 la IED ascendió en promedio a 9,925.7 mdd. por año, de los cuales cerca de dos tercios provenían de los países miembros del TLCAN, Estados Unidos 62.5% y Canadá 3.1%. La Unión Europea en su conjunto dio origen a 24.4% de dichos flujos, correspondiendo los principales aportes a Holanda (7.3%), Reino Unido (4.1%), España (7.5%), Alemania (2.8%), Suiza (2.1%), Suecia (0.3%), Italia (0.1 %) y Francia (0.2%) (Ver Gráfica 1). Al igual que en la mayoría de los países de la región, las

¹⁷⁰ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2003*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile, 2004, Pág. 31.

¹⁷¹ Morales Roberto, *Sube 42 por Ciento la Inversión Extranjera Directa (IED) Captada por México en 2004*, Periódico El Economista, Sección Empresas y Negocios, Martes 1 de Febrero de 2005. <http://www.economista.com.mx>

inversiones asiáticas han ocupado un lugar secundario, destacando las de Japón con un 2.5% del total.



En general, el principal inversor en México ha sido Estados Unidos, inversión que se canaliza principalmente a la producción de manufacturas (automotriz, autopartes, computación y electrónica), "Estados Unidos, es la principal fuente de IED para México y entre 1994 y 2000, las 12,355 empresas con capital estadounidense invirtieron más de 43,000 millones de dólares. Alrededor de 59.7% se ubica en el sector manufacturero, 20.9% en servicios, 13.9% en comercio, 3.8% en transporte y comunicaciones y 1.7% en otros sectores."¹⁷² La IED proveniente de la Unión Europea se concentra en servicios financieros, automotriz, química, alimentos, electrónica, siderurgia y equipo de transporte. Por su parte la inversión asiática se destina a las industrias electrónica, automotriz y autopartes. Recientemente se ha incorporado como país inversor importante Canadá sobre todo a partir de la firma del TLCAN es la quinta fuente de IED para México. "Entre 1994-2000, las 1,233 empresas con capital canadiense invirtieron más de 2,900 mdd. cerca de 5.4% se ubica en el sector manufacturero, 27.4% en servicios, 12.9% en minería y extracción y 4.9% en comercio."¹⁷³

¹⁷² Ávila René, Periódico El Economista, Sección Nuestro Tema, 23 junio 2004, <http://www.economista.com.mx>

¹⁷³ Ibid.

Debido a la mano de obra barata de nuestro país no es extraño que gran parte de las inversiones se hayan trasladado a México para aprovechar esta situación, lo que a su vez les ha permitido a muchas firmas principalmente estadounidenses ganar competitividad. Las ventajas de localización, arancelarias y menores costos de transporte también influyen en el reforzamiento del predominio de la inversión estadounidense. Así, "México ha sido uno de los principales receptores de IED entre los países en vías de desarrollo y en la actualidad es el décimo en escala mundial, compitiendo con países como Japón y Estados Unidos."¹⁷⁴

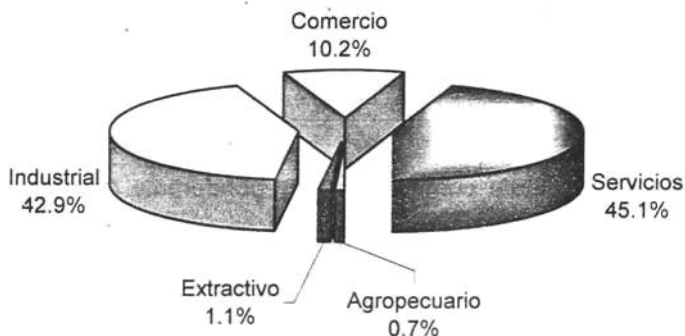
La IED adquiere mayor interés al ubicar en que actividades económicas mantiene mayor predominio, debido a que se colocan en los sectores más dinámicos de la economía donde obtienen elevados beneficios. De acuerdo al sector económico al que se destina la IED en México en los años para los cuales poseemos información (1986-2004), podemos observar tres períodos claramente diferenciados:

Un primer período, anterior a la firma del TLCAN, que abarca de 1986-1993 se aprecia una creciente importancia en el sector servicios ya que el 45.1% de las inversiones se concentraron en esta actividad (destacando los subsectores turismo y telecomunicaciones), el 42.9% en el sector industrial (principalmente automóviles, productos para el consumo, sustancias y productos químicos, industria de las bebidas y sustancias químicas básicas) y el 10.2% en el sector comercio (Ver gráfica 2). Este fenómeno se debió principalmente a la ola expansiva mundial de IED, a la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de la economía mexicana, al fomento de las exportaciones mediante los programas de actividades de maquila y al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Este reglamento permitió a los inversionistas extranjeros tener participaciones de hasta 100% en el capital de empresas en sectores no sujetos a limitaciones legales específicas, tales como los alimentos bebidas y tabaco; textiles,

¹⁷⁴ Ortiz Edgar, *TLC e Inversión Extranjera Directa en México*, Revista Comercio Exterior. BANCOMEXT, Octubre, 1993, Pág. 970.

prendas de vestir y cueros; maderas y productos de papel, y los servicios de restaurantes, hoteles y comercio.¹⁷⁵

GRÁFICA 2
IED POR SECTOR ECONÓMICO, PERIODO 1986-1993
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

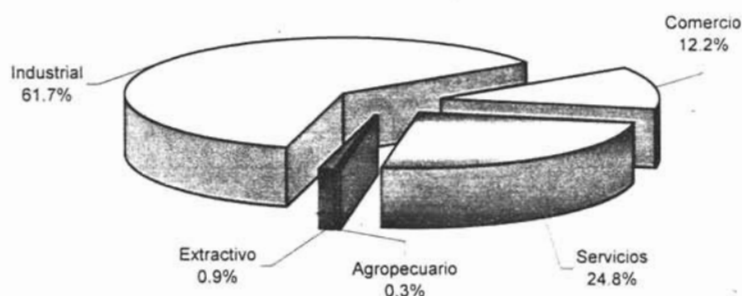


El segundo período se puede observar claramente a partir de la firma del TLCAN, en donde se asentó la eliminación de obstáculos para el comercio transfronterizo de bienes y servicios y a la publicación de la Ley de Inversión Extranjera que autoriza la inversión extranjera en 694 de las 704 actividades consideradas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos.¹⁷⁶

¹⁷⁵Salomón Alfredo, *Inversión Extranjera Directa en México en los Noventa*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Octubre, 1998, Pág. 804.

¹⁷⁶Ibid., Pág. 805.

GRÁFICA 3
IED POR SECTOR ECONÓMICO, PERIODO 1994-2000
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.



La industria recobró su lugar como destino preponderante obteniendo el 61.7% de la Inversión foránea,¹⁷⁷ mientras que los servicios recibieron el 24.8% y el sector comercio el 12.2%. A partir de 1994, el sector industrial acaparó más de la mitad de la IED total, en especial en aquellas actividades orientadas a los mercados de exportación, de este modo, las industrias de artículos electrónicos y de computación, particularmente bajo el esquema de producción de maquila, así como la automotriz se convirtieron en los receptores más dinámicos de los flujos de IED en México. En lo que respecta a la producción para abastecer el mercado local, la IED se concentró en las industrias de alimentos, bebidas y tabaco y de productos químicos.¹⁷⁸

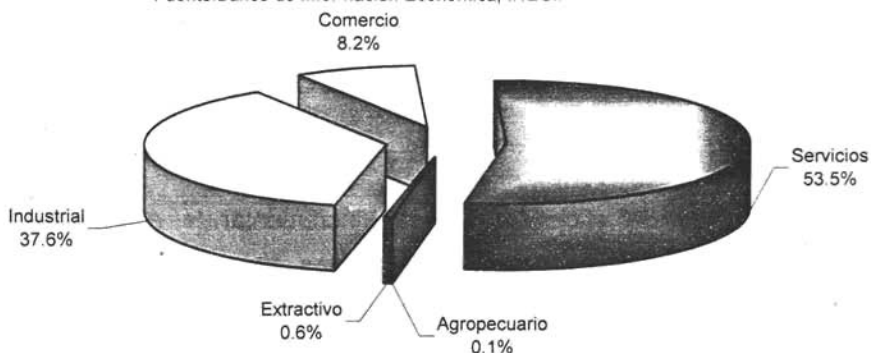
El tercer periodo de estudio va del 2001 al 2004 en donde el sector servicios vuelve a retomar el liderazgo con 53.5% de la IED (sobresaliendo servicios financieros con el 36% de la IED total), le sigue el sector industrial con 37.6% y el sector comercio con 8.2%.

¹⁷⁷ La participación de la industria maquiladora en la afluencia de inversión extranjera ha aumentado en forma considerable durante los últimos años. Entre 1994 y 1998, cerca de 28% de los ingresos de IED al sector manufacturero se dirigieron hacia esa actividad. Estas inversiones se realizan mediante la aportación de activos fijos por parte de las empresas matrices en el extranjero a sus filiales de México, bajo contratos de comodato (préstamo gratuito), en virtud de los cuales el uso del activo se transfiere sin costo a la maquiladora para que desarrolle su actividad, pero no se le otorga la propiedad del bien; por consiguiente, la sociedad mexicana no puede reportarlo en su contabilidad.

¹⁷⁸ La distribución sectorial de la IED durante el periodo 1994-1998 fue la siguiente: alimentos bebidas y tabaco 16%, equipos electrónicos 13%, productos químicos 9%, vehículos motorizados 9%, equipos mecánicos o eléctricos 4%, otras manufacturas 11%, comercio 12%, servicios bancarios y financieros 9%, transporte y comunicaciones 7%, otros servicios 9%, sector primario 1%.

GRÁFICA 4
IED POR SECTOR ECONÓMICO, PERIODO 2001-2004

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.



Los sectores extractivo y agrícola recibieron una parte ínfima de la IED durante éstos tres periodos y no se augura que puedan recuperar la posición que tuvieron en las primeras décadas del siglo XX. "Esto a pesar de la nueva Ley Agraria que permite una mayor IED en el campo desde principios de la década de los noventas. Tampoco la nueva Ley Minera, expedida a mediados de los años ochentas, ha propiciado un repunte significativo de la IED canalizada al sector de la industria extractiva. El caso de la industria petrolera es muy particular, los inversionistas extranjeros están dispuestos a participar en ella, pero la legislación mexicana impide su participación en la llamada en la llamada petroquímica básica y la limita a la petroquímica secundaria.¹⁷⁹

De darse la apertura de los sectores que aún controla el estado mexicano es probable que se sucedan cambios en el destino de la IED. Sin embargo, tal parece que, al igual que en otros países, los servicios y la industria de la transformación seguirán siendo los más atractivos para la IED.

¹⁷⁹ Vargas Uribe Guillermo, *Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999*, Revista Economía y Sociedad, UMSNH, Septiembre 2000- Febrero 2001. http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES08_04.htm

3.2 Principales Estrategias de las Empresas Transnacionales en México.

En el Informe sobre la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe de 1999 (CEPAL), establece como principales estrategias de las empresas transnacionales en México la búsqueda de eficiencia, la búsqueda de mercados y la búsqueda de materias primas.

1. Búsqueda de eficiencia: Buscan incrementar la eficiencia del sistema de producción integrado de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte, aprovechando los bajos costos de la mano de obra calificada y no calificada, y a la estratégica cercanía al mercado estadounidense, factores que siguen constituyendo incentivos para las empresas transnacionales que fabrican productos finales de mediana y alta tecnología.

Esta estrategia se ha puesto especialmente en evidencia en los subsectores automotriz (Chrysler, General Motors, Volkswagen, Ford, Nissan, Honda, etc.), Informático y electrónico (IBM, HP, Compaq, Motorola, General Electric, Sony, Phillips, Matsuchita, etc.) y de Confección (DuPont S.A., Burlington, entre otras), actividades en las que la necesidad de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLCAN fueron los factores determinantes en la decisión de efectuar inversiones productivas en México.

2. Búsqueda de mercados: Buscan acceder a mercados locales con gran potencial de crecimiento, esto se ha apreciado especialmente en los Servicios financieros (BBVA, HSBC, Santander, Citibank), telecomunicaciones (AT&T, MCI, Bell Atlantic), agroindustria (BAT, Phillip Morris, Anheuser-Busch, Pepsi, Coca Cola, Nestlé) y comercio (Wal Mart). El acceso al mercado mexicano y la expansión en él, se han conseguido básicamente a través de la adquisición de empresas existentes.
3. Búsqueda de Materias Primas: las inversiones de empresas extranjeras en búsqueda de materias primas para su producción y distribución nacional, han

sido probablemente las que mayores incrementos han presentado en los últimos años. Las empresas transnacionales han buscado la expansión de la capacidad de empresas ya instaladas en México, en sectores tales como minería, celulosa, papel, hierro y acero, y petroquímica, mientras que en la agroindustria las empresas estadounidenses han incrementado su presencia, tanto productora como comercializadora.

En otros sectores como la industria papelera, se observa que la mayor parte de las empresas extranjeras, en su mayoría estadounidenses, se han establecido en México desde hace varias décadas, y paralelo a procesos internacionales se aprecia un proceso de fusiones y alianzas, particularmente la fusión entre Crisoba filial de Scott Paper y Kimberly Clark en 1995 y la adquisición de papelera Loreto y Peña Pobre del Grupo Carso por Procter & Gamble.

Por otro lado, la IED en búsqueda de materias primas en los sectores energéticos, para su distribución nacional ha sido espectacular y ha cobrado una impresionante dinámica desde 1996, con una IED acumulada de alrededor de 1,000 mdd. en 1998-1999. Una de las principales características de este rubro de la IED, es que en la mayoría de los casos se trata de empresas extranjeras que ingresan por primera vez al mercado mexicano. En el caso de la petroquímica, no obstante la incertidumbre en torno a la legislación durante la década de los ochentas, y en donde las empresas extranjeras ya han ingresado hace décadas y tienen una significativa participación en sus respectivos productos en el mercado mexicano, se aprecian importantes expansiones. Empresas tales como Shell, Hoechst A.G., han invertido en la producción de resinas PET y prolipropileno bioentado; Dupont en la producción de poliéster de fibra corta; BP Amoco, Atlantic Richfield en gasolineras; y Gas Natural México, Repsol, Lone Star Gas, Tractebel, Servicio de Energía de México, Mecigas, Distribuidora de Gas Natural de la Laguna de Durango y Gaz France International, en la distribución de gas natural.

El sector eléctrico también se ha convertido en punto de atracción para la IED. "A partir de 1992 se abrió la generación de electricidad a la inversión privada bajo varias modalidades: autoabastecimiento, cogeneración, producción independiente, pequeña producción, producción para la exportación e importación destinada exclusivamente a sus propios usos, siempre y cuando cualquier excedente sea vendido a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) – en los casos de autoabastecimiento y cogeneración, o totalidad de ella en los de producción independiente y pequeña producción –."¹⁸⁰ Entre 1994 y 1998 se otorgaron 128 permisos, por un total de 5,445 MW, es decir, 15.6% de la capacidad de generación instalada. En estos proyectos la participación de inversionistas extranjeros, en particular de Japón, Estados Unidos, Francia, España y Suiza, ha sido muy significativa.

3.3 Las 100 Principales Empresas Transnacionales en México durante 1998.

Durante la última década del siglo pasado, los flujos de IED hacia México se incrementaron, esto se debió a las reformas llevadas a cabo por las autoridades nacionales desde mediados de los años ochentas (liberalización económica), los cambios experimentados por la economía internacional en ciertas industrias (informática y telecomunicaciones) y por las estrategias corporativas de las empresas transnacionales (la búsqueda de eficiencia y el acceso a mercados).

Dentro de las medidas tomadas por el gobierno para liberalizar la economía se encuentra la estrategia de reposicionamiento del país en el contexto internacional "a través de la adhesión al GATT en 1986; su incorporación al foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en 1993; el ingreso a la OCDE en 1994; la suscripción de varios acuerdos de libre comercio con países de América Latina (Chile, Costa Rica y el Grupo de los Tres (con Colombia y Venezuela)); la implementación del

¹⁸⁰ Eggers Leopoldo, *Química y Petroquímica Oportunidades para Crecer*, Revista Mundo Ejecutivo, "Hecho en México", Las 100 Empresas más Importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001, Págs.120 y 121.

TLCAN con Canadá y los Estados Unidos en 1994; el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea suscrito en 1997 y el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea cuyas negociaciones concluyeron en noviembre de 1999.¹⁸¹ Todo lo anterior con el propósito de incrementar la competitividad del país en el exterior y adaptar la economía mexicana a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales globalizadoras, especialmente las estadounidenses que buscaban aumentar su competitividad con respecto a Japón y la Unión Europea.

De esta forma la IED y en particular las empresas transnacionales, se han convertido en agentes protagónicos de la economía mexicana, dominando varias de las actividades más dinámicas particularmente la industria manufacturera, los servicios y el comercio. "Es difícil generalizar acerca de las actividades y efectos de las empresas transnacionales, debido a que abarcan una gran diversidad y grupos heterogéneos de compañías. Sus campos de acción van desde la producción de alfileres hasta la de ferrocarriles o explotaciones de petróleo; desde subsidiarias de propiedad total de capitalistas estadounidenses, que son la gran mayoría, hasta plantas en que la participación accionaria de estos es inferior al 49%. Asimismo estas corporaciones controlan la transferencia de tecnología, intervienen en manejos administrativos y de dirección empresarial, en la compra de bienes y en su reventa; y ejercen su influjo en la fijación de los precios, en la apertura y ampliación o depresión de los mercados."¹⁸²

La actividad de las empresas transnacionales en la economía mexicana creció de manera muy importante durante los años noventas, actualmente están registradas en el país 30,860 empresas con participación extranjera. "Las empresas extranjeras han aumentado en forma importante su presencia en el mercado doméstico, ya sea a través de compra de activos y/o creación de nuevos activos fijos. Por otro lado, estas empresas han destacado por una dinámica de fusiones y adquisiciones, así como por

¹⁸¹ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*, Op. Cit., Pág. 102.

¹⁸² Fernández Serna Gabino, Vite Bonilla Omar, Op. Cit., Pág. 128.

su orientación exportadora.¹⁸³ La privatización y concesión de servicios públicos relacionados con la infraestructura han sido elementos clave para la atracción de IED. El proceso privatizador fue un elemento importante de la economía mexicana, que cobró impulso en 1982, llegándose a reducir el aparato estatal desde 1, 155 empresas y entidades en ese año a 217 en 1993.¹⁸⁴

Bajo éste contexto en el periodo 1988-2000, más de la mitad de la IED tuvo por destino el sector manufacturero, convirtiendo a México en un enclave industrial y de exportación de las empresas transnacionales, especialmente por su cercanía al mercado norteamericano, seguido por el sector servicios destinado al mercado interno. De este modo para 1998, las industrias de artículos electrónicos y de computación, la automotriz y autopartes, las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, la industria de productos químicos, el comercio y los subsectores financiero y de telecomunicaciones se convirtieron en los más dinámicos donde las empresas foráneas principalmente las de Estados Unidos, dominaron varias de las actividades más importantes de la economía mexicana (Ver Anexo Cuadro 17).

A continuación se presentará parte de la compleja estructura de las empresas transnacionales en México, su impacto en las respectivas actividades y estrategias empresariales. Estas empresas, como se verá en detalle, no sólo tienen un significativo impacto en la macroeconomía y sectores específicos, sino que también han implicado una importante reorganización industrial de un segmento de la economía mexicana.

De las 100 principales empresas transnacionales para el año 1998, publicadas en la Revista Mundo Ejecutivo 2000-2001, la mayoría son empresas 100% extranjeras y otras poseen algún tipo de participación extranjera que va desde un 25 hasta un 75%. En cuanto a su procedencia el 56% son empresas norteamericanas, 12% empresas con capital Japonés, 6% alemanas, 5% Francesas y el resto de Corea, Suiza, España, Canadá, Reino Unido, India, Argentina, Suecia, Taiwán, Finlandia, Irlanda y Holanda. Sobresale la rama de la electrónica con el 32% de las empresas, le siguen las de

¹⁸³ Dussel Peters Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, Op. Cit., Pág. 32.

¹⁸⁴ *Ibid.*, Pág. 15.

autopartes con 12%, la automotriz con 7% y los servicios financieros y de cómputo con 5% respectivamente. Se localizan en la zona Norte y Centro del país principalmente y sus ventas van desde los 200 mdd. a más de 8,000 mdd. anuales, destacando las empresas del sector autopartes, automotriz y electrónica (Ver Anexo Cuadro 17).

En conjunto éstas empresas son guiadas principalmente por el criterios de búsqueda de eficiencia, destacándose las que funcionan bajo el esquema de maquila, principalmente la industrias automotriz, autopartes y electrónica, para tener un panorama más preciso a continuación se describe cada una de éstas.

3.3.1 *Industria Automotriz.*

La industria automotriz en México está integrada por dos sectores: la industria terminal y la industria de autopartes. Las actividades del primer sector se enfocan principalmente al ensamble de vehículos mientras que la segunda produce partes y componentes automotrices.

La industria automotriz, "desde la década de los sesentas, ha sido una de las más dinámicas de la economía mexicana y que mayores apoyos ha recibido por parte de múltiples decretos y regulaciones, sin embargo, y desde una perspectiva normativa, ha sido particularmente el TLCAN el que ha repercutido fundamentalmente en la dinámica reciente del sector. En éste se especifica en torno a las reglas de origen que los requisitos en torno al valor agregado nacional para la industria terminal se mantienen con un 34% durante 1994-1998 y que posteriormente disminuirá 1% anual hasta 2003; desde 2004 sólo regirá el valor agregado regional de los países miembros del TLCAN con un 62.5%. De igual forma, los requisitos de desempeño para la industria terminal se eliminarán en 2004. Las ventas domésticas de maquiladoras, relevantes para el sector terminal y de partes y componentes, podrán aumentar continuamente desde 1994 con un 55% y podrán alcanzar el 100% desde 2001."¹⁸⁵

¹⁸⁵ Ibid., Pág. 40.

En este contexto dentro de la industria terminal” se observa que la producción de vehículos creció a una tasa porcentual promedio de 6.9% pasando de 831,000 a 1,816,000 unidades entre 1990 y 2001.¹⁸⁶ México se encuentra en este ramo entre los 13 principales productores a nivel mundial, en la última década alcanzó un nivel de producción de un millón de unidades al año, cifra que lo colocó como el tercer productor de automóviles en el continente, esta actividad industrial generó una producción de 1990 a 1999 de más de 11,600,000 vehículos de los cuales 4,700,000 unidades fueron destinadas al mercado nacional y el resto a los internacionales.¹⁸⁷

Los principales factores relacionados con este crecimiento fueron los cambios en las leyes de la IED, la promoción del libre comercio, la cercanía con el mercado de los Estados Unidos, la mano de obra barata y las estrategias de producción global de las ensambladoras. Respecto a las estrategias globales de las empresas transnacionales, las empresas estadounidenses del sector automotor han invertido fuertemente en México con la finalidad de mejorar su competitividad en América del Norte, en particular frente a la creciente participación de las empresas asiáticas en los mercados internacionales. “De este modo, los sistemas de producción integrados, la producción coordinada con la demanda (just in time) y la búsqueda de factores de producción baratos fueron los principales elementos que determinaron la estrategia de estas empresas.”¹⁸⁸

De esta manera, la industria automotriz establecida en México experimentó profundos cambios estructurales y las exportaciones se convirtieron en el motor de crecimiento. Las filiales de las principales empresas automotrices tales como Daimler Chrysler, General Motors, Volkswagen, Ford y Nissan, se han convertido en las empresas exportadoras más importantes del país y de América Latina.

¹⁸⁶ Álvarez Medina Ma. de Lourdes, *Cambios en la Industria Automotriz Frente a la Globalización: el Sector de Autopartes en México*, Revista de Contaduría y Administración, N°206, Julio- septiembre 2002, UNAM, Pág. 37.

¹⁸⁷ Durán José Antonio, *Automotriz y Autopartes Todos los Records Superados*, Revista Mundo Ejecutivo, “Hecho en México”, Las 100 Empresas más Importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001, Pág. 158

¹⁸⁸ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*, Op. Cit., Págs. 113 y 114.

Por otro lado la industria de autopartes es un componente esencial de la industria manufacturera mexicana. En los últimos años se ha dinamizado y abarca una proporción importante de las exportaciones no petroleras. "La industria se compone de aproximadamente 831 empresas distribuidas en 22 estados, concentrándose en su mayor parte en el Norte del país y estados del Centro como el Estado de México y el D. F. La industria de autopartes está clasificada en 18 grupos de los cuales los tres rubros más importantes son: motores de gasolina, puertas eléctricas y partes de motor. Durante el 2000, el 73% de las exportaciones de autopartes se enviaron a los Estados Unidos, el 7% a Alemania y el 4% a Japón."¹⁸⁹

La industria de autopartes en nuestro país provee dos mercados: el de equipo original, que se usa directamente en la fabricación de automóviles nuevos, y el de repuestos. Se calcula que el valor total del mercado, considerando la producción, las importaciones y las exportaciones fue de 30,000 mdd. en el 2001, generando empleo directo para 273,000 personas.¹⁹⁰

Una de las empresas líderes en el sector de autopartes y la más importante por el valor de sus ventas en nuestro país es Delphi Automotive Systems, líder mundial en la producción de accesorios electrónicos portátiles, componentes de transporte y sistemas de tecnología. Según la revista Fortune, forma parte de las 100 compañías más importantes del mundo. En el 2000 de los 136 establecimientos de Delphi en los países del TLCAN, 48.9% se localizaban en Estados Unidos, 47.8% en México y apenas 3.3% en Canadá, en cuanto al volumen de empleo, el país azteca tenía el primer lugar con 52.2% del personal, seguido de Estados Unidos con 47% y Canadá con apenas 0.7 %.¹⁹¹

Sobresalen en nuestro país otras empresas de la industria de autopartes, como Lear Holding, Alcoa, Visteon, United Technologies, Yazaki entre otras que buscan tanto la

¹⁸⁹ Álvarez Medina Ma. de Lourdes, Op. Cit., Pág. 40.

¹⁹⁰ Morales Roberto, *Disminuirá de Forma Gradual Impuestos para Automóviles*, Periódico El Economista, Sección Industria y Comercio, México, 19 Febrero 2002, Pág. 29.

¹⁹¹ Lara Arturo A., Carrillo Jorge, *Globalización Tecnológica y Coordinación Intraempresarial en el Sector Automovilístico: el Caso de Delphi-México*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Julio, 2003, Págs. 607 y 608.

construcción de nuevas plantas en México como el incremento de su capacidad de producción en plantas ya establecidas.

3.3.2 *Industria Electrónica.*

Respecto a la industria electrónica, en el período reciente, ha sido una de las actividades con mayor dinamismo en la economía mexicana. A partir de la década de los ochentas, en la industria electrónica mexicana han incidido una serie de acontecimientos tanto internos como externos, que resultan fundamentales para entender su actual importancia. Para las empresas estadounidenses, desde los años ochentas México ha ocupado un lugar primordial en el área de la electrónica, y particularmente de la actividad de maquila. Asimismo el amplio proceso de apertura comercial y los múltiples acuerdos de libre comercio con gran parte de los países de América Latina, han sido incentivos importantes para las estrategias de las principales empresas del ramo: Motorola, General Electric, Sony, Hewlett-Packard, Phillips, Matsushita, SCI Systems, NEC, Thomson Televisiones, LG Electronics, Sanyo, Rockwell, Samsung, etc. Así, México se ha convertido en un espacio en el que las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por una participación en el mercado de América del Norte.¹⁹²

Existen dos ramas específicas en la industria electrónica en las que las empresas transnacionales se han establecido con el fin de elevar sus niveles de eficiencia: la industria de la computación y la industria de los televisores.

En la industria de la computación, cabe resaltar que el sector informático en México – como parte de la electrónica, que incluye equipo, software y servicios – es considerado como uno de los sectores de mayor dinamismo y potencial, ya que en él se concentra un número significativo de las principales empresas diseñadoras, productoras y distribuidoras de computadoras y partes electrónicas en el mundo: IBM, NEC, Motorola, Siemens, Philipps, Compac, Hewlett Packard, entre muchas otras. La gran mayoría de

¹⁹² Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Op. Cit., Págs.116 y 117.

estas empresas son maquiladoras de exportación, y han atraído una serie de empresas subcontratistas, tanto nacionales, con coinversión nacional (Compuworld, Yamaver, Phoenix Internacional, etc.) así como extranjeras y transnacionales (SCI System, Solectron, Electrónica Pantera, etc.).¹⁹³

"En 1998 el mercado mexicano de PCs – con 977 475 embarques – se concentró en cuatro grandes empresas: Compaq/Digital con el 21.48%, IBM con el 12.77%, Acer con el 11.57% y HP con el 10.18% del mercado. Sobresale el caso de Acer que a principios de la década de los noventa mantuvo una presencia superior al 40%, pero cuya participación ha caído significativamente desde 1994. En general, destaca la creciente presencia de las plantas extranjeras establecidas en México desde dos perspectivas, por un lado, empresas como IBM y Hewlett Packard, ambas instaladas en Jalisco, han incrementado su capacidad de ensamble y subensamble en forma significativa, por otro lado, se aprecia una lenta pero creciente inversión e instalación de empresas de partes y componentes."¹⁹⁴

La industria de la computación establecida en México es mayoritariamente estadounidense, con pocas excepciones de empresas europeas y asiáticas; mientras que en la industria de la televisión, las empresas estadounidenses fueron desplazadas por las empresas asiáticas en nuestro país, así como a nivel internacional.

México se ha convertido en el principal exportador de televisores a color dentro de los miembros de la OECD, las operaciones de maquila de la industria de televisores en México, han cobrado gran relevancia debido a su casi exclusiva orientación hacia Estados Unidos y a la capacidad de responder rápidamente a las demandas del mercado,"la importancia de las plantas de televisores mexicanas se manifiesta en que de los aproximadamente 26 millones de televisores a color que eran vendidos en 1998 en Estados Unidos, 18 millones eran producidos en menos de 10 firmas en su mayoría localizadas en la región fronteriza del norte de México, esto es 7 de cada 10

¹⁹³ Dussel Peters, *La Subcontratación como Proceso de Aprendizaje: el Caso de la Electrónica en Jalisco (México) en la Década de los Noventa*, Serie Desarrollo Productivo, N° 55, CEPAL, ONU, Julio, 1999, Págs. 26 y 29.

¹⁹⁴ Dussel Peters Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, Op. Cit., Pág. 48.

televisores a color vendidas en el mercado norteamericano fueron producidas en México.¹⁹⁵ El ensamblaje de televisores se concentra en sólo tres lugares: Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali. En Tijuana existen al menos seis grandes ensambladores de aparatos de televisión: Hitachi, S.I.A. Electrónica de Baja California, Sony de Tijuana Este, Sony Centro, Sanyo y JVC, aparte de más de 20 firmas productoras de partes y componentes de televisores. En Ciudad Juárez se localizan siete empresas ensambladoras importantes: Philips, Zenco de Chihuahua, Thomson, LG Electronics, Goldstar, Funai y Orión. Por último, también Mexicali está creciendo como centro de producción de televisores, con firmas como Samsung, LG Electronics, Osung Electronics y más de 20 empresas productoras de componentes.¹⁹⁶

La prominencia de las maquiladoras de televisores a color en la economía mexicana, es en gran medida resultado de la competencia internacional, primero entre Japón y Estados Unidos y después entre asiáticos y europeos. Junto a los cambios en el producto, la forma de la competencia dejó de basarse en el comercio para descansar en la IED y la producción transnacional. Por otro lado, el sector manifiesta el aumento de la competencia en el ámbito mundial, ya que conduce a la producción transnacionalizada tanto de Estados Unidos como de Japón. Así, el sector de televisores a color liga los análisis de la creciente competencia internacional con los del desarrollo industrial local de las maquiladoras.¹⁹⁷

Por otro lado la estrategia de búsqueda de mercados con gran potencial de crecimiento se ha dado, en particular, en el caso de las telecomunicaciones, el comercio detallista y los servicios financieros.

¹⁹⁵ Carrillo Jorge y Hualde Alfredo, *Desarrollo Regional y Maquiladora Fronteriza: Peculiaridades de un Cluster Electrónico en Tijuana*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre, 2000, Pág. 50.

¹⁹⁶ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Op. Cit., Pág. 123.

¹⁹⁷ Koido Akihiro, *La Industria de Televisores a Color en la Frontera de México con Estados Unidos: Potencial y Límites del Desarrollo Local*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Abril, 2003, Pág. 358.

3.3.3 Telecomunicaciones.

En los últimos años, uno de los campos más atractivos para el capital extranjero en la región ha sido el de las telecomunicaciones. Tanto la telefonía local como de larga distancia han estado fuertemente reguladas en el pasado y la entrada de varias empresas extranjeras al mercado mexicano ha estado sujeta a una serie de leyes y disposiciones específicas. "En preparación para la apertura, desde la primera mitad de la década de los noventas, la Ley de Inversiones Extranjeras autorizó el 100% de capital extranjero en las inversiones así como en las operaciones de una gran cantidad de empresas de telecomunicaciones, incluyendo la telefonía celular y los servicios de valor agregado. Sin embargo otras operaciones de telecomunicaciones, entre ellas el servicio de telefonía básica, videotexto y cablevisión se limitan al 49%, mientras las transmisiones de TV y radio se reservan a Mexicanos."¹⁹⁸

Es por ello que "ante la apertura de las telecomunicaciones durante la década de los noventas, la principal estrategia de las empresas extranjeras y mexicanas, incluyendo las que ofrecen el servicio de telefonía, es la de realizar alianzas; las empresas mexicanas con empresas extranjeras, mientras que las extranjeras se ven obligadas a asociarse con empresas mexicanas debido a que su capital no puede exceder legalmente el 49%. Las estrategias empresariales internacionales durante la segunda mitad de los noventas no sólo han generado una creciente integración tecnológica entre teléfono, televisión, e internet, sino que también un proceso sin precedentes de fusiones y adquisiciones."¹⁹⁹

Debido a lo anterior son pocas las empresas que sobresalen en este sector encontrándose entre las cien más importantes lusacell de capital estadounidense y Nortel de capital canadiense. La progresiva apertura del subsector de las telecomunicaciones ha permitido una creciente presencia de los principales operadores mundiales en el mercado mexicano.

¹⁹⁸ Flores Efrén, *Telecomunicaciones un Mercado en Transición*, Revista Mundo Ejecutivo, "Hecho en México", Las 100 Empresas más Importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001, Pág. 135.

¹⁹⁹ Dussel Peters Enrique, *La inversión extranjera en México*, Op. Cit., Pág. 57.

3.3.4 Comercio.

A comienzo de los años noventas, una serie de alianzas y fusiones entre empresas mexicanas con experiencia en el rubro e importantes firmas extranjeras modificó el panorama del subsector comercio, a pesar de ello, muchas de las alianzas no perduraron debido entre muchas razones a la diferencia de tamaño de las empresas mexicanas con las extranjeras, que no permitió un crecimiento semejante.

En las actividades de comercio sobresale la empresa Wall Mart, una de las asociaciones más importantes entre empresas mexicanas y extranjeras, producto de la unión entre Cifra con la estadounidense Wall Mart. En 1997, Wall Mart adquirió en 1,200 mdd. una proporción adicional de acciones, que le permitió alcanzar el 51% de la propiedad de Cifra y así consolidar la fusión definitiva. Desde entonces, la empresa ha continuado expandiendo el número de tiendas y elevando su productividad.²⁰⁰ En el año 2000 una operación significativa realizada por Wall Mart, fue la inversión de 600 mdd. en la apertura de 47 nuevos locales y otros 60 en el 2001 a través de su filial Wall Mart México S.A. de C.V.²⁰¹

3.3.5 Subsector Financiero.

Los efectos de la crisis financiera de 1994 y los cambios regulatorios que la siguieron, fueron fundamentales para crear las condiciones que posibilitaron la penetración de la banca extranjera al país. En una primera etapa, a partir de 1995, las operaciones de entidades extranjeras entrañaron la adquisición de participación en bancos mexicanos medianos y pequeños que se encontraban muy descapitalizados, operaciones que se reforzaron a partir de 1996 a medida que se relajaba la restrictiva regulación sobre participación extranjera en la industria. En esta etapa, que se extendió hasta 1998,

²⁰⁰ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Op. Cit., Págs. 125 y 126.

²⁰¹ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile, 2001, Pág. 43.

entraron al mercado mexicano el Banco Bilbao y Vizcaya, el Banco Santander y el Banco Central Hispano, junto con otras instituciones como el Banco Comercial de Portugal, los canadienses Bank of Nova Scotia y Bank of Montreal, el británico Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), y el estadounidense J.P. Morgan. El comienzo de una segunda etapa más profunda en este proceso se puede fechar en enero de 1999, cuando se eliminaron definitivamente las restricciones que persistían para la participación de capital extranjero en la banca. Así, aunque en 1999 no se produjeron nuevas operaciones de importancia con participación extranjera, el proceso adquirió gran fuerza en el 2000, cuando tanto el BSCH como el BBVA aumentaron notablemente su presencia en la industria mexicana con grandes operaciones de más de 1,500 mdd. cada una; al adquirir Serfin y Bancomer respectivamente.²⁰²

Por otro lado en el 2001 Citibank de capital estadounidense dio un gran salto hacia la banca de consumo, al adquirir el Banco Nacional de México (BANAMEX) en 12,500 mdd. Esta política forma parte de la estrategia global del Citigroup – bajo la dominación de Citibank –, la adquisición de BANAMEX permitió a Citigroup aumentar en forma extraordinaria sus ingresos en la región, así como el número de cuentas de clientes.²⁰³

Durante este periodo la tendencia de los grandes bancos de los países desarrollados a expandirse hacia otros mercados se vio impulsada por cambios en el entorno macroeconómico mundial, innovaciones tecnológicas (en información y comunicación) y la liberalización y desregulación del mercado financiero de esos países.

Todo lo anterior es reflejo del notable incremento de las corrientes de IED dirigidas a México en los últimos años atribuidas en su mayor parte a la participación de México en el TLCAN, a medida que los inversionistas han comenzado a aprovechar las ventajas de acceso garantizado al mercado estadounidense y la virtual exención arancelaria del comercio entre México y sus dos socios norteamericanos; también se debe a las diversas ventajas que se le han concedido al capital extranjero para participar hasta en

²⁰² *Ibid.*, Pág. 44.

²⁰³ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*, Op. Cit., Pág. 136.

un 100% del capital en empresas ya establecidas, así como para dirigirse a nuevos espacios en la creación de nuevas sociedades, que es reflejo de la flexibilidad que otorga la LIE lo cual permite que las empresas transnacionales incursionen en áreas que estando especificadas para nacionales es posible participen en ellas a través de las adquisición de acciones; además de la creciente vinculación al mercado internacional.

3.4 Localización Regional de las Empresas Transnacionales en México.

El cambio estructural y espacial generado por la globalización ha redefinido las posibilidades de desarrollo económico de las regiones. En este contexto, México ha tenido una activa inserción en la economía global. Lo anterior ha permitido no solo el ingreso de nuestro país a nuevos mercados, sino el incremento de las exportaciones, de la IED y de las actividades de las empresas transnacionales, tales procesos afectaron a las empresas, a las ciudades y a las regiones de acuerdo con su ubicación y especialización económica, y a las ramas de actividad conforme su potencial tecnológico. Ello se manifiesta en la actualidad en marcadas diferencias económicas entre las ciudades y las regiones según sus vínculos con el exterior y entre las ramas de actividad de acuerdo a su desempeño exportador. De esta manera, en términos de competitividad e inserción internacional, algunas ramas, ciudades y regiones ganaron, mientras que otras perdieron, siendo esto un elemento generador de crecimiento regional desigual.

A lo largo del tiempo, el desarrollo económico regional se ha incorporado en la política económica de nuestro país con el supuesto de atenuar los desequilibrios territoriales, sin embargo el tipo de desarrollo regional se ha visto subordinado al ejercicio de instrumentos macroeconómicos que se expresan en políticas sectoriales (industria manufacturera, servicios y comercio) que lejos de compensar los desequilibrios del territorio dotando equitativamente a las diversas regiones, incrementa los rezagos y concentra más la riqueza.

En éste mismo sentido, en la historia de las políticas y los planes regionales es posible advertir situaciones que han llevado a cuestionar el papel del Estado como promotor eficiente del desarrollo regional, entre ellas:

1. "La discontinuidad temporal y territorial de los planes de desarrollo, es decir la planeación sexenal y de planes que privilegiaron solo ciertos sectores y regiones.
2. El esquema centralizado y vertical de toma de decisiones, que se traduce en imposición de intereses desde el centro y la anulación de las regiones para participar de la riqueza generada en sus propios ámbitos territoriales.
3. El predominio de planes y programas meramente normativos que carecieron de controles y evaluaciones.
4. La inviabilidad económica de los proyectos durante periodos de recesión o crisis económica.
5. El carácter asistencial y clientelar de los programas y recursos."²⁰⁴

De esta forma, el desarrollo regional de México presenta distorsiones territoriales que son producto de una excesiva centralidad de las decisiones políticas y desigual distribución de los beneficios. La apertura comercial y la globalización han sido factores que reproducen esta estructura inequitativa y producen además en los ámbitos locales divisiones entre áreas geográficas. Para entender mejor el problema es conveniente revisar las condiciones actuales de las diferencias en el PIB per cápita estatal en México y entender cuales son los factores que causan la desigualdad regional y ver en que grado la IED contribuye a ésto.

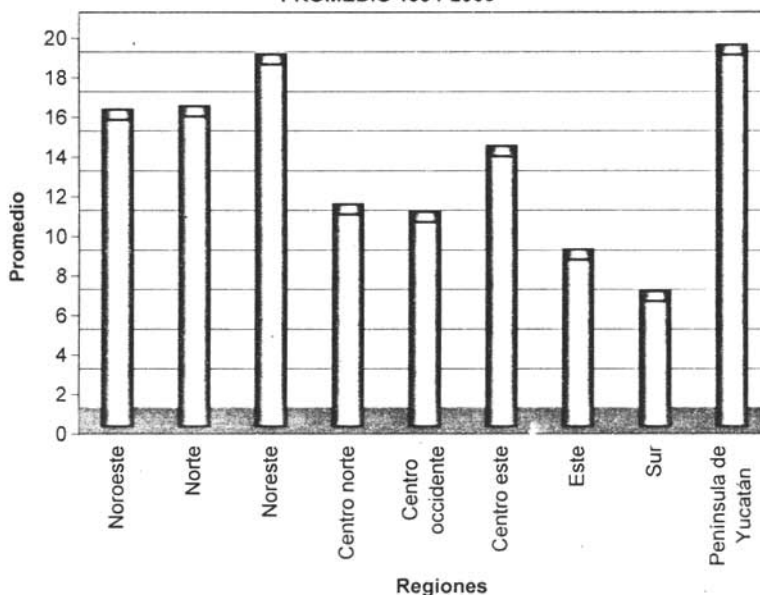
Para el presente análisis, utilizaremos la propuesta de regionalización socioeconómica de Ángel Bassols Batalla incluida en sus diversos estudios y actualizada recientemente por el mismo autor.²⁰⁵ El nivel de producto per cápita estatal tiene una clara distribución

²⁰⁴ Delgadillo Macias Javier, Torres Torres Felipe, Gasca Zamora José, *Distorsiones del Desarrollo Regional de México en la Perspectiva de la Globalización*, Revista Momento Económico, Num. 115, Mayo-Junio 2001, Pág. 1.

²⁰⁵ Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa); Norte (Chihuahua, Coahuila y Durango); Noreste (Nuevo León y Tamaulipas); Centro-Norte (Aguascalientes, San Luis Potosí y Zacatecas); Centro-Occidente (Colima, Jalisco, Nayarit, Michoacán y Guanajuato); Centro-Este (Estado de México, D.F., Hidalgo, Morelos,

regional, durante el periodo 1994-2000 las regiones de elevado producto per cápita son las que se localizan en la frontera norte del país, la región Centro-Este y la región Península de Yucatán.²⁰⁶ Los estados de ingresos medios se encuentran en la región Centro-Norte, Centro-Occidente y la región Este. Los estados más pobres se ubican en la región Sur del país (Ver gráfica 5). Dicha distribución contrasta drásticamente con la distribución de la población, una proporción sustancial de la población habita en las regiones de ingresos bajos y medios, tal comparación permite una mejor idea de la dimensión del problema de desigualdad regional.

GRÁFICA 5
PIB PERCAPITA POR REGIONES
PROMEDIO 1994-2000



Fuente: Messmacher Linartas Miguel, Desigualdad Regional en México, El Efecto del TLCAN y otras Reformas Estructurales, Diciembre 2000, Documento de Investigación No 2000-4, Dirección General de Investigación Económica, Banxico, Pág. 25.

Puebla, Querétaro y Tlaxcala); Este (Tabasco y Veracruz); Sur (Chiapas, Guerrero y Oaxaca); Península de Yucatán (Campeche, Quintana Roo y Yucatán).

²⁰⁶ El elevado producto per cápita de la región se debe a que Campeche tiene una alta producción de petróleo, lo cual no necesariamente se traduce en mayores ingresos para la población local.

Además de las políticas y planes regionales, "los principales factores que han agudizado el problema estructural del desarrollo regional en México, se relacionan con el destino proporcional de la inversión pública y sus efectos de arrastre hacia la inversión privada que a su vez inciden en las participaciones regionales del PIB nacional, otro factor se desprende de las orientaciones de la política económica que estimula la atracción territorial concentrada de la IED que define a su vez el peso y las configuraciones que adopta la especialización productiva de las regiones mexicanas."²⁰⁷

Con respecto a la inversión pública en proyectos de infraestructura por parte del gobierno federal, ésta tiene un importante impacto regional, "el gobierno federal determina los proyectos que se realizan tanto en términos del tipo de obra, la función que atienden y la localización geográfica en que se ubican, por lo que los gobiernos estatales no valoran estas transferencias en la misma medida que aquellas en las que tienen más capacidad de decisión. Algunos autores juzgan que este gasto no tiene ningún beneficio para los gobiernos locales puesto que, en principio, las prioridades del gobierno federal podrían no tener en cuenta el impacto en la región donde se ubican las obras de infraestructura, dichos autores también consideran que los gobiernos locales no participan en la decisión de dichas inversiones."²⁰⁸

Al analizar el destino de la inversión pública dentro de las regiones observamos algunos cambios de comportamiento en los últimos años "debido a las presiones originadas por atraso social evidente del Sur y del Este, a partir de lo cual el Estado mexicano ha pretendido abatir los amplios rezagos acumulados en infraestructura carretera y de servicios para el bienestar social que aparentemente esbozan una reorientación más equilibrada de este indicador, si bien no corresponde a inversión productiva."²⁰⁹

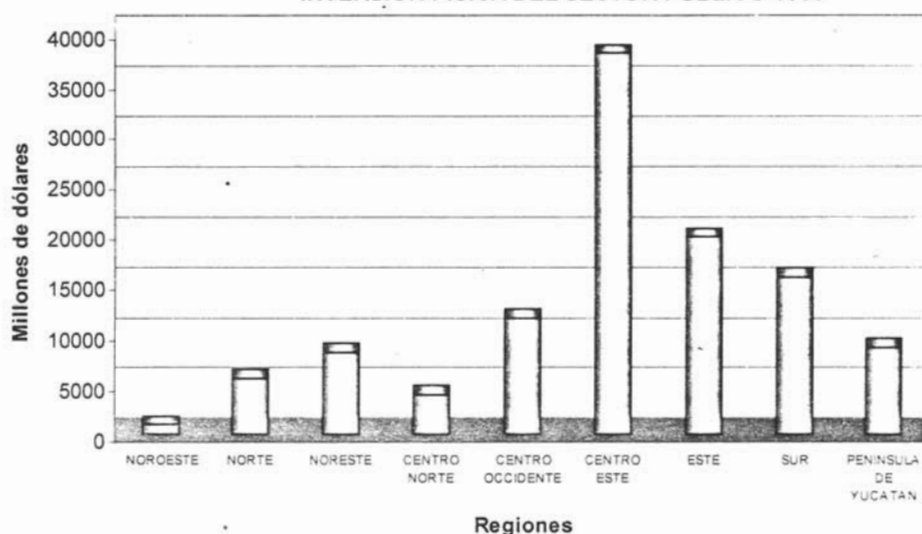
²⁰⁷ Delgadillo Macías Javier, Torres Torres Felipe, Gasca Zamora José, Op. Cit., Pág. 32.

²⁰⁸ Gamboa Rafael y Messmacher Miguel, *Desigualdad Regional y Gasto Público en México*: Banco Interamericano de Desarrollo, Junio 2002, Pág. 19.

²⁰⁹ Delgadillo Macías Javier, Torres Torres Felipe, Gasca Zamora José, Op. Cit., Pág. 35.

Podemos observar que para el año de 1999 la región Centro-Este se ubica muy por encima de las restantes regiones del país en captación de inversión pública, lo que refleja la tendencia a la concentración que ha tenido históricamente el centro del país, la región Este y Sur son las que registran después de la Centro-Este la mayor captación de inversión pública, ésto se debe al incremento de los niveles de inversión en el sector eléctrico y de hidrocarburos en éstas regiones (Ver gráfica 6).

GRÁFICA 6
INVERSIÓN FÍSICA DEL SECTOR PÚBLICO 1999



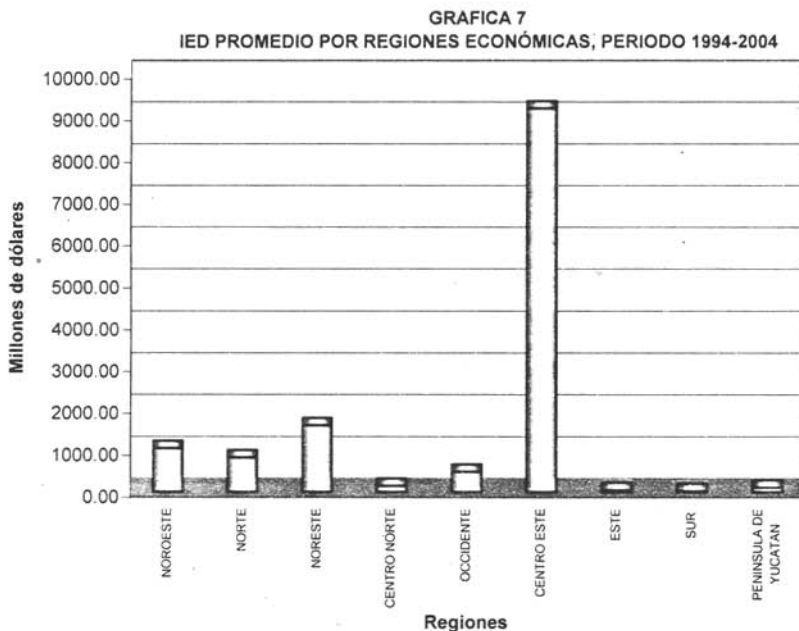
Fuente: SHCP, Unidad de Política y Control Presupuestal con base en datos proporcionados por las dependencias y entidades públicas.

Otra de las variables que expresa claramente la reproducción de las distorsiones del desarrollo regional es la IED, ésta ha buscado óptimas condiciones de productividad, competitividad y en ocasiones de movilidad, al igual que el acceso inmediato al mercado internacional, donde se pretende minimizar los costos de transporte como un componente importante de la rentabilidad y de la competitividad.²¹⁰ Por tanto, "la IED

²¹⁰ Tapia Tovar Gabriel y Carmona Rocha José Ma. Gerardo, *Determinación de una Función Discriminante, con Base en la Inversión Extranjera Directa de los Estados que Conforman México*, Revista Economía y Sociedad, UMSNH, Marzo-Agosto 2002. http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES11_10.htm

tenderá a localizarse cerca de los mercados de exportación o en aquellas regiones en las cuales las vías de comunicación tanto terrestres como marítimas, permitan una salida de bajo costo para los productos destinados a los mercados del exterior, sin que ello implique necesariamente un abandono del abastecimiento de los mercados internos.²¹¹

En los últimos años se observa que las entidades federativas más beneficiadas por los mayores montos de IED ofrecen una serie de condiciones de localización, garantías jurídicas y de infraestructura las cuales permiten que la rentabilidad de la misma sea de pronta realización. Éste es el caso de las regiones Centro-Este, Noreste, Noroeste, Norte y Centro Occidente las cuales obtuvieron los mayores montos de IED durante el período 1994-2004, mientras que las zonas Centro-Norte, Sur, Este y Península de Yucatán son las que menor participación tuvieron en este rubro durante el mismo periodo (Ver gráfica 7).



²¹¹ BANCOMER, *Desarrollo Económico Regional*, Serie Propuestas No. 17, Octubre 2001, Pág. 6.

3.4.1 Zona Norte.

La zona Norte de México formada por las regiones Norte, Noroeste y Noreste, es una de las más dinámicas del país y una de las que mejor han aprovechado las condiciones de apertura que se han dado en nuestra economía, sobre todo a partir del TLCAN y que se han traducido en un cambio estructural caracterizado por un alto grado de urbanización; elevados índices de bienestar; un sector servicios moderno y avanzado; una planta industrial especializada (fortalecida por la maquiladora de exportación y la industria automotriz), eficiente y orientada destacadamente al mercado externo; mano de obra calificada, y niveles de escolaridad superiores al promedio nacional. Los flujos de IED a partir del TLCAN son otro elemento detrás del favorable desempeño de la zona Norte, de 1994 al 2004 se canalizaron hacia ella el 25.6% de la IED total distribuida en las regiones Noroeste, Norte y Noreste con el 30, el 23.7 y 46.1% respectivamente. La importancia de la industria maquiladora de exportación (IME) ha sido otro factor que ha contribuido al dinamismo de la región, más de la mitad del total de la IED acumulada recibida en la región Norte en el lapso mencionado se destinó a la IME; esta región en el 2002 concentró el 78% del total de la plantas maquiladoras en nuestro territorio. Los mayores flujos fueron absorbidos por Baja California y Chihuahua (62.0% en conjunto).²¹² "La actividad económica en la frontera norte se ha incrementado como resultado especialmente del cambio de estrategia económica basadas en las exportaciones, facilidades fiscales, costos de transporte y economías de aglomeración con los estados fronterizos del sur estadounidense."²¹³ En esta zona por su monto de IED y por la presencia de empresas transnacionales destacan los Estados de Nuevo León, Baja California, Chihuahua y Tamaulipas.

²¹² BANCOMER, *Una Mirada a la Región Norte de México*, Informe Económico Regional, Junio 2002, Págs. 13 y 16.

²¹³ De León Arias Adrián, *Patrones de Crecimiento Regional y su Impacto en la Productividad Mexicana*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, octubre, 2000, Págs. 36 y 37.

Nuevo León

En Nuevo León existen ventajas competitivas que lo destacan a nivel nacional e internacional como punto de atracción de inversiones entre ellas su localización geográfica que lo coloca en una posición equidistante de los dos centros industriales y de consumo de las costas atlánticas y del pacífico de Estados Unidos y Canadá, las comunicaciones que lo conectan con los principales puertos de entrada del mercado norteamericano, la infraestructura urbana y más de 30 parques industriales construidos con altos estándares en su infraestructura y en la calidad de sus servicios.

El desarrollo económico de Nuevo León ha estado vinculado al desenvolvimiento industrial, principalmente la industria manufacturera. La IED en Nuevo León durante el periodo 1997-2000, fue de 3 mil 448 millones de dólares y se destinó principalmente a los sectores electrónico-eléctrico, telecomunicaciones y software (50.4%), automotriz (23.6%), metalmecánica (19.3%), enseres domésticos (3.3%) y plásticos (3.2%).²¹⁴

Dentro de las empresas transnacionales establecidas en Nuevo León sobresalen Daewoo Electronics, Tubos de Acero México TAMSA, On Semiconductor, Caterpillar de México, Aventis México, Alcoa México, Visteon, United Technologies, Kemet, Xerox, Yazaki, On Semiconductor y Allied Signal.

Baja California

"Las actividades económicas de Baja California, mantienen una estrecha vinculación con los mercados de insumos y productos de California y una relativa lejanía con los centros de producción y consumo del interior del país."²¹⁵ Su estratégica ubicación geográfica como zona de frontera entre mercados ha permitido que se convierta en una zona de producción para el mercado mundial. Se caracteriza por una intensa dinámica

²¹⁴ Zambrano Plant Carlos, *La Promoción Económica de una Región de Alto Crecimiento Industrial: El Caso de Nuevo León*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Noviembre, 2001, Pág. 33.

²¹⁵ Mungaray Alejandro, *Especialización Económica y Promoción Empresarial en Baja California*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre, 2001, Pág. 15.

poblacional que permite mantener una baja estructura de costos laborales, por ser destino de migración interna y por el predominio de las actividades industriales de maquila dentro de las actividades manufactureras.

"La importancia de Baja California como sitio de localización para las empresas maquiladoras norteamericanas y asiáticas de alto nivel tecnológico es tal, que con fines comparativos, para el 2000 se localizaban 35% de las 3,143 plantas y generaron 21% de los 1.3 millones de empleos y 22% de los 16,628 millones de pesos de valor agregado generados en México. Tan sólo en Tijuana se localizan 724 plantas que generan alrededor de 150 mil empleos, mientras que en Mexicali hay 179 plantas que generan cerca de 50 mil empleos. Ambas ciudades absorben el 29% de las plantas y el 18% de los empleos del país."²¹⁶ Entre 1996 y 2000 el 70% de la inversión foránea en Baja California fue de origen asiático y el 15% norteamericano.

La fuerte presencia y concentración de plantas de origen asiático en el corredor Tijuana-Mexicali, con 30% de la inversión maquiladora de la zona han convertido a la entidad en el centro productor de televisores más grandes del mundo, destacando en esta rama las empresas Hitachi, Matsushita, JVC, Matsubishi, Sony, Panasonic, Sanyo, Samsung, S.I.A., Electrónica de Baja California, Daewoo y LG electronics que destinan la mayor parte de su producción al mercado norteamericano.²¹⁷

Por otro lado Baja California se caracteriza por tener un crecimiento industrial fuertemente basado en la subcontratación que se origina en la complementación industrial regional, tanto moderna de alta tecnología asociada a televisores y todo tipo de aplicaciones microelectrónicas, así como tradicional, asociada a textiles y plásticos, de manera que el 90% de las empresas generadoras de los contratos de las empresas

²¹⁶ *Ibid.*, Pág 18.

²¹⁷ Contreras Oscar F., Carrillo Jorge, *Comercio Electrónico e Integración Regional: La Industria del Televisor en el Norte de México*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Julio, 2002, Págs. 631-633.

maquiladoras en Baja California, y un buen número de proveedores de insumos industriales,²¹⁸ se ubican en el corredor Los Ángeles-San Diego.²¹⁹

De esta manera la importancia de Baja California se ve reflejada en su actividad industrial, principalmente en la industria maquiladora de exportación, así como en la participación de la IED total (5.7% en 2004) y las empresas transnacionales en su economía.

Chihuahua

Dentro de las características más sobresalientes de Chihuahua tenemos que cuenta con 937 km. de frontera con los estados de la unión americana, 646 con Texas y 291 con Nuevo México, además del paso fronterizo más grande y con mayor intercambio de bienes y personas en el mundo: Ciudad Juárez, su base de crecimiento es la industria maquiladora, enfocada principalmente a productos de consumo y duraderos hacia Estados Unidos.

Chihuahua a lo largo de la historia se ha destacado por su notable tradición agrícola y ganadera, sin embargo en la actualidad la industria representa la principal actividad productiva de la entidad. "Desde la apertura económica, en el estado de Chihuahua se han desarrollado con intensidad actividades manufactureras como la automotriz, eléctrica y electrónica, asociadas a las maquiladoras, derivado de la descomposición de los procesos productivos mundiales y de la relocalización de las transnacionales en busca de mano de obra de uso intensivo, baja calificación y menor costo."²²⁰ Además de las actividades mencionadas, las telecomunicaciones, la producción de autopartes,

²¹⁸ Estructura de proveedores en la industria del televisor en México. proveedores establecidos fuera de México (430); materias primas básicas y materiales indirectos (100); componentes pasivos, eléctricos, metálicos y plásticos (250); componentes estratégicos y subensambles (80); proveedores establecidos en México (95); componentes estratégicos y subensambles (19); componentes pasivos, eléctricos, metálicos y plásticos (67); materias primas básicas y materiales indirectos (9); plantas de manufactura de televisores en México (19). Véase, Contreras Oscar F., Carrillo Jorge, *Comercio Electrónico e Integración Regional: La Industria del Televisor en el Norte de México*. Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Julio, 2002, Pág. 633.

²¹⁹ Mungaray Alejandro, Op. Cit., Pág. 19.

²²⁰ Ampudia Rueda Lourdes, *Localización Industrial y Configuración Económico-Espacial de Chihuahua, 1980-1999*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre, 2000, Pág. 57.

textil y confección, agroindustria y alimentos son otras ramas de gran importancia dentro de la economía del Estado.

El estado de Chihuahua, ha recibido grandes flujos de IED, 4.7% de la inversión foránea total durante el periodo 1994-2004 y ha logrado la instalación de empresas transnacionales de gran importancia mundial. Ciudad Juárez se ha desarrollado como el centro manufacturero más importante debido al impulso y fortalecimiento de la industria maquiladora, en esta ciudad se localizan las empresas transnacionales Thomson, Philips, LG Electronics, Godlstar, Funai, Daewoo, Zenith y Orion, dedicadas a la producción de televisores y sus componentes,²²¹ así como Delphi una de las empresa más importantes de la producción de autopartes. En el estado se localizan también otras empresas tales como Motorola, General Electric, Alcoa, Visteon, Yazaqui, Robert Bosh y Subs, etc.

Tamaulipas

“El crecimiento industrial de Tamaulipas es resultado de varios factores entre los que destacan: sus recursos naturales como el petróleo y el gas natural, cuenta con abundantes recursos acuíferos y una amplia estructura para la producción, pues se han construido 25 parques industriales y modernas vías de transporte aéreo, marítimo y carretero. Asimismo cuenta con once puentes carreteros que conectan la entidad con el estado de Texas en los Estados Unidos. Además su ubicación geográfica dota a la entidad de una ventaja respecto a los mercados nacionales e internacionales.”²²²

La importancia de Tamaulipas para la IED radica en los costos de mano de obra y su cercanía con el estado de Texas en el caso de la maquila (industria eléctrica, electrónica y automotriz). En otros sectores son de suma importancia los recursos naturales, principalmente los energéticos como el petróleo, carbón y gas natural, a partir

²²¹ Carrillo Jorge y Hualde Alfredo, Op. Cit., Pág. 51.

²²² Diego Quintana Roberto S., Saleme Aguilar Ma. Magdalena (compiladores); *Desarrollo Regional. Mercado Laboral. Sociedad Rural en México.* Área de Investigación Sistema Económico Mundial, del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X), México, 2002; Ver Capítulo 3, Correa Serrano Ma. Antonia, Inversión Extranjera Directa y Dinamismo Regional Texas-Tamaulipas; Pág. 16.

de los cuales se han desarrollado las industrias química, petroquímica y textil. “La frontera norte de Tamaulipas ocupa el cuarto lugar como destino de la inversión con un acumulado de 3,943 mdd. en el periodo 1994-2004. Las manufacturas son el principal sector y las ramas más importantes son la de fabricación y ensamble de equipo electrónico, fabricación y ensamble de maquinaria y la industria automotriz.”²²³

“En el caso de Tamaulipas son las ciudades fronterizas de Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo, donde se ubica el 79% del total de la IED destinada al estado y el 84.9% del personal ocupado. La ubicación en estas ciudades tiene mucho que ver con la cercanía a los centros de producción del lado estadounidense, ello ha predeterminado la especialización de la producción en la industria automotriz y electrónica principalmente, de hecho en estas localidades de Tamaulipas es donde prevalece la maquila tradicional o de primera generación, cuya principal característica es que son intensivas en mano de obra, en donde el costo de la mano de obra es decisivo para el establecimiento de este tipo de empresas entre las que destacan las empresas filiales de General Motors, Mitsubishi, Matsushita, Sony, Packard Electric, Fruit of the Loom, Northern Electric, Mc Graw Edison, Zenith, General Electric, LG Electronics, Visteon, United Technologies, Kemet, Nokia, Trico, Caterpillar Inc., entre otras.”²²⁴

Otro importante sector industrial que se ha desarrollado en Tamaulipas es el químico y petroquímico. En estos sectores la participación de la IED ha sido baja, debido a las restricciones en la legislación en donde el sector de la petroquímica básica ha quedado reservado para la explotación del Estado. La industria química y petroquímica se establecen en la zona conurbada del sur, Tampico-Madero-Altamira, ello se explica por la ubicación de la refinería Madero y la cercanía con los recursos naturales como el petróleo y el gas natural. Así, en esta región en donde se localiza la mayor inversión privada de empresas químicas y petroquímicas, existen 18 empresas privadas que producen en conjunto alrededor de 2 millones 300 mil toneladas de productos químicos

²²³ Ibid., Capítulo 3, Pág. 12.

²²⁴ Ibid., Capítulo 3, Pág. 13.

y petroquímicos. Entre las principales se encuentran Grupo Apexk, Dupont, Guilford Mills, Grupo Basf y Cone Mills.²²⁵

3.4.2 Zona Centro.

Los estados de las regiones Centro-Occidente, Centro-Norte y Centro-Este, conforman la zona Centro del país. Esta zona se caracteriza por tener una mayor diversificación productiva, destacando la industria manufacturera y los servicios. Absorbió en su conjunto el 73.1% de la IED en el periodo 1994-2004, destacando por su importancia económica la región del Centro-Este que atrajo el 93.6% de la inversión foránea destinada a la zona, concentrándose especialmente en el sector servicios, la industria manufacturera y el sector comercio. El Distrito Federal (D.F), el Estado de México, Jalisco y Puebla sobresalen por su monto de inversión foránea y por la localización de empresas transnacionales dedicadas al ensamble de automóviles, informática, servicios financieros y telecomunicaciones.

Distrito Federal

El D.F es el que más aporta al PIB nacional (22.8% en el 2000) y sigue concentrando la mayor parte de las actividades económicas a escala nacional, aun cuando haya disminuido su participación en algunas grandes divisiones de la actividad económica, se observa una disminución de la importancia relativa del sector manufacturero y un incremento de las actividades terciarias. El D.F ha pasado por un proceso de desindustrialización desde 1985, a pesar de lo cual algunas ramas continúan siendo dinámicas y generando empleo, las otras sin embargo se han desplazado hacia los municipios conurbados del Estado de México buscando las economías externas de la aglomeración o buscando aprovisionamientos de materias primas producidas en los estados circunvecinos.²²⁶

²²⁵ *Ibid.*, Capítulo 3, Págs. 13 y 14.

²²⁶ Dávila Ibáñez Hilda Rosario, Saleme Aguilar Ma. Magdalena (Compiladoras); *Integración y Desarrollo Regional*, Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Producción Económica,

Con apenas 0.1% del territorio nacional, el D.F. representó para el año 2000 aproximadamente el 9% de la población total del país (8.9 millones de habitantes), en este mismo año concentró 60% de la actividad bancaria y 75% del ahorro financiero del país. Su población ocupada es de alrededor de 4 millones de personas que fundamentalmente se encuentran empleadas en actividades comerciales, financieras, de servicios personales, en la industria manufacturera, la construcción, el sector de las telecomunicaciones y el transporte, así como actividades ligadas a la educación, la cultura y la administración pública federal y local. La capital del país ofrece ventajas competitivas como son su infraestructura urbana e industrial, su ubicación geoeconómica estratégica, las instituciones académicas y de investigación, servicios de información, consultoría y administración y un gran mercado.²²⁷

Debido a las ventajas que ofrece la Ciudad de México es el lugar preferido por las empresas más grandes para localizar su casa matriz. Las empresas con casas matrices en el D.F se caracterizan por su relación y orientación hacia y con el mercado mundial; son por un lado las compañías transnacionales que se establecen en la capital del país, y por el otro, las empresas mexicanas que lograron adaptarse a las condiciones del mercado mundial.²²⁸

“En este contexto es preciso subrayar que la alta concentración de casas matrices no se traduce en una concentración comparable de producción o de empleo. La reducción del peso del sector manufacturero en la Ciudad de México refleja una nueva división del trabajo nacional, en la cual se especializa sobre todo en funciones de gestión y control económico y en la prestación de servicios al productor (servicios de contabilidad, publicidad, financieros y legales, además de telecomunicaciones y comercio), mientras que otras ciudades en la región Centro y Norte del país llevan a cabo la producción

Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X), México, 2003. Ver Capítulo 5, Villarreal G. Diana R., Aguirre Acosta Francisco, Dinámica Demográfica y Reestructuración Económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998, Págs. 170 y 198.

²²⁷ Encinas Rodríguez Alejandro, *La Economía del Distrito Federal, Diagnóstico y Políticas*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Noviembre, 2001, Pág. 20.

²²⁸ Pamreiter Christof, *La Ciudad de México: Una Ciudad Global Emergente*, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre, 2000, Pág. 86.

manufacturera. Por ejemplo, en el caso de la industria automotriz las filiales mexicanas de compañías transnacionales como General Motors, Daimler Chrysler, Ford y Nissan tienen su casa matriz en el D.F., sin embargo las plantas de estas compañías se concentran en su mayoría en otras ciudades.²²⁹

La IED como la inversión en cartera están altamente concentradas en el D.F., durante el periodo 1994-2004 la IED promedio destinada a este distrito fue de 60.6% del total, "los datos sobre la distribución regional de la inversión en cartera no están disponibles; sin embargo es muy probable que su concentración en el D.F. sea aún más alta que el caso de la IED, dado que tanto la Bolsa Mexicana de Valores como la mayoría de las casas matrices de los grandes bancos se encuentran en la capital."²³⁰

Dentro de las empresas transnacionales más importantes localizadas en el D. F. tenemos a Cifra Wall Mart de México, BBVA-Bancomer, Ford Motor México, Novartis-CIBA de México, Sabritas S.A., Grupo Financiero Santander, BBVA-Probursa, Citibank, Sistema Pepsi Co. Mexicana, Phillip Morris México, Black & Decker Power Tools, Colgate Palmolive, Rockwell Semiconductores, Lucent Technologies, Bayer de Mexico, Daewoo Electronics Corp. México, Samsung Mexicana, Ericsson Telecom, Seguros Monterrey Geo New York Life, Celanese Mexicana, Avon Cosmetics México, Scientific Atlanta de México, Smurfit Cartón y Papel de México, Allied Signal México, Aventis México, en su mayoría destinadas a proporcionar servicios financieros y a la producción de alimentos y bebidas (Ver Anexo Cuadro 17).

Estado de México

La economía del Estado de México desempeña un papel fundamental en el contexto mexicano, contribuyó con 10.4% del PIB nacional en el año 2000, y captó el 2.5% de la IED en el mismo año; cuenta con un fuerte sector industrial ampliamente diversificado,

²²⁹ *Ibíd.*, Pág. 86.

²³⁰ *Ibíd.*, Pág. 86.

con una infraestructura fuertemente desarrollada en materia industrial, prestación de servicios y red de comunicaciones.

La ubicación geográfica del Estado de México es estratégica, se localiza en el centro del país rodeando al Distrito Federal y a menos de 500 Km. de los puertos del Océano Pacífico y el Atlántico. En cuanto a infraestructura la entidad cuenta con 57 desarrollos industriales, ocupando el segundo lugar nacional, tiene acceso a un aeropuerto nacional (Atizapán de Zaragoza), a dos aeropuertos internacionales ubicados en la Ciudad de México y Toluca, además de 14 mil 145 Km. de carreteras y mil 284 Km. de vías férreas. Cuenta con una población de 13.6 millones de habitantes y es el mayor mercado de consumidores de América Latina, cifra que se convierte en 22.5 millones de habitantes al incluir a la Ciudad de México.²³¹

La producción del Estado de México está orientada principalmente a la industria manufacturera, "de acuerdo con cifras del INEGI, en el 2000 el Estado de México fue la segunda entidad – sólo por debajo del D.F. – que más aportó al PIB de la industria manufacturera con 162,743 millones de pesos (aproximadamente 16% del PIB manufacturero total)."²³² Cuenta con 42 desarrollos industriales y 2 mil 137 unidades económicas que captan 129 mil 457 personas ocupadas.

Esta entidad recibió en promedio el 4.5% de la IED total durante el periodo 1994-2004 y la cual se orientó principalmente a las ramas automotriz, autopartes, alimentos y bebidas, electrónica, química y maquinaria y equipo. Dentro de las empresas transnacionales más destacadas localizadas en esta entidad tenemos a Daimler Chrysler, General Motors, Ford Motor, Lear Holding, Sabritas S.A., Nestlé, Matsushita S.A. de C.V., Kimberly-Clark, The Coca Cola Company, DuPont, Procter & Gamble, Grupo Apasco, Bayer, Daewoo Electronics Corp., Grupo Basf y Subsidiarias, Ericsson Telecom., Unilever, Celanese, Xerox, Robert Bosch y Subs., Alcatel-Indetel, Alstom, Smurfit Cartón y Papel de México y Bristol-Myers Squibb (Ver Anexo Cuadro 17).

²³¹ Vázquez Arana Teresa, Reportaje, *Destacan Municipios Industriales del Edomex*, México D.F., 18 oct 2002, <http://www.aregional.com/articulo.php?a=6579>

²³² Ibid.

Los municipios en los que se asientan los parques y corredores industriales son: Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz, Toluca, Lerma, Ocoyoacac, Atizapán de Zaragoza, Cuautitlán Izcalli, Tultitlán, Tepotzotlán, Nezahualcóyotl, Ixtapaluca, Cuautitlán, Tianguistenco, Tenango del Valle, Jocotitlán, Atlacomulco, Jilotepec y el Oro. De estos municipios destacan por su desarrollo industrial los municipios de Naucalpan de Juárez y Tlalnepantla de Baz.²³³

Jalisco

Jalisco, después del D.F. y el Estado de México es el tercer estado en importancia en cuanto al PIB nacional y sus principales actividades manufactureras se concentran en procesamiento de alimentos y bebidas, equipo de computación, joyería, confección y productos farmacéuticos, entre otros.

El estado de Jalisco se ha convertido en uno de los principales motores de crecimiento del sector exportador y de punta manufacturero mexicano. Dentro de esta dinámica de crecimiento, "durante la década de los noventas, Jalisco recibió la mayor parte de la inversión extranjera proveniente de empresas de computación. En 1998, según datos elaborados por el propio gobierno del estado de Jalisco, la industria electrónica captó 624 mdd. de inversión extranjera, el 88.5% de origen estadounidense y generó unos 8,442 empleos."²³⁴

En la actualidad, el estado cuenta con un número muy significativo de empresas de primer nivel internacional: IBM, Hewlett Packard, Compac, Intel, Siemens, NEC, Kodak, Motorola (actualmente On Semiconductors), Philips y Lucen, además de proveedores como SCI Systems, Natsteel, Keytronics, Flextronics, Avex Electronics, ALPS, Dovatron y USCO.²³⁵ "Para el año 2000 el Cluster de OEM (Original Equipment

²³³ Ibid.

²³⁴ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Op. Cit., Pág. 119.

²³⁵ Ibid., Pág. 119.

Manufacturing),²³⁶ CM (Contract Manufacturing) y SS (Specialized Suppliers)²³⁷ aglomeraba a más de 120 empresas e incluía a 8 de las 10 principales CM.²³⁸

En cuanto a las razones para la selección de Jalisco como centro de actividad por parte de las empresas, es posible distinguir entre dos diferentes generaciones de empresas, unas, y las que se instalaron y/o expandieron sus actividades en forma significativa durante la década de los ochentas, mencionan a la fuerza de trabajo calificada, salarios bajos y la proximidad a Estados Unidos como factores significativos. Sin embargo, particularmente las empresas que se han establecido durante la década de los noventas incluyen, además de los temas mencionados, al TLCAN, la política macroeconómica y el mercado de América Latina como factores fundamentales para establecerse en Jalisco. Asimismo, el establecimiento de un creciente número de proveedores nacionales y extranjeros se debe exclusivamente a las empresas electrónicas contratistas de primer nivel.²³⁹

Puebla

Puebla ha sido un punto estratégico en la economía de la zona Centro de la República Mexicana, paso obligado para la mayoría de los productos manufactureros cuyo destino es Europa y que utilizan el puerto de Veracruz, así como un sitio que conecta a la capital de la República con el Sur y Sureste de México.

El estado de Puebla siempre se ha distinguido por su tradición empresarial a nivel nacional e internacional desde sus inicios con la industria textil, teniendo sectores como el automotriz y autopartes, el de confección, el mueblero, el químico y el agroindustrial por mencionar algunos que permitieron hacer de Puebla una de las principales entidades industrializadas del país, siendo atractiva para la inversión nacional y extranjera que visualizan en Puebla una localización geográfica privilegiada, una mano

²³⁶ Empresas manufactureras, productoras de equipo original.

²³⁷ Proveedores.

²³⁸ Dussel Peters Enrique, *Condiciones y Retos de la Industria Electrónica en Jalisco*, El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre, 2000, Pág.76.

²³⁹ Dussel Peters, *La Subcontratación como Proceso de Aprendizaje: el Caso de la Electrónica en Jalisco (México) en la Década de los Noventa*, Op. Cit., Págs. 28 y 29.

de obra abundante y una infraestructura adecuada para el sector industrial (10 parques industriales).²⁴⁰

En estas condiciones la IED durante el periodo 1994-2004 representó el 1.9% de la inversión foránea total, durante la última década ha mantenido consistentemente su posición entre los diez estados que más reciben flujos de IED a nivel nacional. Al mes de septiembre de 2004 se localizaban en Puebla 528 empresas con inversión externa, esto es el 1.7% del total de sociedades con participación extranjera registradas en el país. Las empresas con participación extranjera se ubican en actividades del sector manufacturero que registra el 52.8% del total, en comercio se encuentra el 25%, en servicios el 20.5% y en otros sectores el 1.7%. Dentro de las empresas transnacionales localizadas en el estado sobresalen Volkswagen, General Electric, Alcoa, Grupo Basf, Nokia y Schneider electric México (Ver Anexo Cuadro 17).

3.4.3 Zona Sur.

La zona Sur conformada por las regiones Sur, Este y la Península de Yucatán, tiene como características más importantes la abundancia de recursos naturales y humanos y la existencia de actividades económicas con relevancia nacional (petróleo) y otras con potencialidad para un mayor desarrollo. En esta zona predominan las actividades primarias y atraen sólo el 1.2 % de la IED, debido a que las actividades primarias y extractivas dentro de nuestra estructura productiva han perdido importancia o porque algunas actividades están reservadas a mexicanos, como es el caso del sector petrolero.

Destaca la participación de Veracruz en la producción agropecuaria, de Quintana Roo y Oaxaca en la actividad turística, de Campeche, Tabasco y Veracruz en la extracción y transformación de los energéticos, de Chiapas en la generación de electricidad y de Yucatán que está siendo objeto de un creciente asentamiento de plantas maquiladoras. Con excepción de Veracruz, la actividad manufacturera aún es incipiente, existen

²⁴⁰ Página del Gobierno del Estado de Puebla, Sistema Estatal de Parques Industriales.
<http://www.sedeco.pue.gob.mx/infraestructura/seapi/index.htm>

algunas ramas que están cobrando importancia en las economías del resto de las entidades como la alimentaria en Chiapas y Yucatán y la petroquímica en Chiapas. Los sectores turismo, agropecuario y pesquero ofrecen ventajas comparativas y representan nichos viables para la inversión, ya que aún están lejos de agotar la posibilidad de incrementar su productividad.²⁴¹

Entidades como Chiapas, Guerrero, Oaxaca y otras más, están muy lejos de desarrollar empresas grandes, sus niveles de rezago en mano de obra calificada, infraestructura, fuentes de abastecimiento de insumos y de demanda son determinantes, todos éstos han sido factores que limitan la obtención de economías de escala y de aglomeración. Por ello, en el mejor de los casos, han recibido maquiladcras que llegan por los bajos costos de la mano de obra aun a costa de afrontar una alta rotación de personal, pues con todo y esta limitación obtienen grandes beneficios en estas regiones.²⁴²

Los resultados anteriores ponen en evidencia que el comportamiento de la IED en México ha tenido efectos sectoriales y regionales muy distintos. Las zonas que albergan la mayor parte de la industria manufacturera han mostrado las mayores concentraciones en la medida en que ha sido precisamente este sector el más atractivo. Por otro lado, la región Centro, gran concentradora de las principales actividades de servicios financieros, ha absorbido fuertes flujos de inversiones del exterior. Elementos como un entorno abierto, competitivo y eficiente para la inversión, los bajos costos de transporte, así como una infraestructura física, institucional y humana, han sido factores de atracción para la IED en nuestro país, sobre todo en las zonas Norte y Centro. Sin embargo la concentración de la inversión foránea en unas cuantas regiones del país (Norte, Noroeste, Noreste, Centro-Este) y en sectores como el manufacturero, servicios y comercio han contribuido a la desigualdad regional.

²⁴¹ BANCOMER, *Una Mirada a la Región Norte de México*, Op. Cit., Pág. 20.

²⁴² Corona Jiménez Miguel Ángel, *Efectos de la Globalización en la Distribución Espacial de las Actividades Económicas*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Enero, 2003, Pág. 56.

3.5 Análisis de los Principales Efectos de la Inversión Extranjera Directa en la Economía Mexicana.

En este apartado nos centraremos en el estudio de los efectos que la IED tiene sobre nuestra economía. Al capital extranjero se le atribuyen efectos en ocasiones contradictorios sobre la economía receptora, por lo que señalaremos los más significativos, la transferencia de tecnología, el empleo y la balanza de pagos.

3.5.1 *Transferencia de Tecnología.*

La globalización de la actividad económica es desde hace unos años un tema de amplia actualidad, es una etapa del capitalismo que profundiza la internacionalización del capital en todas sus formas, es decir, se caracteriza por el crecimiento del comercio mundial y de los flujos de capital así como por la acentuada interdependencia de las economías. En esta etapa se expresa con mayor intensidad el uso de la tecnología y el conocimiento científico en los procesos productivos, de tal manera que es una economía basada en el conocimiento, en donde las ramas más dinámicas son las de mayor contenido tecnológico.

La mundialización de la economía ha puesto de relieve que el desarrollo económico de una nación está íntimamente ligado a la innovación, que quedaron atrás esos tiempos en los que un país era rico por la abundancia de sus recursos naturales o por su capacidad de producir materias primas o incluso artículos manufacturados a bajo costo, en la actualidad la riqueza de un país reside fundamentalmente en la capacidad innovadora de sus agentes.²⁴³

“Las capacidades de innovación son uno de los elementos más importantes para la competitividad de las empresas. La frecuencia con que los agentes productivos incorporan mejoras (incrementales o radicales) a sus productos, procesos o modelos

²⁴³ Manuel Desantes, Vicepresidente DG 5, *Patentes e Innovación*, Oficina Europea de Patentes, Munich Alemania, 2 Diciembre 2003, Pág.4.

organizacionales es un factor decisivo que modifica las cuotas de mercado y el desempeño económico de las empresas.²⁴⁴ También es importante subrayar que la ciencia y la tecnología están dominadas por los países desarrollados, lo cual determina que sean esos países y en particular las corporaciones transnacionales las que dominen dicho campo y las que más ventajas obtengan de las innovaciones.

Es importante establecer que la tecnología (entendiéndola como el uso del conocimiento científico en los procesos productivos a fin de hacer más eficientes y rentables las técnicas existentes)²⁴⁵ tiene un largo historial, sin embargo es a partir de la Segunda Guerra Mundial cuando se hace cada vez más claro su papel no sólo como elemento fundamental para el desarrollo sino que además va adquiriendo un carácter independiente, su autonomía con respecto a su utilización directa y por tanto, su comercialización como mercancía. Ésto obviamente tiene como consecuencia que se integren en la discusión sus elementos de producción y consumo, los efectos sobre los productores y consumidores de ella y lo que significa para el desarrollo de cada uno de los países.²⁴⁶

Se entiende que la transferencia de tecnología es una etapa del proceso global de comercialización y se presenta como la transferencia del capital intelectual y del know-how (saber como) entre organizaciones con la finalidad de su utilización en la creación y el desarrollo de productos y servicios viables comercialmente. Cuando hablamos de transferencia de conocimiento o tecnología, la entendemos según un doble aspecto: la transferencia entre empresas (transferencia horizontal) y la transferencia entre los agentes generadores de conocimiento (universidades y organismos públicos de investigación) y las empresas (transferencia vertical). Dado que es muy difícil llegar a poseer todos los conocimientos necesarios en un momento dado, se puede acceder al

²⁴⁴ Corona A. Juan Manuel, Hernández G. Carlos A., *Relación Proveedor-Usuario y Flujos de Información Tecnológica en la Industria Mexicana*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Septiembre, 2000, Pág. 759.

²⁴⁵ Una tecnología es el resultado de aplicar alguna teoría científica a una técnica.

²⁴⁶ Sánchez Daza Germán, *Retos Tecnológicos Frente a la Globalización*, XIV Reunión Anual, Seminario de Economía Mexicana, Instituto de Investigaciones Económicas-Facultad de Economía de la UNAM, Mayo 1998, Pág. 2.

conocimiento a través de la compra a terceros, a través de servicios, tecnología o investigación, en un período de tiempo corto.²⁴⁷

“Desde el punto de vista de las empresas la transferencia de tecnología se refiere a las ventas o concesiones hechas con ánimo lucrativo, de un conjunto de conocimientos que permitan al comprador o arrendatario fabricar en las mismas condiciones que el arrendador o vendedor. En algunos casos se entiende la transferencia de tecnología como el proceso de transferencia de conocimientos necesarios para la fabricación de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio.”²⁴⁸

Así, el concepto de transferencia de tecnología se halla relacionado con otros conceptos, como son la difusión tecnológica y la diseminación de conocimientos. Si entendemos por transferencia de tecnología aquel proceso voluntario y activo para diseminar o adquirir nuevas experiencias o conocimientos, la difusión tecnológica nos indica el proceso de extensión y divulgación de un conocimiento tecnológico relacionado con una innovación. La transferencia conlleva un convenio, un acuerdo, y presupone un pago; la difusión aparece como un proceso normalmente abierto, libre de transacción económica entre investigadores, se halla más ligada a la diseminación de conocimientos, entendido como el proceso de comunicación de conocimientos científicos por medios abiertos, como artículos, conferencias y comunicaciones, utilizados por los grupos de investigación.²⁴⁹

La transferencia de tecnología se puede dar a través de empresas extranjeras independientes, por empresas conjuntas y a través de empresas transnacionales. De estas tres modalidades, las empresas transnacionales son el principal canal de tecnología hacia los países en desarrollo.

²⁴⁷ Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, *Nuevos Mecanismos de Transferencia de Tecnología Debilidades y Oportunidades del Sistema Español de Transferencia de Tecnología*, Encuentros empresariales COTEC N.º 9, España, 2003, Págs. 43 y 44.

²⁴⁸ P. Escorsa y J. Valls, *Tecnología e Innovación en la Empresa. Dirección y Gestión*, Ediciones UPC, Barcelona, 1997, Págs. 219-222.

²⁴⁹ Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, Op. Cit., Págs. 43 y 44.

Es importante establecer la existencia de dos modalidades de transferencia de tecnología: la transferencia "cautiva" de tecnología, adquirida con la presencia de filiales, y la transferencia "efectiva" efectuada hacia empresas locales independientes. La comparación de ambas indica que la mayor parte de los ingresos que perciben las matrices provienen de las transferencias cautivas, lo que constituye una clara indicación de las preferencias que las corporaciones transnacionales tienen respecto a utilizar como canal de transferencia de tecnología a sus propias filiales. Esto les permite mantener el control absoluto sobre la utilización de la tecnología, es decir, definir la intensidad y las modalidades de aplicación, y les garantiza que los beneficios totales generados por su utilización quedaran retenidos en la empresa. Al transferir la tecnología a una empresa independiente, además de que ésta se convierte en una competidora potencial, la empresa proveedora sólo puede aspirar a capturar una fracción de las utilidades a que da lugar la innovación.²⁵⁰

En la literatura sobre la transferencia de tecnología entre países, las modalidades y mecanismos de transferencia suelen clasificarse desde el punto de vista funcional o desde el contractual. Por su parte el criterio contractual ofrece las siguientes variantes generales de la transferencia de tecnología:

- a) "Acuerdos sobre diseño y construcción, con los cuales la empresa extranjera proporciona a la empresa receptora conocimientos técnicos y administrativos para el diseño y construcción de instalaciones productivas, actuando por regla general como intermediaria en la adquisición del equipo necesario.
- b) Acuerdos sobre concesiones de licencias, en cuya virtud la empresa cedente que transmite tecnología otorga a la empresa concesionaria ciertos derechos para utilizar patentes, marcas comerciales o innovaciones, procedimientos no patentados, en relación con la fabricación y venta de productos en mercados determinados.

²⁵⁰ Fajnzylber Fernando, Martínez Tarrago Trinidad, Op. Cit., Pág. 95.

- c) Acuerdos sobre servicios técnicos, conforme a los cuales una empresa proporciona información y servicios de asesoría a una empresa afiliada o independiente, establecida en un país distinto al de la empresa cedente.
- d) Contratos de administración, conforme a los cuales se concede a una empresa extranjera independiente o afiliada, el control operacional de una empresa (o de una fase de sus actividades) que de lo contrario, sería ejercido por la junta de dirección o administración designada por sus propietarios.
- e) Contratos para la explotación de recursos minerales, celebrados entre empresas extranjeras y los gobiernos de países en desarrollo o sus entidades, en cuya virtud las empresas extranjeras proporcionan los conocimientos técnicos necesarios (y a menudo también el capital) para ejecutar todas o algunas de las fases de los programas de exploración y explotación de los recursos minerales locales.²⁵¹

En este contexto y teniendo en consideración los conceptos anteriores, para el análisis de la transferencia de tecnología en México, es necesario retomar nuestra hipótesis inicial en la cual establecimos que las empresas transnacionales implantadas en nuestro país realizan una escasa transferencia de tecnología hacia las empresas nacionales, además para sustentar la hipótesis nos apoyaremos en el Enfoque Ecléctico de Dunning el cual nos dice que para que una empresa decida invertir en el exterior debe poseer ventajas de internalización, es decir, es más ventajoso para la empresa poseer estas ventajas para explotárselas ella misma, en lugar de venderlas a otras. La empresa transnacional decide sustraer del mercado ciertos activos tangibles e intangibles (conocimiento, tecnologías) e invertirlo en el extranjero en lugar de transferirlos a otras empresas, este proceso se da entre la matriz y sus afiliadas, de esta manera preserva las ventajas que le dan superioridad en el mercado regional o mundial.²⁵²

²⁵¹ Wionczek Miguel S., *Los problemas de la Transferencia de Tecnología en un Marco de Industrialización Acelerada: el Caso de México*, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Septiembre, 1971, Pág. 785.

²⁵² Remolins Eduardo, Coria María Marta, Op. Cit., Págs. 18 y 19.

México, desde los años noventas se ha destacado por su rápida y profunda integración a mercados internacionales vía exportaciones de productos y procesos. Es en este periodo donde también la IED y las empresas transnacionales han cobrado mayor importancia y donde los Estados les han otorgado la función de transferir tecnología y de introducir nuevos conocimientos y habilidades. En este contexto la transferencia de tecnología en México se caracteriza por ser una transferencia cautiva, debido a que es el mecanismo más simple de instrumentar, ya que para ello basta autorizar el establecimiento de las filiales en el país.

Un reducido número de empresas transnacionales generan en base a las actividades de investigación y desarrollo que realizan, sobre todo en los países de origen, una proporción elevada de la oferta tecnológica disponible. El objetivo de lucro que orienta la utilización de las innovaciones determina el que los proveedores se planteen como uno de los criterios básicos, el retener el control sobre los conocimientos que van generando (productos, procesos y métodos de fabricación), con vistas a prolongar el periodo durante el cual pueden obtener las rentas monopólicas que se originan en la propiedad de la innovación. En este sentido, el sistema internacional de propiedad industrial cumple una función determinante de apoyo a este objetivo.²⁵³

Para garantizar el monopolio potencial inducido por la innovación, las empresas recurren principalmente al sistema de patentes. Su fundamento teórico consiste, en que el monopolio que otorga la patente permite generar y garantizar la obtención de beneficios económicos que hacen viable y estimulan la actividad innovadora de las empresas. La validez de este principio como base de la vigencia del sistema de patentes resulta discutible en el caso de los países subdesarrollados donde más del 90% de los titulares son empresas extranjeras, que además no hacen uso de la mayoría de las patentes registradas y las mantienen como mecanismo de reserva de mercado.²⁵⁴

²⁵³ Wionczek Miguel S., Op. Cit., Pág. 318.

²⁵⁴ *Ibid.*, Págs. 94 y 95.

La ausencia de información sobre la dimensión de la transferencia de tecnología a través de empresas transnacionales en México, no permite presentar estimaciones precisas sobre el tema, hasta la fecha, las pocas medidas oficiales relacionadas con la transferencia de tecnología sólo son respuestas improvisadas, es por ello que uno de los indicadores más sobresalientes de la vinculación de México a fuentes externas de tecnología está representado por las estadísticas sobre patentes.²⁵⁵ Cabe aclarar que "la existencia de un sistema de patentes en los países desarrollados tiene como finalidad, proporcionar protección para la invención al titular de la patente, incentivar las actividades de I&D de las empresas, la transferencia de tecnología y la innovación tecnológica. Sin embargo en México el sistema de patentes se justifica no por ser un incentivo a la I&D, sino por ser un incentivo que se ofrece a las empresas transnacionales para comercializar sus productos en México y realizar IED, desde este punto de vista si bien se castiga a los consumidores con monopolios muy largos (patentes con duración de 20 años), esto puede ser compensado por los beneficios que conlleva la IED como es la inyección de capital a la economía."²⁵⁶

El sistema de patentes mexicano como todos, contempla tres tipos de flujos tecnológicos:

- a) "Residentes, se genera y registra a nivel doméstico por los agentes innovadores mexicanos que residen en el país.
- b) No residentes, proviene del exterior por medio de agentes innovadores extranjeros no residentes en el país.
- c) Externo, el flujo hacia el exterior por los residentes en México, al registrar sus patentes en los sistemas de los demás países."²⁵⁷

²⁵⁵ La patente es un documento expedido por el IMPI, en el que se describe la invención y por el que se crea una situación jurídica por la que la invención patentada, normalmente, sólo puede ser explotada (fabricada, utilizada, vendida, importada) por el titular de la patente o con su autorización. La protección de la invención está limitada en cuanto al tiempo.

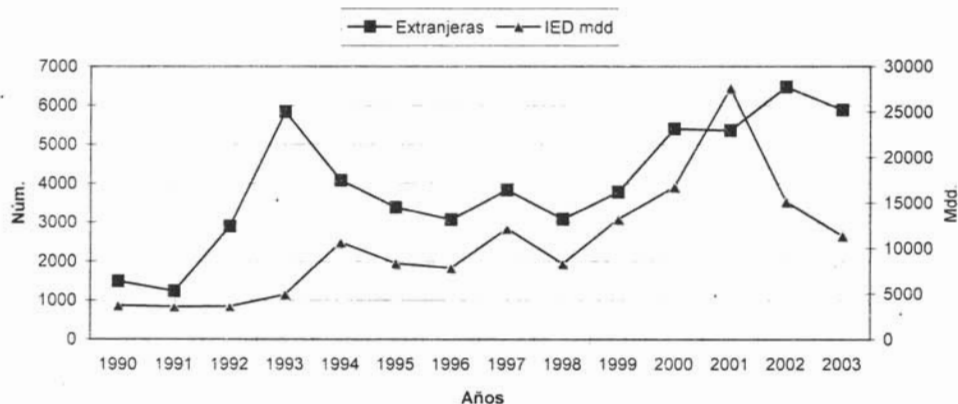
²⁵⁶ Posada de la Concha Pedro, *El Sistema de Patentes en México*, Serie de Documentos de Trabajo, Dirección Adjunta de Política Científica y Tecnológica, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), México, Junio 1998, Pág. 60.

²⁵⁷ Aboites Jaime, Dutrénit Gabriela, *Innovación, Aprendizaje y Creación de Capacidades Tecnológicas*, Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X), México, 2001. Ver Capítulo 2, Soria López Manuel, Tendencias de las Patentes Externas de México en E.U.A., 1978-1998, Pág. 210.

El Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) y la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) registran estos flujos. Para el análisis sobre transferencia de tecnología en México retomaremos sólo los flujos de patentes de no residentes (extranjeros).

Como mencionamos anteriormente, si el sistema de patentes mexicano tiene la finalidad de proteger los derechos de propiedad intelectual de las empresas transnacionales, entonces un incremento de la IED traerá un aumento en el número de patentes extranjeras registradas. La consecuencia es que las patentes no representan conforme a este sistema de propiedad industrial, un canal para el ingreso de tecnología y para la expansión de la estructura tecnológica del país, la función principal de las patentes no está dirigida hacia el fomento de la actividad inventiva, sino hacia la obtención de mayores ganancias mediante la reducción de fuerzas competitivas.²⁵⁸ En la siguiente gráfica se muestra una clara relación entre las patentes concedidas a extranjeros y la IED.

GRÁFICA 8
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y PATENTES CONCEDIDAS A EXTRANJEROS



Fuente: Dirección Divisonal de Promoción y Servicios de Información Tecnológica; IMPI en Cifras 2004; Serie Estadísticas de Propiedad Industrial. Cifras de Enero a Junio del 2004; Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI); Pág.8.

²⁵⁸ Sepúlveda B., y Chumacero A., Op. Cit., Pág. 101.

Lo anterior no puede ser usado para justificar un efecto de causalidad del sistema de patentes en México con la IED, pero si es evidente que muestra la consistencia de un país extranjero para proteger sus derechos de propiedad industrial en la misma proporción en que realiza IED. Es importante destacar que la IED y el sistema de patentes parece ser producto de las políticas de apertura económica del país, así observamos que la reforma del sistema de patentes de 1991 ocurre justamente en vísperas de las pláticas del TLCAN, la necesidad de apertura comercial parece ser lo que obligó al país a ceder ante las presiones de una reforma en el sistema de patentes.

“La mayoría de las patentes extranjeras en países en desarrollo como México, permanecen sin ser explotadas en el sentido de que el proceso o producto no es fabricado dentro del país. En gran medida la no explotación de las patentes evita la transferencia de tecnología hacia el país que la otorgó y permite a su vez la protección del titular. Este titular puede estar recurriendo a una patente de protección o simplemente a la importación de su producto hacia un mercado que lo protege contra la producción nacional o la importación de sus rivales, lo cual fortalece su poder monopólico.”²⁵⁹

“Por otra parte, en países en desarrollo es muy escasa la proporción de documentos sobre patentes que son consultados por personas que desean desarrollar tecnologías. En el caso particular de México, en promedio se hacen alrededor de 1,700 consultas por año sobre documentos de patentes, este número es comparativamente pequeño en relación al de países desarrollados, más aun la mayoría de estas consultas tienen por objetivo que el inventor asegure que su creación no contenga tecnología ya patentada. La proporción de consultas hechas por investigadores o tecnólogos que buscan desarrollar nuevas tecnologías resulta ser mínima.”²⁶⁰

“El sistema de patentes facilita también estrategias que permiten a las empresas evitar que sus rivales se interesen en desarrollar tecnologías basadas en las suyas. Es muy

²⁵⁹ Posada de la Concha Pedro, Op. Cit., Pág. 37.

²⁶⁰ Ibid., Pág. 34.

conocida la estrategia de patentes de protección donde una empresa patenta un invento núcleo y un conjunto de inventos con tecnologías aledañas, lo que impide el desarrollo de invenciones por parte de empresas rivales por temor a violar cualquiera de las patentes de protección. Esta estrategia resulta contraproducente porque desincentiva el desarrollo de innovaciones de las otras empresas. En este caso, las patentes se transforman en un instrumento que va en contra de los principios para las que fueron creadas, si bien la licencia obligatoria es un mecanismo que impide este tipo de conductas, la no explotación de un producto o proceso no está totalmente regulada y se presta a muchas manipulaciones por parte del dueño de la patente."²⁶¹

Por otro lado, "Los procesos de imitación son otro de los canales para la difusión tecnológica, sin embargo, el sistema de patentes limita dicha imitación. En el caso particular de nuestro país el sistema de patentes perjudica a nuestros productores nacionales al impedirles reproducir estos bienes y protege a los dueños originales de la tecnología principalmente extranjeros. Indirectamente también perjudica a nuestros consumidores al no darles acceso a productos de más bajo precio, este es un punto importante y es indudable que han habido países que basaron su economía en un primer sistema de imitación de la tecnología, aplicando procedimientos de ingeniería de reversa que los llevó a tener un proceso de aprendizaje que posteriormente les permitió generar sus propias tecnologías. Esta estrategia no habría funcionado si hubiera existido un sistema de patentes completamente rígido."²⁶²

Como es de esperarse la mayoría de las patentes solicitadas en México son para invenciones que se desarrollan en el extranjero y las patentes son después explotadas por empresas transnacionales. Como podemos observar en el cuadro de las empresas extranjeras líderes en solicitud de patentes (Ver Anexo Cuadro 18), la mayoría de las empresas aparecen en la lista de las empresas transnacionales más importantes de México. Entre las empresas más sobresalientes podemos mencionar a la empresa The Procter & Gamble de Estados Unidos con 3,011 solicitudes durante el periodo 1996-

²⁶¹ Ibid., Págs. 34 y 35.

²⁶² Ibid., Pág. 78.

2002, le siguen las empresas alemanas Basf Aktiengesellschaft y Bayer Aktiengesellschaft con 1,043 y 943 solicitudes respectivamente durante el mismo periodo. Otras empresas importantes son Kimberly Clark Worldwide Inc., con 882 solicitudes y la empresa Minnesota Mining and Manufacturing Company con 467 solicitudes, estas empresas patentaron más que todas las empresas e instituciones mexicanas juntas durante el mismo periodo.

Como se advierte, al ocurrir la transferencia de tecnología como fenómeno de la empresa transnacional, no es de suponerse un esfuerzo de integración al contexto local, además la tecnología se importa directamente de la empresa matriz a las empresas filiales, aun cuando la empresa realiza investigación, con frecuencia la casa matriz sustrae para provecho propio el avance tecnológico que se obtiene por una filial.²⁶³

Debe acentuarse, que el comportamiento de las transnacionales respecto a la transferencia de tecnología ha sido decepcionante hasta ahora, porque las grandes transnacionales prefieren tener control exclusivo sobre su tecnología, sin embargo hay razones para creer que las transnacionales podrían ser de mayor utilidad en la transferencia de tecnología a los países subdesarrollados, siempre que se definan metas de autonomía tecnológica, se diseñen políticas internas adecuadas y se negocie el compromiso por parte de las transnacionales para ceñirse a tales metas y políticas.

Como apreciamos, las decisiones en materia de transferencia de tecnología de las empresas transnacionales no guardan prácticamente relación alguna con las necesidades tecnológicas del país receptor, a menos que este último cuente con una política bien definida y coherente frente al capital privado y la tecnología extranjera y esté en condiciones de ponerla en practica, situación que se da en muy pocos países en desarrollo si no es que en ninguno.

²⁶³ Sepúlveda B. y Chumacero A., Op. Cit., Pág. 27.

La transferencia de tecnología no constituye como se supone, el traslado de los avances más significativos, de hecho la tecnología, así como el alto costo que ello implica, se concentra en los países industrializados cuyo interés por conservar la preminencia en esos campos limita las posibilidades para países como México, a los que si bien se traslada una tecnología que, con todo y ser moderna y automatizada en ciertas líneas, ya ha sido superada y requiere para su funcionamiento insertarse en procesos productivos de una tecnología más avanzada, disponible sólo en países desarrollados. Este es el caso de las automotrices, cuyas modernas plantas prácticamente automatizadas, producen motores para el mercado de exportación.

3.5.2 Generación de Empleo.

Uno de los fenómenos más importantes en una economía es la generación de empleo, el cual es determinante en el bienestar social y económico de la población, "el empleo u ocupación debe entenderse como el trabajo que se hace a cambio de una paga regular o salario."²⁶⁴

Como mencionamos anteriormente, en el proceso de la globalización los hechos más significativos han sido el rápido crecimiento del comercio mundial, de las inversiones extranjeras directas, de los flujos financieros transnacionales y el desarrollo tecnológico. No obstante ello, se observa al mismo tiempo una importante corriente de recelo ante las consecuencias de la globalización en lo referente al empleo y a la desigualdad de ingresos que existe entre las diferentes capas de la población.²⁶⁵

En este marco, las empresas transnacionales constituyen la fuerza motriz que impulsa el proceso de globalización. A través de la producción, comercio y actividades inversoras, están integrando a los países en un mercado global, igualmente, a través del control que ejercen sobre los recursos, el acceso a los mercados y el desarrollo de

²⁶⁴ Angón Torres Ma. del Pilar, *Empleo y Trabajo no Remunerado en la Globalización*, Revista Economía y Sociedad, Julio-Diciembre, 1998, UMSNH. http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES04_07.htm

²⁶⁵ Lee Eddy, *El Trabajo en el Mundo, Mundialización y Empleo: ¿se Justifican los Temores?*, Harvard Business Review, America Latina, 2005. <http://www.sht.com.ar/archivo/mundo/mundializacion.htm>

nuevas tecnologías.²⁶⁶ Las empresas transnacionales se han empeñado en la reestructuración de las ramas productivas a nivel mundial, lo que conlleva a la introducción de tecnología más sofisticada que incrementa la productividad y la competitividad. Por ello, la preocupación de la caída del empleo, no obstante estas técnicas no se irradian de manera homogénea en todas las economías, ni en todas las ramas económicas, ya que también existen algunas de estas últimas que utilizan una mayor mano de obra.

Cabe mencionar que las empresas transnacionales comprenden unas 61,000 matrices con aproximadamente 900,000 filiales extranjeras, así como un no cuantificado conglomerado de otras empresas vinculadas a ellas como proveedoras. Esta expansión que la producción internacional de las transnacionales ha tenido durante las últimas dos décadas, ha originado nuevos problemas como el de la distribución de la riqueza y la generación de empleo. "Con el crecimiento de la producción internacional y los flujos de inversión, el empleo directo de las empresas transnacionales se ha incrementando en los países en desarrollo, aunque aún representa sólo una pequeña minoría del total del empleo. Es muy difícil calcularlo de manera precisa, pero un cálculo ampliamente utilizado sitúa la cifra entre 17 y 26 millones de personas, hay grandes variaciones, las empresas transnacionales representan menos del 1% del empleo en la India, pero un 10 a 15% en Vietnam, México y Brasil, y más de un 40% en Malasia y Singapur."²⁶⁷

En lo concerniente a México cabe señalar que las empresas transnacionales han cobrado gran importancia en la última década, "Pueden identificarse dentro de estas empresas, dos tipos diferentes en razón de la naturaleza de la actividad y por sus distintos efectos en la economía nacional. De una parte están las que realizan inversión directa, ya sea comprando empresas existentes o concretando nuevas inversiones, identificadas como "greenfields" o finalmente reinvertiendo utilidades en el caso de las ya radicadas, y de otra parte las que se instalan en el país para operar como empresas

²⁶⁶ OXFAM Internacional, *Cambiar las Reglas: Comercio Globalización y Lucha Contra la Pobreza*, 2002. Ver Capítulo 7, Empresas Transnacionales: Inversión, Empleo y Marketing, Pág. 174.

²⁶⁷ *Ibid.*, Pág. 190.

maquiladoras de exportación desarrollando partes de un proceso dentro de una cadena internacional de producción.”²⁶⁸

En el cuadro 19 del anexo estadístico, se observa la evolución seguida por estos distintos tipos de inversión por parte de empresas extranjeras durante el periodo 1994-2003, de acuerdo a estas cifras, la IED acumulada en México en los últimos años asciende a 145 mil 489 mdd. (14 mil 548 millones anuales en promedio): De este total, 85 mil 516 millones (el 58.8%) fueron “nuevas inversiones”, 25 mil 293 millones (17.4%) reinversión de utilidades, 15 mil 273 millones (10.5%) cuentas entre compañías, y 19 mil 406 millones (13.3%) importaciones de activos de las maquiladoras extranjeras. Lo que no aclaran las cifras de la Secretaría de Economía es cuanto de esas “nuevas inversiones” se canalizaron a la compra de empresas ya existentes. Por ejemplo de la IED ingresada al país en el 2001 (27 mil 635 mdd.), el 52.2% (14 mil 414 millones de dólares) se canalizó a servicios financieros, y de ellos 12 mil 500 mdd. fueron para comprar Banamex por Citygroup, este caso que se menciona por relevante, es sólo uno entre cientos o miles en los que estrictamente no se trata de recursos que crean nuevas empresas o adicionan capacidad productiva, sino un simple traslado de propiedad de empresas mexicanas a transnacionales.

Las F&A de empresas, modalidad de las nuevas inversiones han sido relevantes en México en los noventa en general. Las cifras son sólo indicativas del orden de magnitudes que guardan con respecto a las otras modalidades de IED, debido a que esas F&A anotadas en cada año se cumplen posiblemente a los largo de varios años. En cualquier caso, estos datos brindan un indicador aproximado para mostrar que son una modalidad relevante dentro del proceso de IED. Este tipo de inversión en los hechos significa el reemplazo de la inversión nacional por la extranjera y prácticamente no representa la creación de nuevas empresas, por lo que su papel como generadora de empleo es bastante cuestionada, su objeto central es el de aprovechar los recursos

²⁶⁸ Garrido Celso, *Economía, Financiamiento y Empresas en México, Evolución desde 1995, Tendencias y Desafíos*, UAM Azcapotzalco, México, Agosto 2002, Pág. 22.

que le son útiles para abaratar sus costos y el dominar y ampliar sus mercados con el fin de captar ganancias extraordinarias.

Existe la percepción de que las F&A no aumentan necesariamente los bienes productivos ni crean nuevos puestos de trabajo en un país. La preocupación fundamental radica en la idea generalmente percibida de que las F&A tienen como resultado principal el cambio de propiedad y el traspaso del control de manos nacionales a manos extranjeras, lo que aumenta el riesgo de la dominación extranjera de algunos segmentos de la economía. En el momento de la entrada y a corto plazo, las F&A (en comparación con las inversiones en nuevas instalaciones) pueden entrañar en algunos aspectos beneficios menores o efectos negativos mayores para el desarrollo de la economía del país receptor.

La diferencia esencial entre las F&A y la IED en nuevas instalaciones son las siguientes:²⁶⁹

1. Aunque ambos modos de entrada de IED aportan capital extranjero al país receptor, los recursos financieros proporcionados por las F&A no siempre incrementan el equipo de capital, cosa que sí hace la IED en nuevas instalaciones. En consecuencia, una determinada cantidad de IED que entra como resultado de una operación de fusión o adquisición puede dar origen a una inversión productiva menor que la misma cantidad de IED en nuevas instalaciones e incluso a ninguna. No obstante, si la única alternativa realista para una empresa local es el cierre, la fusión o adquisición transfronteriza puede servir de "salvavidas".
2. La IED que entra en un país por una operación de fusión o adquisición ofrece menos posibilidades de que se transfieran tecnologías o conocimientos especializados nuevos o mejores que la IED en nuevas instalaciones, por lo menos en el momento de la entrada. Las F&A pueden dar lugar directamente a

²⁶⁹ UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development*. ONU, New York, Julio 2000. Ver Chapter VI, FDI and Development: Does Mode of Entry Matter?, Págs. 159-209.

la degradación o el cierre de actividades locales de producción o funcionales (por ejemplo, de investigación y desarrollo), o a su relocalización en función de la estrategia empresarial del adquirente.

3. La IED que es producto de una fusión o adquisición no crea empleo cuando entra en un país. Puede dar lugar a despidos de trabajadores, aunque es posible que conserven el empleo si la empresa adquirida hubiese ido a la bancarrota de no haber sido por la fusión o adquisición. Por el contrario, la IED en nuevas instalaciones crea forzosamente nuevos puestos de trabajo al producirse la entrada de esa inversión.
4. La IED que es producto de una fusión o adquisición puede aumentar la concentración y producir resultados contrarios a la competencia. No obstante, esas inversiones pueden impedir que aumente la concentración si la absorción ayuda a salvar a una empresa local que de lo contrario se habría hundido. La IED en nuevas instalaciones, por definición, aumenta el número de empresas existentes y no incrementa la concentración del mercado al producirse su entrada.

La IED que es producto de una fusión o adquisición, en comparación con la IED en nuevas instalaciones, corresponde a los efectos que se producen en el momento de la entrada o poco después. A largo plazo, si se tienen en cuenta tanto los efectos directos como los indirectos, disminuyen o desaparecen muchas de las diferencias entre los efectos de los modos de entrada. Por ejemplo, las F&A transfronterizas suelen ir seguidas de la realización por los adquirentes extranjeros de inversiones escalonadas, por consiguiente, a largo plazo, la IED producto de fusión o adquisición puede incrementar las inversiones en producción de la misma manera que la IED en nuevas instalaciones. De igual modo, las F&A transfronterizas pueden ir seguidas de transferencias de tecnologías nuevas o mejores, sobre todo si se reestructuran las empresas adquiridas con el fin de incrementar la eficiencia de su funcionamiento. Las diferencias entre los dos modos de entrada en lo que respecta a la creación de empleo tienden a reducirse a largo plazo y dependen más del motivo que del modo de entrada.

Por otra parte las reinversiones han incrementado su importancia alcanzando una participación de casi 20% del total en promedio del periodo 1994-2003, que podría implicar sólo reposición de activos depreciados.

Otra modalidad de participación de empresas extranjeras son las maquiladoras de exportación²⁷⁰, como puede observarse en el cuadro 19 del anexo estadístico, la participación de las inversiones realizadas por este tipo de empresas en el total de la IED es variable, fluctúa entre 10 y el 20% del total. Sin embargo, la importancia de este tipo de inversiones se incrementa si la consideramos en relación a la IED realizada en la industria manufacturera, donde alcanza una participación en algunos años de hasta el 40% con respecto al total. "Las empresas transnacionales extranjeras han utilizado a México como centro de ensamblaje de productos que luego se vuelven a exportar al mercado norteamericano principalmente, mientras se importa la mayor parte de los componentes y tecnologías empleados en el proceso productivo, ejemplo de esto, es la novedosa planta de ensamblaje de Ford en Chihuahua que exporta mas del 90% de su producción y casi no aporta ningún otro producto local que no sea mano de obra."²⁷¹

Dada la falta de información en lo que concierne al empleo generado por la IED total en México, el análisis de la generación de empleo se hará tomando como referencia la industria maquiladora de exportación, que es una de las industrias más dinámicas del país y a la que se le ha considerado el motor principal en lo que a generación de empleo se refiere.

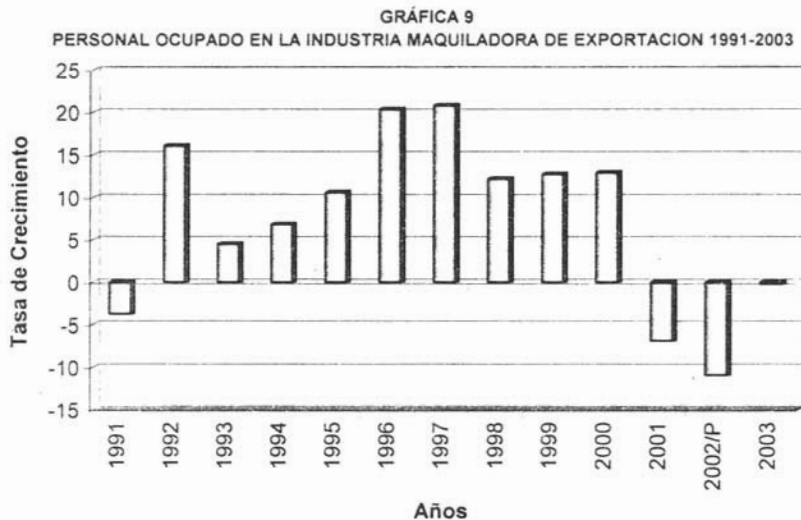
En México, la mayor parte de la IED corresponde a empresas transnacionales que como mencionamos anteriormente en el marco de una estrategia de búsqueda de eficiencia, establecen plataformas de exportación en la subregión, que forma parte de sus sistemas regionales o internacionales de producción integrada. Estas operaciones locales de ensamblaje en su mayoría de empresas estadounidenses, son fundamentalmente un "centro de costos" de ramas de actividad que hacen un uso

²⁷⁰ El término empresa maquiladora de exportación, define jurídicamente a una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío a su país de origen.

²⁷¹ OXFAM internacional, Op. Cit., Pág. 180.

intensivo de tecnología, como los sectores automotor y de la electrónica, o que suponen un bajo uso de tecnología, como la confección de prendas de vestir. La competencia mundial a la que deben hacer frente estas industrias obliga a las empresas transnacionales a buscar lugares en los que puedan producir a bajo costo y a gran escala y cerca de los mercados más importantes, en nuestro caso, México ofrece acceso privilegiado al mercado norteamericano debido al TLCAN.

Son relevantes las empresas maquiladoras de exportación en el ámbito económico-social mexicano por su impacto en el comercio exportador donde explican el 50% del total y por su capacidad para generar empleo, sin embargo si observamos la gráfica 9, el empleo generado por las empresas maquiladoras de exportación creció al 7% anual en promedio del periodo 1994-2003, teniendo los últimos años una disminución de hasta 10%, dejó de lograrse la tendencia anual de generación de empleo de hasta 150,000 trabajos anuales.



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

Como podemos observar la industria maquiladora de exportación sí generó empleo de 1992 al 2000, las empresas maquiladoras fueron la fuente de creación de empleos más importante en los noventa, lo que fue indicador del éxito de las reformas económicas

para atraer inversión. La puesta en marcha del TLCAN fue el mecanismo mas efectivo para atraer IED a los programas de maquila de exportación, se debe puntualizar el hecho de que estos programas de maquila hicieron posible proyectos de inversión 100% extranjeros (mientras que la industria manufacturera permitía sólo el 49%), situación que no era posible fuera de este programa, esta condición explica en una buena parte el crecimiento de la actividad maquiladora. Sin duda la implementación del TLCAN atrajo compañías que incrementaron sus inversiones debido a la caída en las cuotas e impuestos al comercio de productos ensamblados en México con insumos norteamericanos, particularmente en las ramas de la confección y la industria textil en general. Adicionalmente la abrupta devaluación del peso reforzó la posición competitiva de México al reducir en dólares el costo laboral.²⁷²

En el 2001 la situación de este sector se volvió crítica principalmente por la recesión económica en los Estados Unidos, la fortaleza del peso, la entrada de China a la OMC y la falta de un consenso con Secretaría de Hacienda sobre los mecanismos para tributar a largo plazo. En este año 150 empresas maquiladoras salieron del país, particularmente las intensivas en mano de obra, el 77% de las empresas que retiraron sus inversiones de México eran intensivas en mano de obra dedicadas a la confección, el restante 23% lo componían industrias especializadas en el ramo electrónico, eléctrico y de autopartes.²⁷³ Durante el 2002 se perdieron 131,487 puestos de trabajo en la industria maquiladora en rubros tales como calzado, textil y confecciones, muebles y ciertos productos eléctricos y electrónicos, segmentos de nivel tecnológico y grado de calificación de la mano de obra relativamente bajos y el traslado de varias plantas de México a Asia.²⁷⁴ Entre los establecimientos que cerraron destaca la empresa Canon, la compañía Philips Electronic N.V., las compañías Alps Electronic, Casio Computer, Sanyo, Reuters y Bloomberg Markets.²⁷⁵

²⁷² Mendiola Gerardo, *México: Empresas Maquiladoras de Exportación en los Noventa*, Serie Reformas Económicas, N.º. 49, CEPAL, Diciembre 1999, Pág. 2.

²⁷³ Céspedes Rebeca, *Prevé Maquila Déficit de Empleo*, Periódico Reforma, 12 de Abril 2002, Sección Negocios, Pág. 9A.

²⁷⁴ Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2002*, Op. Cit., Págs. 13 y 40.

²⁷⁵ *Ibid.*, Pág. 40.

Al menos 530 empresas ensambladoras dejaron el país entre 2000 y 2003, no sólo por trasladarse a naciones en donde se ofrece mano de obra más barata, sino también porque aquí no se han desarrollado actividades en las que se requiere una mejor calificación de los trabajadores, la salida de maquilas de México a otros países, fenómeno conocido como relocalización, ha sido pronunciada, sin embargo no sólo puede ser explicado por la mayor competencia de naciones asiáticas por atraer esas inversiones mediante mano de obra más barata y mayores preferencias fiscales. Una tercera parte de las empresas que han dejado el sector se reinstaló en China. Otros países de Asia recibieron 14% de las que han salido, mientras que el número de las que se trasladaron a América Central y el Caribe comenzó a ser significativo, 10% del total de las que salieron de México.²⁷⁶ Se dice que las plantas emigraron hacia estas zonas porque los costos son más bajos.

Planteada como solución a la falta de empleo en el país desde el gobierno salinista, la IED a través de las empresas maquiladoras tiene un fuerte impacto en el mercado laboral mexicano, sin embargo cabe señalar, que este tipo de empleo se ha desenvuelto bajo ciertas características que se sintetizan en los siguientes puntos:

1. El primer rasgo a subrayar es la feminización de la fuerza de trabajo en las maquiladoras de exportación. En 1994 se sumaron cerca de 193 mil hombres y 284 mil mujeres. En el 2000 se registraron 469 mil hombres y 577 mil mujeres. En el 2003, pese a la caída de las plantas y de la ocupación, el predominio femenino se mantiene pues sumaron 386 mil hombres y 455 mil mujeres (Ver Anexo Cuadro 20).
2. El segundo rasgo es la fuerte presencia de personal técnico, conforme bajó la ocupación del 2001 al 2003, también bajaron los técnicos que pasaron de 149 mil a 137 mil personas (Ver Anexo Cuadro 20).

²⁷⁶ González Amador Roberto, *UNCTAD: 530 Empresas Maquiladoras se Fueron de México entre 2000 y 2003*, Periódico La Jornada, Sección Economía, 29 de Agosto del 2004.
www.jornada.unam.mx/2004/ago04/040829/022nleco.php%3Forigen%3Deconomia.php%26fly%3D1&w=inversio n+extranjera+directa+maquiladoras+empleo&d=F30AC9B260&icp=1&.intl=mx

3. El tercer rasgo es el crecimiento del aparato administrativo (empleados administrativos).
4. El cuarto rasgo es la flexibilización de las relaciones laborales, lo anterior quiere decir, la ausencia de contratos colectivos legales y respetados, bajos salarios, jornadas extensas, inestabilidad en el empleo, ausencia de servicios de salud e higiene, carencia de las prestaciones sociales. Un buen número de estos trabajadores está rotando constantemente de empresa a empresa, primero porque la contratación muchas veces no es directa con las maquiladoras sino con empresas subcontratistas, segundo, porque muchos de los ocupados en la maquila, laboran un tiempo, mientras reúnen dinero para trasladarse a EU., con lo cual dejan espacios laborales.
5. El quinto rasgo del sector de las maquiladoras es la baja utilización de insumos nacionales para los procesos productivos o ensambladores. "Las normas de origen establecen que los productos deben tener un mínimo de 70% de insumos provenientes de alguno de los países miembros del tratado (TLCAN) y sólo 30% de componentes del país donde se fabrican, de esta manera se propicia que las empresas maquiladoras y otras transnacionales importen de sus países (Estados Unidos y Canadá) la gran mayoría de sus insumos y pongan poco interés en involucrar a empresas mexicanas como proveedoras de materias primas y componentes,"²⁷⁷ sin embargo se calcula que sólo el 2% de los insumos es de origen mexicano.
6. El sexto rasgo es el conjunto de facilidades que fueron otorgadas a las maquiladoras, que fueron terrenos a bajos precios o regalados, instalaciones de energía eléctrica y de gas a bajos precios, exenciones de impuestos durante varios años, un costo muy bajo en el acceso de carreteras y vías férreas, telecomunicaciones, etc.

Finalmente a pesar de que en los últimos años el empleo de esta industria registró un crecimiento espectacular, sobre todo a partir del TLCAN, su nivel de integración nacional es bajo y cerca de 80% de sus empleados son trabajadores directos. Mientras

²⁷⁷ Pozos Ponce Fernando, *Reestructuración Productiva para los Mexicanos*. Revista Universidad de Guadalajara, número 21, Invierno 2000-2001. <http://www.cge.udg.mx/revistaudg/rug21/art8.html>

que por un lado, la industria maquiladora crece muy por encima del resto de la manufactura del país, con un efecto económico nacional y local de gran envergadura, por otro lado, su repercusión industrial-territorial ha sido muy pobre en lo que se refiere a la formación de eslabonamientos productivos y de trabajo calificado. Desde su inicio la industria maquiladora de exportación se ha distinguido por su escasa integración nacional y por seguir un modelo no sólo de subcontratación internacional, en el que las decisiones de producción, proveedores, tecnología y comercialización las toman las matrices en Estados Unidos.²⁷⁸

En conclusión la IED genera empleo principalmente a través de la industria maquiladora de exportación, sin embargo gran parte de la inversión pertenece a la catalogada de baja calidad, atraída por la mano de obra barata y por el ensamblaje de productos importados. Los inversionistas están poco interesados en elevar los conocimientos de la fuerza laboral o en establecer vínculos con las empresas locales.

Cabe destacar que la proporción del empleo generado por las empresas transnacionales en comparación con el empleo total no es significativo, dado que la mayor parte del empleo es generado por pequeñas y medianas empresas, que no tienen ningún vínculo con empresas transnacionales. Como se puede observar en el cuadro 21 del anexo estadístico, se tiene que de 1998 al 2004 el 50% del personal ocupado correspondió a la micro, pequeña y mediana empresa, lo que las convierte en las mayores empleadoras del país. En el otro extremo se encuentra la gran empresa, la cual contribuyó en el mismo lapso con 948,000 puestos de trabajo, es decir el 21% del empleo. Las empresas del sector agropecuario, aunque representan una sexta parte de la ocupación, despidió a 604,000 personas. Además es importante señalar, que las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.8% de los establecimientos productivos en el país, mientras que las grandes empresas representan sólo el 2.8%.

²⁷⁸ Carrillo Jorge, *Cambios en los Mercados de Trabajo en las Maquiladoras en México*, Revista Momento Económico, IIES, UNAM, México, Julio-Agosto 1997.
<http://www.iiec.unam.mx/momento/documentos/me92/jc92.html>

Por su parte las fusiones y adquisiciones como se mencionó anteriormente, no generan empleo en el corto plazo, en un principio hasta pueden propiciar la pérdida de grandes cantidades de empleo. En circunstancias normales la IED en nuevas instalaciones resulta más provechosa para los países receptores en cuanto a sus efectos en el desarrollo que las F&A. Sin embargo en circunstancias excepcionales como una crisis económica o la aplicación de un programa importante de privatizaciones, las F&A pueden desempeñar un papel útil que quizás la IED en nuevas instalaciones no esté en condiciones de desempeñar por lo menos dentro del plazo deseado.

Por lo tanto para lograr que la IED tenga un efecto más significativo sobre el empleo en el ámbito nacional, es necesario crear o reforzar los vínculos entre las actividades económicas que reciben la inversión y las demás actividades locales tanto en el mismo sector como en otros sectores productivos. Para que existan empleos decorosos, estables, con mayor bienestar social, se requiere un fuerte crecimiento económico, que a su vez dependa de un plan de desarrollo nacional, un plan que sea autónomo y no dependa totalmente de lo que suceda en el entorno mundial ni de las inversiones extranjeras directas.

3.5.3 *Balanza de Pagos.*

La balanza de pagos, es el registro del valor de todas las transacciones que realiza un país con el resto del mundo. Los datos de la balanza de pagos son importantes puesto que es un indicador de competitividad y fortaleza económica de los países. Dentro de la política económica, el equilibrio de la balanza de pagos constituye uno de los objetivos fundamentales, junto con la estabilidad de precios y el empleo, este equilibrio es considerado como el "equilibrio externo".

Hay dos cuentas principales en la balanza de pagos: la cuenta corriente y la cuenta de capital. La cuenta corriente registra el intercambio de bienes y servicios (fletes, los pagos de royalties y los pagos de intereses), así como las transferencias (remesas, las

donaciones y las ayudas). Hablamos de superávit por cuenta corriente si los ingresos son mayores que las transferencias netas a los extranjeros, es decir, si los ingresos procedentes del comercio de bienes y servicios y de las transferencias son mayores que los pagos por estos conceptos. Por otro lado, la cuenta de capital registra los ingresos y egresos de activos como las acciones, los bonos de IED, deuda, etc. Hay un superávit por cuenta de capital, o una entrada neta de capitales, cuando nuestros ingresos procedentes de la venta de acciones, bonos, IED, depósitos bancarios y otros activos, son mayores que nuestros pagos debidos por concepto de compras de activos extranjeros, deuda, etc. La balanza de pagos global es la suma de la cuenta corriente y de capital, si tanto la cuenta corriente como la de capital tienen un déficit, entonces la balanza de pagos global también lo tendrá. Cuando una cuenta tiene un superávit y la otra tiene un déficit de exactamente la misma cuantía, el saldo de la balanza de pagos global es cero, es decir, no hay ni superávit ni déficit.

Para una empresa transnacional la balanza de pagos del país huésped y del anfitrión es importante porque:

1. Es un indicador de presión sobre la tasa de cambio.
2. Es una señal del establecimiento o retiro de controles para varias clases de pagos (dividendos, intereses, licencias, tarifas, regalías, etc.).
3. Sirve para predecir el potencial de mercado (especialmente en el corto plazo).

Como se reporta en los estudios elaborados por la UNCTAD sobre las inversiones extranjeras las empresas transnacionales tienen un peso económico notable que se mantiene o crece en los años recientes. El valor agregado creado en las filiales de empresas transnacionales en el mundo representa el 10.7% del producto mundial en el año 2002, mientras que en 1990 representaba el 6.7% y en 1982 el 5.9%. En el año 2002, las ventas de las filiales de empresas transnacionales equivalen al 54.9% del producto mundial y las exportaciones de las filiales son el 33% de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios no factoriales. En 1990, las cifras eran 26.2% y 27.8% respectivamente. Si se comparan las ventas de las filiales con el comercio

mundial la relación es de más de 2 a 1 en el año 2002 mientras que en 1990 y 1982 era apenas de 1.3 veces.²⁷⁹

En la discusión sobre el papel de la IED en los países en desarrollo hay amplios y diversos estudios, estos trabajos analizaron el impacto de la IED que no necesariamente es positivo en las cuentas con el exterior. De acuerdo con estos estudios en un primer momento el efecto de la IED sobre la balanza de pagos es positivo pues supone un aumento de las reservas internacionales, en el mediano y largo plazo su impacto sobre el saldo comercial varía en función del motivo principal del proceso de inversión (orientada a la exportación o al mercado interno, transferencia de beneficios, royalties, etcétera).

Para los fines de esta investigación, los efectos de la IED sobre la balanza de pagos, los separamos en dos, los directos y los indirectos. Los primeros se refieren a la entrada neta de divisas por efecto de remisión de utilidades, intereses y regalías, los segundos tienen que ver con la balanza comercial, es decir, con su impacto sobre las exportaciones e importaciones.

El comportamiento de los flujos netos de IED, puede ayudar a superar déficits crecientes o coyunturales de las balanzas comerciales y de cuentas corrientes de los países, o por el contrario, pueden contribuir a ahondar las debilidades del sector externo de los mismos. Las tendencias del comportamiento de remisión y reinversión de utilidades de estas empresas se convierten en factores relevantes a la hora de sopesar los impactos negativos y positivos de estos flujos de capitales de mediano y largo plazo. Mediante una alta participación en las importaciones del país, un bajo nivel de reinversión de utilidades y una participación significativa en el total de capitales ingresados al país, en la década del noventas, los flujos de IED han contribuido, a mantener una balanza de pagos medianamente equilibrada.

²⁷⁹ Vidal Gregorio, *Expansión de las Empresas Transnacionales y Profundización del Subdesarrollo: ¿Cómo Construir una Alternativa al Desarrollo?*, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, Pág. 3.

Efectos Directos de la IED sobre la Balanza de Pagos

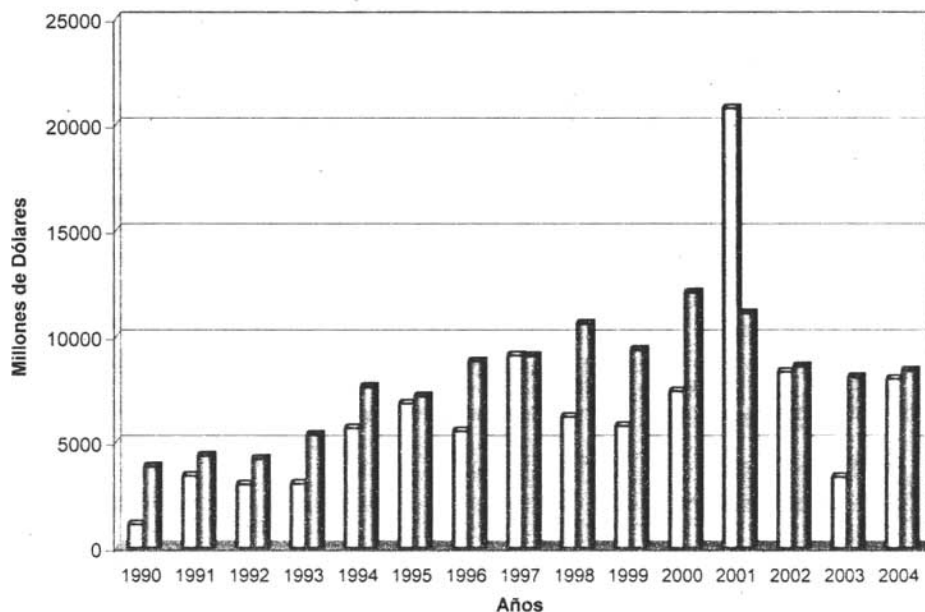
La salida de divisas en el periodo 1990-2004, profundizó el déficit de cuenta corriente (balance de ingresos y egresos por comercio exterior, por servicios reales como fletes, intereses de deuda, remesas de utilidades y transferencias), uno de los datos que los inversores siguen más de cerca para tomar decisiones. Las grandes empresas transnacionales, están remitiendo las ganancias a sus países de origen, todos los estudios a nivel internacional revelan que las empresas tienen una mayor propensión a reinvertir las utilidades en sus países de origen. En México entre 1990 y 2004 las transnacionales llegaron a remitir a sus casas matrices más del 50% de las utilidades (Ver Anexo Cuadro 22).

Por otra parte, dentro de la cuenta corriente de la balanza de pagos se encuentran los intereses que paga el sector privado por su endeudamiento externo. En el periodo 1990-2004 el pago de intereses del sector privado pasó de 1,555 mdd. en 1990 a 4,950 en el 2004. En general puede observarse que el nivel de los recursos netos ingresados (Nuevas Inversiones) en comparación con los intereses de largo plazo y de las remesas de utilidades de las inversiones extranjeras directas remitidas al exterior son menores. Así de 1990 a la fecha, los inversionistas extranjeros enviaron al exterior 118,787 mdd. por concepto de remisión de utilidades y pago de intereses, mientras que los ingresos fueron 17% menores (Gráfica 10).

Lo anterior, entre otras causas derivado de que uno de los mayores incentivos para la IED consiste en la posibilidad de remitir utilidades de inmediato y sin restricciones y México al igual que la mayoría de los países en América Latina, cuenta con una legislación que permite la libre repatriación de utilidades, regalías, dividendos e intereses de las empresas transnacionales. Para reafirmar lo anterior de acuerdo con datos del gobierno las 22 mil transnacionales registradas en México repatrian el 70% de utilidades a sus matrices, a sus naciones de origen, mientras el resto lo reinvierten en las subsidiarias...por su parte la Secretaría de Economía calcula que las transnacionales, reinvierten 30% de sus utilidades en subsidiarias asentadas en territorio mexicano. Un mapa de la distribución regional de las entradas y salidas de IED en el mundo muestra

que en el 2000 ingresaron un billón 270 mil millones de dólares, pero salieron un billón 149 mil millones.²⁸⁰

GRAFICA 10
NUEVAS INVERSIONES Y SUMA DE UTILIDADES REMITIDAS E INTERESES PRIVADOS
1990-2004



Fuente: Información Económica y Financiera, Banco de México.

□ Nuevas Inversiones ■ Suma de Utilidades e Intereses Privados

Efectos Indirectos de la IED sobre la Balanza de Pagos

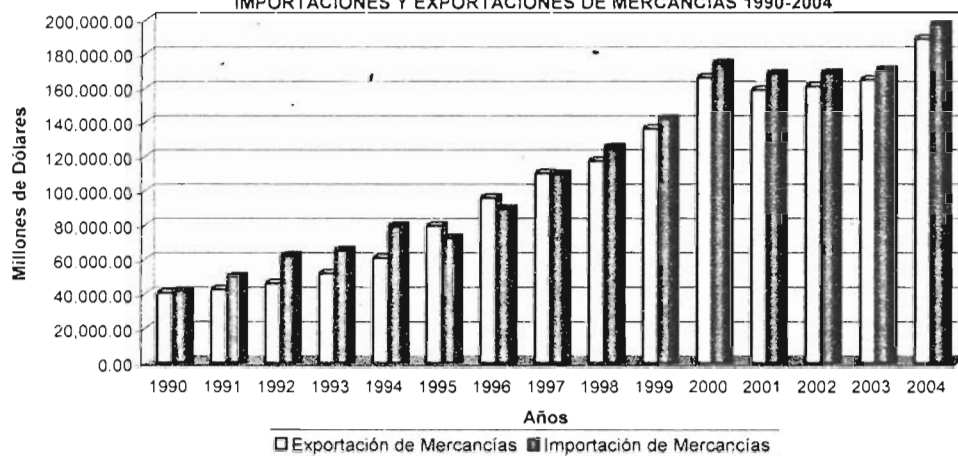
Las estrategias de inserción de las empresas extranjeras no solamente constituyen una variable explicativa de los determinantes de la IED en un país o región. Estas estrategias también afectan las corrientes comerciales y de capitales de los países. La modalidad de comercio exterior resultante de las estrategias adoptadas por las empresas extranjeras puede reforzar la tendencia exportadora e importadora del país donde operan estas empresas, o puede actuar en forma contraria a esta tendencia,

²⁸⁰ Ortiz Moreno Humberto, *Trasnacionales en México Repatrian 70% de Utilidades a sus Matrices*, Periódico La Jornada, 19 Septiembre 2001. <http://www.jornada.unam.mx/2001/sep01/010919/040n1eco.html>

modificándola o abriendo nuevos mercados para el país. Asimismo, una mayor propensión exportadora o importadora de las empresas extranjeras puede afectar no sólo la pauta comercial del país en cuestión sino también sus potencialidades de desarrollo.

El comercio exterior de México se ha caracterizado tradicionalmente por un predominio de las importaciones sobre las exportaciones y por lo tanto por déficits comerciales. Dada la apertura comercial, especialmente a partir de la década de los ochentas, este predominio de las importaciones se hizo mucho más acentuado, por el tipo de operación comercial dentro de la cual el país se ha especializado, es decir, la compra masiva de bienes intermedios y de capital y la venta o reexportación de la mayor parte de estos bienes a los países vecinos, principalmente a E. U. Entre 1990 y 2004 las exportaciones crecieron en 363% al pasar de 40,710 a 188,626 mdd., mientras que las importaciones crecieron en 374% al pasar de 41,593 a 197,156 mdd. La balanza comercial de México en los años noventas se muestra deficitaria y sólo en 1995, 1996 y 1997 superavitaria debido al intercambio comercial más dinámico principalmente con los países miembros del TLCAN y a la devaluación del peso frente al dólar (Ver gráfica 11).

GRAFICA 11
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MERCANCIAS 1990-2004



Dada la falta de información sobre las exportaciones e importaciones de las empresas con inversión extranjera, tomaremos como referencia al sector maquilador que en su mayoría pertenece a empresas con capital extranjero. El sector maquilador controló el 43.6% de las exportaciones del país, durante el periodo 1991-2004, mientras que realizó el 31.6% de las importaciones totales durante el mismo periodo. El déficit en promedio de las empresas maquiladoras en ese lapso fue de 11,251 mdd., llegando a cifras tales como 19,282 y 19,114 mdd. durante 2001 y 2004 respectivamente (Ver anexo Cuadro 23). Contrario a la expectativa de los últimos gobiernos neoliberales que esperaban que el modelo exportador convirtiera a la IED y a las exportaciones manufactureras en las principales fuentes de financiamiento externo, la IED tiende a disminuir y el modelo secundario exportador no cambió el viejo problema de déficit permanente de la balanza comercial debido a que las exportaciones, tanto las maquiladoras como las no maquiladoras, fueron incapaces de financiar sus propias importaciones.

La dependencia frente al exterior se expresa de modo directo en los déficit comerciales de la balanza de pagos de nuestro país, debido a la necesidad de importar maquinaria, equipo y materias primas; entre las mayores empresas del país, las empresas transnacionales contribuyen a la formación de un balance comercial negativo mucho más que las empresas nacionales, en función de sus significativamente mayores coeficientes de importación que de exportación en sectores orientados al mercado externo.

En el escenario de los años noventas las expectativas apuntaban a que la IED fuera no sólo una fuente de financiamiento de la balanza de pagos, sino también un elemento clave en la reestructuración de la economía local para alcanzar mayores niveles de eficiencia y de integración con la economía mundial. En esta perspectiva se esperaba que las empresas transnacionales a diferencia de lo que ocurría en la industrialización sustitutiva de importaciones, no agravaran las debilidades, sino que, contribuyeran a fortalecer las potencialidades del régimen económico adoptado en los años noventas. La tendencia a pronunciar los déficits en cuenta corriente vía remisión de utilidades y la

acumulación de deuda con matrices así como la fuerte propensión a importar que supera la que tienen a exportar, ponen en tela de juicio tales esperanzas.²⁸¹

Actualmente, la principal función de la inversión extranjera especialmente la directa es la de cubrir los desequilibrios externos. La inversión extranjera al igual que la deuda externa, genera entradas de divisas en forma de pasivos, a diferencia de los ingresos de divisas por cuenta corriente (exportaciones, ventas de servicios, transferencias) que representan activos para el país. Las entradas masivas de capital extranjero (deuda o inversión) implican a fin de cuentas un mayor "apalancamiento" de la economía nacional, esto es, una mayor parte de la infraestructura e industria radicadas en el país estarán en manos de extranjeros, una mayor parte del capital invertido de las empresas estará constituido por pasivos externos, etc. Pero incluso dentro del limitado papel que se le ha asignado a la IED de cubrir la brecha de divisas de las transacciones corrientes con el exterior, desperdiciando su potencial modernizador cuando se dirige a proyectos productivos, en el mediano plazo su efecto en la balanza de pagos se verá contrarrestado por las enormes y crecientes salidas de divisas vía remisión de utilidades que se derivarán de la inversión que entra ahora. De este modo, en un plazo no muy lejano su papel de "parche" de los desequilibrios de la cuenta corriente se agotará como sucedió con la deuda externa y servirá sólo para compensar los desequilibrios que la propia entrada de IED anterior generó.

²⁸¹ Hernán Morero Alejandro. *Inversión Extranjera Directa durante el Plan de Convertibilidad*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, Marzo 2004, Pág. 15.

CAPITULO IV. ESTIMACIÓN DE UN MODELO EMPÍRICO DE LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.

4.1 Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en México.

En los últimos tiempos el debate sobre la globalización ha cobrado importancia en el ámbito académico, político y económico, este es un proceso que ha involucrado la participación e interacción de multitud de organizaciones de diversa índole, que ha llevado a que la producción de bienes, servicios y pautas de consumo se den a escala mundial. Uno de los componentes del proceso de globalización económica es la IED, "la IED a nivel mundial ha crecido no sólo en términos nominales sino también en importancia con respecto al tamaño y al nivel de la inversión interna bruta de las economías, las regiones que se han visto más favorecidas por el aumento en la IED a nivel mundial son: Norteamérica, la Unión Europea, el Este de Asia y el Pacífico, América Latina y el Caribe, y Europa Oriental."²⁸² El incremento en los flujos destinados a América Latina en general, son explicados en buena medida por las reformas económicas en los distintos países, reformas que incluyen diferentes aspectos como la disciplina fiscal, el manejo de la deuda, y de forma destacada la orientación decidida hacia una economía más liberal, además de, como en el caso de México la integración regional.

Pese a que los flujos de IED destinados a América Latina son crecientes y las políticas de los distintos países tienden a asemejarse más entre ellos conforme las economías son más liberales, los flujos de IED se han concentrado en pocos países destacando sobre todo los flujos destinados a Brasil, México y Argentina.

En México la IED durante el periodo 1975-2000 presentó crecientes flujos, lo cual se reflejó en una tasa de crecimiento promedio anual de 12.9%. El incremento de dichos flujos durante este periodo se debió a diversos factores, entre los que destacan, la

²⁸² Esquivel Gerardo y Larrain B. Felipe, Op. Cit., Pág. 12.

promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1973), la apertura y liberalización económica (1988), el Nuevo Reglamento para la Ley de Inversión Extranjera de 1973 (1989), la Ley de Inversión Extranjera (1993), el ingreso al TLCAN (1994), entre otros.

Si bien, el papel de la IED ha sido históricamente importante todavía más en los últimos años, son escasos los estudios econométricos sobre la materia. Existe un gran volumen teórico sobre los determinantes de la IED en general y relativamente menos sobre su localización, es decir la literatura se enfoca más en los motivos por los que las empresas transnacionales invierten en el extranjero, mientras que ofrece una guía menos amplia sobre los motivos de por qué la IED agregada selecciona un país determinado, mientras que en la literatura internacional los estudios de los determinantes de la IED son relativamente frecuentes, el caso mexicano no ha sido tan estudiado a pesar de ser un tema especialmente relevante para la economía mexicana. En la literatura revisada los estudios señalan que la atracción de la IED hacia México está explicada en buena medida por los bajos costos de la mano de obra, de energía, materias primas e insumos semielaborados, los esfuerzos promocionales, incentivos fiscales, el tipo de cambio y la política de desregulación.

En éste capítulo se pretende analizar los determinantes de la IED total hacia México, con tal fin, se presenta en primer lugar la hipótesis y el modelo teórico en los que se sustentará el trabajo sobre los determinantes de la IED, posteriormente la descripción de los datos y la presentación del modelo empírico que nos permita estimar los coeficientes de dichos determinantes, para finalmente verificar si la IED está en función del PIB, de los salarios, de la inflación y del tipo de cambio.

En particular, para México se pretende contrastar la siguiente hipótesis:

Se espera encontrar una correlación positiva entre los flujos de IED y el tamaño del mercado así como con del tipo de cambio, por el contrario, la correlación esperada con la IED será negativa para el caso de los costos salariales y la inflación. Lo anterior nos

permitirá observar si es que el mercado mexicano tiene el atractivo suficiente para por sí mismo atraer inversiones externas, o bien si es que la IED se establece en México únicamente por motivaciones de abatimiento de costos. Por tanto, en el estudio se esperará encontrar entre otras cosas que, debido a las estrategias de las empresas transnacionales de búsqueda de eficiencia y de búsqueda de mercados, los principales determinantes de la IED son los bajos costos salariales y el tamaño del mercado.

4.2 Modelo Teórico.

El modelo teórico que se desarrolla para analizar los determinantes en el ámbito del país es básico y será todavía adaptado tomando en cuenta algunas de las consideraciones del Paradigma Ecléctico de Dunning para efectos del análisis econométrico, según esta teoría, para que tenga lugar la IED es necesario que concurren tres condiciones analizadas por las teorías de las ventajas de propiedad, de localización y de internalización.²⁸³

En el caso de los países emergentes como México los principales determinantes de la IED son las ventajas de localización, en nuestro país estas ventajas permiten a las empresas transnacionales ser más eficientes, acceder a nuevos mercados y adquirir materias primas a bajos precios. Las ventajas de localización más importantes para México de acuerdo a documentos consultados son el tamaño del mercado y el bajo costo de la mano de obra, dado lo anterior procederemos a estimar los coeficientes de los determinantes de la IED en México.

²⁸³ Guerra Borges Alfredo, Op. Cit., Pág. 826.

4.3 Metodología para la Estimación Econométrica de la Serie de Inversión Extranjera Directa.

En el presente apartado se estimarán los coeficientes de los determinantes a largo plazo de los flujos de IED hacia México, para tal efecto se analizarán los determinantes de la IED agregada, intentando sacar el máximo provecho de los datos disponibles.

VARIABLES A SER UTILIZADAS		
Variable	Abreviatura	Descripción
Inversión Extranjera Directa	IED	Variable dependiente
Producto Interno Bruto	PIB	Tamaño del mercado
Salario mínimo	W	Costo de la mano de obra
Tasa de crecimiento anual del INPC	INF	Incertidumbre
Índice del tipo de cambio real con respecto a 111 países	TC	Tipo de Cambio

Los datos utilizados en la estimación del modelo econométrico son anuales, medidos en términos reales con base 1994, fueron obtenidos a través del Banco de Información Económica del INEGI, Informes Anuales del Banco de México, Indicadores Anuales del Banco de México y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. El período seleccionado para este estudio abarca de 1975 al 2000, debido a que incluye sexenios de vital importancia para comprender el escenario económico actual y futuro.

Establecimos como período base el año 1994, la utilización de un año base en la medición de las variables está ligada a la necesidad de definir un período en el tiempo para hacer posible la comparabilidad del comportamiento de las distintas variables que describen el funcionamiento de la IED, para el PIB utilizamos el deflactor implícito del

PIB, así como el INPC para deflactar la IED y los salarios, todo determinado en millones de pesos, ante la imposibilidad de obtener las estadísticas indicadas para convertir el tipo de cambio nominal a real, sólo utilizamos el tipo de cambio real con respecto a 11 países, es por ello la poca significancia de esta variable en los resultados de nuestro modelo.

4.3.1 *Análisis Univariante de los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa.*

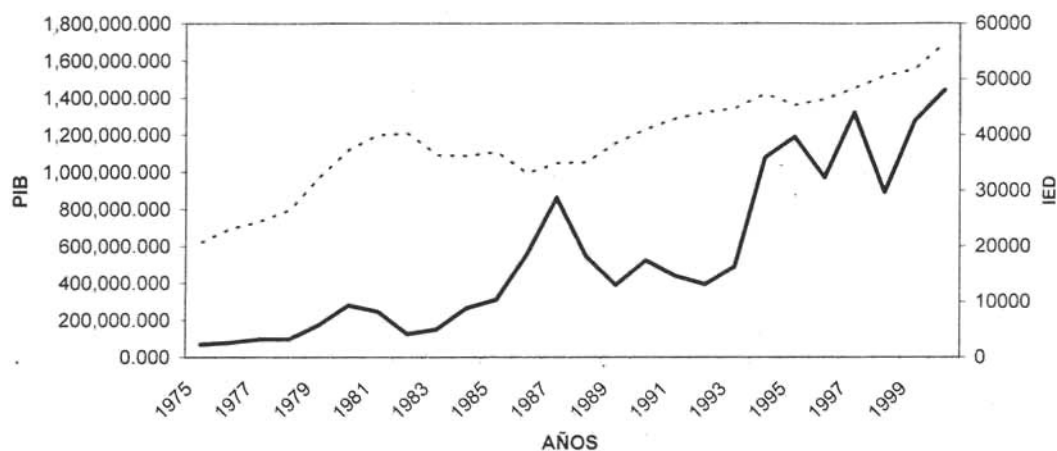
Antes de comenzar con el análisis econométrico conviene presentar la relación existente entre la variable dependiente y cada variable independiente a ser empleadas en el modelo empírico. Este análisis univariante tiene la intención de ayudar a determinar aquellas variables que sean significativamente influyentes en la IED sin tomar en consideración los efectos posibles de las variables adicionales.

Observemos los resultados presentados en el cuadro siguiente:

Regresiones Univariantes de la Inversión Extranjera Directa				
Variable	β^{\wedge}	T	P	R ² %
PIB	0.042722	6.45	0.0000	63
W	-1,020,000,000	-5.68	0.0000	57
INF	-45.79	-0.53	0.5950	1
TC	177.93	1.10	0.2789	4

Como podemos observar no existe una fuerte relación de todas las variables explicativas con la variable dependiente, solo el PIB y los salarios muestran un coeficiente de determinación alto, mientras que la influencia de la inflación y el tipo de cambio sobre la IED es casi nula.

GRAFICA 12
IED Y PIB

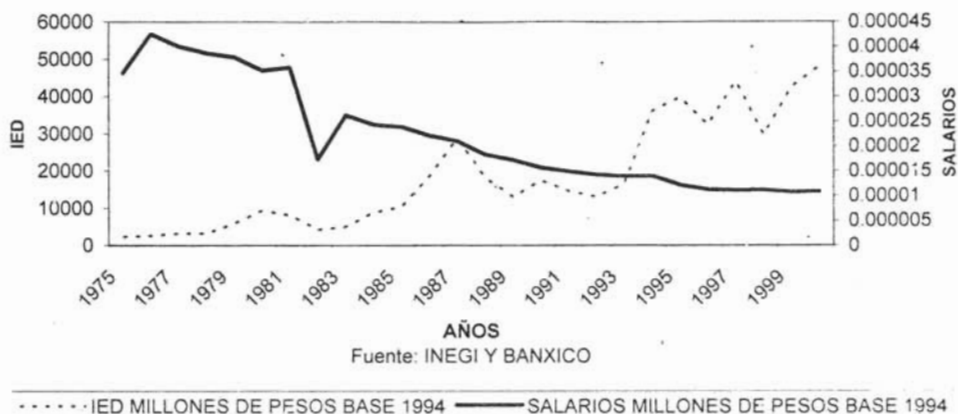


Fuente: INEGI Y BANXICO

----- PIB MILLONES DE PESOS BASE 1994 ——— IED MILLONES DE PESOS BASE 1994

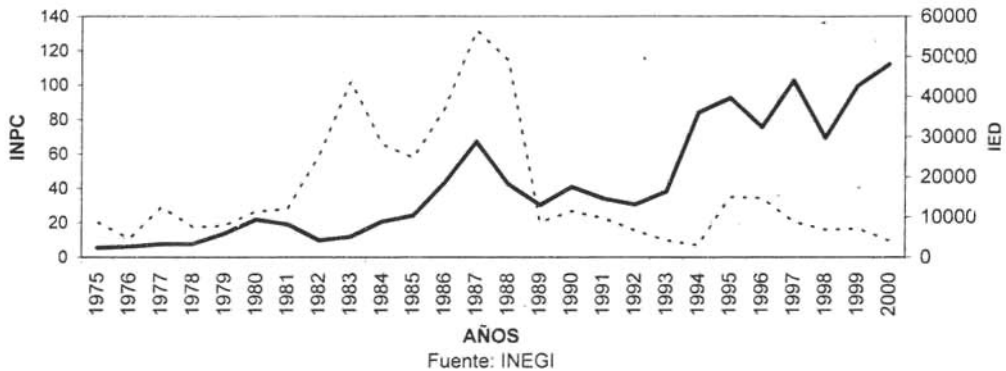
Como hemos visto hay relación entre el PIB y la atracción de inversión foránea hacia un país, es usual encontrar en diversos estudios que el tamaño del mercado es medido por el PIB. En general existe una relación positiva entre PIB y la IED para el caso mexicano, como se muestra en la grafica 12 y en la regresión univariante que nos arroja una R^2 alta de 63%, lo que refuerza lo que la simple observación del grafico ya nos señala.

GRAFICA 13
IED Y SALARIOS



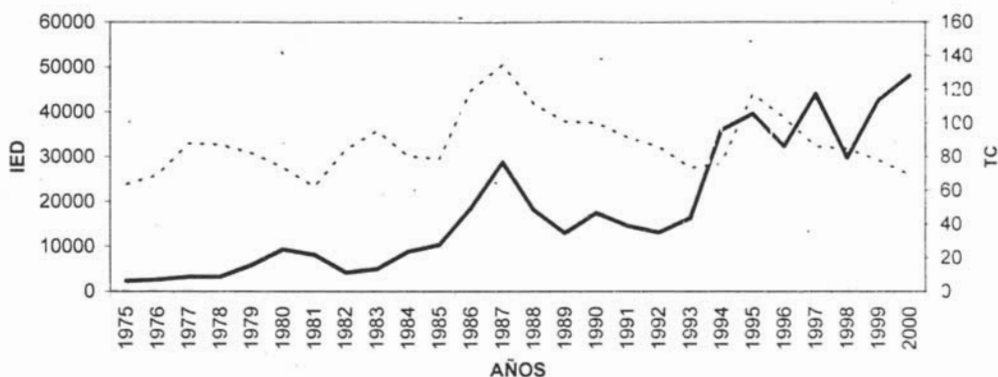
Otra de las variables que se utilizarán a partir de la revisión de la literatura, es la de costos salariales. La teoría nos dice que debemos encontrar una relación inversa entre costos salariales y la IED, en nuestro caso, salario mínimo general. Efectivamente, en la medida en que las empresas busquen incrementar su eficiencia (disminución de costos), buscarán establecerse en un país donde existan menores costos salariales. Sin embargo, esta relación en el caso mexicano no queda del todo clara al observar la gráfica 13, pues si bien pareciera observarse una menor IED en los periodos en que los salarios son altos y crecientes, también es cierto que en algunos años en los que la IED presenta valores altos los salarios también fueron altos. El análisis de regresión univariante nos señala por otro lado que existe una relación negativa entre la IED y los salarios mexicanos, esta regresión explica un 57% de los flujos de IED.

GRÁFICA 14
IED Y CRECIMIENTO PORCENTUAL ANUAL DEL INPC



En lo que se refiere a la relación existente entre la IED y la incertidumbre económica, representada por la inflación en algunos estudios, se espera que sea negativa. Observando la gráfica 14, resulta un tanto complicado concluir algo pues en los años que la inflación es alta la IED es irregular, en los periodos de baja inflación previos a los de alta inflación la IED es pequeña obedeciendo a la falta de apertura de la economía mexicana. Ahora, en épocas más recientes en las que la inflación parece estar controlada la IED es alta. Finalmente, la regresión entre estas variables presenta un signo negativo y un coeficiente de determinación muy bajo de sólo 1%.

GRAFICA 15
IED Y TIPO DE CAMBIO



Fuente: INEGI y BANXICO

— IED MILLONES DE PESOS BASE 1994 ····· TIPO DE CAMBIO

La relación existente entre el índice de tipo de cambio y la IED es positiva como muestran los resultados de la regresión, donde el 4.8% de los flujos de la IED está explicado por el tipo de cambio. Efectivamente cuando el tipo de cambio aumenta (se devalúa), aumenta la IED. Lo anterior, pese a que la gráfica 15, permite observar que en periodos en los que el índice decrece la IED presenta cierto crecimiento. Este comportamiento estaría explicado entre otras cosas, por la elección de un régimen cambio de fijo a flexible. En la atracción de IED el tipo de cambio es un factor muy importante en el sentido de que genera un efecto riqueza y un efecto costo de producción. En términos del primer efecto, las devaluaciones nominales (y reales) tienen una consecuencia positiva en la IED a través de que una determinada inversión en dólares, tendrá mayor valor en la moneda doméstica. Similarmente, las devaluaciones deprimen los costos laborales en dólares corrientes, ya que influyen en el valor internacional de los salarios.

4.3.2 Modelo de los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa 1975-2000 con Mínimos Cuadrados Ordinarios (M. C. O.).

La estimación de la relación entre la IED y el tamaño del mercado, los salarios, el tipo de cambio y la incertidumbre, se realizará a través de un estudio aplicando la metodología de los mínimos cuadrados ordinarios, utilizando la siguiente forma funcional.

$$IED = f(\text{PIB}, W, \text{TC}, \text{INF})$$

En la estimación se utiliza un modelo de regresión lineal múltiple, que se especifica de la siguiente manera:

$$IED = \beta_1 + \beta_2 \text{PIB} + \beta_3 W + \beta_4 \text{INF} + \beta_5 \text{TC} + e$$

Las variables incluidas en el modelo son las anteriormente especificadas, anuales, a precios de 1994.

4.3.3 Análisis de las Variables y Pruebas Econométricas del modelo.

Utilizando el programa E-Views, y usando los datos originales sin ninguna modificación se obtuvieron los siguientes resultados:

Dependent Variable: IED				
Method: Least Squares				
Sample: 1975 2000				
Included observations: 26				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-46961.02	32500.34	-1.444939	0.1632
PIB	0.039389	0.014607	2.696523	0.0135
W	-48342871	3.84E+08	-0.125783	0.9011
TC	256.2696	151.8521	1.687626	0.1063
INF	-63.48271	70.39306	-0.901832	0.3774
R-squared	0.698998	Mean dependent var	18273.15	
Adjusted R-squared	0.641664	S.D. dependent var	14466.69	
S.E. of regression	8659.93	Akaike info criterion	21.14184	
Sum squared resid	1.57E+09	Schwarz criterion	21.38378	
Log likelihood	-269.8439	F-statistic	12.19173	
Durbin-Watson stat	0.899804	Prob(F-statistic)	0.000028	

a) Variables

$$IED = -46,961,020,000 + 39,389 \cdot PIB - 48,342,871,000,000 \cdot W + 256,269,600 \cdot TC - 63,482,710 \cdot INF$$

Variable	Coefficiente	Unidad de medida
C	-46,961,020,000	Pesos
PIB	39,389	Pesos
W	-48,342,871,000,000	Pesos
TC	256,269,600	Pesos
INF	-63,482,710	Pesos

Los resultados tienen el signo correcto de acuerdo con la teoría, es decir, si el PIB se incrementa en un millón de pesos, la IED lo hará en 39,389 pesos; si el salario mínimo se incrementa en un millón de pesos, la IED disminuirá \$48,342,871,000,000,²⁸⁴ si el índice de tipo de cambio se incrementa en una unidad la IED aumentará \$256,269,600 es decir una depreciación del peso provocara un aumento en la IED debido al abaratamiento de costos y si la tasa de crecimiento del INPC se incrementa 1% la IED disminuirá en \$63,482,710.

Sin embargo dentro de los resultados sólo el coeficiente β de la variable tamaño del mercado (PIB) es significativa, como se verá a continuación.

b) Significancia Estadística

1) Test de significación individual de los parámetros del modelo: Prueba "t"

Al observar el estadístico t de student de significancia individual así como las probabilidades de cada una de las variables explicativas del modelo, se evidencia que la única variable con poder explicativo lo constituye el PIB, no pudiéndose comprobar la capacidad de influencia que sobre la IED pudieran tener, los salarios, el tipo de cambio y la inflación.

²⁸⁴ Si el salario mínimo se incrementa en un peso, la Inversión Extranjera Directa disminuirá en 48,342,871 pesos.

Constante: β_1

β_1 que es la parte constante de la IED y se presenta en todos los años, se analiza con un nivel de significancia de 5%, si la t estadística es mayor que la t de tablas se rechazará H_0 (hipótesis nula), y a la inversa se rechazará la H_1 (hipótesis alternativa).

$$H_0: \beta_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0$$

$$t\text{-estadística} = -1.444$$

$$\alpha = 5\%$$

$$gl = N - k = 26 - 5 = 21$$

$$t\text{-tablas} = 2.0796$$

t-estadística > t-tablas por lo que se acepta H_0

La constante no es estadísticamente significativa.

PIB

La variable PIB se refiere al tamaño del mercado medido en millones de pesos de 1994, resulta estadísticamente significativa con una probabilidad de 5%.

$$H_0: \beta_2 = 0$$

$$H_1: \beta_2 \neq 0$$

$$t\text{-estadística} = 2.696 \quad t\text{-tablas} = 2.079$$

t-estadística > t-tablas se rechaza H_0

Se rechaza la hipótesis nula, lo que implica que el coeficiente β_2 es confiable, entonces, si el PIB se incrementa en un millón de pesos la IED lo hará en 39,389 pesos.

W

Los salarios se utilizan como un indicador de costos laborales, con una probabilidad de 5%.

$$H_0: \beta_3 = 0$$

$$H_1: \beta_3 \neq 0$$

$$t\text{-estadística} = -0.1257 \quad t\text{-tablas} = 2.079$$

t-estadística > t-tablas

Se acepta H_0 , la variable no es estadísticamente significativa.

TC

La variable índice del tipo de cambio real con respecto a 111 países no es significativa, ya que a una significancia del 5% la prueba t da:

$$H_0: \beta_4 = 0$$

$$H_1: \beta_4 \neq 0$$

t- estadística = 1.6876 t-tablas = 2.079 por lo que aceptamos H_0

t-estadística > t-tablas

INF

La variable inflación es medida por la tasa de crecimiento del INPC base 1994. Se acepta la hipótesis nula a un nivel de significancia del 5%. No es significativa la variable.

$$H_0: \beta_5 = 0$$

$$H_1: \beta_5 \neq 0$$

t- estadística = -0.901 t-tablas = 2.079

t- estadística > t-tablas

2) *Coefficiente de determinación r^2*

El modelo presenta un coeficiente de determinación (r^2) de 0.698998 el cual indica que aproximadamente el 69.8% de las variaciones de la IED están explicadas por las variables que se consideran como independientes en este modelo.

3) *Test de significancia conjunta de los parámetros del modelo; Prueba "F"*

Para determinar si en su conjunto las variables explican al modelo se aplica la prueba F.

La hipótesis es:

$$H_0: \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$$

$$H_1: \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq 0$$

Donde N = número de observaciones = 26

K = número de variables explicativas = 5

f - tablas = 2.840 con una probabilidad del 5%.

gl numerador = $k-1$ = 4

gl denominador = $N-k$ = 21

F-estadístico= 12.19173

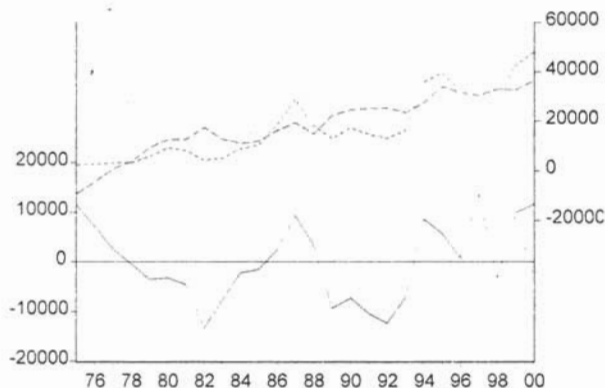
F-estadístico > F –tablas

El modelo presenta una prueba F de Fisher con un valor de 12.19173 y una probabilidad de 0.000028, lo que conduce a rechazar la hipótesis conjunta de que los parámetros no son significativos, el modelo da una buena bondad de ajuste.

c) Pruebas de Estimación.

1) *Test de Autocorrelación de los Residuos: Método Gráfico, DW y Ljung-Box (Q).*

Utilizamos diversos métodos para detectar la existencia de autocorrelación, en primer lugar graficamos los .residuos de la regresión contra el tiempo para identificar los patrones de autocorrelación.



Como se puede apreciar, existe un patrón de autocorrelación cíclico para toda la serie; podemos darnos cuenta que sí existe un comportamiento sistemático, sin embargo, este método no es definitivo para detectar autocorrelación.

Posteriormente realizamos el Test de Durbin Watson que nos permite identificar la existencia de autocorrelación en los residuos, toma valores entre 0 y 4, alrededor de 2 no hay correlación serial, cercano a 0 existe autocorrelación positiva, cercano a 4 autocorrelación negativa.

H_0 : No existe correlación serial de primer orden

H_1 : Existencia de correlación serial de primer orden

En los resultados obtenidos, el valor de Durbin Watson fue de 0.89, por lo que rechazamos la hipótesis nula, a través de la prueba se concluye que en la regresión estimada hay presencia de autocorrelación positiva, también abordamos éste problema observando las correlaciones simples y parciales de los residuos (correlograma), utilizando el estadístico de Ljung-Box (Q), el cual permite no solo captar la correlación de orden uno, sino también las superiores. Se basa en un análisis de significación de un conjunto de retardos de los residuos.

Si las barras están dentro de las bandas de confianza H_0 : No existe autocorrelación hasta de orden k.

Si las barras están fuera de las bandas de confianza y las probabilidades son menores a 0.05 H_1 : Existe autocorrelación.

Sample: 1975 2000						
Included observations: 26						
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. ****	. ****	1	0.465	0.465	6.2916	0.012
. **	. .	2	0.207	-0.011	7.5957	0.022
. *	. .	3	0.106	0.018	7.9531	0.047
. ** .	. *** .	4	-0.255	-0.395	10.104	0.039
. ** .	. * .	5	-0.317	-0.078	13.590	0.018
. ** .	. .	6	-0.221	0.009	15.375	0.018
. * .	. *	7	-0.152	0.069	16.265	0.023
. * .	. * .	8	-0.108	-0.127	16.739	0.033
. *	. *	9	0.098	0.129	17.149	0.046
. *	. .	10	0.163	0.015	18.358	0.049
. *	. .	11	0.102	-0.011	18.861	0.064
. *	. * .	12	0.102	-0.061	19.404	0.079

Al observar este correlograma apreciamos como los retardos estacionales (los que corresponden a 1 y 4, al tratarse de una serie anual) se exceden sistemáticamente de las bandas de confianza (líneas discontinuas), la mayoría de las probabilidades son significativas, menores a 0.05, por tanto, existe correlación serial de orden uno y cuatro.

2) Multicolinealidad

Uno de los supuestos del modelo de regresión lineal, es que no debe haber un alto grado de correlación entre las variables predeterminadas. Si la multicolinealidad es perfecta, los coeficientes de regresión de las variables X son indeterminadas y sus errores estándar infinitos. Es decir, correlaciones cercanas a 1 o -1 indican multicolinealidad.

En lo que respecta a la multicolinealidad, hacemos uso de E-views para encontrar directamente la matriz de correlación entre las variables, con lo que queda claro que la correlación entre salarios y PIB es considerablemente alta (-0.8502).

Correlation matrix				
	PIB	W	TC	INF
PIB	1	-0.8502	-0.010	-0.230
W	-0.8502	1	-0.306	-0.003
TC	-0.0102	-0.306	1	0.664
INF	-0.230	-0.003	0.664	1

3) Test de Heterocedasticidad.

Prueba de White simple y cruzada.

La heterocedasticidad es la existencia de una varianza no constante en las perturbaciones aleatorias de un modelo econométrico, la detectamos por medio de la prueba de White. En este contraste la idea subyacente es determinar si la evolución de las variables explicativas y de sus varianzas y covarianzas son significativas para determinar el valor de la varianza muestral de los errores, entendida ésta como una estimación de las varianzas de las perturbaciones aleatorias.

Las pruebas White indican que el modelo no cumple con el supuesto de homocedasticidad. El programa E-Views suministra con este fin la posibilidad de detectar la heterocedasticidad, a partir del Test de Residuos de White ofreciendo dos posibilidades: Términos no cruzados y términos cruzados. De tal forma que bajo las siguientes hipótesis:

H_0 = Existe homocedasticidad $\sigma^2_1 = \sigma^2_2 = \dots = \sigma^2_n$

H_1 = No existe homocedasticidad

Se rechaza el supuesto de homocedasticidad, ya que la prueba White da una probabilidad de R^2 mayor a 0.05, por lo que concluimos que el modelo tiene problemas de heterocedasticidad.

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	1.140728	Probability	0.419658
Obs*R-squared	15.39570	Probability	0.351651

4) Test de Normalidad de los Residuos: Prueba de Normalidad Jarque-Bera

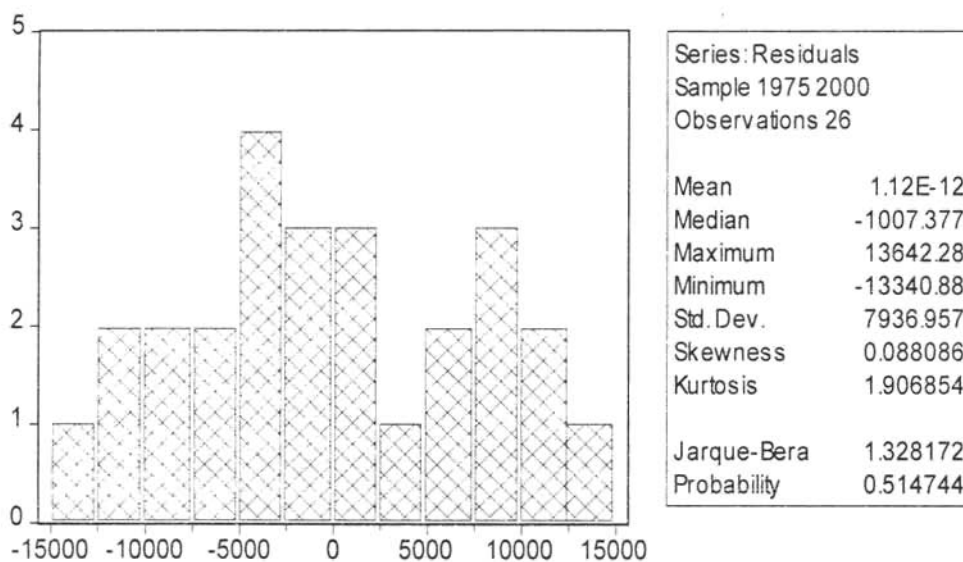
El cuadro siguiente muestra el test de Jarque-Bera, el cual testea si la serie tiene una distribución normal, es decir, mide la normalidad de la serie en base a la diferencia de curtosis²⁸⁵ y apuntamiento con la distribución Normal.

Respecto al supuesto de normalidad derivado de la prueba Jarque-Bera, tenemos que no se cumple, ya que esta prueba que tiene un valor de 1.328, arroja una probabilidad $p=0.514$ siendo muy superior a 0.05, en consecuencia se rechaza la H_0 de existencia de una distribución normal de los errores. El rechazo de que esta distribución no sea normal implica que es asimétrica o no uniforme.

H_0 : Existencia de normalidad de las perturbaciones

H_1 : No Normalidad

Adicionalmente, podemos comprobar que el valor del coeficiente de asimetría muestral (0.088) esta cercano a cero como cabria esperar, y el coeficiente de apuntamiento o kurtosis muestral (1.90) no se acerca a 3.



²⁸⁵ Medida de asimetría respecto a la media, la curtosis de una normal es igual a 3.

4.4 Correcciones del Modelo.

Como observamos el modelo estimado presenta diversos problemas de estimación entre ellos heterocedasticidad, autocorrelación y multicolinealidad entre otros. A efectos de eliminar la heterocedasticidad se realizan ciertas transformaciones previas, en particular la transformación logarítmica, ésta también es utilizada cuando la teoría nos sugiere que la forma funcional del modelo a ser estimado es lineal, de esta manera se suavizan las series temporales. La transformación logarítmica de los datos frecuentemente reduce el problema de heterocedasticidad, dado que comprime las escalas en que se miden las variables y tiene la ventaja que la pendiente de la regresión se puede interpretar como elasticidad.²⁸⁶

Variable	Abreviatura de Variable con Logaritmo	Descripción
IED	LOG(IED)	Logaritmo de la Inversión Extranjera Directa.
PIB	LOG(PIB)	Logaritmo del Producto Interno Bruto.
W	LOG(W)	Logaritmo de los Salarios.
TC	LOG(TC)	Logaritmo de Tipo de Cambio.
INF	-	-

Al correr una regresión es importante saber si la variable dependiente y la variable independiente son series estacionarias o no. Las propiedades de los estimadores son diferentes cuando las series son estacionarias que cuando no lo son, por lo consiguiente antes de correr la regresión entre la IED y las diversas variables independientes, es necesario investigar individualmente cada serie de tiempo.

Para simplificar se consideran dos tipos de series de tiempo, series $I(0)$ que son estacionarias y series $I(1)$ que no lo son.²⁸⁷ En una serie $I(0)$ un shock pasado no tiene prácticamente ningún efecto en el valor corriente de la serie, si el shock es suficientemente lejano. En una serie $I(1)$ cualquier shock pasado tiene un efecto sobre

²⁸⁶ Variación porcentual de Y ante incrementos porcentuales unitarios de X. Variación media de Y ante un cambio unitario de X en los periodos sucesivos.

²⁸⁷ $I(0)$ Integradas de orden cero, $I(1)$ Integradas de orden uno.

el valor corriente de la serie. Una serie $I(0)$ tiene media y varianza constante, de manera que tiene una tendencia a regresar y cruzar frecuentemente su valor medio. Una serie $I(1)$ no tiende a regresar a ningún valor y su varianza aumenta linealmente con el tiempo.

Dado que la no estacionariedad de las series es un problema muy serio, la regresión de una variable no estacionaria sobre otra probablemente dará resultados que son completamente espurios. Para tomar en cuenta este problema se procede a determinar el orden de integración²⁸⁸ de las series involucradas. Para determinar el orden de integración de las series se utiliza la prueba Dickey Fuller Aumentada. La prueba en niveles presenta la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria (o integrada de orden uno), frente a la alternativa de que la serie sea estacionaria.

H_0 = Presencia de raíz unitaria $I(1)$

H_1 = Estacionariedad $I(0)$

Contraste de Raíces Unitarias, Test Dickey Fuller Aumentado				
<i>Niveles</i>				
	Log(IED)	Log (PIB)	Log(W)	Log (TC)
Intercepto	-1.441994*	-1.445327*	-0.845513*	-3.311893**
Tendencia e intercepto	-3.769392**	-2.654319*	-2.937945*	-3.059850*
Ni tendencia ni intercepto	1.265844*	1.552392*	2.395383**	-0.120929*
*Se acepta H_0 al 1%, al 5% y al 10%; **Se acepta H_0 al 1%				

La prueba en niveles indica que la IED, el PIB, los W y el TC son series tendenciales, es decir, integradas de orden uno, por lo tanto se acepta la hipótesis nula. Dado lo anterior corregiremos el problema de tendencia corriendo las variables en primeras diferencias. Para corregir el problema de autocorrelación detectado utilizamos el

²⁸⁸ El orden de integración de una serie se refiere al número de veces que ésta debe ser diferenciada para obtener una serie estacionaria. Una variable es integrada de orden d , $I(d)$, cuando se obtiene una variable estacionaria después de d diferenciaciones (Cointegración).

método de correlograma, el uso de este método es motivado porque es uno de los mejores test cuando n es bajo, los correlogramas de la función de autocorrelación simple y parcial los generamos en E-views utilizando el correlograma Q-statistics, de esta manera especificamos los rezagos para cada variable. Por otro lado debido a la falta de significancia de las variables TC e INF las excluimos del modelo, para hacerlo más consistente.

VARIABLES A REGRESAR			
Variable	Primera Diferencia de Logaritmo	Rezagos con prueba Q-statistics	
		LOG(IED)	DLOG(IED)
LOG(PIB)	DLOG(PIB)	1	4
LOG(W)	DLOG(W)	1	

En la estimación de la relación entre la IED y las variables independientes tamaño del mercado y los salarios, utilizamos la siguiente forma funcional.

$$DLOG(IED) = f(DLOG(PIB), DLOG(W))$$

En la estimación se utiliza un modelo, que se especifica de la siguiente manera:

$$\Delta \log(IED) = \beta_1 + \beta_2 \Delta \log(IED) + \beta_2 \Delta \log(IED)_{t-1} + \beta_2 \Delta \log(IED)_{t-5} + \beta_3 \Delta \log(PIB) + \beta_3 \Delta \log(PIB)_{t-1} + \beta_3 \Delta \log(PIB)_{t-4} + \beta_4 \Delta \log(W) + \beta_4 \Delta \log(W)_{t-1} + e$$

A continuación se presentan los resultados de las estimaciones realizadas con la ayuda del programa E-views y su correspondiente análisis:

$$DLOG(IED) \quad C \quad DLOG(IED(-1)) \quad DLOG(IED(-5)) \quad DLOG(PIB) \quad DLOG(PIB(-1)) \quad DLOG(PIB(-4)) \quad DLOG(W) \quad DLOG(W(-1))$$

Dependent Variable: DLOG(IED)				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 1981 2000				
Included observations: 20 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.438118	0.110086	3.979791	0.0018
DLOG(IED(-1))	-0.235191	0.194954	-1.206391	0.2509
DLOG(IED(-5))	-0.378066	0.204315	-1.850411	0.0890
DLOG(PIB)	-2.435021	1.426324	-1.707201	0.1135
DLOG(PIB(-1))	-0.436859	1.306645	-0.334336	0.7439
DLOG(PIB(-4))	-1.095391	1.071398	-1.022394	0.3268
DLOG(W)	1.450997	0.433972	3.343527	0.0058
DLOG(W(-1))	1.508877	0.518468	2.910261	0.0131
R-squared	0.638333	Mean dependent var	0.081977	
Adjusted R-squared	0.427360	S.D. dependent var	0.384571	
S.E. of regression	0.291016	Akaike info criterion	0.658297	
Sum squared resid	1.016283	Schwarz criterion	1.056590	
Log likelihood	1.417032	F-statistic	3.025668	
Durbin-Watson stat	2.245519	Prob(F-statistic)	0.044477	

$$\begin{aligned} \text{DLOG(IED)} &= 0.4381183842 - 0.2351914183 \cdot \text{DLOG(IED(-1))} - \\ &0.3780659247 \cdot \text{DLOG(IED(-5))} - 2.435021175 \cdot \text{DLOG(PIB)} - 0.4368590021 \cdot \text{DLOG(PIB(-1))} - \\ &1.095391475 \cdot \text{DLOG(PIB(-4))} + 1.450997211 \cdot \text{DLOG(W)} + 1.508877439 \cdot \text{DLOG(W(-1))} \end{aligned}$$

Análisis de Significancia Estadística y Evaluación de las Variables.

- 1) Sólo los salarios son significativos de acuerdo con la prueba t, presentando la probabilidad correcta. La elasticidad alta de los salarios indica un elevado grado de respuesta de la IED ante las variaciones del costo de la mano de obra. Observamos que en términos dinámicos lo que determina que las empresas continúen invirtiendo en el país son los bajos costos salariales.
- 2) La prueba F es significativa con una probabilidad de 0.04, ésto demuestra que hay una buena bondad de ajuste, además la regresión muestra un coeficiente de determinación de 63.8, lo cual nos revela que las variables independientes explican en un 63.8% los cambios de la IED.

- 3) El valor del estadístico Durbin Watson es de 2.24, de modo que nos encontramos en la región de aceptación de la H_0 , es decir indica la inexistencia de autocorrelación (correlación igual a cero), lo que confirmamos al realizar la prueba Q de Lung-Box, en el correlograma apreciamos que los retardos estacionales ya no se exceden de las bandas de confianza, todas las probabilidades son mayores a 0.05.

Sample: 1981 2000						
Included observations: 20						
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. * .	. * .	1	-0.128	-0.128	0.3805	0.537
. ** .	. ** .	2	-0.240	-0.260	1.7844	0.410
. * .	. ** .	3	-0.142	-0.233	2.3042	0.512
. . .	. ** .	4	-0.048	-0.209	2.3684	0.668
. *	5	0.195	0.044	3.4796	0.626
. ** .	. ** .	6	-0.197	-0.292	4.6981	0.583
. * .	. ** .	7	-0.120	-0.256	5.1817	0.638
. . .	. ** .	8	0.047	-0.210	5.2611	0.729
. *	9	0.192	-0.035	6.7311	0.665
. * .	. * .	10	0.179	0.068	8.1408	0.615
. * .	. * .	11	-0.182	-0.073	9.7530	0.553
. . .	. * .	12	0.047	0.158	9.8740	0.627

- 4) En lo que respecta a la multicolinealidad, se corrigió a partir de la eliminación de las variables INF y TC; lo que se puede observar en la matriz de correlación.

CORRELATION MATRIX								
	DLOG(IED)	DLOG (IED(-1))	DLOG (IED(-5))	DLOG (PIB)	DLOG (PIB(-1))	DLOG (PIB(-4))	DLOG (W)	DLOG (W(-1))
DLOG(IED)	1	0.01	-0.31	-0.19	-0.39	-0.06	0.42	0.14
DLOG(IED(-1))	0.01	1	-0.15	0.08	-0.07	-0.10	-0.15	0.40
DLOG(IED(-5))	-0.31	-0.15	1	-0.07	0.25	0.11	-0.11	0.23
DLOG(PIB)	-0.19	0.08	0.07	1	0.11	-0.41	-0.13	0.28
DLOG(PIB(-1))	-0.39	-0.07	0.25	0.11	1	-0.07	-0.15	-0.15
DLOG(PIB(-4))	-0.06	-0.10	0.11	-0.41	-0.07	1	0.23	-0.21
DLOG(W)	0.42	-0.15	-0.11	-0.13	-0.15	0.23	1	-0.52
DLOG(W(-1))	0.14	0.40	0.23	0.28	-0.15	-0.21	-0.52	1

4.5 Conclusiones.

Como se advierte en los resultados econométricos, las variables más importantes para que la IED se establezca en México, son el tamaño del mercado y los costos salariales, lo que tiene implicaciones importantes para el caso mexicano. Que el mercado mexicano sea interesante para que los inversionistas extranjeros inviertan en él resulta de esperarse, así mismo, que el costo unitario del trabajo inhiba (si se incrementa) o atraiga (si son bajos) a la IED es lo predecible también conforme a la teoría. Sin embargo, también existen factores adicionales que en menor medida explican la atracción de la IED, tales como el grado de estabilidad de la economía, la cercanía a mercados de gran tamaño, la existencia de mano de obra especializada y prácticas de libre comercio, prácticas que permiten el eficaz comercio de bienes terminados e insumo para la producción.

Asimismo observamos en los resultados de la regresión que en términos estáticos, el tamaño del mercado es el principal determinante de la IED, es decir, es lo que determina que las empresas se instalen por primera vez en el país, mientras que en términos dinámicos, lo que determina que las empresas continúen invirtiendo en el país son los bajos costos salariales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El capital extranjero, siempre pendiente de aprovechar los mejores espacios, ha encontrado en México un lugar propicio para su desarrollo. Históricamente la IED ha jugado un papel importante en el proceso de integración de México al mercado mundial y particularmente a Estados Unidos. Desde finales de los ochentas el gobierno mexicano ha realizado importantes esfuerzos para atraer IED y generar un ambiente legal y macroeconómico favorable a ese tipo de recursos. Como resultado en la actualidad y con pocas excepciones, la IED puede participar de forma mayoritaria en prácticamente todas las actividades económicas. De lo anterior, es posible señalar que la evolución del marco legislativo sobre la IED, ha sido objeto de algunas transformaciones que son respuesta de las exigencias de las nuevas condiciones en la economía mundial, cuya estrategia revela un enfoque de apertura, orientado a facilitar y acelerar la entrada de inversiones extranjeras, para que así participen en aquellas actividades que se consideraban estratégicas para el país.

La forma más importante de penetración de la IED en México ha sido la empresa transnacional, teniendo menor importancia la modalidad de co inversión con los sectores público y privado del país. Las empresas extranjeras han ingresado a través de nuevos mecanismos que responden al nuevo contexto económico mundial, el mecanismo más importante que han seguido las empresas transnacionales en su expansión en nuestro país, ha sido el de las F&A que ocupan un lugar más significativo que las nuevas instalaciones. El potencial de las fusiones y alianzas, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas mexicanas por parte de las empresas extranjeras.

La IED a través de las empresas transnacionales, busca en México principalmente incrementar su eficiencia mediante la reducción de costos y nuevos mercados para vender sus productos con el objetivo de incrementar sus utilidades. Los elementos que han determinado su expansión son por un lado, el tamaño del mercado interno, y por otro, los costos de producción asociados a los precios de insumos, materias primas y

mano de obra. Otro determinante importante es la posición geográfica, que permite conectarnos de manera inmediata con el mayor mercado del mundo. Revisten importancia de igual forma, la serie de facilidades y exenciones fiscales y financieras que el Estado otorga a la IED, así como el amplio proceso de liberalización económica.

En este contexto, observamos que la IED se dirige principalmente a las actividades económicas más dinámicas del país. En nuestro periodo de estudio, más de la mitad de la IED tuvo por destino el sector manufacturero convirtiendo a México en un enclave industrial y de exportación de las empresas transnacionales, especialmente por su cercanía al mercado norteamericano, seguido por los sectores servicios y comercio destinados al mercado interno. Otro aspecto relevante en torno al impacto de las empresas transnacionales es la creciente preponderancia de la IED estadounidense. Con muy pocas excepciones las empresas estadounidenses han ingresado masivamente a México, tanto en su búsqueda de eficiencia como de participación en el mercado nacional. Desde esta perspectiva México se ha convertido en una parte integral de su red global de insumos, producción, distribución y servicios.

Por otro lado la localización de la IED atiende al logro de diversos objetivos: a) satisfacer los mercados internos, b) exportar manufacturas, y c) explotar recursos naturales. Tomando en cuenta tales objetivos y considerando además las ventajas comparativas de cada región con respecto a su ubicación geográfica, abundancia y bajos costos de la mano de obra y materia primas, las empresas transnacionales se han ubicado en determinadas zonas del país lo que ha originado marcadas diferencias económicas entre las ciudades y las regiones según sus vínculos con el exterior y entre las ramas de actividad de acuerdo a su desempeño exportador, siendo esto un elemento generador de crecimiento regional desigual. De esta forma el comportamiento de la IED en México ha provocado efectos sectoriales y regionales muy distintos; así en las zonas que albergan las actividades más dinámicas se han mostrado las mayores concentraciones de IED y el PIB per cápita más alto, tal es el caso de las zonas Norte y Centro.

Por su parte el gobierno mexicano pretende con la atracción de IED propiciar un mayor dinamismo económico, complementar el ahorro interno con el externo, obtener transferencia de tecnología, generar empleo y equilibrar la balanza de pagos. Sin embargo los resultados obtenidos, reflejan que el desempeño y los efectos de la IED no podrán solucionar los problemas estructurales de la economía mexicana.

En lo que respecta a la transferencia de tecnología para las corporaciones transnacionales resulta más ventajoso internalizarla, parte del comportamiento de internalizar y de apropiación de la tecnología se refleja en el alto registro de patentes extranjeras con el fin de proteger su propiedad y garantizar el monopolio de ésta. Las patentes indican que las estrategias tecnológicas de las empresas transnacionales establecen redes internacionales de innovación, entre la casa matriz y sus subsidiarias. Como se advierte, al ocurrir transferencia de tecnología como fenómeno de la empresa transnacional, no es de suponerse un esfuerzo de integración al contexto local, además, la tecnología se importa directamente de la empresa matriz a las empresas filiales.

Por otro lado, la poca generación de empleo es un problema constante, la tendencia de las empresas transnacionales a realizar fusiones y adquisiciones prácticamente no representa la creación de nuevas empresas, por lo que su papel como generadora de empleo es bastante cuestionable; por su parte las empresas maquiladoras que durante los años noventa fueron generadoras de empleo, actualmente han salido del país propiciado pérdida de gran cantidad de empleo, mostrando su inestabilidad.

Respecto a la balanza de pagos la IED ha provocado desequilibrios en la cuenta corriente, principalmente en la balanza comercial, debido al predominio de las importaciones sobre las exportaciones, esto se debe en buena medida a la relación que existe entre el funcionamiento de la planta productiva y los insumos importados. En este sentido podemos decir que la inversión extranjera, además de responder a los requerimientos del déficit proveniente de la compra-venta de bienes y servicios con el exterior, tiene a su vez impacto en la balanza por cuenta corriente en tanto que genera

pagos de servicios factoriales al exterior, la salida de divisas vía remisión de utilidades e intereses por parte de las empresas transnacionales ha contribuido a este desequilibrio, ya que existe una tendencia a repatriar las utilidades generadas en nuestro país en lugar de reinvertirlas.

En el modelo de los principales determinantes de la IED en México encontramos entre otras cosas, que debido a las estrategias de las empresas transnacionales de búsqueda de eficiencia y de búsqueda de mercados, los principales determinantes de la IED son los bajos costos salariales y el tamaño del mercado y aunque presenta diversos problemas los resultados son bastante claros, el coeficiente de la variable que representa el tamaño del mercado mostró un signo positivo lo cual sugiere que el objetivo básico de las empresas transnacionales es el aprovechamiento del mercado interno, y por tanto un incremento en el PIB propiciará un incremento en las entradas de IED a nuestro país, por otro lado se obtuvo un coeficiente negativo y estadísticamente significativo para la variable costos salariales, lo cual indica que un incremento en los salarios disminuirá la entrada de IED. De esta manera, aunque los resultados del modelo econométrico no son totalmente concluyentes, sugieren que el tamaño del mercado y la disponibilidad de mano de obra de bajo costo han sido los principales factores que han influido en el crecimiento de la IED en México durante las últimas décadas.

La expansión de las empresas transnacionales en México obedece a objetivos conocidos, adopta las modalidades y utiliza los mecanismos que caracterizan su dinámica de crecimiento en sus países de origen y a nivel mundial. La expansión progresiva en número, tamaño y poder de las empresas transnacionales que actúan en nuestro país, es un fenómeno irreversible. Por lo que para contrarrestar sus efectos negativos, es recomendable implementar leyes, políticas y estrategias, a fin de hacer coincidir las acciones de las empresas transnacionales con el interés nacional, lo cual es muy complicado. Para ello planteamos diversas recomendaciones que desde nuestro punto de vista podrían hacer de la IED una variable económica que sirva para

complementar el desarrollo económico de nuestro país, las cuales se enumeran a continuación:

1. Lo factible, es que el Estado determine su función en la actividad económica y su vinculación con el sector privado, principalmente el nacional, para instrumentar políticas de fomento industrial y agrícolas apoyadas en estimular el desarrollo tecnológico y la educación, articulando iniciativas productivas, así como revisar las políticas macroeconómicas, como el tipo de cambio, la tasa de interés y la política comercial para aumentar las exportaciones e incentivar el ahorro.
2. El Estado debe brindar mayor apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, dado que son las mayores generadoras de empleo.
3. Se requiere estudiar en forma profunda los costos y beneficios que trae consigo en forma concreta y específica respecto de cada proyecto y finalmente adoptar una política que permita aprovechar sus contribuciones y minimizar sus costos, a través de una regulación realista y flexible. Se debe modificar la legislación vigente acerca de la IED, en donde se constituyan disposiciones nuevas que establezcan con toda precisión, el tipo de actividades en el que deben estar restringidos los capitales extranjeros, así como las ramas, asimismo reglamentar las relaciones de las empresas extranjeras con sus filiales con respecto al uso de patentes, abastecimientos, envío de utilidades, condiciones de pago de servicio, etc.
4. Una forma de aprovechar las ventajas de la IED, podría ser la limitación en el pago a empresas extranjeras por concepto de regalías. Asimismo, se deberían restringir los pagos por transferencia de tecnología, sobre todo cuando es suministrada por la empresa matriz o por otra filial. No existe un ordenamiento jurídico que comprometa a las compañías con capital extranjero a reinvertir un porcentaje de sus utilidades, con el fin de utilizar estos recursos en mejoras en sus procesos productivos o en programas de investigación y desarrollo, por lo que estas utilidades de forma general son remitidas al extranjero.
5. Tal vez la única manera de darle solución al dilema de la escasa transferencia de tecnología que enfrenta nuestro país, es desarrollar centros nacionales de I&D.

Para el caso de México los esfuerzos de I&D han sido insuficientes en comparación con los países desarrollados, nuestro país invierte en I&D 0.35% de su PIB, mientras que Estados Unidos invierte una proporción sustancialmente mayor (2.5%) de un PIB varias veces superior al nuestro. En el caso de Canadá, este porcentaje es de 1.6%. En países con crecimiento acelerado (Taiwán, Corea del Sur y Singapur) y en otros con tradición de innovadores como Japón, se registran sustantivos niveles de inversión en I&D. Además de la inversión en I&D que realizan países desarrollados como Estados Unidos y Canadá, la mayor parte entre (80 y 90%) corresponde a la empresa privada y el resto es apoyado con recursos gubernamentales. En México ocurre lo contrario, menos del 15 % de la exigua inversión en I&D tecnológico proviene del sector privado.

6. Para que se lleve a cabo la transferencia de tecnología entre empresas extranjeras y las nacionales, es necesario crear un vínculo de investigación y desarrollo entre las empresas transnacionales, las universidades y las instituciones de gobierno.
7. El hecho de que una buena parte de las principales empresas transnacionales del mundo estén instaladas en México es ciertamente un valioso activo que, a nuestro juicio, no ha sido aún suficientemente aprovechado para mejorar la competitividad del país en una economía globalizada. Por eso no nos parece que la única línea de política posible sea la seguida hasta ahora, en la que se ha buscado mejorar los factores generales de atracción y confiar en que el desempeño de las empresas transnacionales va a dar lugar a mayores derramas con el correr del tiempo y con la estabilidad y crecimiento de la economía. Se debe adoptar una estrategia más proactiva hacia las empresas transnacionales, en lugar de invalidar el funcionamiento de las empresas transnacionales se propone esencialmente elevar los beneficios y reducir los costos que de ella derivan. Así, el privilegio que implica formar parte de un poco número de países en desarrollo que atraen significativas cantidades de IED se traducirá mucho más claramente que hasta ahora, en beneficios tangibles para el proceso de desarrollo económico mexicano. Una política más agresiva de promoción de exportaciones y diversificación de mercados, la atracción de proyectos de

inversión con potencial exportador e iniciativas de las empresas transnacionales que favorezcan el desarrollo de proveedores locales, son algunos de los componentes que debería tener esa estrategia “proactiva”.

8. Debe elaborarse una política económica que asegure el control y manejo, por capitales nacionales, de las ramas económicas básicas del país y que convierta al capital extranjero en el elemento complementario de la actividad económica nacional. Dada la complejidad del problema la política sobre inversiones extranjeras debe comprender en forma integrada una serie de medidas de tipo legal, fiscal, administrativo, crediticio y político.

Desde esta perspectiva, la contribución de la IED a la economía ha sido compleja y ambigua. Por un lado, ha sido un factor importante para permitir una relativa estabilidad de algunas variables macroeconómicas y financiar la estrategia iniciada en los ochentas. De igual forma, ha permitido una importante modernización de empresas extranjeras y de un segmento de empresas nacionales que ha realizado diferentes tipos de fusiones y asociaciones con empresas extranjeras. Por otro lado, las actividades de la IED, en general, no han podido resolver los principales retos de la economía mexicana: encadenamientos e integración productiva y regional, empleo, transferencia de tecnología, financiamiento y sustentabilidad económica a mediano y largo plazo. En la medida en que la economía mexicana aproveche la IED para generar, además de empleos, encadenamientos industriales que motiven el crecimiento de la planta industrial nacional, escapará de ser un mero vendedor de mano de obra barata.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1

DETERMINANTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

VENTAJAS DE PROPIEDAD

TAMAÑO

- Obtención de factores de producción más baratos o acceso exclusivo a estos factores.
- Mejor acceso a los mercados de producto final.
- Diversificación de productos o procesos.
- Economías de escala, tanto a nivel de establecimiento como de empresa.

ACTIVOS INTANGIBLES

- Conocimientos empresariales, tecnologías, marcas, gestión de productos, comercialización, Investigación y desarrollo, capital humano.

GOBIERNO

- Políticas que favorezcan a las empresas domésticas.

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN

FALLOS DE MERCADOS EN LOS MERCADOS DE PRODUCTOS FINALES

- Reducción de los costes asociados con las transacciones de mercado.
- Compensación de la ausencia de mercados a futuro.

FALLOS DE MERCADOS EN LOS MERCADOS DE FACTORES DE PRODUCCIÓN

- Eliminación de los costes de defensa de los derechos de propiedad.
- Incertidumbre en el comprador sobre la naturaleza y el valor de los inputs.
- Control de los suministros y las condiciones de venta de los factores de producción.

SITUACIÓN DE MONOPOLIO

- Donde el mercado no permite la discriminación de precios.
- Control de la distribución.
- Prácticas monopolistas como los subsidios cruzados o precios predatorios (temporalmente bajos para arruinar al competidor).

DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO

- Necesidad del vendedor de proteger la calidad del producto.

GOBIERNO

- Evitar o explotar la intervención pública (contingentes, aranceles, impuestos o precios de transferencia).

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN.

FACTORES DE PRODUCCIÓN

- Productividad espacial de inputs y mercados.
- Precios de los factores, calidad y productividad.

ECONOMÍAS DE ESCALA

- Grados en que las economías de escala a nivel establecimiento justifican la centralización de la producción.

GOBIERNO

- Intervención pública.
- Control de importaciones (aranceles, etc.), tipos impositivos, incentivos, clima inversor y estabilidad política.

OTRAS

- Costes DE transporte y comunicaciones.
- Infraestructura (comercial, legal y de transporte).
- Distancia psíquica (idioma, cultura, costumbres empresariales).

Fuente: Ramón Rodríguez Ana Belén. Tesis: La Internacionalización de la Industria Hotelera Española. Universidad de Alicante, Facultad de Económicas. Diciembre 2000. Pág 61.

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS AÑOS NOVENTA

Estrategia corporativa Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional o subregional)
Primario		Petróleo/gas: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela. Minerales: Argentina, Chile y Perú.	
Manufacturas	Industria automotriz: México. Electrónica: México, Centro América y Países del Caribe. Confecciones: México, Centro América y Países del Caribe.		Industria automotriz: Argentina y Brasil Agroindustria, alimentos y bebida: Argentina, Brasil y México Química: Brasil Cemento: Colombia, República Dominicana y Venezuela
Servicios			Financieros: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela Telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela Energía eléctrica: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y países de Centroamérica Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México Comercio minorista: Argentina, Brasil, Chile y México.

Fuente: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile, 2001. Pág. 58.

Cuadro 3

CAMPOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PORFIRIATO 1911.

(Millones de pesos, % respecto al total de cada sector)

Ramas	Total	% del total*	E.U.A	%	Reino Unido	%	Francia	%	Otros	%
Agricultura	269.9	8.4	112.4	41.6	27.8	10.3	15.4	5.7	114.3	42.34
Minería y metalurgia	817.3	25.3	499.0	61.05	116.9	14.3	179.6	21.9	21.8	2.66
Petróleo	351.8	10.9	195.0	55.42	150.0	42.63	6.8	1.93	-	
Industria	131.0	4.1	21.2	16.2	10.9	8.3	71.9	54.9	27.0	20.6
Ferrocarriles	1,130.5	35	534.7	47.3	401.4	35.5	116.2	10.3	78.2	6.9
Servicios públicos	237.7	7.4	13.5	5.7	211.6	89	10.0	4.2	2.6	1.1
Bancos	165.9	5.1	34.3	20.7	17.6	10.6	100.0	60.3	14.0	8.4
Comercio	122.0	3.8	9.0	7.4	-	0	80.0	65.6	33.0	27
Total	3,226.1		1419.1		936.2		579.9		290.9	
%	100		43.99		29.02		17.98		9.02	

Fuente: Aguilera Gómez, Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, 1975, Pág. 21. * Total de ED de todos los sectores.

Cuadro 4**CAMPOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PORFIRIATO 1911.**

(Porcentajes respecto al total de la inversión de cada país)

Actividad	% del Total	Estados Unidos	Reino Unido	Francia	Otros
Agricultura	8.4	7.9	3.0	2.7	39.3
Minería	25.3	35.2	12.5	31.0	7.5
Petróleo	10.9	13.7	16.0	1.2	-
Industria	4.1	1.5	1.1	12.4	9.3
Ferrocarriles	35.0	37.7	42.9	20.0	26.9
Servicios públicos	7.4	1.0	22.6	1.7	0.9
Bancos	5.1	2.4	1.9	17.2	4.8
Comercio	3.8	0.6	-	13.8	11.3
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Aguilera Gómez, Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, 1975. Pág. 22.

Cuadro 5
CONSTRUCCIÓN DE LA RED FERROVIARIA
1884-1910

AÑO	KILÓMETROS	INCREMENTO (kms.)
1880	1073	---
1882	3570	2497
1884	5731	2161
1886	5928	197
1888	7695	1767
1890	9544	1849
1892	10286	742
1894	10571	285
1896	10850	279
1898	12081	1231
1900	13615	1534
1902	15135	1520
1904	16522	1387
1906	17510	988
1908	18613	1103
1910	19280	667
SUMA		18207

Fuente: Cosío Villegas, Historia Moderna de México, Págs. 627-629.

Cuadro 6			
IED POR SECTORES Y POR PAÍS DE ORIGEN (1939)			
Sector	%	País de origen	%
Servicios públicos	63	Estados Unidos	60.2
Industria extractiva y Actividades primarias (minería, petróleo, carbón, agricultura, ganadería)	27	Canadá	25.3
Industria manufacturera	6	Suecia	5.2
		Inglaterra	7.0
		Francia	2.2
		Otros países	0.1

Fuente: Medina Cervantes José Ramón, El Estado Mexicano entre la IED y los Grupos Privados de Empresarios, Ed. Premia, Pág. 51.

Cuadro 7			
MÉXICO IED 1940-1982			
(Millones de dólares)			
Año	Millones de dólares	Tasa de crecimiento Sexenal	TCP anual por sexenio
1940 a)	419		
1946	582	38.90	5.6
1952	729	25.25	3.8
1958	1169	60.35	8.1
1964	1475	26.17	3.9
1970	2822	91.32	11.4
1976 b)	5315	88.3	11.1
1982 b)	10786	102.9	12.5
1988 b)	24087.4	123.3	14.3
1994 b)	50401.1	109.2	13.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Ceceña José Luis. México en la Órbita Imperial, Ed El Caballito, Pág. 129.
a) Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana. FCE, Pág. 60 y
b) Méndez Morales J., Problemas Económicos de México, Ed. McGraw-Hill, Pág. 244.

Cuadro 8
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA PRIVADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1939-1970
 (Millones de dólares)

ACTIVIDADES	1940 a)	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%
TOTAL	419	100	582.3	100	728.5	100	1,169.5	100	1474.8	100	2822.3	100
AGRICULTURA Y GANADERIA	7.7454	1.8	5.5	0.9	5.6	0.8	21.6	1.8	20.6	1.4	30.9	1.1
MINERIA	100.32	24	147.7	25.4	160.2	22.0	176.4	15.2	162.2	11.0	155.4	5.5
PETROLEO Y CARBON	1.0265	0.2	0.9	0.1	6.5	0.9	13.4	1.1	54.6	3.7	9.4	0.3
IND. MANUFAC.	29.862	7.1	108.6	18.7	225.4	30.9	497.0	42.5	924.7	62.7	100.0	74.4
CONSTRUCCION	-	-	2.3	0.4	10.8	1.5	8.6	0.7	11.8	0.8	9.8	0.3
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	131.77	31	137.1	23.5	160.4	22.0	226.2	19.3	11.8	0.8	3.0	0.1
COMERCIO	14.651	3.5	44.1	7.6	116.1	15.9	188.3	16.1	252.2	17.1	436.2	15.5
TRANSP. Y COMUNICACIONES	132.51	32	132.1	22.7	40.1	5.5	19.3	1.7	7.4	0.5	7.9	0.3
OTRAS b/	1.0265	0.2	4.0	0.7	3.4	0.5	18.7	1.6	29.5	2.0	69.7	2.5

Fuente: Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, Pág.59.

a) Datos calculados en base al Anexo estadístico de Sepúlveda y Chumacero, La Inversión Extranjera en México, Ed. FCE.

Cuadro 9
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA PRIVADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA,
1939-1970 (Millones de dólares)

	1940 a)	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%
TOTAL	419	100	582.3	100	728.5	100	1169.5	100	1474.8	100	2822.3	100
ESTADOS UNIDOS	266.9	64	406.8	70	551.4	76	884.9	75.7	1247.7	84.6	2240.7	79.4
CANADA	87.99	21	81.7		103.2	14	151.8	13	23.6	1.6	44.7	1.6
SUECIA	18.436	4.4	31.1	5.4	35.6	4.9	16.6	1.4	19.1	1.3	36.3	1.3
INGLATERRA	36.034	8.6	47.8	8.2	27.7	3.8	49.6	4.3	56	3.8	94.4	3.3
FRANCIA	9.218	2.2	13	2.2	3.7	0.5	12.9	1	23.6	1.6	44.1	1.6
ITALIA	*	-	*	-	*	-	14.1	1.2	29.5	2	55.3	1.9
HOLANDA	*	-	*	-	*	-	7	0.6	13.3	0.9	49.5	1.7
ALEMANIA	*	-	*	-	*	-	3.8	0.3	13.3	0.9	95.2	3.4
SUIZA	*	-	*	-	*	-	5.6	0.5	17.7	1.2	77.7	2.8
OTRAS	0.419	0.1	1.9	0.3	6.9	0.9	23.2	2	31	2.1	84.7	3.0

Fuente: Aguilera Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, Pág.60.
a) Ceceña José Luis, México en la Órbita Imperial, Ed. El caballito, Pág.132.

Cuadro 10
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1970-1982
(Millones de dólares)

ANO	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL	NUEVA INVERSIÓN	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL
1969	2576.1	11.2	259.8	17.7
1970	2822.3	9.6	246.2	-5.2
1971	3174.4	12.5	351.9	42.9
1972	4072.2	28.3	898.0	155.2
1973	4359.5	7.1	287.3	-68.0
1974	4721.7	8.3	362.2	26.1
1975	5016.7	6.2	295.0	-18.6
1976	5315.8	6.0	299.1	1.4
1977	5642.9	6.2	327.1	9.4
1978	6026.2	6.8	383.3	17.2
1979	6836.2	13.4	810.0	111.3
1980	8458.8	23.7	1622.6	100.3
1981	10159.9	20.1	1701	4.8
1982	10786.4	6.2	626.5	-63.2

Fuente: Gutiérrez Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. UNAM, NT, Pág. 199.

Cuadro 11
ORIGEN DE LA IED 1973-1982
(Porcentajes)

PAIS	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
ESTADOS UNIDOS	80.8	79.96	78.6	77.5	70.1	72.2	70.2	69.8	69.6	69.0	68.0	68.0
RFA	2.7	3.0	4.2	3.4	6.2	6.5	7.3	7.3	8.0	8.0	8.1	8.0
JAPÓN	0.7	1.1	1.5	1.5	2.0	2.0	4.2	4.8	5.9	5.9	7.0	7.2
GRAN BRETAÑA	3.0	3.8	4.1	3.9	5.5	3.9	3.7	3.6	3.0	3.0	2.9	2.8
SUIZA	2.7	2.4	3.9	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.6	5.6	5.4	5.3
ESPAÑA	-	-	0.4	0.4	0.9	1.1	1.0	1.4	2.4	2.4	3.0	3.2
FRANCIA	1.6	1.4	1.3	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1
SUECIA	1.2	1.4	1.7	1.8	1.0	0.0	0.9	1.5	1.5	1.5	1.4	1.3
CANADA	1.7	2.0	2.2	2.4	2.9	2.0	2.1	1.8	1.5	1.5	1.3	1.3
P. BAJOS a)	1.2	1.2	1.2	1.4	1.7	2.0	2.0	1.8	1.1	1.1	1.0	1.0
ITALIA	1.6	1.6	1.6	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.3	0.3	0.3	0.3
OTROS b)	2.0	1.6	1.3	2.7	2.7	2.2	1.4	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5
TOTAL			100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

a) Incluye Holanda y Bélgica.

b) Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Fuente: Ornelas Bernal Raúl. Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial. IIES, Anexo.

Cuadro 12							
IED POR SECTOR 1975-1982							
(Porcentajes)							
SECTORES	1975	1977	1978	1979	1980	1981	1982
AGROPECUARIO	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	-
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6.3	4.6	4.3	4.8	4.9	2.2	2.2
INDUSTRIA MANUFACTURERA	73.8	76.0	77.7	77.1	77.5	78.4	77.4
COMERCIO	11.4	11.8	9.9	9.3	8.9	9.1	8.6
SERVICIOS	7.0	7.3	7.8	8.5	8.4	10.21	11.8

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, IIES, Anexo.

Cuadro 13				
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1981-1988				
(Millones de dólares)				
AÑO	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	INCREMENTO	NUEVA INVERSIÓN	INCREMENTO
1981	10159.9	-	1701.1	-
1982	10786.4	6.2	626.5	-63.2
1983	11470.1	6.2	683.7	9.1
1984	12899.9	12.5	1442.2	110.9
1985	14628.9	13.4	1871.0	29.7
1986	17053.1	16.6	2424.2	29.6
1987	20930.3	22.7	3877.2	60.0
1988	24087.4	15.0	3157.1	-18.6

Fuente: Méndez Morales J., Problemas Económicos de México, Pág. 244
*SECOFI, Dirección General de Inversiones Extranjeras.

Cuadro 14
ORIGEN DE LA IED 1982-1988
(Porcentajes)

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 1)
ESTADOS UNIDOS	68.0	66.3	66.0	67.4	64.9	65.3	62.1
RFA	8.0	8.5	8.7	8.0	8.1	6.9	7.3
JAPÓN	7.2	6.8	6.3	6.1	6.0	5.6	6.6
GRAN BRETAÑA	2.8	3.1	3.1	3.1	3.2	4.7	5.5
SUIZA	5.3	5.1	5.0	5.3	4.8	4.4	4.2
ESPAÑA	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9	1.4
FRANCIA	1.1	2.0	1.8	1.7	3.3	2.8	2.0
SUECIA	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4	1.4
CANADA	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4	1.3
P. BAJOS a)	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.1
ITALIA	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
OTROS b)	0.5	0.9	1.5	1.4	2.5	3.3	4.0

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, IIES, Anexo. 1)Gutiérrez Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. Nuestro Tiempo, Pág. 124.

a) Incluye Holanda y Bélgica.

b) Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Cuadro 15
IED POR SECTOR 1982-1988
(Porcentajes)

SECTORES	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 1)
AGROPECUARIO	-	-	-	-	-	0.1	0.1
INDUSTRIA EXTRACTIVA	2.2	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7	1.6
INDUSTRIA MANUFACTURERA	77.4	78.0	79.2	77.8	78.0	75.0	69.4
COMERCIO	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	6.5	6.2
SERVICIOS	11.8	11.2	10.9	12.6	12.7	17.2	22.7

Fuente: Ornelas Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, IIES, Anexo. 1)Gutiérrez Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. Nuestro Tiempo, Pág. 124.

Cuadro 16
INGRESOS POR LA VENTA DE EMPRESAS PARAESTATALES
 (Millones de dólares)
 Precios nominales de subasta o licitación

EMPRESAS O GRUPOS DE EMPRESAS	PRECIO DE VENTA	PORCENTAJE ACUMULADO %	AÑO DE VENTA
Bancos comerciales (18)	12,355	52.0	1991-92
Telefonos de México	6,180	78.1	1991-92
Paquete de medios de comunicación	640	80.8	1993
Ingenios Azucareros	632	83.4	1988-92
Aseguradora mexicana	580	85.9	1993
Cia. Minera de Cananea	475	87.9	1990
Activos de FERTIMEX	316	89.2	1991-92
SICARTSA	316	90.5	1991
Aeronaves de México	263	91.6	1989
Mexicana de Aviación	176	92.4	1989-92
AHMSA	172	93.1	1991
Industrias CONASUPO	159	93.8	1990
MICONSA	153	94.4	1993
Tereftalatos Mexicanos	106	94.9	1988
Grupo DINA	82	95.2	1989
Total de 15 empresas/Grupos	22605	95.2	
Total	23731	100	

Fuente: Wadgyrmar Ortiz Arturo, Política Económica de México 1982-1995, Pág.158.

Cuadro 17
PRINCIPALES EMPRESAS MULTINACIONALES 1998
(Millones de dólares)

NÚM.	FILIAL	PART. EXTR. a)	EMPRESA MATRIZ	PAIS	SECTOR	LOCALIZACIÓN b)	VENTAS	EMPLEO
1	Delphi Automotive Systems México	100	Delphi Automotive Systems	Estados Unidos	Autopartes	Chihuahua, Coahuila, Tlaxcala, Querétaro, Zacatecas, Sonora, Sinaloa	8,100.0	85,000
2	Daimler Chrysler de México	100	Daimler Chrysler A.G.	Alemania	Automotriz	Estado de México y Coahuila, Sonora	7,335.0	14,000
3	General Motors de México	100	The General Motors Corp.	Estados Unidos	Automotriz	Coahuila, Estado de México, Guanajuato	7,230.0	12,080
4	Volkswagen de México	100	Volkswagen A. G.	Alemania	Automotriz	Puebla Pue.	6,902.2	15,977
5	Cifra Wall Mart de México	53	Wall Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	México D. F.	6,382.6	70,997
6	G F BBVA-Bancomer	100	Holding	España	Grupo. Fin.	México D. F.	5,957.7	31,857
7	Ford Motor México	100	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz	Estado de México, Sonora, D.F., Chihuahua	4,041.0	7,868
8	IBM de México	100	IBM Corporation	Estados Unidos	Computación	Jalisco	3,393.0	2,732.2
9	Novartis-CIBA de México	100	CIBA	Suiza	Química	México D. F.	3,033.0	1,809
10	Nissan Mexicana S.A.	100	Nissan Motor Co.	Japonesa	Automotriz	Aguascalientes, Morelos	2,683.6	8,311
11	Motorola de México	100	Motorola	Estados Unidos	Electrónica	Chihuahua y Sonora	2,600.0	1,885
12	General Electric de México	100	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	N. L., Puebla, Querétaro, S. L. P., Sonora, Chihuahua, Guanajuato	2,568.0	32,000
13	Lear Holding México	100	Lear Corporation	Estados Unidos	Autopartes	Estado de México, D.F.	2,500.0	40,000
14	Sabintas S.A.	100	Frito Lay-PepsiCo	Estados Unidos	Alimentos	D.F., Jalisco, Coahuila, Sonora, Estado de México, B.C., Veracruz.	2,485.0	17,000
15	Grupo Financiero Santander	75	Grupo Santander	España	Grupo Fin.	México D. F.	2,435.9	5,226
16	Sony de México y Subs.	100	Sony Corporation	Japón	Electrónica	Baja California	2,423.6	12,000
17	GF BBVA-Probursa (d)	70	Grupo Fin. BBV España	España	Grupo Fin.	México D. F.	2,423.6	n d
18	Nestle México	100	Nestle AG	Suiza	Alimentos	Chiapas, B.C., Veracruz, Jalisco, Edo. De Mex., Querétaro, Tlaxcala	1,810.5	7,109
19	Citibank	100	Citigroup	Estados Unidos	Servs. Fin.	México D. F.	1,807.1	3,130
20	Sistema Pepsi Co. Mexicana	25	PepsiCo, Inc.	Estados Unidos	Bebidas	México D. F., Yucatán, Tabasco, Puebla, Oaxaca, Michoacán, Guanajuato	1,673.5	38,000
21	Hewlett-Packard México	100	Hewlett Packard	Estados Unidos	Computación	Jalisco	1,672.0	4,750
22	Philips Exportadora S.A.	100	Philips A.G.	Holanda	Electrónica	Chihuahua, N. L., Qro., B.C., Durango, Jalisco	1,617.6	5,880

23	Matsushita S.A. de C.V.	100	Matsushita Electric company	Japon	Electrónica	Baja California, N. L. Tamaulipas, Edo. De Méx.	1,460.7	14,000
24	Kimberly-Clark de México	47	Kimberly-Clark Co	Estados Unidos	Papel y celulosa	Coahuila, Edo. De Méx., Ver., Tlax., Mich., Querétaro, Sonora	1,456.4	7,823
25	SCI Systems México	100	SCI Systems	Estados Unidos	Electronica	N. L y Jalisco	1,285.0	5,285
26	NEC de México	100	Nippon Electric Co	Japon	Electrónica	B. C., Cuernavaca, Jalisco	1,270.0	218
27	The Coca Cola Compay	30	The Coca-Cola Co.	Estados Unidos	Bebidas	México D. F., Tabasco, Chiapas, Edo de Méx., Michoacán	1,233.0	400
28	Thomson Televisiones de México		The Thomson Consumer Electronic Co.	Francia	Electronica	Chihuahua	1,169.1	7,636
29	DuPont y Subsidiarias	100	DuPont de Nemours	Estados Unidos	Quimica	Tamaulipas, Edo. de Méx., Durango	1,440.0	4,849
30	LG Electronics Mexico	100	LG Electronics	Rep. De Corea	Electrónica	N. L., Tamaulipas, B. C., Surango	1,106.0	10,200
31	Procter & Gamble	100	Procter & Gamble	Estados Unidos	Prods. Cmo	Edo. de Méx., Hidalgo, Tlaxcala, Guanajuato	1,091.0	6,500
32	Siemens México y Subs	100	Siemens	Alemania	Electronica	Queretaro y Guadalajara	1,024.7	13,000
33	Grupo Kodak	100	Kodak	Estados Unidos	Fotografia	Jalisco	968.6	3,706
34	Phillip Morris México	100	Phillip Morris	Estados Unidos	Holding	México D. F., Chiapas	963.1	6,100
35	Sanyo Manufacturing	100	Sanyo North America Corp.	Japon	Electronica	S. L. P., B. C	957.8	5,595
36	Black & Decker Power Tools Mexicana	100	Black & Decker	Estados Unidos	Maqunana	México D. F., Querétaro	921.7	8,500
37	Colgate Palmolive	100	Colgate Palmolive	Estados Unidos	Prods. Cmo.	Guanajuato, México D. F.,	903.4	n.d
38	Rockwell Semiconductores	100	Rockwell International	Estados Unidos	Electronica	Mexico D. F	868.2	1,965
39	Matrix Aeronautica México	100	Matrix	Estados Unidos	Ind. Aeroesp.	B. C	865.5	n.d
40	Lucent Technologies	100	Lucent Technologies	Estados Unidos	Electronica	México D. F	863.0	7,921
41	Grupo Apasco	100	Holderbank	Suiza	Cemento	Edo. de Méx., Ver., Tabasco, Coahuila, Colima, Guerrero	808.3	2,662
42	Technlock		-	Estados Unidos	Metalurgia	B. C.	789.0	698.0
43	Altec		Visteon-Ford Motors Co.	Estados Unidos	Autopartes		783.7	n.d
44	Alcoa México		Alcoa Fujikura	Japon	Autopartes	N. L., Coahuila, Chihuahua, Puebla	779.4	7,455
45	Ispat Mexicana	100	-	India	Siderurgia	Michoacán	757.9	4,000
46	Johnson Controls de México		Johnson Controls Inc.	Estados Unidos	Autopartes		755.4	6,580
47	Visteon		Visteon Inc.	Estados Unidos	Autopartes	Tamaulipas, N. L., Chihuahua	731.5	16,207
48	SIA Electrónica de Baja California	100	Sanyo North America Corp.	Japon	Electronica	Baja California	694.1	2,252
49	United Technologies		United Technologies	Estados Unidos	Autopartes	Tamaulipas, N. L.	689.3	10,873
50	Bayer de Mexico	100	Bayer AG	Alemania	Quimica Farm.	Edo. de Méx., D. F.	663.0	2,478

51	Daewoo Electronics Corp. México	100	Daewoo Electronics	Rep. De Corea	Electronica	B.C., S.L.P., Nuevo León, Edo. de Mex., D.F., Querétaro, Jalisco, Sonora	660.7	2,606
52	Kemet de México	100	Kemet International	Estados Unidos	Electronica	Tamaulipas, N.L.	624.1	9,113
53	Samsung Mexicana	100	Samsung Electronics Co.	Rep. De Corea	Electronica	B.C., Querétaro, D.F.	590.4	4,350
54	Grupo Basf y Subsidiarias	100	Basf AG	Alemania	Quimica	Tamaulipas, Edo. de Mex., Puebla, Morelos, Sonora, Querétaro	585.4	1,700
55	Compaq Computer de México	100	Compaq Computer	Estados Unidos	Computacion	Jalisco	557.0	270
56	Ericsson Telecom.	100	Ericsson	Suecia	Electronica	Edo. de Mex., Coahuila, D.F.	557.0	2,500
57	Kenworth Mexicana	100	Paccar International	Estados Unidos	Automotriz	B.C.	547.0	1,936
58	Seguros Monterrey Geo New York Life		Geo New York Life	Estados Unidos	Servs. Fin.	México D.F.	542.0	n d
59	Nokia	100	Nokia Finlandia	Finlandia	Electronica	Puebla, Tamaulipas	537.8	1,288
60	Manufacturas Avanzadas		Masa Thomson	Estados Unidos	Autopartes		530.5	2,500
61	Unilever México	100	Unilever	Reino Unidos	Prods. Cons.	Morelos Edo. de Mex., Jalisco	523.5	3,065
62	John Deere Mexico	100	Soc TMM-Kansas City Southern Inds.	Estados Unidos	Maquinaria	N. L. Coahuila	517.2	3,006
63	Celanese Mexicana	100	Hoechst AG	Alemania	Quimica	Veracruz, D.F., Edo. De Mex., Querétaro, Michoacán, Jalisco	506.0	6,931
64	Xerox de México y Subs.	100	The Xerox Co.	Estados Unidos	Electronica	Jalisco, N.L., Edo de Mex., Aguascalientes.	479.9	3,644
65	Yazaki México		Yazaki Corp.	Japon	Autopartes	Chiapas, Sonora, N.L., Durango, Chihuahua	470.8	9,959
66	Tubos de Acero México TAMSA	30	Grupo Techint	Argentina	Siderurgia	Veracruz, Nuevo León	445.7	2,832
67	Iusacell	42	Holding-Bell South-IUSA	Estados Unidos	Telecom	México D. F.	441.6	1,854
68	Honda de México	100	Honda Motors	Japon	Automotriz	Jalisco	418.5	720
69	Teta Kawi		OffShore International Group	Estados Unidos	Servs Indust.	Sonora	400.5	10,299
70	JVC Industrial de México	100	JVC Co.	Estados Unidos	Electronica	Baja California Norte.	395.8	762
71	Hitachi Consumer	100	Hitachi	Japon	Electronica	Baja California Norte	382.6	1,671
72	Rectificadores Internacionales		International Rectifier Corp.	Estados Unidos	Autopartes	Baja California Norte	354.6	1,983
73	Robert Bosh y Subs.		Robert Bosh Corp.	Estados Unidos	Autopartes	Agusacalientes, S.L.P., B.C., D.F., Edo de Mex., Chihuahua	349.0	2,500
74	Mexinox y Subs.	100	Thyssen	Alemania	Siderurgia	S. L.P.	346.4	1,063
75	RCA Componentes		Thompson Consumer	Estados Unidos	Electronica	Coahuila y Chihuahua	338.1	2,733
76	Avon Cosmetics Mexico	100	Avon Cosmetics Inc.	Estados Unidos	Prods. Cmo.	D. Guanajuato F.	333.3	3,808
77	Solectron de México		-	Estados Unidos	Electronica	Chihuahua, Jalisco	329.3	775
78	Nortel México		Northern Telecom	Canada	Telecom.	D.F.	325.1	n d
79	Scientific Atlanta		Scientific Atlanta Co.	Estados Unidos	Tecnologia	Chihuahua, D. F.	315.7	4,100

	de México			Unidos				
80	Alcatel-Indetel	100	Alcatel	Francia	Electronica	Edo. de Méx.	301.2	959
81	Alstom		Alstom	Francia	Eq. Transp.	Edo. de Méx., Michoacán, Veracruz, Michoacán, N. L.	300.0	2.623
82	Sara Lee Knit Productos de México		Sara Lee Knit Productos Inc.	Estados Unidos	Textil	Yucatán, N. L., Coahuila, Aguascalientes, Queretaro	297.9	4.350
83	STB de México		STB Systems Inc.	Estados Unidos	Electronica	Chihuahua	297.4	1.950
84	Smurfit Carton y Papel de México		Jefferson Smurfit Group Pic.	Irlanda	Papel	D. F Edo. de Méx. Sinaloa, N. L., Guanajuato, Chihuahua, Jalisco	294.8	2.838
85	Pims		Mitsubishi Corp.	Japón	Electronica	Baja California	293.1	2.700
86	Hyundai México		Hyundai Coorea	Republica de Corea	Automotriz	Baja California	285.6	1,771
87	On Semiconductor		Texas Pacific Group	Estados Unidos	Computacion	Jalisco, N.L., D.F.	280.0	2.000
88	Acer		Acer Computec	Taiwan	Computacion	Chihuahua	279.1	547
89	Bristol-Myers Squibb México		Bristol-Myers Squibb	Estados Unidos	Quimica Farm.	Edo. de Méx.	276.3	779
90	AVX Kyocera		AVX Kyocera	Japon	Electronica	Jalisco, Chihuahua	275.2	2.375
91	Bombardier Concarril		Bombardier	Canada	Eq. Transp.	Hidalgo	26832	1,861
92	Electronica BRK	100	BRK Brands Corp.	Estados Unidos	Electronica	Chihuahua	266.0	2.000
93	AMP Industrial de México		Tyco International LTD	Estados Unidos	Electronica	Sonora, B.C	264.6	736
94	Allied Signal México		Allied Signal Co.	Estados Unidos	Eq. Transp.	Coahuila, Chihuahua, B.C., S.L.P., D.F., N.L.	258.4	3.365
95	Cummins		Cummins	Estados Unidos	Autopartes	S.L.P	251.2	1.032
96	Trico Componentes		-	Estados Unidos	Electronica	Tamaulipas	247.1	2,769
97	Caterpillar de México		Caterpillar Inc.	Estados Unidos	Maquinaria	Tamaulipas, N.L., Coahuila, Sinaloa, S.L.P.	247.0	2,300
98	Aventis México		Aventis Pharma	Francia	Quim. Farm.	D.F., Edo. de Méx., N.L., Jalisco	241.0	1,550
99	Next Level Systems México		Next Level Systems México	Est ados Unidos	Tecnologia	Sonora	239.6	n.d
100	Schneider electric México		Schneider electric	Francia	Electronica	Chihuahua, Coahuila, Jalisco, Michoacán, D.F., Edo. de Méx., Campeche, Veracruz, Tabasco, Puebla, Yucatán	238.3	20000
Fuente: Revista Mundo Ejecutivo "Hecho en México". Las 100 empresas más importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001. Págs. 354-355 a) Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1999. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y La Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2000, Págs. 110 y 111 b) Elaboración propia con datos de páginas Web de cada empresa.								

Cuadro 18
EMPRESAS EXTRANJERAS LÍDERES EN SOLICITUD DE PATENTES 1996-2000
(Cantidad)

EMPRESA O INSTITUCIÓN	PAÍS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
The Procter & Gamble Company	E.U	182	423	533	641	420	416	396	3011
Basf Aktiengesellschaft	Alemania	70	152	160	182	112	146	221	1043
Kimberly Clark Worldwide, Inc.	E.U		149	168	174		95	296	882
Minnesota Mining and Manufacturing Company	E.U	73	168	146	80				467
Bayer Aktiengesellschaft	Alemania	73	99	81	143	165	136	246	943
AT&T Corp.	E.U	87	86	114	25				312
Pfizer Inc.	E.U		95	67	134				296
Johnson & Johnson	E.U	89	87	49	71			100	396
Hoechst Aktiengesellschaft	Alemania	78	92	84					254
Motorola Inc.	E.U	63	67	43	37				210
Thomson Consumer Electronics, Inc.	E.U	70		35	103				208
Thomson Licensing S.A.								232	232
Astrazeneca AB	R.U./Suecia							120	120
Unilever N.V.	Países Bajos							95	95
General Electric Company								94	94
L'Oreal	Francia		67	41	96				204
Novartis AG	Suiza		93	49	46				188
The Goodyear Tire & Rubber Company	E.U		65	32	90				187
Eli Lilly & Company	E.U		69	57	60				186
Xerox Corporation	E.U	68		54	51				174
Basf Corporation	E.U	60		74	27				161
The Dow Chemical Company	E.U			72	87				159
Du Pont	E.U			62	85				147
Rohm and Haas Company	E.U	61		37	42				140
Abbott Laboratories	E.U			59	56				115
Sony Corporation	Japón	56			45				101
Ciba-Geigy AG	Suiza	93							93
Samsung Display Devices Co. LTD	Corea		80						80
AT&T IPM Corp.	E.U	72							72
QUALCOMM INCORPORATED	E.U				71			106	177
Westinghouse air brake company	E.U				70				70
Ciba Speciality Chemicals Holding Inc.	Suiza			18	44				62
F. Hoffmann – La Roche AG	Suiza			8	50				58

Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial 2002, Producción Científica y Tecnológica y su Impacto Económico, Pág.91.

Cuadro 19
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, 1994-2003
(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL	15,066.7	9,666.5	10,055.2	14,215.6	12,360.0	13,207.4	16,781.2	27,634.7	15,129.1	11,372.7
Nuevas inversiones	9,766.5	6,978.6	6,399.2	10,501.4	6,206.8	5,767.6	7,416.0	20,783.4	8,325.6	3,371.0
Notificadas al RNIE	9,766.5	6,978.6	6,399.2	10,501.4	6,206.8	5,767.6	7,416.0	20,783.4	8,325.6	3,371.0
Reinversión de utilidades	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	2,309.3	3,807.5	3,777.9	1,916.9	1,939.3
Notificadas al RNIE						2,309.3	3,807.5	3,777.9	1,916.9	1,939.3
Estimadas ^{3/}	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0					
Cuentas entre compañías	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.7	2,352.5	2,574.7	901.2	2,843.1	4,101.3
Notificadas al RNIE						2,352.5	2,574.7	901.2	2,843.1	4,101.3
Estimadas ^{3/}	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.7					
Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.0	2,983.0	2,172.2	2,043.5	1,961.1
Fusiones y adquisiciones	1,839.0	785.0	4,100.0	8,691.0	4,604.0	2,448.0	7,320.0	n.d	n.d	n.d

Fuente: Secretaría de Economía.

Cuadro 20
MÉXICO: PERSONAL OCUPADO EN LAS PLANTAS MAQUILADORAS
DE EXPORTACIÓN POR POSICIÓN EN EL TRABAJO (1994-2003)

AÑO	NÚMERO EMPRESAS	TOTAL PERSONAL OCUPADO	OBREROS		TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN	EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS
			Hombres	Mujeres		
1994	2,085	583,044	192,991	284,041	64,656	41,357
1995	2,130	648,263	217,557	314,172	71,098	45,436
1996	2,411	753,708	257,575	359,042	82,795	54,296
1997	2,717	903,528	312,457	422,892	103,855	64,324
1998	2,983	1,014,006	357,905	465,656	118,516	71,929
1999	3,297	1,143,240	408,432	514,444	138,246	82,119
2000	3,590	1,291,232	468,695	576,706	153,392	92,439
2001	3,684	1,198,942	432,340	524,929	149,583	92,090
2002	3,251	1,071,209	389,435	463,149	136,278	82,348
2003	3,245	1,063,827	386,418	455,034	137,295	85,080

Aguilar Garcia Javier: El Sector Maquilador en México, Fruto de la Política del Libre Cambio, Revista Trabajadores en Línea Universidad Obrera Mexicana, Marzo - Abril, 2004, Número 41.
<http://www.uom.edu.mx/trabajadores/41aguilar.htm>

Cuadro 21
MÉXICO: PERSPECTIVA INSTITUCIONAL DEL EMPLEO, 1998 Y 2004
(PERSONAL OCUPADO Y PORCENTAJES)

Tamaño de la empresa	Personal ocupado		Variación	Participación	
	1998	2004		1998	2004
Población Ocupada Total	38,658,762	42,306,063	3,647,301	100	100
Microempresa	14,296,212	16,585,542	2,289,330	36.98	39.20
Pequeña	3,330,807	3,881,962	551,155	8.62	9.18
Mediana	1,515,863	1,788,110	272,247	3.92	4.23
Grande	8,010,791	8,959,242	948,451	20.72	21.18
Sector público	1,663,136	1,816,169	153,033	4.30	4.29
Ámbito agropecuario	7,542,273	6,937,881	-604,392	19.51	16.40
Otras	2,123,770	2,174,621	50,851	5.49	5.14
No especificadas	175,910	162,536	-13,374	0.46	0.38

Fuente: Ruiz Durán Clemente, El Reto del Empleo en México, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Enero 2005, Pág. 13.

Cuadro 22
UTILIDADES REMITIDAS Y REINVERTIDAS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES 1990-2004
(Millones de dólares)

AÑOS	UTILIDADES	UTILIDADES REINVERTIDAS	% UTILIDADES REINVERTIDAS RESPECTO AL TOTAL	UTILIDADES REMITIDAS AL EXTERIOR	% UTILIDADES REMITIDAS RESPECTO AL TOTAL
1990	2,307.0	1,070.0	46.4	1,237.0	53.6
1991	2,492.0	1,408.0	56.5	1,084.0	43.5
1992	2,313.0	1,020.0	44.1	1,293.0	55.9
1993	2,712.9	1,399.2	51.6	1,313.6	48.4
1994	3,798.5	2,366.6	62.3	1,431.9	37.7
1995	2,827.2	1,572.0	55.6	1,255.2	44.4
1996	4,146.0	2,589.7	62.5	1,556.3	37.5
1997	4,099.8	2,150.0	52.4	1,949.8	47.6
1998	5,250.7	2,864.0	54.5	2,386.7	45.5
1999	3,533.4	2,309.3	65.4	1,224.0	34.6
2000	5,923.5	3,807.5	64.3	2,116.0	35.7
2001	5,439.5	3,777.9	69.5	1,661.6	30.5
2002	3,139.0	1,916.9	61.1	1,222.1	38.9
2003	3,191.7	1,939.3	60.8	1,252.3	39.2
2004	3,442.5	2,472.6	71.8	969.9	28.2

Fuente: Información Financiera y Económica, Banco de México.

Cuadro 23
BALANZA COMERCIAL 1991-2004
(Miles de Dólares)

AÑO	M TOTALES	X TOTALES	SALDO	M MAQUILA	X MAQUILA	SALDO	% M MAQ. RESPECTO A M TOTALES	% X MAQ. RESPECTO A X TOTALES	IED
1991	49966560	42687520	-7279040	11782443	15833065	-4050622	23.5	37.0	4761500
1992	62129350	46195623	-15933727	13936719	18680054	-4743335	22.4	40.4	4392800
1993	65366542	51885966	-13480576	16442963	21853018	-5410055	25.1	42.1	4388800
1994	79345901	60882218	-18463683	20466167	26269246	-5803079	25.7	43.1	10972500
1995	72453067	79541552	7088485	26178808	31103273	-4924465	36.1	39.1	9526300
1996	89468769	95999736	6530967	30504710	36920320	-6415610	34.0	38.4	9185500
1997	109807805	110431383	623578	36332114	45165628	-8833514	33.0	40.8	12829500
1998	125373059	117539293	-7833766.3	42556714	53083109	-10526395	33.9	45.1	12359900
1999	141974760	136361793	-5612966.9	50409309	63853585	-13444276	35.5	46.8	13207400
2000	174457811	166120717	-8337094.3	61708823	79467412	-17758589	35.3	47.8	16781200
2001	168396461	158779719	-9616742.5	57598529	76880909	-19282380	34.2	48.4	27634700
2002	168678857	161045982	-7632875	59295990	78098090	-18802100	35.1	48.4	15129100
2003	170545823	164766395	-5779428	59057165	77467127	-18409962	34.6	47.0	11372700
2004	197156472	188626464	-8530008	68433490	87547708	-19114218	34.7	46.4	16601800

Fuente: Información financiera y Económica. Banco de México

BIBLIOGRAFÍA

ABOITES Jaime, DUTRÉNIT Gabriela, Innovación, Aprendizaje y Creación de Capacidades Tecnológicas, Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X); México, 2001, Ver Capítulo 2, Soria López Manuel, Tendencias de las patentes externas de México en EUA, 1978-1998.

Academia de Estudios Fiscales, Implicaciones Fiscales de las Operaciones Internacionales, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 1994.

AGUILERA Gómez Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, FCE, México, 1975.

AGUILAR García Javier; El Sector Maquilador en México, Fruto de la Política del Libre Cambio, Revista Trabajadores en Línea Universidad Obrera Mexicana, Marzo - Abril, 2004, Número 41,

ALVAREZ Medina Ma. De Lourdes, Cambios en la Industria Automotriz Frente a la Globalización: el Sector de Autopartes en México, Revista de Contaduría y Administración, N°.206, Julio- septiembre 2002, UNAM,.

ÁLVAREZ Soberanis Jaime, El Régimen Jurídico y la Política en Materia de Inversiones Extranjeras en México, Themis, México, 1990.

AMIN SAMIR: ¿Globalización o Apartheid a escala global? Comité de Solidaridad con la Causa Árabe. Texto presentado en la Conferencia Mundial Contra el Racismo de Durban. Sudáfrica (CSCA) septiembre 2001.

AMPUDIA Rueda Lourdes, Localización Industrial y Configuración Económico-Espacial de Chihuahua, 1980-1999, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre del 2000.

ANGÓN Torres Ma. del Pilar, Empleo y Trabajo no Remunerado en la Globalización, Revista Economía y Sociedad, Julio-Diciembre, 1998, UMSNH, http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES04_07.htm

ARAGONÉS Ana María, Trabajadores Indocumentados y Políticas Neoliberales, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Abril del 2001. Pág. 3.

ARRELLANO García Carlos, Derecho Internacional Privado, Porrúa, México, 1999.

Ávila Rene, Periódico el Economista, Sección Nuestro Tema, 23 junio 2004, <http://www.economista.com.mx>

BAMBIRRA Vania, El Capitalismo Dependiente Latinoamericano, Ed. Siglo XXI, México 1978.

BANCOMER, Desarrollo Económico Regional, Serie Propuestas No. 17, Octubre 2001.

BANCOMER, Una Mirada a la Región Norte de México, Informe Económico Regional, Junio 2002.

BECERRA Ricardo, La Economía Política de Zedillo Recuperación Financiera y Rezago Social, Revista Etcétera Política y cultura en línea, Jueves 7 de septiembre de 2000, número 397.

BECK, ULRICO, ¿Qué es la globalización?, Falacias del globalismo, respuestas a la globalización, Paidós, México 1998.

BEJARANO Jesús Antonio ¿Qué es neoliberalismo? Su significado en la historia de las ideas y en la economía, Revista Credencial Historia Edición 91, Julio 1997.

BERNÉS Miguel Flores, Instrumentos Jurídicos de Promoción de IED en México, Sistema Económico Latinoamericano SELA, Junio 2000.

BORONDO Arribas Carlos, La rigidez nominal de los precios en la Nueva Economía Keynesiana: una panorámica, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, Universidad de Valladolid, mayo 1994.

BRENA Javier, Lozano Luis, Gordillo Teresa, García, Brenda K. Segunda Década Perdida: Nivel de Vida y Salario, Revista Memoria, Economía Primer Balance del Sexenio, Julio 2000, Núm.137, Sección, La Nación, <http://www.memoria.com.mx/137/Brena/>

BRUN Ramírez R., Estado y Capitalismo en la Sociedad Mexicana Actual, Revista Coyuntura, ENEP UNAM, Abril-Junio, 1982.

CAÑIZARES Cárdenas José Luis, Globalización Neoliberal Y Desarrollo: Mito Y Realidades, IV Encuentro del Foro de Sao Paulo Brasil, Revista Cuba Siglo XXI, Abril 2003.

CARRILLO Jorge y HUALDE Alfredo, Desarrollo Regional y Maquiladora Fronteriza: Peculiaridades de un Cluster Electrónico en Tijuana, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre del 2000.

CARRILLO Jorge, Cambios en los mercados de trabajo en las maquiladoras en México, Revista Momento Economico, IIES, UNAM, México, Julio-Agosto 1997

CECEÑA Gamez José Luis, El Capital Monopolista y la Economía Mexicana, Ed. UNAM, México, 1994.

CECEÑA José Luis, México en la Órbita Imperial, Ed. El caballito, México, 1976.

CEPAL, Globalización y Desarrollo: El Carácter Histórico y Multidimensional de la Globalización Vigesimonoveno Período de Sesiones, ONU, Brasil, Abril 2002.

CÉSPEDES Rebeca, Prevé Maquila Déficit de Empleo, Periódico Reforma, 12 de Abril 2002, Sección Negocios.

CHUDNOVSKY Daniel y LÓPEZ Andrés, Las Estrategias de las Empresas Transnacionales en Argentina y Brasil: ¿Qué Hay de Nuevo en los Años Noventa?, Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales, Número especial Vol.38, Otoño 1998.

CHUDNOVSKY Daniel, y LÓPEZ Andrés, El Boom de Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR en los Años 1990: Características, Determinantes e Impactos, Documento de Síntesis, Noviembre del 2000.

CHUDNOVSKY Daniel, y LÓPEZ Andrés, Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 1990, Revista de la CEPAL, N° 76, Abril 2002.

Congreso de la Unión, Ley de Inversión Extranjera, Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1993.

CONTRERAS Oscar F., CARRILLO Jorge, Comercio Electrónico e Integración Regional: La Industria del Televisor en el Norte de México, Revista de Comercio Exterior, Julio 2002.

CORDERA Campos Rolando, "Superación de la Pobreza y Universalización de la Política Social" Centro de Estudios del Desarrollo Económico de México (CEDEM) de la Facultad de Economía.

CORDERA R. Y ORIVE B. México Industrialización Subordinada, Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, Trimestre económico, FCE, N°39, México, 1983.

CORONA A. Juan Manuel, HERNÁNDEZ G. Carlos A. Relación Proveedor-Usuario y Flujos de Información Tecnológica en la Industria Mexicana, Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Septiembre de 2000.

CORONA Jiménez Miguel Ángel, Efectos de la Globalización en la Distribución Espacial de las Actividades Económicas, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 53, Núm. 1, Enero De 2003.

DÁVILA Aldas, Francisco R. Del Milagro a la Crisis, la Ilusión, el Miedo y la Nueva Esperanza. Análisis de la Política Económica Mexicana, Distribuidora Fontamora, México, 1995.

DÁVILA Ibáñez Hilda Rosario, SALEME Aguilar Ma. Magdalena (Compiladoras); Integración y Desarrollo Regional, Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X); México, 2003. Ver Capítulo 5, Villarreal G. Diana R.. Aguirre Acosta Francisco; Dinámica Demográfica y Reestructuración Económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998

DE LA PEÑA Sergio, La Formación Del Capitalismo En México. Siglo XXI Editores, México, 1981.

DE LEÓN Arias Adrián, Patrones de Crecimiento Regional y su Impacto en la Productividad Mexicana; Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre 2000.

DELGADILLO Macias Javier, TORRES Torres Felipe, GASCA Zamora José, Distorsiones del Desarrollo Regional de México en la Perspectiva de la Globalización, Revista Momento Económico, Num. 115 Mayo-Junio 2001.

DELGADILLO Macias Javier, TORRES Torres Felipe, GASCA Zamora José, Distorsiones del Desarrollo Regional de México en la Perspectiva de la Globalización, Revista Momento Económico, Num. 115, Mayo-Junio 2001, Pág. 1

DELGADO de Cantú Gloria M, Historia de México Tomo II, El Estado Moderno y Crisis en el México del Siglo XX, Alhambra Mexicana, 1995.

DELGADO de Cantú Gloria M., Historia de México Tomo I, El Proceso de Gestación de un Pueblo, Alhambra Mexicana, 1995.

DESANTES Manuel Vicepresidente DG 5, Patentes e Innovación, Oficina Europea de Patentes, Munich, 2 Diciembre 2003.

DESANTES Manuel, Vicepresidente DG 5, Patentes e Innovación, Oficina Europea de Patentes, Munich Alemania, Diciembre 2003.

DIEGO Quintana Roberto S., SALEME Aguilar Ma. Magdalena (compiladores); Desarrollo Regional. Mercado Laboral. Sociedad Rural en México, Área de Investigación Sistema Económico Mundial, del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (UAM-X), México, 2002; Ver Capítulo 3, Correa Serrano Ma. Antonia; Inversión Extranjera Directa y Dinamismo Regional Texas-Tamaulipas

Division on Investment, Technology and Enterprise Development, Sources & Definitions, UNCTAD, Part 1: general definitions, 2002, http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/sources_definitions.htm

DOS SANTOS Theotonio; Imperialismo y Dependencia; Era, México, 1978.

DUNNING J., Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley, 1993, Chapter 3.

DURÁN José Antonio, Automotriz y Autopartes Todos los Records Superados, Revista Mundo Ejecutivo "Hecho en México", Las 100 empresas mas importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001.

DUSSEL Peters Enrique, Condiciones y Retos de la Industria Electrónica en Jalisco, El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre 2000.

DUSSEL Peters Enrique, La Inversión Extranjera en México, Revista Desarrollo Productivo, CEPAL, ONU N° 80, Octubre 2000.

DUSSEL Peters Enrique, La Subcontratación como Proceso de Aprendizaje: el Caso de la Electrónica en Jalisco (México) en la Década de los Noventa, Serie Desarrollo Productivo, CEPAL, N° 55, Julio 1999.

EGGERS Leopoldo, Química y Petroquímica Oportunidades para Crecer, Revista Mundo Ejecutivo "Hecho en México", Las 100 empresas mas importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001.

ENCINAS Rodríguez Alejandro, La Economía del Distrito Federal, Diagnóstico y Políticas, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Noviembre 2001.

ESCORSA P. y VALLS J., Tecnología e Innovación en la Empresa, Dirección y Gestión. Ediciones UPC. Barcelona. 1997.

ESCORSA P. y VALLS J., Tecnología e Innovación en la Empresa. Dirección y Gestión, Ediciones UPC. Barcelona. 1997.

ESQUIVEL Gerardo y LARRAÍN B. Felipe, ¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?, Programa Andino de Competitividad, Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento, Junio 2001.

FAJNZYLBER Fernando, MARTINEZ Tarrago Trinidad, Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, México, Fondo de Cultura económica, México, 1987.

FERNÁNDEZ Serna Gabino, VITE Bonilla Omar, Monopolios Transnacionales y la Escalada Inflacionaria, Aboitiz, México, 1975.

FLORES Efrén, Telecomunicaciones un Mercado en Transición, Revista Mundo Ejecutivo "Hecho en México", Las 100 empresas mas importantes de México, Grupo Internacional Editorial, 2000-2001.

Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, Nuevos Mecanismos de Transferencia de Tecnología Debilidades y Oportunidades del Sistema Español de Transferencia de Tecnología, Encuentros empresariales COTEC N°.9 , España, 2003.

GALÁN Zazo José Ignacio, GALENDE Del Canto Jesús , GONZÁLES Benito Javier, Factores Determinantes del Proceso de Internacionalización el Caso de Castilla y León Comparado con la Evidencia Española, Departamento de Análisis Económico y Contabilidad. Universidad de Salamanca, Revista Economía Industrial, N°. 333, Marzo 2000.

GAMBOA Rafael y MESSMACHER Miguel, "Desigualdad Regional y Gasto Público en México", Banco Interamericano de Desarrollo, Junio 2002.

GARRIDO Celso, Economía, Financiamiento y Empresas en México. Evolución desde 1995, Tendencias y Desafíos, UAM Azcapotzalco, México, Agosto 2002.

GONZÁLES Amador Roberto, UNCTAD: 530 empresas maquiladoras se fueron de México entre 2000 y 2003, Periódico La Jornada Sección Economía, 29-Agosto-2004,

GUERRA Borges Alfredo, Factores Determinantes de la Inversión Extranjera: Introducción a una Teoría Inexistente, Rev. De Comercio Exterior, Septiembre, 2001.

GUNDER Frank Andre, Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina, Siglo XXI, México, 1978.

GUTIERREZ Arriola Angelina, Las Transnacionales y los Trabajadores, Ed. Nuestro Tiempo, México 1990.

HERNÁN Morero Alejandro, Inversión Extranjera Directa Durante el Plan de Convertibilidad" Facultad de Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, Marzo 2004.

IANNI Octavio, La era del globalismo, Siglo XXI, México, 1999.

IANNI, Octavio, Teorías de la globalización, Siglo XXI Editores/U.N.A.M, México, 1997.

JOONG-WAN Cho, Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies, Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific, Trade and Investment Division, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.

KAPLAN, Marcos, WITKER Jorge, Regulación de Flujos Financieros Internacionales: Aspectos regulatorio-institucionales de la inversión extranjera directa (IED), Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2000.

KOIDO Akihiro, La Industria de Televisores a Color en la Frontera de México con Estados Unidos: Potencial y Límites del Desarrollo Local, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Abril del 2003.

LARA Arturo A. CARRILLO Jorge, Globalización Tecnológica y Coordinación Intraempresarial en el Sector Automovilístico: el Caso de Delphi-México, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Julio del 2003.

LEE Eddy, El Trabajo en el Mundo, Mundialización y Empleo: ¿se Justifican los Temores?, Harvard Business Review, America Latina, 2005, <http://www.sht.com.ar/archivo/mundo/mundializacion.htm>

LEÓN Opalín, Líder Entre las Economías Emergentes. De Lleno en la Globalización, Revista Mundo Ejecutivo: Hecho en México y sus empresas, Tomo I, 1999-2000.

MARTÍNEZ Elizabeth y García Arnoldo, ¿Qué Es el Neoliberalismo?, Revista del Sur Enero-Febrero 1999, Uruguay.

MARTINEZ Ortiz Astrid, La Inversión Extranjera Directa Y Otras Formas De Financiamiento Externo, IIES, Colombia, 1996.

MEDINA Fernández José Ramón, El Estado Mexicano entre la Inversión Extranjera Directa y los Grupos Privados de Empresarios, Ed. Premia, México 1984.

MENDEZ Morales Silvestre José, Problemas Económicos de México, Ed. McGraw-Hill, México, 1991.

MENDIOLA Gerardo, México: Empresas Maquiladoras de Exportación en los Noventa, Serie Reformas Económicas N° 49, CEPAL, Diciembre 1999.

MONTAVON Remy, La Implantación de Dos Empresas Multinacionales en México Ed. Premia, México, 1980.

MORALES Roberto, Disminuir de Forma Gradual Impuestos para Automoviles, Sección industria y comercio, Periódico El Economista, 19 febrero 2002.

MORALES Roberto, Sube 42 Por Ciento la Inversión Extranjera Directa (IED) Captada por México en 2004, Periódico El Economista, Sección Empresas y Negocios, Martes 1 de Febrero de 2005, <http://www.economista.com.mx>

MUNGARAY Alejandro, Especialización Económica y Promoción Empresarial en Baja California, El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre del 2001.

MUÑOZ Ríos Patricia, El Panorama Económico de México y Perspectivas; In-Bond Industry, Industria Maquiladora; Asesores y Sistemas Internos S.A. de C.V. (Editores); Ed. Abeja; México, Septiembre 1990.

OECD, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, Organization For Economic Co-Operation And Development, 1996.

OLMEDO Carranza Bernardo, Capital Transnacional y su Consumo, Instituto de investigaciones económicas, UNAM, México 1986.

ORNELAS Bernal Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, Ed. UNAM e IIES, México 1989.

ORTIZ Edgar, TLC e Inversión Extranjera Directa en México, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Octubre de 1993.

ORTIZ Moreno Humberto, Trasnacionales en México Repatrian 70% de utilidades a sus matrices, Periódico La Jornada, 19 Septiembre 2001 <http://www.jornada.unam.mx/2001/sep01/010919/040n1eco.html>

OXFAM Internacional, Cambiar las Reglas: Comercio, globalización y lucha contra la pobreza, 2002, Ver Capitulo 7, Empresas Transnacionales: Inversión, Empleo y Marketing.

Página del Gobierno del Estado de Puebla, Sistemas Estatal de Parques Industriales, <http://www.sedeco.pue.gob.mx/infraestructura/seapi/index.htm>

PARNREITER Christof, La Ciudad de México: Una Ciudad Global Emergente, El Mercado de Valores, NAFIN, Octubre 2000.

PEREZNIETO Castro Leonel, Derecho Internacional Privado, Ed. Harla, México, 1993.

POSADA de la Concha Pedro, El Sistema de Patentes en México, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Dirección Adjunta de Política Científica y Tecnológica, Serie de Documentos de Trabajo, México, Junio 1998.

POZOS Ponce Fernando, Reestructuración productiva para los mexicanos, Revista universidad de Guadalajara, numero21, Invierno 2000-2001

QUINTERO Raúl Gerardo, Sobre la Necesidad de Incentivar el Desarrollo Tecnológico en México, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Febrero de 1999.

RAMOS Garza Oscar, México ante la Inversión Extranjera, Legislación, Políticas y Prácticas, Docal Editores S.A., México. 1971.

REMOLINS Eduardo, CORIA María Marta, Multinacionales en Santa Fe, Instituto de Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo IDIED, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral, Publicación Estudios # 12, Argentina, Sep. 2000.

REMOLINS Eduardo, UGOLINI M. Victoria, La Internacionalización de las Empresas Santafesinas, Instituto de Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo (IDIED), Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral, Rosario, Febrero de 2000.

RIVERA Ríos Miguel Ángel, México en la Economía Global: Reinserción, Aprendizaje y Coordinación, Problemas del desarrollo, Vol. 32 Núm. 127 México IIEc. UNAM Octubre-Diciembre 2001.

RODRÍGUEZ Bautista Juan Jorge, COTA Yáñez María del Rosario, Lo Global y Local, una Relación para Hacer Regiones en el Ámbito Mundial, Instituto de Estudios Económicos y Regionales (INESER) de la Universidad de Guadalajara, Revista Economía y Sociedad, Marzo-Agosto 2001, UMSNH.

SALOMÓN Alfredo, Inversión Extranjera Directa en México en los Noventa, Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Octubre de 1998.

SAMUELSON A. P. y NORDHAUS D. W. Economía, Mc Graw Hill, España, 1996.

SÁNCHEZ Daza Germán, Retos Tecnológicos Frente a la Globalización, XIV Reunión Anual Seminario de Economía Mexicana: Trasnacionalización de la Economía Mexicana Consecuencias, Posibilidades y Perspectivas, Instituto de Investigaciones Económicas-Facultad de Economía de la UNAM, Mayo 1998.

SANDOVAL Cabrera Pablo, Inversión Extranjera Directa y Deuda Externa a Largo Plazo: sus Impactos Relativos en la Economía, Centros Universitarios de los Altos y de Ciencias Económico Administrativas, México, 1998.

SEPÚLVEDA B., y CHUMACERO A. La Inversión Extranjera en México, México, Fondo de Cultura económica, 1973.

SEPÚLVEDA Amor Bernardo, Las Empresas Transnacionales en México, El colegio de México, México, 1974.

SHERAM Katherine, SOUBBOTINA Tatyana P., Beyond Economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development, Banco Mundial, Octubre 2000, Glosario.

SORIA López Manuel, Tendencias de las Patentes Externas de México en EUA, 1978-1998.

STIGLITZ Joseph E., El Malestar en la Globalización, Taurus, México, 2004.

STIGLITZ Joseph E., GREENWALD Bruce, Keynesian, New Keynesian, And New Classical Economics, National Bureau Of Economic Research, Working Paper No. 2160, February 1987.

SUÁREZ L. Eduardo, Capital Extranjero y Desarrollo Económico en México, Revista de Comercio Exterior, agosto del 2000.

SUNKEL Osvaldo y PAZ Pedro, El subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Siglo XXI, 1985, México.

TAPIA Tovar Gabriel y CARMONA Rocha José Ma. Gerardo, Determinación de una Función Discriminante, con Base en la Inversión Extranjera Directa de los Estados que Conforman México, Revista Economía y Sociedad, UMSNH, Marzo-Agosto 2002, http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES11_10.htm

TRAJTENBERG Raúl, Concepto de Empresa Transnacional, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Serie Documentos de Trabajo, Montevideo Uruguay, Octubre 1999.

UMAÑA Mario A., Inversión Extranjera Directa en Centro América: El Rol de la Seguridad Jurídica, Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE, Marzo, 2002.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 1995, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 1996.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 1999, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2000.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 2000, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2001.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 2001, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2002.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 2002, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2003.

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, La Inversión Extranjera En América Latina y el Caribe Informe 2003, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile 2004.

UNCTAD, World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development, ONU, New York, Julio 2000, Ver: Chapter VI, FDI and Development: Does Mode of Entry Matter?

VARGAS Uribe Guillermo, Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999 Revista Economía y Sociedad, UMSNH, Septiembre 2000-Febrero 2001,
http://fevaq.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES08_04.htm

VÁZQUEZ Arana Teresa, Reportaje, Destacan Municipios Industriales de Edomex, México DF, 18 Octubre 2002, <http://www.aregional.com/articulo.php?a=6579>

VIDAL Gregorio, Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?, Departamento de Economía Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México.

VILLARREAL G. Diana, AGUIRRE Acosta Francisco, Dinámica Demográfica y Reestructuración Económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1988-1998, UAM-Xochimilco.

VILLARREAL René, Las Teorías Clásica, Neoclásica, del Imperialismo-Dependencia y su Evidencia Histórica, Revista El Trimestre Económico, FCE México, Abril-Junio 1979.

WADGYMAR Ortiz Arturo, Política Económica de México 1982-1995: Los sexenios Neoliberales, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1995.

WIONCZEK Miguel S. Los problemas de la Transferencia de Tecnología en un Marco de Industrialización Acelerada: El Caso de México, Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Septiembre, 1971.

WIONCZEK Miguel S. Mecanismos de Dependencia y Subdesarrollo Económico - capital y tecnología en México y América Latina-, Porrúa, México, 1981

ZAMBRANO Plant Carlos, La Promoción Económica de una Región de Alto Crecimiento Industrial: El Caso de Nuevo León, Revista El Mercado de Valores, NAFIN, Noviembre del 2001.

ZORRILLA Arena Santiago y MÉNDEZ Morales José Silvestre, Diccionario De Economía, Limusa Noriega Editores, México.

ZÚÑIGA Juan Antonio, Ingresaron 228 Mil 600 Mdd. en 4 Años; 3 Veces la Deuda Externa, La Jornada, Sección Economía, 7 de Marzo 2005, <http://www.jornada.unam.mx/2005/mar05/050307/022n1eco.php>.

ABREVIATURAS

- APEC: Cooperación Económica en Asia y el Pacífico
- BM: Banco Mundial
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- CFE: Comisión Federal de Electricidad
- CNIE: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
- ET: Empresa Transnacional
- F&A: Fusiones y Adquisiciones
- FMI: Fondo Monetario Internacional
- GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
- I&D: Investigación y Desarrollo
- IED: Inversión Extranjera Directa
- IME: Industria Maquiladora de Exportación
- IMMS: Instituto Mexicano del Seguro Social
- IMPI: Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual
- IPAB: Instituto para la Protección al Ahorro Bancario
- LIE: Ley de Inversión Extranjera
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
- OMPI: Organización Mundial de Propiedad Intelectual
- ONU: Organización de las Naciones Unidas
- PIB: Producto Interno Bruto
- PRONAFIDE: Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo
- RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras
- SE: Secretaría de Economía
- SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
- SRE: Secretaría de Relaciones Exteriores
- TLCAN: Tratado de Libre Comercio con América del Norte
- UNCTAD: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo