



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO.**



**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES.**

**COORDINACIÓN DE RELACIONES INTERNACIONALES.**

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO: CARACTERÍSTICAS Y  
EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN EUROPEA DE 1995 A 2003.**

**TESIS**

**Que para obtener el título de  
Licenciado en Relaciones Internacionales**

**Presenta:**

**Nancy Carmona Arellano.**

**México, D.F.**

**2006**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

*Hay personas a quienes nunca agradezco, ya que dejo en la suposición que lo saben. Hoy quiero dejarlo en este papel, solamente para que nunca se olviden lo importantes que son en mi vida.*

*A mi Mami, siempre gracias y siempre Te Adoro.  
Si no fuera por ti, yo no sería feliz. Esto es tuyo.*

*Mis hermanas, Normita y Liz; quiero que sepan que no hay cariño más grande que el que les tengo. Gracias por decirme siempre que confían en mí.*

*He conocido a muchas personas, entre ellas, algunos rostros permanecen muy vividos en mi memoria, sin embargo, algo es muy cierto, buena parte de lo que soy es producto de los encuentros que tuve con ciertas personas. Es a ellas a quienes mejor recuerdo, así que permítanme que las mencione aquí:*

*A mis amigas: Alejandra, Alma, Araceli, Aries, Bekita, Lupita, Mónica, Myriam, Ruth, Susana y Violeta, por su cariño y su interés en mi proyecto.*

*Especialmente para quienes más que mis amigas han sido mis hermanas. Por su confianza, su apoyo y su ternura... Dafne, Elenita y Vania.*

*Para ellas, porque en la cercanía y en la distancia siempre estaremos juntas.*

*A mi papá, por preguntar ¿Cómo vas? ¿Y la tesis? Aquí está.*

*Y a Diosito le pongo el gracias más grande porque por el tenemos la dicha de estar juntos. Gracias Dios, todo es por ti.*

*Gracias a la Maestra Laura Esthela Ramírez, por su tiempo, confianza, sus comentarios y su apoyo para concluir este trabajo.*

## ÍNDICE.

<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>CAPÍTULO 1 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN: ELEMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES</b>	7
1.1 Contexto económico internacional actual	7
1.2 Concepto	15
1.3 Categorías	22
1.4 Importancia	28
1.5 Tendencias recientes	35
<b>CAPÍTULO 2 MÉXICO COMO RECEPTOR DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ANTECEDENTES.</b>	48
2.1 La inversión extranjera directa en México (1910-1940)	48
2.2 El modelo de sustitución de importaciones (1940-1970)	53
2.2.1 Dinámica de la inversión extranjera directa durante el auge del modelo sustitutivo de importaciones.	56
2.2.2 Agotamiento del modelo de sustitución de importaciones.	59
2.3 Implementación y consolidación del nuevo modelo de desarrollo orientado al exterior.	61
2.4 Modificaciones al marco jurídico de la inversión extranjera en México.	67
<b>CAPÍTULO 3 DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1995-2003).</b>	78
3.1 Panorama general	78
3.2 Distribución sectorial	83
3.3 Distribución regional	88
3.4 Distribución por país de origen	94
3.5 Evaluación reciente	103
<b>CAPÍTULO 4 LA INVERSIÓN EUROPEA EN MÉXICO: LOS INSTRUMENTOS JURÍDICOS QUE LA REGULAN.</b>	107
4.1 Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE, 1975	108
4.2 Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE, 1991	113
4.3 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, 1997	117
4.3.1 La regulación de la inversión extranjera en el marco del TLCUEM	121
4.3.2 Evaluación del Tratado	127
4.4 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI)	129
4.4.1 Orígenes y evolución	131

4.4.2 Contenido	133
4.4.3 Evaluación de los APPRIs firmados por México	148
<b>CONCLUSIONES</b>	151
<b>ANEXOS</b>	164
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	173

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS.

### CUADROS

1.1 Impactos de las estrategias empresariales sobre las economías receptoras	18
1.2 Cambios introducidos en las legislaciones mundiales sobre la IED, 1996-2003	23
1.4 Entradas y salidas de IED, 1983-1992	39
1.5 Ingresos netos globales de inversión extranjera directa por bloques de países	43
1.6 Distribución regional de las entradas de IED, 1992-2003	46
2.1 Grupos de poder económico en México en 1910-1911	50
2.2 Distribución sectorial de la IED en México, 1940-1970	57
2.3 IED anual y acumulada en México, 1970-1985	60
2.4 IED anual y acumulada en México, 1986-1993	67
2.5 Actividades reglamentadas por la LIE de 1973	69
2.6 Actividades reglamentadas por la LIE de 1993 a inicios de 2002	72
3.1 Entrada neta de IED en América Latina	79
3.2 Estrategias corporativas para la IED en México	84
3.3 Inversión estadounidense, 1994-2003	95
3.4 Inversión canadiense, 1994-2003	97
3.5 Stock de inversión directa canadiense en el extranjero	98
3.6 Unión Europea: inversión directa en América Latina por país y subregión de destino, 1992-2000	99
3.7 Inversión japonesa, 1994-2003	102
4.1 Flujos acumulados de IED proveniente de los países de la Comunidad Europea, 1982-1990	112
4.2 IED europea anual, 2000-2003	128
4.3 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones firmados por México	135
4.4 IED acumulada en México, 1994-2004 (países con APPRI)	149
4.5 IED acumulada en México, 1994-2004 (países sin APPRI)	149

### GRÁFICAS

3.1 Inversión extranjera directa en México, 1994-2003	81
3.2 Distribución sectorial de la IED acumulada, 1994-2003	86
3.3 IED realizada por principales entidades federativas, 1994-2003	89
2.4 IED acumulada por países y regiones económicas, 1994-2003	94
4.1 IED europea anual, 1991-2000	116
4.2 Crecimiento BITs, 1959-2003	133

## **ANEXOS**

1.3 Compras de empresas privadas por más de 100 millones de dólares, 2002 y 2003	164
3.8 Inversión extranjera directa en México, 1994-2003	167
3.9 Inversión extranjera directa realizada por sector económico, 1994-2003	168
3.10 Inversión extranjera directa realizada por entidad federativa de registro, 1994-2003	169
3.11 Inversión extranjera directa realizada por países y áreas económicas, 1994-2003	171

## INTRODUCCIÓN.

Por su creciente participación en el Producto Interno Bruto y en el comercio exterior, por su capacidad generadora de empleos, la transferencia de tecnología y la difusión de conocimientos científicos que acarrea, el discurso gubernamental reconoce a la inversión extranjera como un elemento primordial para el crecimiento y desarrollo económico nacionales. El argumento anterior se basa en el supuesto de que, con la entrada de empresas extranjeras, las corporaciones mexicanas se volverán más productivas, con lo que mantendrán sus ganancias y podrán competir con las transnacionales. Las firmas nacionales, se supone, deben buscar alternativas para modernizar sus estructuras productivas y mantenerse en la competencia; el efecto final sería la generación de mayores empleos, salarios y una recaudación fiscal más efectiva para el gobierno local.

Adicionalmente, se apuesta a algunos elementos para fortalecer la presencia del país en los mercados mundiales: el primero de ellos es su privilegiada posición geográfica que le permite proveer "justo a tiempo" al mercado norteamericano, igualmente se destaca la extensa red de tratados de libre comercio que ha contratado nuestro país, mismos que, al menos en teoría, propician acceso preferencial a treinta y dos mercados en tres continentes; los 19 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones son también un elemento destacado en cuanto contienen disposiciones que brindan seguridad jurídica a las inversiones, por último, se apuesta al llamado "bono demográfico" del que goza el país, esto es, la estructura poblacional mexicana se mantiene como una de las más jóvenes del mundo, por encima de nuestros socios comerciales y competidores.

Sin embargo, México se enfrenta a un entorno global de creciente competencia por lo que se debe reactivar, con urgencia, la capacidad de atracción de capitales extranjeros, luego de pasar del tercero al lugar veintidós entre las naciones más atractivas para invertir. Las evaluaciones más recientes, vertidas en el Foro Económico Mundial 2004, apuntan a que las ventajas comparativas nacionales y las ventajas competitivas que se han logrado crear, viven un proceso de desgaste principalmente frente a la pujanza de los países asiáticos que han presentado un rápido desarrollo tecnológico, acompañado de un fuerte crecimiento de las exportaciones. Los factores que han permitido a las naciones orientales competir exitosamente son, en esencia dos, poseer mano de obra competitiva y el desarrollo de importaciones de alta tecnología; de este modo, estos países ganan participación en la inversión extranjera dirigida a actividades de uso intensivo de mano de obra con bajo costo salarial.

Las circunstancias se presentaron así, al finalizar la década de 1970, el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones comenzaba a revelar importantes limitaciones; el estancamiento del sector manufacturero se reflejó en el incremento sostenido del déficit comercial, que no podía seguir financiándose con las exportaciones petroleras -que para 1977 ya representaban el 22.3% de las exportaciones totales-, el superávit del sector primario y el endeudamiento externo que, hasta entonces, permitieron sobrellevar la crisis. A pesar de varios años de incentivos, en general, la industria nacional no había demostrado capacidad para integrarse a la economía mundial, a excepción de unas pocas ramas manufactureras con alta participación de empresas extranjeras.

En 1982 la situación se volvió insostenible y se desató la llamada crisis de la deuda, el fuerte impacto de ésta hizo que las autoridades mexicanas redefinieran la estrategia de desarrollo económico y el papel que en ella debería desempeñar la inversión extranjera. A partir de 1985, se puso en práctica un acelerado programa de apertura comercial enmarcado por la adhesión de México al GATT y consumado mediante la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987. Los cambios se consolidaron cuando a la desregulación y apertura económicas empezaron a sumarse la masiva privatización de empresas paraestatales, la generalizada eliminación de subsidios directos e indirectos y la puesta en marcha de programas orientados hacia empresas, ramas, sectores y regiones específicos con el objetivo de desarrollar, por la vía de las exportaciones, el sector manufacturero privado con creciente participación en los mercados mundiales.

El fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales y multilaterales como la incorporación de México al foro APEC en 1993, el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1994 y la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, contribuyeron a dar certidumbre de la permanencia de la nueva orientación de la política económica, cuyo propósito era adaptar la economía mexicana a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales, especialmente las estadounidenses.

En este contexto, la inversión extranjera, particularmente la directa, adquirió relevancia ya que se convirtió en la principal fuente de financiamiento de la naciente estrategia de desarrollo. Por un lado, se le asignó un papel significativo en la modernización y orientación exportadora mediante la integración de la industria local al mercado internacional, ya sea por medio de nuevas inversiones o la compra de activos existentes, propiciando cambios en la planta productiva, aumentando el nivel de competencia interna y creando nuevos vínculos con el

exterior. Por otro lado, desde una perspectiva macroeconómica, el capital extranjero se transformó en el generador de divisas que requería el gobierno nacional.

La competencia internacional por inversiones, la escasez de recursos y las dificultades para obtener financiamiento, requirieron de profundas negociaciones comerciales, así como de cambios en el marco legal, debido a que México tenía uno de los regímenes de inversión más restrictivos del mundo. La Ley de 1973, el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera de 1989 y la Ley de 1993, que recogiera las modificaciones introducidas en este último, edificaron el marco jurídico que regula y protege la inversión e incidieron en numerosos aspectos que incurren en la capacidad de hacer negocios entre las partes. En particular, en 1993 se reformó la legislación hasta entonces vigente para que incluyera las disposiciones previstas en el TLCAN y permitiera la participación del capital foráneo en la mayoría de los sectores de la economía. Sin estos criterios y las modificaciones posteriores a la ley (1995, 1996, 1998 y 1999) no es posible explicar el incremento de la inversión en el país.

No obstante, aún continúa el debate sobre los posibles beneficios y costos que representa la entrada de este tipo de recursos sobre la economía receptora, por ello este trabajo se ocupará fundamentalmente de determinar si ha correspondido la inversión extranjera directa a los objetivos e intereses inicialmente planteados por la política económica nacional, para lo cual se deberá: 1) conocer en qué consiste la orientación de la estrategia económica mexicana y de ella, precisar las acciones vinculadas a la atracción de inversión extranjera directa; 2) establecer un panorama evolutivo de la IED en México (1995-2003), con énfasis en la inversión europea; 3) ponderar el marco jurídico vigente para la inversión que se establezca en el país, sus disposiciones y los acuerdos internacionales, particularmente el TLCUEM y 4) evaluar las ventajas comparativas y competitivas nacionales frente a otros países que aparecen como sus contrincantes.

Las bases que guían este trabajo son: I) nuestro país empieza a perder atractivo para captar inversión extranjera directa, las ventajas comparativas y competitivas mexicanas, viven un proceso de desgaste frente al aumento de la capacidad de atracción de los países que aparecen como sus principales competidores porque ganan participación en la inversión extranjera dirigida a actividades de uso intensivo de mano de obra con bajo costo salarial y, II) no obstante las estrategias de diversificación del gobierno mexicano, los capitales extranjeros se siguen concentrando en sectores como el manufacturero, los servicios financieros y otras actividades ligadas al comercio, por ello, el efecto de la inversión foránea sobre la productividad no necesariamente se transmite a toda la economía, muy al contrario, tiende a concentrarse en un

sector o enclaves, a saber, la producción de maquinaria y equipo, alimentos, bebidas y tabaco, y productos derivados del petróleo, hule y plástico.

En Relaciones Internacionales entendemos que un fenómeno no puede ser estudiado desde un único punto de vista, pues ello implicaría conocer sólo una parcela del mismo y dejaría de lado aspectos varios que, directa o indirectamente influyen en él; por tanto, fue necesario que este estudio fuera más allá del ámbito estrictamente económico, de tal suerte que se requirió recabar consideraciones y evaluaciones provenientes de otras disciplinas para abarcar un abanico de enfoques tales como el jurídico, el estadístico, el de la economía internacional, el de la teoría económica, el de la historia europea, e incluso, el de la política exterior. Desde esta perspectiva, el aporte de esta investigación es su capacidad de aglutinar la información y presentar una perspectiva más abierta del objeto de estudio, la inversión extranjera directa en México, misma que está ligada a la dinámica internacional y que, necesariamente, repercute en la integración económica nacional, la normatividad vigente y hasta la política, pues todo ello es producto de decisiones de esta índole.

Así las cosas, el capítulo 1 acercará al lector a las consideraciones iniciales sobre la inversión extranjera, en principio se enmarca esta actividad dentro del contexto de la economía mundial, más concretamente en el proceso de globalización, para ello, se destacan sus componentes y características esenciales. Enseguida, se presentan los conceptos y aspectos teóricos necesarios, comenzando por la propia definición de IED, pasando por las cuatro motivaciones principales que estimulan el establecimiento de una empresa trasnacional en una economía -dadas ciertas condiciones- desde las más tradicionales hasta las más modernas y complejas, así como las modalidades que su inversión puede adoptar. Más adelante, se hace referencia a la importancia de los recursos extranjeros, destacando su participación macro y microeconómica; finalmente, se presenta una secuencia progresiva de los flujos de inversión a nivel mundial, a fin de observar las particularidades y cambios que, a partir de la década de los cincuenta, ha experimentado este fenómeno.

El segundo capítulo retoma algunos de los aspectos revisados con antelación para vincularlos primero, con la irrupción de México en la economía global, misma que encontró su expresión en el cambio de estrategia económica, de un modelo basado en la sustitución de importaciones a otro fincado en la actividad exportadora y la apertura al exterior. A continuación se destaca la creciente importancia de la IED como fuente de financiamiento del nuevo modelo de desarrollo económico y como modernizador del aparato productivo nacional, misma que quedó manifiesta

en los esfuerzos del gobierno nacional por atraer mayores inversiones, generando un ambiente legal favorable, pasando de la Ley de Inversión Extranjera de 1973, el Reglamento de 1989 hasta la Ley de 1993, hasta ahora vigente, pero modificada en diversas ocasiones. Una vez hecho lo anterior, se presenta una semblanza de la dinámica del capital foráneo en el país durante el siglo XX y los primeros años del nuevo siglo; para el periodo 1995-2003 se analizó la información a diversas escalas: regional, sectorial y por país de origen. Para finalizar, se detallan las evaluaciones más recientes sobre la competitividad mexicana y su capacidad de atraer inversiones.

El marco jurídico vigente que regula las inversiones europeas en México, es objeto de estudio del capítulo 3, para lo cual inicialmente se requirió conocer las transformaciones en la relación económica México-Unión Europea en el marco de los Acuerdos de 1975, 1991 y 1997. Establecido este panorama, se estudian a detalle las disposiciones del TLCUEM en materia de inversiones, contenidas en el Título de Inversiones y Pagos Relacionados, el de Comercio de Servicios y el de Servicios Financieros. Adicionalmente, se hizo necesario remitirse a dos documentos, el Código de Liberalización de Movimientos de Capital y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; el primero de ellos es un instrumento que regula los movimientos de capital entre los Estados miembros de la OCDE y, el segundo, contiene esencialmente los principios de Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida y Acceso a mercados. El capítulo concluye con la revisión de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's), instrumentos firmados fundamentalmente con naciones europeas y que tienen como fin promover y brindar seguridad jurídica a los capitales; su evolución y contenido son objeto de un apartado y se finaliza con la evaluación de los flujos de inversión de las naciones con APPRI's, en contraste con el monto de los recursos originarios de países que no han suscrito un acuerdo de esta naturaleza con México.

Para la realización de esta investigación, fue necesario consultar los informes anuales de inversión que presentan instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, la primera evalúa los flujos de inversión a nivel regional y la segunda a nivel mundial; de ellos se tomaron algunas aportaciones teóricas, tablas, estadísticas y estudios concretos que, sobre el caso de México, emitió la CEPAL. De manera conjunta, se revisaron los Informes Anuales de la Secretaría de Economía, muchos de ellos destinados especialmente al entendimiento de la dinámica de los capitales norteamericanos, europeos o japoneses.

Todo ello requirió de la recopilación de artículos y documentos que versaran sobre cuestiones específicas como la globalización y sus características, la dinámica de las inversiones mundiales, los cambios ocurridos en la economía nacional e internacional, la inversión extranjera en el país y la relación económica Unión Europea-México. Igualmente se examinaron instrumentos de la OCDE como el Código de Liberalización de Movimientos de Capital y el Instrumento de Trato Nacional; se llevó a cabo una revisión hemerográfica a fin de recopilar las evaluaciones más recientes sobre el posicionamiento nacional como receptor de IED y opiniones varias. Asimismo se requirió estudiar los textos de la Ley de Inversión Extranjera vigente, el TLCAN, el TLCUEM y los APPRI's concluidos con España, Holanda y Alemania por ser estos, los tres países europeos que, después de Reino Unido que no ha firmado un acuerdo de este tipo, primordialmente dirigen sus capitales a México.

## CAPÍTULO 1

### LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN: ELEMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES.

El presente capítulo tiene por objetivo, acercar al lector a las consideraciones básicas sobre la inversión extranjera directa dentro del contexto económico mundial, más concretamente en el proceso de globalización, característico de las últimas décadas del siglo XX. Para ello, se destacan cuatro componentes esenciales de este proceso: el movimiento de grandes masas de capital financiero, la fragmentación y dispersión alrededor del mundo de diversas fases del proceso de producción, la integración de bloques económicos regionales y la creciente innovación tecnológica. Todos ellos impactan inicialmente en las empresas transnacionales y, consecuentemente, en la inversión extranjera, al ser ésta el principal vehículo de expansión de la primera.

Más adelante, se presentan los aspectos teóricos y conceptuales necesarios para la comprensión de este trabajo, empezando por el definición de inversión extranjera directa y pasando por los tipos y modalidades que ésta puede adoptar. A este respecto no sólo se enuncian las particularidades de estos, sino que además se brindan algunos ejemplos que facilitan la comprensión de los temas abordados. Finalmente, el capítulo tiene por objeto presentar la secuencia progresiva de la misma a fin de que el lector pueda conocer las características y los cambios que, a partir de la década de los cincuenta, ha experimentado el fenómeno de la inversión.

El estudio de la inversión extranjera directa entraña una serie de dificultades que comienzan con la compilación de la información que es muy dispersa y, además, son pocos los estudios que se ocupan de presentar los aspectos teóricos necesarios para un primer acercamiento al tema. Por tanto, creo que la importancia de este capítulo radica en su capacidad de aglutinar la información teórica que nos permita un conocimiento tal que, en lo sucesivo, haga más sencilla la comprensión de la inversión extranjera.

#### **1.1 Contexto económico internacional actual.**

Durante la segunda mitad del siglo XX se experimentaron importantes cambios en la estructura de las relaciones económicas internacionales, a partir de entonces, las economías se han visto envueltas en una serie de ajustes sin precedentes para poder adaptarse al actual escenario

económico mundial caracterizado por la globalización, la formación de bloques económicos regionales, la aparición de organismos multilaterales que tienen por objeto tutelar las relaciones comerciales y financieras entre las naciones, el profundo impacto de la innovación tecnológica y el liderazgo de las empresas transnacionales en la producción, la inversión y los intercambios comerciales.

Como se anotó en el párrafo anterior, la economía internacional de fin de siglo tiene como su rasgo característico la globalización, este fenómeno, si bien ya se hacía presente hace varias décadas, acabó de consolidarse luego de la caída del sistema bipolar y el fin de la Guerra Fría; mas para facilitar la comprensión del tema, como anota Ileana Cid, se debe distinguir entre las tres grandes etapas del desarrollo del capitalismo a fin de llegar a demostrar que la globalización sí existe y que tiene un conjunto de características que la diferencian de las fases que la precedieron y la hicieron posible, para lo cual, se debe discernir entre mundialización, internacionalización y globalización, como momentos específicos en la evolución del capitalismo.<sup>1</sup>

La mundialización se caracteriza por el predominio de las actividades de carácter primario para la acumulación de la riqueza, es decir, ésta se obtiene de la propiedad y explotación de la tierra y el uso de los metales, de ahí que la división de clases sociales dominantes y dominadas se vea reflejada entre el terrateniente, que sustenta su poder económico en la posesión de la tierra y, la explotación de un campesino arraigado al trabajo agrario. Históricamente, corresponde al proceso de expansión de la sociedad europea a raíz del descubrimiento, la conquista y la colonización de territorios extra continentales, en los cuales se introducían las formas de vida, trabajo, cultura y estructura social propias de las metrópolis.

El elemento distintivo de la segunda etapa, es que la reproducción de la riqueza (el capital) se asienta básicamente en la industrialización, esto es, en el desarrollo de las actividades de carácter secundario, mismas que van a ser incentivadas por la revolución industrial del siglo XVIII, pero que sólo van a alcanzar su plena realización en el siglo XIX al producirse una serie de transformaciones que darán cuenta de una novedosa forma de reproducción del capitalismo: la revolución del mercado ya no sólo mediante el intercambio de mercancías y bienes, sino la inversión de capitales. La globalización, aunque aún hay mucha discusión respecto a la conceptualización, *tiene como una de sus determinantes esenciales, la producción, comercialización y distribución de bienes y servicios de una manera más dinámica y estandarizada, sobresaliendo en este proceso, la*

---

<sup>1</sup> Ileana Cid Capetillo. "Más sobre el debate de la globalización", en Ileana Cid Capetillo (compilador), en *Compilación de lecturas para la discusión de las Relaciones Internacionales Contemporáneas*, México, FCPyS, UNAM, 1998, p. 73.

*preeminencia que adquiere el tránsito de servicios y capitales en un sentido trasnacional.*<sup>2</sup> Tenemos así que el motor de la economía son las actividades terciarias, dentro de las cuales, los servicios financieros y de comunicaciones, suelen ser ubicados en un nivel de importancia prioritario.

Arturo Anguiano coincide con Ileana Cid en lo que entiende por globalización, definiéndola como *el conjunto de procesos que permiten producir, distribuir y consumir bienes y servicios a partir de estructuras de valorización de factores de producción materiales e inmateriales organizados sobre bases mundiales, para mercados del mismo carácter por normas y estándares internacionales reglamentados.*<sup>3</sup> Para Oman, como fenómeno de mercado, *la globalización se refleja en la expansión de la actividad económica más allá de las fronteras nacionales, a través del movimiento creciente de bienes, servicios y factores,*<sup>4</sup> mientras que para Ignacio Ramonet, *la globalización es la interdependencia, cada vez más estrecha, de las economías de numerosos países y concierne, sobre todo, al sector financiero, ya que la libertad de circulación de los capitales es total y hace que este sector domine el mundo de la economía.*<sup>5</sup>

Como puede observarse, el concepto de globalización ofrece múltiples y variadas definiciones, sin que exista un concepto único ya que se trata de un fenómeno social aún en cambio, sin embargo al contrastarlas, podemos deducir que este proceso comprende, al menos, los siguientes elementos: 1) el movimiento de grandes masas de capital financiero internacional, hecho posible por la desregulación de los mercados de capitales en el mundo y por los avances de las comunicaciones y la informática; 2) la fragmentación y dispersión alrededor del mundo de diversas fases del proceso de producción, distribución y consumo de bienes y servicios; esta dispersión tiene lugar, sobre la variedad de alianzas corporativas;- 3) la progresiva integración de los mercados nacionales a bloques regionales y 4) la utilización de nuevas tecnologías que han influido en la organización de la producción, que permite a las empresas aumentar su eficiencia y ampliar su alcance a nuevos mercados.

El movimiento de grandes masas de capital financiero internacional, ha sido posible gracias a las políticas de apertura y a la incorporación de nuevas tecnologías de microelectrónica y

---

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 83.

<sup>3</sup> Anguiano Arturo. "Mundialización, regionalización y crisis del Estado-nación", en *Argumentos*, México, UAM, núm. 25, diciembre 1995, p. 385.

<sup>4</sup> Roberto Bouzas. "Agenda de gobierno y desafíos de política en América Latina: notas sobre el contexto económico internacional", en Julio Labastida del Campo y Antonio Camou (coordinadores), en *Globalización, identidad y democracia*, México, siglo XXI editores, UNAM, 2001, p. 286.

<sup>5</sup> Ignacio Ramonet. "Sobre la globalización", en Víctor Hugo de la Fuente (director), en *¿Qué es la globalización?*, Santiago de Chile, Editorial Aún Creemos en los sueños, 2004, p. 12.

telecomunicaciones para procesar y transferir información, de este modo, el mercado financiero permite a los inversionistas trasladar con gran rapidez sus capitales de uno a otro país en sus esfuerzos por maximizar sus rendimientos. En este mismo sentido, desde hace más de una década, se han venido concretando un conjunto de profundos cambios que han sido agrupados bajo el concepto de "innovación financiera", y cuyo punto de arranque puede estar vinculado al estallido de la crisis de la deuda ocurrido en 1982. Se ha presentado un proceso de desregulación de los mercados financieros que ha significado la progresiva, aunque no total, abolición de las barreras que limitaban la acción interna y externa de los oferentes, demandantes e intermediarios.

Desde entonces fue tomando cuerpo una modificación en los patrones de financiamiento prevalecientes no sólo en el mercado internacional sino también en los mercados financieros nacionales, con una muy clara tendencia a la disminución relativa de los créditos bancarios y al incremento de otras formas de financiamiento vinculadas a la emisión de títulos, proceso que ha sido calificado como de "titularización" o "valorización" del financiamiento y que se ha desarrollado en las bolsas de valores. Así también, a partir de una sustancial reducción de las barreras asociadas a las diferencias geográficas e institucionales existentes entre los mercados, se multiplicaron los grados y formas de interdependencia de los distintos circuitos financieros nacionales, tendiéndose a una globalización e integración de los mercados, lo que se ha expresado en el crecimiento de las operaciones internacionales de las distintas bolsas.

No obstante, este mismo proceso ha propiciado desequilibrios monetarios de gran índole, erosionando la estabilidad del sistema financiero, generando situaciones de difícil control y fomentando el desarrollo de la economía especulativa por encima de la productiva. Lo anterior ha derivado en crisis recurrentes de carácter económico-financiero que tienen su origen en un país determinado, pero se extienden a otros países o incluso regiones. Las cinco grandes crisis de la última década tuvieron como epicentros los mercados emergentes, es decir, las regiones periféricas más conectadas con los flujos internacionales de capital: la conmoción comenzó en México en 1994, prosiguió en el Sudeste asiático en 1997, se extendió a Rusia al año siguiente, afectó a Brasil y, finalmente, se localizó en Argentina y Turquía.

De acuerdo con Claudio Katz, estos colapsos presentaron seis características comunes, en primer lugar, el contagio fue muy acelerado: la crisis mexicana desequilibró el sistema bancario argentino, el shock asiático frenó la reactivación latinoamericana, la turbulencia rusa se trasladó a Brasil y el colapso de Turquía incidió sobre Argentina; estas repercusiones obedecieron al pánico de los inversores externos, que al percibir la proximidad de la crisis abandonaron los mercados. En

segundo lugar, las crisis culminaron en devaluaciones o en su forzada contención con medidas recesivas, por ejemplo, México, Corea o Brasil devaluaron su moneda para frenar la fuga de capitales y no para apuntalar la estrategia exportadora como lo hicieran Estados Unidos o Japón. Tercero, estas crisis incluyeron grandes quiebras bancarias que desembocaron en rescates estatales de las entidades, dichas operaciones fueron más onerosas que sus equivalentes en las naciones avanzadas, ya que consumieron el 15% del PIB mexicano de 1995 y el 25% del turco en el año 2000 por mencionar algunos casos.<sup>6</sup>

El desequilibrio fiscal es la cuarta característica de los colapsos financieros que soportaron estos países cuya deuda pública en su mayoría no está nominada en moneda local, depende de su refinanciación externa y carga con el costo creciente de los intereses, así el pasivo externo del tercer mundo saltó de 1.4 a 2.4 billones de dólares entre 1990 y 1998 y, a pesar de su total reembolso, se multiplicó por cuatro desde 1982. Ello condujo, en quinto lugar, a la desaparición de las políticas económicas anticíclicas definidas localmente, esto es, los países periféricos –a diferencia de los desarrollados- no afrontaron las recesiones con medidas monetarias o fiscales reactivantes, sino con recortes al gasto público, aumento de impuestos y de las tasas de interés y; sexto, estas crisis, resultaron de la convergencia de los desequilibrios cambiarios, bancarios y fiscales, el desplome de la moneda provocó quiebras financieras que, a su vez, repercutieron en las finanzas públicas y entonces resultó imposible aislar un entorno del otro.<sup>7</sup>

Un rasgo más de la globalización es la redefinición del ámbito económico de las naciones al crearse zonas económicas a través de procesos de asociación regional. El concepto de regionalización se aplica a *los procesos de integración económica que tienen lugar entre países pertenecientes a regiones naturales con el propósito de desarrollar una estructura institucional deseable con el fin de optimizar la política económica como un conjunto, que conduzca a reducir barreras intrarregionales al comercio y la inversión.*<sup>8</sup>

Las relaciones económicas internacionales están representadas por una tríada conformada por los siguientes bloques: el europeo comandado por Alemania, el americano liderado por Estados Unidos y el asiático encabezado por Japón. Cada una de estas economías reproduce formas de liderazgo regional sobre Europa Oriental, el resto de América del Norte y América Latina y el Este

---

<sup>6</sup> Claudio Katz. “Las crisis recientes de la periferia”, en *Realidad Económica*, núm. 183, Argentina, núm. 183, 1 de octubre al 15 de noviembre de 2001, publicación en línea disponible en <http://www.iade.org.ar>, (con acceso el martes 22 de febrero de 2005 [13:26 h]).

<sup>7</sup> *Idem.*

<sup>8</sup> Audrey Rivera Gómez. “América Latina en la era de la globalización”, en *Economía Informa*, México, Facultad de Economía, UNAM, mayo-junio 2000, p. 12.

asiático, respectivamente. Estos bloques regionales o comerciales responden a distintos grados y modalidades de integración como nueva forma de alianzas para fortalecer la capacidad de negociación y competencia de cada cual por los productos, capitales y mercados.

En el continente americano, además del bloque de América del Norte, tenemos el Mercosur, el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano y el Caricom, entre otros. En lo que refiere a la zona europea, aparece como la integración más avanzada ya que ha logrado desarrollar una serie de mecanismos que posibilitan el reconocimiento de asimetrías entre sus miembros, así como la posibilidad de apoyos temporales a las economías de menor desarrollo. Este bloque se consolida con la integración de los países de Europa Central y Oriental y algunos de los antiguos miembros de la Unión Soviética; además existen otros procesos de asociación como la Asociación Europea de Libre Comercio. El bloque asiático se ha construido sobre la base de una red de relaciones de producción y comercio asociadas a las corrientes de inversión extranjera, ante todo de Japón, pero con una participación creciente de otros países del bloque.

Esta estructura de la economía internacional se caracteriza por el uso de nuevas tecnologías, esto es, la globalización no sería técnicamente posible sin los avances científico-tecnológicos generados por la creciente innovación, al igual que el incremento de la competitividad que obliga a las empresas a explorar nuevas formas de aumentar su eficiencia, en particular ampliando su alcance internacional para entrar, cuanto antes, a nuevos mercados modificando algunas actividades de producción con el objeto de reducir costos. La aceleración del progreso científico tecnológico se ha producido en algunos "centros" y ha generado, no sólo nuevos productos, procesos y sistemas, sino una verdadera revolución tecnológica que tiene su auge en el desarrollo de la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones; lo anterior ha producido importantes transformaciones en las estructuras de producción y comercio.

Por ejemplo, en materia de producción, los múltiples procesos que se requieren para la elaboración de un producto, llámese procesamiento de materiales, preparación de los componentes, ensamblaje de partes, terminado, control de calidad e investigación y desarrollo, se llevan a cabo en varios países, en lo que representa una sola línea de producción.<sup>9</sup> La innovación, considerada como la creación, introducción o venta y difusión de nuevos y mejores procesos, procedimientos y productos, se acrecienta mediante la expansión que supone el proceso de globalización, en un ambiente de alta competitividad internacional que garantiza la permanencia

---

<sup>9</sup> Jan Art Scholte. "The globalization of world politics", en J. Baylis y S. Smith (compiladores), en *The globalization of world politics: an introduction to International Relations*, Gran Bretaña, Oxford University Press, 1998, p. 16.

en los mercados de aquellos resultados que sean más eficientes en la sustitución de procesos, procedimientos y productos existentes, y que generen el máximo de utilidad a productores y consumidores, estos procesos de innovación se expanden en relativamente pocas naciones, sectores y grupos.

En este entorno, las empresas transnacionales se identifican como el principal agente de la globalización, es decir, las grandes corporaciones realizan parte de sus actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen y capitalizan los beneficios que genera esta red internacional de producción. Como afirma Bernardo Sepúlveda: *“las empresas transnacionales han experimentado un proceso de expansión sin precedentes ya que operan en una multitud de mercados. Esto último no sería posible sin la presencia de la inversión extranjera directa (IED), la cual es finalmente, el principal vehículo de expansión de la empresa transnacional. Por tanto, la enorme expansión de la inversión extranjera directa y el surgimiento de las grandes corporaciones transnacionales, pueden considerarse dos de los agentes que más han afectado el sistema económico mundial en las últimas décadas.”*<sup>10</sup>

A medida que el proceso de globalización se fue consolidando, la inversión extranjera directa comenzó a tener cada vez más importancia y se ha constituido en una de las variables que caracterizan este fenómeno. Es así como *más de 64 000 empresas transnacionales y sus 900 000 filiales en el extranjero representan un monto total de IED de unos 7 billones de dólares. Asimismo, generan 53 millones de empleos y representan aproximadamente dos tercios del comercio mundial, particularmente bajo la modalidad de comercio intrafirma.*<sup>11</sup> Este hecho nos indica que la participación de la IED en la producción mundial es cada vez mayor.

Las razones que explican este crecimiento son las siguientes: i) la recuperación de la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta cambiando el patrón bipolar por otro denominado “tríada”, formada por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, a los que corresponde el 70% de las entradas de IED a nivel mundial y que generan el 90% de estos flujos dada su abundancia de capital; ii) la creciente competencia tecnológica y el número cada vez mayor de empresas de países desarrollados que comenzaron a invertir en el exterior, disminuyendo la hegemonía de los Estados Unidos y el Reino Unido en esta materia y, iii) el aumento de la importancia del sector servicios en la economía mundial y de la desregulación de los movimientos

---

<sup>10</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *La inversión extranjera en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 9.

<sup>11</sup> UNCTAD. *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: El giro hacia los servicios*. Ginebra, UNCTAD, 2004, p. 6.

de capitales.<sup>12</sup> Por otra parte, se considera que la IED tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, incrementar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico -a largo plazo- de los países en desarrollo de todo el mundo. Ahora más que nunca, los países -cualquiera que sea su nivel de desarrollo- tratan de aumentar el nivel de los flujos de IED que captan.

En este contexto, los países en desarrollo se insertaron en un sistema caracterizado por profundas relaciones asimétricas: el comercio internacional se lleva a cabo fundamentalmente entre los países pertenecientes a la tríada dominante, empero ha surgido un nuevo conjunto de países denominados "emergentes", se trata de países que, sin haber logrado salir del subdesarrollo, han alcanzado niveles de industrialización más o menos importantes, han logrado establecer en su territorio algunas zonas industriales que generan lo que se denominan ventajas competitivas, cuentan con mano de obra barata e infraestructura de comunicaciones. El intercambio comercial se desarrolla en buena medida, a través de adquisiciones de partes e implementos que las compañías que se dedican al ensamblaje del producto final, adquieren de sus propias filiales esparcidas por todo el mundo y que producen para ellas, son transacciones internas a las empresas que se rigen por las estrategias y los intereses de la empresa.

A nivel tecnológico, los países en desarrollo aún se encuentran lejos del nivel de progreso y el ritmo de innovación de las naciones desarrolladas, en general, aunque con excepción de algunos países emergentes, los primeros venden productos que contienen menos tecnología y más mano de obra que los que reciben ellos. No solamente hay un intercambio desigual en trabajo, también en salarios, los productos de los estados desarrollados tienen menos trabajo y más salarios -por los elevados sueldos que ellos pagan- contra los mismos productos que tienen, como ya se dijo, más trabajo y menos salarios.

La existencia de mercados controlados por grandes grupos monopólicos, conduce a un sistema de formación de precios en los cuales los productores no multinacionales resultan necesariamente afectados. Las relaciones monetarias son otra fuente de desigualdad, en los países desarrollados, aunque no sean el centro de la tríada sus monedas tienen fuerza en sí mismas y su valor depende fundamentalmente de sus relaciones económicas internas; además, en sus circuitos bursátiles y financieros también dominan sus monedas locales en términos de medida y reserva de valor. Es cierto que sus monedas están sujetas a especulaciones y que, por ende, viven cierta estabilidad,

---

<sup>12</sup> Álvaro Calderón. *Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos políticos y resultados*. Santiago de Chile, CEPAL, 1994, p. 5.

pero ese es el caso de sistema monetario internacional existente. En contraparte, en los países en desarrollo la moneda local sólo domina el circuito monetario de mercancías y servicios, mientras que otras divisas extranjeras tiene una fuerza especial como medida del valor y reserva.

## 1.2 Concepto.

Para comprender a plenitud el concepto de inversión extranjera directa, primero hay que delimitar lo que se entiende por inversión, inversión extranjera e inversión directa. En general, la literatura sobre la materia considera que una inversión implica la compra de cualquier activo\*, con recursos que se poseen en la actualidad, de manera que éste permita una mayor producción y un mayor consumo en el futuro. La inversión extranjera, a su vez, permite la adquisición de estos activos en un país extranjero por parte de un gobierno, institución o individuos de otro país determinado, a través de acciones, títulos y bienes de capital; estas inversiones se efectúan con el objeto de obtener mayores utilidades de las que se podrían conseguir internamente. Finalmente, la inversión directa, es aquella que realizan compañías domiciliadas en un país, en compañías instaladas en otros, misma que puede darse, por ejemplo, por medio de la adquisición o la aportación de capital para una nueva compañía o para incrementar el de una ya existente, por lo general implica el control de la inversión y participación en la administración de la entidad productiva.

Así, para efectos de este trabajo, se entenderá por inversión extranjera directa *“aquella inversión en la que el control de la gestión de una entidad residente en una economía corre a cargo de una empresa residente en otra. La IED abarca una relación a largo plazo que refleja el interés duradero del inversor en una entidad extranjera.”*<sup>13</sup> Esto es, a través de la IED, los inversionistas –en su mayoría firmas- dirigen sus inversiones a empresas nuevas o establecidas en un país distinto al de su origen. La característica distintiva de la IED es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control de una o varias unidades productoras en un país extranjero, es decir, la filial no sólo tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que también es parte de la misma organización de la empresa trasnacional.

Contrariamente a la inversión directa, la inversión de cartera comprende los instrumentos financieros en forma de acciones o títulos de deuda, mismos que incluyen bonos y pagarés, instrumentos del mercado monetario y derivados financieros. Un rasgo importante de la inversión de cartera es que los valores suelen emitirse y negociarse en mercados financieros organizados,

---

\* Por activo se entiende todo aquello que tiene valor monetario, que es propiedad de una empresa o individuo y sobre lo cual se tiene derecho legal.

<sup>13</sup> UNCTAD. *Inversión extranjera directa y desarrollo*. Ginebra, UNCTAD, 2001, p.5.

por lo que los inversores no pueden ejercer mayor influencia en la empresa en la que invierten, este tipo de inversión es altamente volátil ya que al menor síntoma de desequilibrio, se desestima.

Resumiendo, la inversión extranjera directa es la categoría de la inversión que responde al objetivo de adquirir participación permanente en una entidad residente en una economía situada en otro país. La participación supone la existencia de una relación duradera entre el inversor y la empresa, así como un grado significativo de influencia de éste en la gestión de la misma. Este tipo de inversión comprende no sólo las transacciones iniciales por las que se establece la relación entre el inversor y la entidad productiva, sino además todo servicio subsiguiente entre ambos y entre empresas afiliadas, constituidas o no en una sociedad.

De acuerdo con la CEPAL existen, al menos, cuatro motivaciones principales que caracterizan la IED, desde las más tradicionales como la búsqueda de materias primas y la búsqueda de mercados de bienes y servicios, hasta las más modernas y complejas, como la búsqueda de eficiencia a través de operaciones internacionales o la búsqueda de elementos estratégicos asociados a la presencia de una base científica, tecnológica, o de ambas. Los argumentos que serán presentados a continuación están resumidos en el cuadro 1.1.

**Inversiones para obtener recursos naturales.** Son aquéllas que están motivadas por el deseo de adquirir ciertos recursos a un precio inferior al que se obtendrían en el país de origen del inversionista. Los factores determinantes de una inversión de este tipo son: la abundancia y la calidad de los recursos naturales, el acceso a los mismos, las tendencias de los precios internacionales de los productos básicos y, más recientemente, la regulación del medio ambiente; generalmente se presenta acompañada de importaciones de bienes de capital, insumos intermedios especializados y de bienes de consumo.

Estas inversiones crean pocos encadenamientos con las economías locales, por lo que las condiciones internas del país huésped suelen tener escasa incidencia en las decisiones de inversión, además, debido al carácter estratégico de los recursos, las corporaciones transnacionales suelen invertir incluso en condiciones que usualmente podrían considerarse como muy adversas para la IED. Entre estas condiciones figuran la posición dominante ejercida por la empresa estatal del rubro, la obligación de asociarse con empresas públicas, el hecho de que la IED sólo pueda incursionar en campos marginales o en zonas de exploración, la inestabilidad política, y los conflictos armados.

La inversión para obtener recursos naturales es la forma más antigua de internación de las empresas transnacionales en las regiones en desarrollo. Por ejemplo, durante el año 2002 se registraron importantes inversiones en el sector de los hidrocarburos en los países de la Comunidad Andina: a) proyectos relacionados con la exportación de gas natural a Brasil desde Bolivia, país que, además, recibiría grandes volúmenes de capital para el proyecto de exportación de gas natural licuado a los Estados Unidos y México; b) desarrollo del proyecto de gas natural de Camisea, Perú; c) inversiones en exploración, desarrollo y explotación de campos petrolíferos en Ecuador, así como en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados; d) inversiones en explotación petrolera en Colombia, donde dio inicio, en julio de 2002, la producción en el campo de Guando, considerado como el mayor descubrimiento en Colombia desde los campos de Cusiana y Cupiagua; y por último, e) inversiones en petróleo y gas en Venezuela, donde se firmó, en noviembre de 2002, el acuerdo de desarrollo del proyecto Mariscal Sucre, que demandaría un capital de 2 700 millones de dólares. El acuerdo fue concertado entre la empresa Petróleos de Venezuela S.A., que aportará 60% del capital, la Shell Venezuela S.A. (10%), la Mitsubishi Venezolana C.A. (8%) y varias empresas de capital nacional (2%).<sup>14</sup>

La IED dirigida a explotar recursos naturales genera algunos impactos positivos en los países donde opera, básicamente por la vía del pago de impuestos y del gasto que la empresa realiza localmente (salarios y compra de insumos), sin embargo, también origina impactos negativos, vinculados al daño ambiental que provocan las actividades extractivas y a la consiguiente alteración de las formas de vida tradicionales de las comunidades cercanas. Por este motivo, las empresas han debido enfrentar una creciente oposición por parte de los habitantes de las regiones donde se instalan, producto de la toma de conciencia sobre la cuestión ambiental que trasciende frecuentemente las fronteras nacionales.

**Inversión destinada a conseguir mercados.** Este tipo de inversión debe su existencia, muchas veces, a los obstáculos a la importación que establecen los países receptores, no obstante, puede tener otras causas, en algunos casos, los costos elevados de transporte pueden hacer que la inversión en un país receptor sea una alternativa eficaz a exportar al mismo. Las diferencias de gustos de los consumidores y la necesidad de adaptar el producto a las condiciones y los insumos locales también puede hacer favorable atender al mercado interno mediante la inversión, en lugar de la exportación; la decisión de invertir en una economía dada, más que exportar a ésta, suele responder a la consiguiente reducción de los costos de producción.

---

<sup>14</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*. Santiago de Chile, CEPAL, 2003, p. 42.

Cuadro 1.1

## IMPACTOS DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES SOBRE LAS ECONOMÍAS RECEPTORAS

Estrategia de IED	Beneficios esperados	Principales problemas
<b>Búsqueda de materias primas</b>	<p>Aumento de las exportaciones de recursos naturales.</p> <p>Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales.</p> <p>Alto contenido local de las exportaciones.</p> <p>Empleo en áreas no urbanas.</p> <p>Ingresos fiscales (impuestos y regalías).</p>	<p>Actividades que operan en forma de enclaves y no están integradas a la economía local.</p> <p>Bajo nivel de procesamiento local de los recursos.</p> <p>Precios internacionales cíclicos.</p> <p>Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables.</p> <p>Contaminación ambiental.</p>
<b>Búsqueda de mercados</b> (nacional o regional)	<p>Nuevas actividades económicas locales.</p> <p>Incremento del contenido local.</p> <p>Profundización y creación de encadenamientos productivos.</p> <p>Desarrollo empresarial local.</p> <p>Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y mejoramiento de la competitividad sistémica.</p>	<p>Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial).</p> <p>Débil competitividad internacional.</p> <p>Problemas regulatorios y de competencia.</p> <p>Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión.</p> <p>Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales.</p>
<b>Búsqueda de eficiencia</b>	<p>Mejoramiento de la competitividad internacional de manufacturas.</p> <p>Transferencia y asimilación de tecnología.</p> <p>Capacitación de recursos humanos</p> <p>Creación y profundización de encadenamientos productivos.</p> <p>Desarrollo empresarial local.</p> <p>Avanzar desde plataforma de ensamblaje hacia centros de manufacturas.</p>	<p>Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado.</p> <p>Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas.</p> <p>Limitados encadenamientos productivos dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje.</p> <p>Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales.</p> <p>Reducción de los estándares (<i>race to the bottom</i>) en los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio).</p> <p>Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) (impuestos e infraestructura).</p> <p>Limitados avances hacia la creación de <i>clusters</i>.</p>
<b>Búsqueda de elementos estratégicos.</b>	<p>Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica.</p> <p>Desarrollo logístico especializado.</p>	<p>Estancamiento en ciertos niveles.</p> <p>Política nacional poco clara.</p>

Fuente: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003*. Santiago de Chile, CEPAL, 2004, p. 61.

Las empresas que invierten bajo esta modalidad se ven atraídas por el tamaño, ritmo de crecimiento, estructura (competencia) y el poder de compra del mercado nacional del país destinatario, por el nivel de protección arancelario y no arancelario, por la existencia y costo de proveedores locales y por los requisitos regulatorios y de supervisión locales. Esta estrategia 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.

La característica esencial del proceso de incursión de estas empresas, es que son básicamente grandes compañías de capital regional las que compiten por posicionarse en el mercado, en función de ello, es posible distinguir dos fases en las estrategias: primero, una fase de adquisición o fusión (o ambas a la vez) con empresas locales, y de consolidación de la hegemonía en los mercados de origen; segundo, una fase de expansión regional mediante adquisiciones estratégicas en terceros países, con el objetivo de fortalecer la presencia en esos mercados y mejorar los canales de distribución.

Así ha sucedido, por ejemplo, con la industria cervecera latinoamericana, específicamente con la industria mexicana y chilena. En México, durante los años noventa, la Anheuser-Busch adquirió sucesivamente distintos paquetes accionarios del grupo Modelo, y hoy posee 52% de las acciones; por ahora, la estrategia del grupo Modelo apunta básicamente a desarrollar sus productos ya establecidos y aumentar sus exportaciones hacia los Estados Unidos. Otras grandes transnacionales se han unido a la lista, entre ellas, la Molson, de Canadá, adquirió la compañía Kaiser, segunda cervecera de Brasil; Heineken compró la Barú, de Panamá, y también 25% de la propiedad de la empresa costarricense de bebidas Florida y la totalidad del Consorcio Cervecerero Centroamericano, de Nicaragua; por su parte, la compañía South African Breweries hizo algunas adquisiciones menores en Honduras y Nicaragua.<sup>15</sup>

Algunos de los conflictos que plantea este tipo de inversión son, principalmente, los marcos regulatorios bajo los cuales operan las empresas, en muchas ocasiones, tales normas se establecieron incluso con posterioridad a la instalación de las empresas de capital privado, por lo que el diseño del marco legal se fue adaptando a la estructura ya existente de la industria. Por otra parte, con frecuencia el marco regulador se definió bajo presiones, tanto fiscales como de organismos multilaterales que urgían a acelerar el proceso de reforma, de modo que la normativa no pudo impedir la concentración ni las conductas monopólicas, que se tradujeron en alzas de

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 44.

tarifas o precios y despidos de trabajadores, tampoco implementó las herramientas necesarias para la solución de conflictos derivados de las obligaciones de inversión, que no tardaron en aparecer, de lo anterior, se derivan otros como el desplazamiento de las empresas locales y la débil competitividad internacional.

**Inversión para mejorar la eficiencia.** Se produce cuando las empresas transnacionales localizan en el extranjero una parte de su cadena productiva para mejorar la rentabilidad de sus operaciones generales. Las empresas procuran, a menudo, desarrollar un marco de inversiones con un control centralizado, lo cual les permite incluir actividades muy dispersas geográficamente, se busca así reforzar la competitividad de la empresa, o debilitar la de sus rivales, conduciendo estratégicamente las actividades de producción o comercialización en los lugares que presentan un mayor interés logístico o económico. Los factores determinantes de esta inversión son el acceso a mercados de exportación, la calidad y costo de los recursos humanos (las inversiones más antiguas de este tipo pretendían obtener mano de obra barata), el costo de infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones), la logística de servicios, la calidad de los proveedores y los acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera.

Las compañías que buscan eficiencia establecen sistemas internacionales de producción integrada (SIPI), sobre la base de estrategias corporativas cuyo propósito es obtener una configuración óptima de su proceso productivo mediante el desplazamiento de la producción hacia aquellas localizaciones que ofrecen significativas ventajas en términos de costos y acceso a mercados de exportación. Las actividades que requieren uso intensivo de mano de obra se trasladan hacia lugares que pueden proveer trabajo barato, pero eficiente.

Se presume que las ventajas para el país anfitrión son que las empresas transnacionales que buscan eficiencia tienen el potencial de aumentar la competitividad de las economías receptoras, tanto mediante la creación de actividades con algún valor agregado en industrias en las que tales empresas no habían invertido anteriormente o bien, por la vía de introducir modificaciones en una industria establecida con el fin de pasar de actividades con uso intensivo de mano de obra, baja productividad y escasa tecnología, a otras basadas en conocimiento, con alta productividad y densidad tecnológica.

Un ejemplo de esta modalidad de inversión se manifiesta en México, Centroamérica y los países del Caribe, donde las corporaciones estadounidenses 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. 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.<sup>16</sup>

Sin embargo, se han identificado dos importantes problemas, el primero de ellos tiene que ver con el hecho de que algunos países en desarrollo han encontrado que sus políticas para atraer la IED que busca eficiencia no son sostenibles a largo plazo. Esto puede ser el resultado de las limitaciones al escalamiento industrial y tecnológico de las operaciones de ensamblaje impuestas por los mecanismos de acceso a mercados de exportación, de la progresiva reducción de los beneficios otorgados por acuerdos comerciales preferenciales como consecuencia de una liberalización comercial global más amplia, y de la carga fiscal y financiera que implican los incentivos usados para atraer la IED.

En segundo término están las dificultades que se vinculan a la atracción de IED de baja calidad, caracterizada por empresas que sólo se interesan por establecer escasos encadenamientos con la economía local, tienen un bajo potencial para generar derrames y que operan con metas a corto plazo. Estas empresas, que invierten poco en el desarrollo de la productividad y las habilidades, abundan más en las industrias con uso intensivo de mano de obra, que compiten básicamente en función de los precios, y en las que a menudo el trabajador es visualizado más bien como un costo que se debe reducir que como un recurso por desarrollar. Las compañías de esta clase, son las que ante el menor deterioro de la situación competitiva del país huésped (apreciación del tipo de cambio, alza de los salarios, aumento de los costos de seguridad social, entre otros) pueden salir rápidamente del país en busca de un mejor sitio para establecer su centro de producción.

**Inversión destinada a adquirir activos estratégicos.** Normalmente se produce en una etapa avanzada del proceso de internacionalización de las actividades de las empresas que trasladan las actividades de diseño, investigación y desarrollo del país de origen a una filial extranjera. Se estima que esta inversión puede aportar a los países receptores tres tipos de contribución tecnológica: a) puede servir para implantar una nueva tecnología no autorizada anteriormente en la economía nacional y, en consecuencia, dar lugar a la producción y consumo de un nuevo bien; b) la inversión extranjera como un componente tecnológico suele exigir la implantación y/o creación de nuevas especializaciones necesarias para explotar esa tecnología y; c) la

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, pp. 40-41.

introducción de nuevas tecnologías acrecienta el acervo de ideas y estimula la innovación nacional.<sup>17</sup>

Una gran parte de toda la labor de innovación se realiza en el marco de las empresas trasnacionales, las razones de ello son variadas, en primer lugar, la investigación y desarrollo supone grandes costos inmovilizados, por lo que son precisos grandes mercados para que sea rentable, consecuentemente, la investigación y desarrollo se centra en las grandes empresas y en asociaciones y alianzas entre grandes compañías. La trasnacionalidad amplía el mercado en el que una empresa puede explotar los activos tecnológicos, y constituye un fuerte incentivo para realizar actividades de investigación y desarrollo.

Otra razón para la dispersión geográfica de las actividades de investigación y desarrollo está relacionada con la administración de mercados. Existen algunas ventajas al localizar la investigación y el desarrollo más cerca del cliente, por ejemplo, los fabricantes de autos de Estados Unidos y Japón realizan investigación y desarrollo en Europa, con la creencia de que el resultado serían productos más atractivos para los consumidores europeos que los que se desarrollan en el país sede. En ocasiones, el principal incentivo para establecer las instalaciones para la investigación y desarrollo en el exterior, es simplemente satisfacer los intereses de la empresa sede que considera la creación de esos centros como un medio para percibir la tecnología extranjera.

De acuerdo con la UNCTAD, algunos países en desarrollo están en condiciones, o pueden estarlo, de atraer este tipo de capitales mediante inversiones en recursos humanos e infraestructura; por ejemplo, la disponibilidad de personal preparado y de la necesaria infraestructura de telecomunicaciones ha contribuido a que las empresas trasnacionales localicen centros de investigación, desarrollo y de servicios en Singapur, servicios de informática en la India y centros de servicios de reserva para aerolíneas en el Caribe.<sup>18</sup>

### **1.3 Categorías.**

Actualmente, la inversión extranjera directa comprende un rango sin precedentes de sectores y compañías que invierten en un número igualmente variado de lugares. Se considera que son tres las fuerzas principales que han impulsado la inversión extranjera directa: la primera es la liberalización de las políticas reguladoras de la inversión extranjera que conlleva la reducción de los obstáculos que se oponen a la actividad de las empresas trasnacionales (concediendo

---

<sup>17</sup> UNCTAD (2001). *Op. Cit.*, p. 37.

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 26.

igualdad de condiciones frente a las empresas locales), el fortalecimiento de las normas del trato aplicado a las filiales extranjeras, esfuerzos para conseguir el funcionamiento apropiado de los mercados y la concesión de mayores incentivos a la inversión. Por ejemplo, en casi todos los países en desarrollo se permite actualmente, que las empresas transnacionales actúen en la mayoría de los sectores de la economía y, además se han eliminado o atenuado las limitaciones aplicadas a la repatriación de capitales, al envío de remesas y otras transferencias.

Cuadro 1.2  
CAMBIOS INTRODUCIDOS EN LAS LEGISLACIONES MUNDIALES SOBRE LA IED, 1996-2003.

Concepto	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de países que introdujeron cambios en su legislación.	65	76	60	63	69	71	70	82
Número de cambios introducidos	114	151	145	140	150	208	248	244
De los cuales								
Más favorables a la IED/a	98	135	136	131	147	194	236	220
Menos favorables a la IED/b	16	16	9	9	3	14	12	24

a/ Comprende los cambios liberalizadores y los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.

b/ Incluye los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

Fuente: UNCTAD. *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: el giro hacia los servicios*. Nueva York, UNCTAD, 2004, p. 4.

La liberalización de los regímenes de la inversión extranjera directa ha sido complementada por la conclusión de un número, cada vez mayor, de tratados bilaterales en materia de inversión, denominados Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI). Los APPRI son "tratados internacionales en materia de inversión extranjera directa celebrados entre dos Estados que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo."<sup>19</sup> Estos instrumentos se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable a la inversión. El cuadro 1.2 muestra la dinámica de los cambios introducidos en las legislaciones nacionales entre 1996 y el 2003, de los cuales, la mayor parte de ellos (90%) fueron más favorables a la IED, englobando modificaciones encaminadas a fortalecer el mercado y conceder mayores incentivos, en contraste, sólo 24 de estas reformas incluyeron disposiciones orientadas a incrementar el control gubernamental y reducir estímulos.

La segunda de las fuerzas es el rápido cambio tecnológico que obliga a las empresas a incursionar en nuevos mercados y compartir costos y riesgos, por otra parte, la disminución en los

<sup>19</sup> Miguel Flores Bernés. "¿Cómo se regulan los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?", en *Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado*, México, Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, núm. 8, abril 2000, p. 5.

costos de transporte y comunicaciones ha hecho que resulte adecuado y redituable integrar operaciones distantes en un esfuerzo por aumentar la eficiencia de las empresas, la última fuerza es resultado de las dos anteriores, se trata del aumento de la competencia que obliga a las empresas a explorar nuevas formas de aumentar su eficiencia, en particular ampliando su alcance internacional para entrar, cuanto antes, a nuevos mercados y modificando algunas actividades de producción con el objeto de reducir costos.

Esto es, las empresas transnacionales, para alcanzar mayores índices de productividad, realizan parte de sus actividades de la cadena de producción fuera de sus países de origen, y capitalizan los beneficios que genera una red internacional de fabricación. La única forma de mantener una ventaja competitiva, a nivel internacional, es utilizando los factores de producción (mano de obra y capital) de tal manera que los recursos utilizados sean maximizados. Las compañías, entonces, deben mejorar permanentemente su cadena de valor y desarrollar nuevas tecnologías, diferenciación de productos, reputación de marca y mantener un nivel de inversión creciente, tanto en sus instalaciones físicas como en investigación y desarrollo especializados.

La innovación permite que las ventajas sean sostenibles a largo plazo. A través de la innovación las empresas desarrollan bases para competir o encuentran mejores formas para hacerlo y quedan obsoletos los esquemas tradicionales; como Michael Porter señala, el marco en el que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: la condición de los factores y de la demanda, las empresas relacionadas vertical y horizontalmente y la estructura y rivalidad de las industrias.<sup>20</sup>

Al respecto de la condición de los factores, el Dr. Porter considera la escasez en lugar de la abundancia como elemento fundamental para generar ventajas competitivas. La abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que presiona hacia la innovación. También es importante contar con una demanda local de productos elaborados, pues esto impulsaría a las firmas locales a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez que en mercados donde no se tenga demanda o que sean menos exigentes.

Por otro lado, las empresas nacionales se benefician más cuando sus proveedores son, ellos mismos, competidores globales, ya que un competidor a escala mundial dará a las empresas relacionadas acceso a productos con menores costos e información valiosa, y creará ventajas para las industrias iniciales y finales de toda la cadena. Finalmente, el último de los cuatro atributos

---

<sup>20</sup> IMEF. “Las ventajas competitivas de las naciones y sus empresas”, en *Finanzas*, ponencia IMEF, México, 1993, p. 16.

se relaciona con la intensidad de la rivalidad interna, la cual obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a tomar una actitud global, es decir, a incursionar en nuevos mercados con mayor rapidez.

Como ya revisamos con antelación, las actividades de las empresas transnacionales se extienden desde la obtención de capital, la creación de nuevas instalaciones de producción o la adquisición de elementos productivos y la participación directa de mercancías y la prestación de servicios hasta la concepción de nuevas técnicas de producción. Las empresas transnacionales desenvuelven estas actividades en países situados fuera de la economía propia mediante la inversión extranjera directa, ésta puede adoptar diversas categorías, las cuales, son objeto de revisión de este apartado.

De acuerdo con la OCDE, se consideran las siguientes categorías de IED:

- Inversión de localización específica
- Adquisición y privatización
- Joint Venture*
- Nuevas inversiones móviles "*greenfield*"
- Inversión para expansión

Las primeras tres categorías se relacionan con un lugar específico, por ejemplo, cuando una empresa desea acceder a recursos minerales, forestales o materias primas se limita automáticamente al lugar donde dichos recursos se encuentran disponibles, aunque en algunas industrias el proceso de producción puede ser dividido en diferentes localidades, el principio que hace válido este tipo de inversiones es que es menos móvil que cualquier otra, es decir, la adquisición o la privatización tienden a tener una ubicación específica, por tanto es más probable que ocurra en el lugar donde se ubican los recursos o la compañía a ser adquirida. Las últimas dos categorías se ubican dentro de la clase conocida como "*greenfield*" (proyectos totalmente nuevos como la construcción de nuevas plantas o campos abiertos por primera vez a la inversión extranjera) son más móviles porque pueden darse en cualquier lugar y generalmente, son adecuados para países que no tienen recursos naturales atractivos, mercados grandes o atributos similares.<sup>21</sup>

Las adquisiciones implican la compra total o parcial de una empresa ya existente y, a menudo, realizar inversiones posteriores para la ampliación, modernización o sustitución de plantas, se

---

<sup>21</sup> OCDE. *Política y promoción de la IED en América Latina*. París, OCDE, 1999, pp. 94-95.

diferencian de la privatización, en que esta última consiste en la transferencia de activos del sector público al privado en términos de propiedad, gestión, finanzas o control. Se argumenta la conveniencia de las privatizaciones sobre la base de razones como la mejora de las actividades o servicios efectuados, la despolitización de la toma de decisiones, la obtención de recursos para los presupuestos públicos y la minoración de la presión fiscal al suprimirse el déficit de funcionamiento.

La preferencia de los inversionistas extranjeros por comprar empresas ya existentes obedece al menor esfuerzo relativo que ello implica, iniciar el establecimiento de una firma, con todos los riesgos inherentes, resulta un procedimiento más complicado que la sustitución del propietario de la empresa, con ello, se aprovecha que la compañía ya está funcionando y ha demostrado su viabilidad. Además, esa compañía posee una infraestructura básica y se encuentra ya instalada en el mercado (posiblemente con un nombre comercial y marcas ya consolidadas y clientela establecida), con una inyección de capital, modernización tecnológica, uso de publicidad adecuada y la importación de capital humano, los elementos ya existentes pueden ser desarrollados en mayor medida.<sup>22</sup>

Por su parte, una *Joint Venture* -también llamada inversión conjunta o coinversión- es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos para crear una nueva empresa, subsistiendo sus creadores. En el ámbito internacional, comúnmente, una empresa extranjera aporta capital y tecnología, mientras el socio local además de aportar capital, contribuye con infraestructura, conocimiento del mercado doméstico y acceso al mismo, en ocasiones, el socio extranjero también aporta una red comercial en otros países para canalizar exportaciones. Por ejemplo, recientemente, el fabricante español de componentes automovilísticos Grupo Desc, concretó una inversión conjunta con CIE Berriz, la filial mexicana de CIE Automotive, para la producción y comercialización de sus productos con destino al mercado TLCAN; la operación efectuó mediante la dotación a la sociedad conjunta de todas las acciones de la sociedad mexicana Pintura, Estampado y Montaje (PEMSA), propiedad del Grupo Desc, y de las acciones de la sociedad, también mexicana, CIE Celaya, que hasta ahora era propiedad de CIE Automotive, más una ampliación de capital por parte de esta última.

En términos generales, se puede decir que una inversión conjunta responde a las razones siguientes: 1) la necesidad de las empresas de superar ciertas deficiencias, como puede ser la falta de recursos financieros, la necesidad de nuevas tecnologías y/o la falta de conocimiento del mercado; 2) la inversión puede ser parte de una estrategia competitiva para sustituir o enfrentar a

---

<sup>22</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *Op. Cit.*, p. 39.

los competidores o fortalecer la posición de la empresa en el mercado y 3) aumentar la posición estratégica de los socios aprovechando las economías de escala, creando y explotando las ventajas de la asociación a través de la transferencia de tecnología, la diversificación de la producción, de sus mercados y el uso de nuevas técnicas.<sup>23</sup>

Las ventajas de efectuar una empresa de este tipo son, entre otras, las siguientes: i) compartir los gastos y riesgos de la inversión, ii) hay transferencia de tecnología que permite mejorar ventajas competitivas; iii) acceso a nuevos mercados y canales de distribución; iv) entrega puntual y a mejores precios, de los bienes o componentes que requiera el proceso productivo, si se une en una empresa conjunta con su proveedor; v) aportaciones de capital para el desarrollo de mercados y tecnologías; vi) contacto más directo con los clientes y; vii) es una manera de participar en sectores donde la restricción gubernamental no permita una inversión 100% extranjera.<sup>24</sup>

De las categorías antes señaladas, las fusiones y adquisiciones son la modalidad de inversión que ha experimentado el desarrollo global más significativo de los últimos años debido al creciente número de las operaciones y a los montos involucrados. *Los recursos utilizados anualmente en este tipo de operaciones se ha multiplicado cuatro veces entre 1995 y 2000, de modo que crecieron de 186 000 millones de dólares a mediados de la década pasada a más de 720 000 millones de al final de la misma.*<sup>25</sup>

La distribución geográfica de las fusiones y adquisiciones aporta algunos elementos para caracterizarlas: aunque casi todas las regiones han tenido alguna participación, es claro que el fuerte incremento de las fusiones y adquisiciones en los últimos años se concentra en países y regiones de mayor desarrollo relativo, en el caso de los países en desarrollo, los recursos han tenido como principal destino el Sureste Asiático y América Latina. La distribución sectorial de las empresas participantes, suma elementos adicionales para caracterizar el proceso; un primer elemento que cabe señalar, es la baja incidencia del sector primario, tanto desde la perspectiva de los activos adquiridos como de las empresas compradoras, en 2000, por ejemplo, el valor total de las fusiones y adquisiciones en el sector primario representó apenas un 1% del valor global. En cambio, y como puede observarse en el cuadro 1.3 contenido en el anexo, este proceso ha sido particularmente intenso en el sector de servicios, seguido de cerca por las manufacturas, en el

---

<sup>23</sup> Jean Francois Hennant. "A transaction costs theory of equity Joint Ventures", en *Strategic Management Journal*, vol. 9, núm. 4, julio-agosto 1998, p. 17.

<sup>24</sup> *Idem.*

<sup>25</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003*. Santiago de Chile, CEPAL, 2004, p. 26.

mismo año, un 56% del valor de los activos adquiridos a través de fusiones y adquisiciones pertenecía al sector terciario y un 43% del valor global a manufacturas.<sup>26</sup>

#### **1.4 Importancia.**

Se atribuye a la inversión extranjera la capacidad de contribuir al crecimiento económico ya que, a nivel macro, es complemento del ahorro nacional y generador de divisas para que el gobierno logre la consecución de sus metas de crecimiento y desarrollo y fortalezca la planta productiva del país receptor. A nivel de empresa, se plantea que los capitales externos aumentan la oferta de empleos y que la entidad receptora se beneficia del conocimiento tecnológico que generan las trasnacionales, propicia la transferencia de tecnología e incrementa las exportaciones, tanto directas como indirectas, a través de cadenas de proveedores. El argumento anterior, se basa en el supuesto de que con la entrada de las empresas extranjeras, las nacionales se volverán más productivas, con lo que mantendrán sus ganancias y podrán competir con las trasnacionales. Las empresas nacionales, se supone, deben buscar alternativas para modernizar sus estructuras productivas y mantenerse en la competencia, el efecto final será la generación de mayores salarios, empleos y mayor recaudación fiscal para el gobierno local.

Sin embargo, la llegada de grandes capitales puede generar otros problemas, sobre todo a pequeñas y medianas empresas nacionales que no poseen los mismos niveles de competitividad y terminan siendo absorbidas por las grandes corporaciones; de igual forma, factores de influencia y atracción de inversión extranjera como la apertura con mínimos aranceles de entrada y los bajos salarios, si bien reducen el precio de la producción final, el acceso a insumos y los costos de transportación de un país a otro, no son suficientes, pues se requiere también de otras variables que hagan competitivo al receptor, como son los recursos humanos, la investigación científica y técnica, la innovación y calidad y, la organización y cumplimiento entre otros, que vayan más allá de políticas temporales y de atracción mayoritariamente maquiladora.<sup>27</sup>

No obstante, cabe subrayar que los efectos de la inversión extranjera directa, sobre una economía receptora, dependen de dos aspectos: el primero de ellos son las condiciones estructurales de la actividad económica de la economía receptora, lo cual a su vez, está sujeta a la estrategia de desarrollo y crecimiento económico impulsada por ese país. El segundo elemento se refiere al comportamiento y operación de las empresas trasnacionales que realizan la inversión,

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 27.

<sup>27</sup> Paulino E. Arellanes Jiménez. *La IED en México 1982-2003*. México, BUAP, 2004, p. 83.

dicho proceder se vincula estrechamente con los objetivos de la red global de producción a la que pertenecen.

Para estudiar los factores que motivan la decisión de una empresa por establecerse en el exterior, han surgido numerosos enfoques que toman como referencia aspectos tan variados como la estructura del mercado nacional, la localización de la inversión, la posesión de activos intangibles, la tasa de retorno de beneficios y la diversificación de riesgos. Sin que el presente apartado tenga como propósito ahondar en ellas, considero necesario brindar un panorama de las mismas, que nos facilite comprender el por qué la diversidad de opiniones al respecto de las implicaciones que, la inversión extranjera directa, tiene sobre una economía.

Saúl Lizondo, agrupa las teorías sobre la inversión extranjera directa, según los elementos determinantes de la misma en condiciones de mercados perfectos e imperfectos, en síntesis, sus consideraciones son las siguientes: en el primer grupo (la existencia de mercados perfectos) se identifican como factores determinantes de la inversión, el diferencial de las tasas de retorno, esto es, la inversión corre del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene tasas más altas, consecuentemente la inversión fluye ante la posibilidad de reducir riesgos mediante la diversificación.<sup>28</sup>

En el segundo grupo (existencia de mercados imperfectos) se proponen como factores, el ciclo de vida de los productos (a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja de las innovaciones, las empresas temen perder mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios restantes de las innovaciones), el tipo de cambio (cuanto más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa), la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista (una empresa transferirá capital y tecnología a los países que tienen ventajas comparativas) y por último, la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de las compañías en su propio mercado.<sup>29</sup>

Por otro lado, de acuerdo con Dunning, para que tenga lugar la inversión es necesario que concurren tres condiciones: 1) para que una empresa decida invertir en el exterior debe tener una ventaja específica sobre sus contrapartes en el país receptor (propiedad de patentes, atractivos sectores comerciales, marcas de fábrica u otras o bien, la propiedad de activos intangibles como

---

<sup>28</sup> Alfredo Guerra Borges. "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 51, núm. 9, septiembre 2001, p. 826.

<sup>29</sup> *Idem*.

el conocimiento de técnicas de comercialización, organización y dirección de empresas, de personal, etc); 2) el país receptor de la inversión debe tener ventajas locacionales como, por ejemplo, escasas barreras arancelarias, cuotas de importación o reducidos costos de transporte; o bien poseer materias primas necesarias para la empresa inversionista o tener mano de obra con determinada especialización o ser de menor costo comparativo respecto al país inversionista; 3) la tercera condición tiene que ver con la teoría de la internacionalización, según la cual la empresa transnacional decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles (conocimientos, tecnologías) e invertir en el extranjero en vez de transferirlos a otras empresas (por venta o licencia de patentes). De esta manera preserva las ventajas que le dan superioridad en el mercado regional o mundial.<sup>30</sup>

El Banco Mundial destaca, por su parte, la obtención de altas tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos, para conseguir tasas más altas argumenta que es necesario que el país que tiene escasez de capital reúna los requisitos de seguridad jurídica, económica y política, cuente con mano de obra calificada, disponga de infraestructura moderna y goce de instituciones adecuadas y eficientes sistemas de comunicación.<sup>31</sup> No obstante, como podemos apreciar, por definición, los países que tienen escasez de capital son aquellos que están en desarrollo y sin embargo los elementos determinantes de la inversión son propios de un país desarrollado, de ahí la concentración de más del 70% de las inversiones mundiales en este último grupo. Aún con la falta de consensos al respecto del tema que nos ocupa, las consideraciones que a continuación se enuncian, creo son las más adecuadas –no por ello absolutas- para acercarnos al mismo.

**Implicaciones macroeconómicas.** Como ya se refirió, es posible enmarcar el impacto y la importancia de la inversión extranjera directa en dos grandes perspectivas: la macroeconómica y la de la organización industrial o microeconómica, dentro de la primera, la inversión puede ser importante como complemento al ahorro nacional y como generador de divisas. En una economía, el ahorro nacional y la inversión local (monto acumulado por las empresas para construir nuevas fábricas y/o adquirir bienes y equipo) no coinciden necesariamente, la razón de ello es que si el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones, los países pueden ahorrar, pero si ocurre lo contrario, el país se verá en la necesidad de endeudarse para cubrir la brecha entre el valor de sus ventas al exterior y el de sus compras, este financiamiento puede adquirirse de varias formas, una de ellas es precisamente la IED.

---

<sup>30</sup> *Idem.*

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 827.

Las economías en desarrollo que permiten el ingreso de la IED esperan obtener dos grandes beneficios, complementar el insuficiente nivel de ahorro interno e incrementar la oferta local de divisas. Al complementar el ahorro interno, la IED aumenta la oferta de capital existente en una economía, lo cual permite la expansión de la producción, el nivel de empleo y de ingresos, de esta forma, la presencia de la inversión estimula el crecimiento de la demanda pues no sólo mejora el nivel de los salarios, sino también incentiva el crecimiento de una fuerza laboral con una mejor calidad de trabajo. De igual manera, la IED puede incentivar el gasto del gobierno si ésta está encaminada a la generación de infraestructura por lo que reduce los costos requeridos para la inversión pública, asimismo, le proporciona ingresos mayores para financiar sus proyectos de desarrollo ya que incrementa la posibilidad de una mayor recaudación fiscal vía impuestos.

Revisemos brevemente el caso mexicano, donde la inversión extranjera como creadora de empleos solamente contribuyó, entre 1989 y 1994, con el 16.20% del total en todo el sexenio, con esto se quebró el mito que afirma que la inversión realmente establece suficientes plazas laborales para la población económicamente activa en el país. Así podemos ver que efectivamente los capitales foráneos captados por México, crearon 1 318 553 ocupaciones hasta septiembre de 1993, para los 6 millones de personas desempleadas en aquél periodo y para el millón y medio que el gobierno entrante deseaba crear.<sup>32</sup> Al mismo tiempo, en el país, los costos laborales se han mantenido relativamente bajos, en parte como un efecto derivado del incremento de la productividad, pero también por el deterioro de los salarios. Al respecto, basta decir que los salarios por hora en el país (2.10 d/h), se sitúan entre los más bajos de América Latina y muy probablemente esta situación ha influido en la decisión de las empresas trasnacionales de establecerse en el país, como ha ocurrido con China e India, cuyos trabajadores perciben apenas 0.25 centavos de dólar ubicándose, recientemente, como las dos economías más confiables y atractivas para invertir.<sup>33</sup>

En lo tocante a la inversión y su relación con la balanza de pagos, las consideraciones son las siguientes, conceptualmente la balanza de pagos de un país registra los pagos y los ingresos procedentes del exterior; cualquier transacción que implique un pago al exterior se considera como un pasivo o egreso, mientras que cualquier transacción que signifique un ingreso del exterior se conoce como activo o ingreso. La IED implica dos tipos de flujos, el primero se refiere a la entrada de la inversión a la economía receptora y el segundo, se presenta una vez que la inversión

---

<sup>32</sup> Paulino E. Arellanes Jiménez. *Op. Cit.*, p. 85.

<sup>33</sup> Isabel Becerril. "Urge reforma laboral: LHB", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 19 de febrero de 2005, p. 17.

está instalada y operando, lo cual genera la posibilidad de transferir los beneficios al exterior. Entre mayor sea el periodo de tiempo en el que las inversiones comienzan la repatriación de sus beneficios menos presiones existirán sobre la balanza de pagos.

Sin embargo, autores como Streeten, consideran que no es suficiente la prolongación del periodo de tiempo en el que los beneficios de la inversión habrán de ser repatriados para evitar "presiones" sobre la balanza de pagos. Lo ideal sería que la tasa de retorno fuese inferior a la tasa de crecimiento económico generado en la economía local, pero ello no es generalmente así, lo que implica que las entradas de inversión provoquen no sólo las salidas de beneficios, sino que hay que sumar a ello, los reembolsos -a las empresas matrices- de los créditos concedidos a sus filiales extranjeras así como los pagos por licencias y asistencia técnica, entonces, las salidas pueden ser finalmente, ampliamente superiores a las entradas.

Los efectos de la IED sobre la balanza de pagos pueden ser mayores si el producto que una empresa trasnacional origina es un bien comercializable que no se hubiera producido en el país receptor de no haberse realizado la inversión, especialmente cuando el producto es exportable y genera ganancias. Sin embargo, puede presentar efectos negativos si la empresa trasnacional no produce para la exportación o bien, acarrea mayores importaciones (maquinaria, equipo y materias primas), creando un déficit en la balanza comercial.

**Implicaciones microeconómicas o de organización industrial.** En el plano de la organización industrial, los efectos de la inversión extranjera directa se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, en formas de organización, vinculación intra e interempresa, con la consecuente integración de redes económicas y sociales, así como de generación de empleos y salarios.

En principio, se piensa que la IED tiene una relación positiva con el empleo si los flujos de capital que genera son utilizados para conformar nuevas empresas, sin embargo, lo más común es que llegue al país receptor para fortalecer la producción de las empresas ya existentes y con un número de personal ya establecido. No obstante, la presencia de las firmas con IED da lugar al surgimiento y desarrollo de actividades y servicios periféricos que logran cierta generación de empleos. Asimismo, se argumenta que la IED generará empleos con mayores salarios ya que las empresas extranjeras generalmente pagan salarios más altos debido a que operan con mayor productividad, lo que no se traduce necesariamente en mejoras salariales generales, otra

explicación se asocia a que las empresas trasnacionales tienden a operar en mercados oligopólicos, donde los mayores márgenes de ganancia permiten pagar salarios superiores.

Estos efectos, deben tomarse con cautela considerando las repercusiones sobre la productividad y la salida del mercado de empresas ineficientes, esto es, el aumento de la productividad se traduce, a largo plazo, en una disminución del empleo, lo que se acentúa por el cierre de empresas que ya no son competitivas. De igual modo, cuando una empresa trasnacional se establece en alguna región, se espera que contrate personal en ella, sin embargo, se da muy frecuentemente el caso de que la empresa no genere empleos por contar con personal foráneo y, si ésta absorbe a otras más pequeñas ya existentes en la región, es muy probable que se genere cierto nivel de desempleo.

Igualmente, el liderazgo tecnológico de las empresas trasnacionales impacta las estructuras productivas y motiva la modernización de equipos y técnicas de trabajo que, a su vez, dan lugar a una oferta de empleo insuficiente complementada con una escasa respuesta para absorber una fuerza de trabajo en constante aumento: las tecnologías aportadas por la inversión extranjera utilizan intensivamente capital y en menor medida mano de obra. Para dimensionar el impacto real, también es necesario considerar que la compra de empresas nacionales, por inversionistas extranjeros, puede dar lugar a una simple transferencia de trabajadores que ya estaban incorporados a la población económicamente activa; el aumento en los niveles de empleo solamente se presenta cuando los flujos de capital son utilizados para conformar nuevas empresas.

Tal vez la aportación más importante que los países en desarrollo esperan es la relacionada con la transferencia de tecnología ya que ésta, a su vez, tenderá a elevar la productividad. Es bien sabido que los países en desarrollo van a la zaga en lo que respecta a la creación y aplicación de tecnología y por lo tanto, producen con técnicas que están anticuadas en los países desarrollados o incluso, no producen algunos bienes porque no están capacitados para ello. La IED supondría la aplicación de nuevos equipos, procesos industriales y procedimientos, que al ser utilizados en el país receptor, incrementan su productividad general y lo hacen partícipe de los avances técnicos de los países industrializados.

A nivel de empresa, cuando una compañía trasnacional abre una subsidiaria en otro país, ésta última se beneficia del conocimiento tecnológico desarrollado por la empresa matriz. Por otra parte se presume que las empresas domésticas –con la entrada de empresas trasnacionales- se volverán más productivas con lo que mantendrán sus ganancias y podrán competir con aquéllas,

ya que se verán forzadas a utilizar más eficientemente las tecnologías existentes o estudiar posibles alternativas tecnológicas, no obstante, las empresas locales no tienen el éxito garantizado porque dependen del desarrollo de sus propias capacidades.<sup>34</sup>

En este sentido, recurrir a la IED propicia la introducción de nuevos conocimientos, habilidades administrativas y de mercadotecnia que, en su conjunto, constituyen los recursos intangibles de las empresas transnacionales. Estos recursos, tangibles e intangibles, pueden tener efectos directos e indirectos en la economía receptora: los primeros incluyen la formación de capital, la generación de empleo y mayores exportaciones, los indirectos comprenden cambios en la estructura industrial, en la conducta y en el desempeño de las empresas locales, así como la transferencia de conocimientos que resultan en incrementos de la productividad y de acceso al mercado (derramas tecnológicas).

Sin embargo, el efecto de la IED sobre la productividad no necesariamente se transmite a toda la economía y, por el contrario, tiende a concentrarse en algunos sectores o enclaves. En el caso de México, por ejemplo, existe una enorme concentración de la inversión extranjera en algunas entidades federativas, especialmente tres de ellas (Distrito Federal, el Estado de México y Nuevo León) generan el 87.15% de la inversión, de éstas, el Distrito Federal participa, en promedio, con poco más del 70% de la inversión. Como contraparte, el resto de las entidades participa, individualmente, con menos del 1% de la inversión; particularmente estados del sur de México como Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Tabasco y Yucatán, entre otras.<sup>35</sup>

Se señala también, que la brecha científico-tecnológica existente entre los países desarrollados y los que están en desarrollo permite, a las empresas transnacionales, condicionar la transferencia de tecnología a su participación directa en las actividades productivas de los países en desarrollo. Al ocurrir la transferencia de tecnología como fenómeno interno de la empresa transnacional, no debe suponerse un esfuerzo real por integrarse al contexto local. En la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores de producción, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales.

Además, algunas tecnologías no son accesibles si sus propietarios deciden no dar licencias para ellas; en ciertos aspectos importantes, los activos tecnológicos encierran un elemento tácito que

---

<sup>34</sup> Dmitri Fujii Olechko. "Inversión extranjera y productividad en México", en *Investigación Económica*, México, Facultad de Economía, UNAM, núm. 248, 2004, pp. 150-152.

<sup>35</sup> CNIE. *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 23.

no es fácil reproducir en otro entorno, y cuyo aprovechamiento eficaz conlleva inversiones considerables en adiestramiento y mejora de conocimientos especializados. Las empresas tienden más a conceder licencias para tecnologías viejas de las que han obtenido ya beneficios significativos, que para tecnologías nuevas que resultan imprescindibles para sus intereses comerciales.

Como se observa, los efectos que la inversión extranjera directa puede generar en una economía, resultan controvertidos por varias razones, en primer lugar, la idea de que la importación de capitales será benéfica para el nivel de empleo e ingreso de la economía receptora se encuentra sustentada en la existencia de un efecto automático y abarcador difícilmente posible en una economía en desarrollo. Es decir, si suponemos que todos los sectores de una economía se hallan encadenados productivamente, el incremento de la demanda en uno de ellos traerá consigo el mismo efecto sobre otros sectores que son proveedores de materias primas o bienes intermedios, sin embargo, esta condición no está totalmente dada en una economía en desarrollo.

En segundo lugar, existen “costos” de la inversión extranjera directa que pueden ir en detrimento del desarrollo del país receptor, por ejemplo, los incentivos o concesiones especiales ofrecidos al país inversor, presiones sobre la balanza de pagos o deterioro de los términos de intercambio. Lo anterior es posible pues para atraer el capital extranjero, el gobierno del país receptor puede ofrecer ciertas facilidades que incluirían ciertos servicios públicos a bajo costo, algún tipo de asistencia financiera o el subsidio de algunos insumos, lo que representa costos para el gobierno nacional. En tercer lugar, la expansión de la demanda puede generar mayores importaciones, dicha condición puede ocasionar que se reduzcan los beneficios para la producción interna y la generación de empleos.

### **1.5 Tendencias recientes.**

Durante las cuatro décadas anteriores a la I Guerra Mundial se presencié un importante crecimiento económico internacional, proceso que estuvo enmarcado por el régimen del patrón-oro, la estabilidad de los tipos de cambio, los préstamos internacionales y el rápido crecimiento de las inversiones. La mayoría eran inversiones de cartera, convirtiéndose el Reino Unido en la nación acreedora más grande debido a su prosperidad doméstica, la necesidad de asegurar recursos y materias primas y un marco institucional avanzado, que canalizó exitosamente los fondos disponibles hacia el extranjero. En el periodo entre las dos guerras, la relativa riqueza de las naciones europeas disminuyó y, Estados Unidos se convirtió en una importante nación acreedora,

cada vez más debido a la inversión directa de sus empresas, en subsidiarias en el extranjero. Un factor adicional, fue la crisis financiera de los años treinta, la cual inició una considerable caída de la inversión de cartera internacional.

Interrumpido por las dos guerras mundiales y la depresión de los años treinta, el proceso de integración económica tomaría un nuevo impulso después de 1945, en el contexto de crecimiento sostenido de la actividad comercial, tanto en los países industrializados como en los países descolonizados y en desarrollo. Este crecimiento, prácticamente sostenido hasta 1973, dio lugar a la formación –en las economías más avanzadas– de grandes grupos industriales que alcanzarían una enorme dimensión internacional.

A partir de 1945, se pueden distinguir tres fases en el avance de los negocios internacionales: las multinacionales de Estados Unidos y el Reino Unido fueron dominantes hasta alrededor de 1960 y, éstos se concentraron en la extracción de petróleo y otras materias primas. Durante la siguiente década, compañías provenientes del resto de Europa Occidental y Japón entraron en escena y comenzaron a cobrar importancia como fuentes de IED, en el tercer periodo (años setenta y ochenta), las firmas provenientes de Europa, seguidas por Japón, se consolidaron como proveedores de IED.<sup>36</sup>

**Las décadas de los años cincuenta y sesenta.** En los años inmediatos a la II Guerra Mundial el proceso de transnacionalización asumió las características siguientes: a nivel mundial, se incrementó rápidamente la instalación de filiales de las grandes corporaciones y la IED aceleró su ritmo de crecimiento destinándose fundamentalmente a los sectores más dinámicos de la manufactura. Este proceso, como ya se indicó, fue liderado por las empresas estadounidenses, cuya inversión en el exterior creció un promedio de 7% entre 1950 y 1959 y a un 5.5% entre 1960 y 1969.<sup>37</sup> El menor crecimiento de la segunda década se debió al mayor dinamismo de la inversión de los demás países desarrollados, consecuentemente, Estados Unidos –que a principios de los años 60 controlaba casi la mitad de la IED– comenzó a ceder posiciones. No obstante, durante estos años, el índice de inversión extranjera directa aún no superaba al del comercio internacional, pues a pesar de las crecientes inversiones estadounidenses, la exportación seguía siendo la principal manifestación comercial.

---

<sup>36</sup> Jacques Adda. *Globalización de la economía*. Madrid, Ediciones Sequitur, 1999, p. 74.

<sup>37</sup> Gustavo Bittencourt y Rosario Domingo. *Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes*. Uruguay, Editores Unidos de la República, Facultad de Ciencias Sociales, 1996, p. 5.

Los países en desarrollo perdieron participación en las inversiones internacionales, especialmente América Latina, asociado a ello, se observa un cambio importante en el origen de la inversión en la región, se desacelera el ingreso de IED de origen estadounidense y crece la de origen europeo. Esto se verifica por la pérdida de participación de los países de la ALADI en la IED estadounidense destinada a países en desarrollo, de casi el 60% en los cincuenta a un tercio en los sesenta. En contraparte creció la participación del bloque en la IED originaria del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE, de 18% a comienzos de los sesenta a 28% al finalizar la década. Del continente, los tres países de mayor tamaño de la región, Argentina, Brasil y México, fueron los que estuvieron más asociados con la expansión del capital transnacional y atrajeron inversiones que promediaron el 89% del total de la IED destinada a la región.<sup>38</sup>

La IED respondía entonces, a una lógica de competencia entre las naciones por el acceso a los recursos del suelo y del subsuelo, por ello, en los años cincuenta los principales sectores de destino de los flujos de inversión fueron el sector extractivo (petróleo y minería), mientras que en la década siguiente, la manufactura comenzó a tener mayor importancia. La primera generación de IED, inglesa y francesa, sobre todo, se concentraba básicamente, a lo largo de la primera mitad del siglo XX, en la explotación de los recursos agrícolas y mineros de los imperios coloniales. Después de la II Guerra Mundial, las inversiones, estadounidenses sobre todo, se dirigían al sector manufacturero aprovechando las perspectivas generadas por la creación del Mercado Común Europeo y por las estrategias de industrialización adoptadas por determinados países en desarrollo de América Latina y Asia.

**La década de los setenta.** La tendencia de la IED a nivel internacional observó una dinámica muy diferente a la presentada en los años sesenta; se produjo un estancamiento global del ritmo de crecimiento y se presentaron fuertes oscilaciones que continuaron hasta el año de 1982. En este periodo se manifestaron abruptos crecimientos –con máximos en 1973 y 1979- vinculados a la reinversión de las utilidades de las compañías petroleras, asimismo, se produjeron fuertes descensos en la inversión en 1974 y 1977. En 1974 la caída estuvo vinculada a la nacionalización de la propiedad de los activos petroleros de Estados Unidos en Medio Oriente y, en 1977 a la volatilidad de los mercados cambiarios y las políticas restrictivas a la IED implantadas por algunos países receptores.

En esta década, el índice de crecimiento de la IED se equiparó con el del comercio mundial, esta evolución no se debió tanto a una aceleración de las inversiones como a la disminución de

---

<sup>38</sup> *Idem.*

los intercambios comerciales internacionales, cuyo crecimiento anual descendió del 8 al 5%. La irrupción de la crisis petrolera frenó el comercio mundial, tanto porque los mercados nacionales crecieron menos, como porque en un contexto de desempleo progresivo, los Estados multiplicaron los obstáculos a las importaciones.<sup>39</sup>

La lógica imperial que permaneció tras la descolonización del continente africano fue paulatinamente sustituida por una lógica de integración, así predominaron los flujos de inversión Norte-Sur como reflejo de la dinámica de la constitución de imperios coloniales o de zonas de influencia donde las naciones más poderosas podían encontrar los recursos necesarios para sus industrias. Aunque concentrado en las zonas de antigua industrialización, que disponen de mercados más vastos, de recursos humanos más productivos y de infraestructuras más desarrolladas, esta lógica se extiende a nuevas economías donde el dinamismo capitalista encuentra terreno favorable. Esta expansión se inicia en la década de los setenta, pero queda interrumpida por la crisis de la deuda de los años ochenta.

Finalmente, entre 1979 y 1982 se produjo una fuerte reducción de la inversión extranjera, provocada por la disminución de los capitales de origen estadounidense y, en los últimos años del período, por una contracción de las corrientes originadas en Europa. Este descenso, a su vez, estuvo asociado a la recesión de la economía mundial, a la liquidez de las empresas ante las altas tasas de interés y, particularmente, desde 1982 a la crisis de la deuda en los países en desarrollo.

**La década de los ochenta.** La IED mundial, cuyas entradas habían alcanzado su máximo en 1981, descendió en el contexto de la crisis financiera, recuperando su crecimiento a partir de 1985; la cuadruplicación del precio del petróleo tras la Guerra del Yon Kipur (1973), su triplicación por la revolución iraní (1979) y del ataque de Irak a Irán (1980) modificaron la configuración de los flujos financieros internacionales; los términos de intercambio se transformaron a favor de los países de la OPEP, cuyos capitales se colocaron en bancos europeos. La liquidez de los bancos les permitió invertir en los países de la OCDE, ofrecer préstamos a los países en desarrollo o bien, adelantarlos a los organismos internacionales.

Estos mismos bancos iniciaron una ardua competencia tanto para captar depósitos como para buscar prestatarios, ante las bajas tasas de interés y la garantía de los ingresos petroleros, los países en desarrollo exportadores de dicho producto, suscribieron esos préstamos, sin embargo, entre 1980 y 1981, las tasas de interés alcanzaron altísimos niveles (en torno al 20% para los préstamos a

---

<sup>39</sup> Jacques Adda. *Op. Cit.*, p. 75.

corto plazo), lo cual suponía que los países acreedores triplicarían los montos de los préstamos contraídos. A la crisis monetaria se sumaron los efectos de la recesión mundial provocada, conjuntamente, por la crisis del petróleo y el ajuste monetario estadounidense; los países acreedores enfrentaron dos opciones, realizar un ajuste recesivo o acumular la deuda, la mayoría de los gobiernos eligió la segunda, especialmente en América Latina. Los bancos cancelaron los créditos a los países en desarrollo y en agosto de 1982, México anunció su incapacidad para cumplir con sus compromisos, a nuestro país le siguieron otros, desencadenando una aguda crisis de deuda.

Cuadro 1.4  
ENTRADAS Y SALIDAS DE IED, 1983-1992.

Año	Países desarrollados		Países en desarrollo		Europa Central y Oriental		Total mundial	
	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas
Valor (en miles de millones de dólares)								
1983- 1987	58.7	72.6	18.3	4.2	0.02	0.01	77.1	76.8
1988- 1992	139.1	193.3	36.8	15.2	1.36	0.04	177.3	208.5
Proporción en el total (en porcentaje)								
1983- 1987	76	95	24	5	0.02	0.01	100	100
1988- 1992	78	93	21	7	0.77	0.02	100	100
Índice de crecimiento (en porcentaje)								
1983- 1987	37	35	9	24	-7	68	29	35
1988- 1992	-4	3	15	16	298	46	1	4

Fuente: UNCTAD. *Informe sobre las inversiones en el mundo 1996*. Ginebra, UNCTAD, 1997, p. 11.

Esta crisis, aunque redujo inicialmente los flujos de IED hacia los países en desarrollo, acabó modificando la actitud de sus gobiernos ante la escasez de divisas y la caída de la inversión local; hasta mediados de la década, muchos gobiernos veían a las empresas transnacionales con desconfianza y tendían a reducir su libertad de acción mediante prohibiciones, limitaciones en las industrias en las que estaban autorizadas a operar, restricciones sobre las remesas de beneficios y la repatriación. En cambio, a partir de esta época, muchas naciones en desarrollo se vieron en la necesidad de liberalizar sus normas y reglamentos al respecto de la IED, el cuadro 1.4 refleja el predominio de los países desarrollados como principales receptores y emisores de inversiones. Para el periodo que va de 1983 a 1987 las entradas de capital a estos países se incrementaron hasta un 80%, sin embargo, el crecimiento fue mayor en lo que refiere a los montos que éstos destinaron al exterior, la participación de los países en desarrollo es aún débil, no obstante, se incrementó para el periodo que va de 1988 a 1992.

Fue a partir de 1985 que los flujos de IED, a nivel mundial, crecieron rápidamente a una tasa media anual de 27%, o sea, tres veces más rápido que el ritmo de crecimiento de las exportaciones y cuatro veces más que la producción mundial, este hecho, explica la creciente importancia de la inversión en la dinámica económica mundial. Las razones que explican este incremento son las siguientes: a) la recuperación de la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta; b) la creciente competencia tecnológica y el número cada vez mayor de empresas de los países desarrollados que comienzan a invertir en el exterior, disminuyendo la primacía de Estados Unidos y Reino Unido en esta materia y, c) el aumento de la importancia del sector de los servicios en la economía mundial.<sup>40</sup>

Los cambios más importantes que se experimentaron a partir de la mitad de la década, se refieren a la reducción de las barreras tecnológicas y normativas a la circulación de bienes, servicios, capitales y empresas, así como a la reducción de los costos de comunicación y transporte, una generalizada liberalización de los mercados financieros y a la importante oleada de desreglamentaciones y privatizaciones. Estos dos últimos factores, permitieron que los grandes grupos internacionales se introdujeran en numerosos mercados mediante la simple adquisición de activos, sin necesidad de recurrir a la creación de nuevas unidades de producción.

Más concretamente, las novedades tecnológicas aumentaron, de sobremanera, la facilidad con que se podían transportar las mercancías, los servicios, los bienes intangibles, y la capacidad con que se realizan, a distancia, las tareas relacionadas con la organización y la gestión de las empresas. El efecto principal del nuevo entorno fue que las empresas tuvieron mayor libertad para elegir la forma de participar en los mercados, ya sea produciendo en su propio país y exportando, elaborando el producto en un país extranjero para su venta local o, manufacturando en el exterior para su exportación. También obtuvieron mayor libertad para obtener insumos, ya sea importándolos o estableciendo instalaciones que les permitieran acceder a los recursos donde estos se hallasen, a fin de producir materias primas o productos intermedios o finales.

El crecimiento de la inversión extranjera directa en la segunda mitad del decenio de 1980, se vio favorecido por el cambio del patrón bipolar (Norte-Sur) por otro denominado "tríada", formada por los Estados Unidos, la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón; los miembros del trío –que concentraron el 70% de las entradas de IED y el 83% de las salidas de inversión– invirtieron en gran medida dentro del propio grupo y en sus regiones.<sup>41</sup> Como deja ver el esquema

---

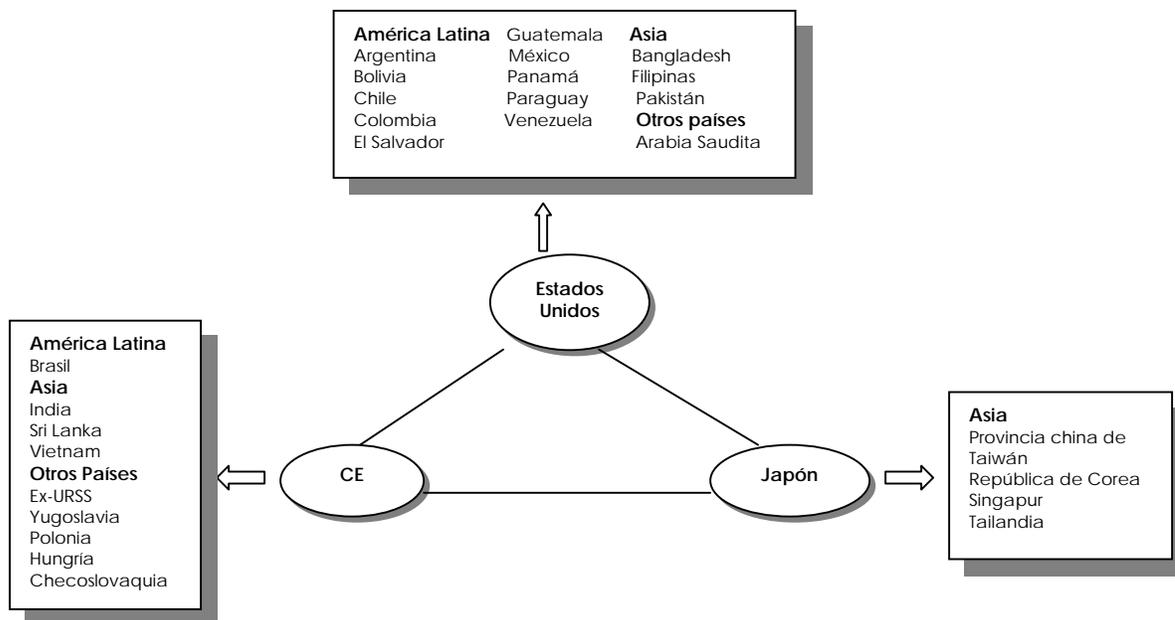
<sup>40</sup> Álvaro Calderón. *Op. Cit.*, p. 6.

<sup>41</sup> *Idem.*

anterior, cada polo, buscó fortalecer sus vínculos con algunos países en desarrollo, que generalmente pertenecían a su misma región, este fue el caso del predominio de las inversiones de los Estados Unidos en los países latinoamericanos y en algunos asiáticos como Filipinas y Pakistán, de Japón en Singapur y la provincia china de Taiwán y de los países miembros de la CEE en Europa Central y Oriental, África y algunos países asiáticos con los que poseen fuertes lazos históricos, como la India, Sri Lanka y Vietnam.

**CONGLOMERADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS  
MIEMBROS DE LA TRÍADA, 1986-1989.**

(Economías en que un miembro de la tríada domina las afluencias de inversión anual).



Fuente: UNCTAD. *Informe sobre la inversión en el mundo 1992*. Ginebra, UNCTAD, 1993, p. 7.

Quizá esta dinámica sea mejor entendida si se considera lo que Fernand Braudel denomina economía mundo; bajo este término se entiende la economía de sólo una porción del planeta, en la medida en que ésta forma un todo enmarcado en una triple realidad: a) ocupa un espacio geográfico determinado, por tanto posee límites que la explican y que varían, aunque con cierta lentitud; b) acepta siempre un centro representado por una ciudad dominante, entendiéndose por tal una capital económica, pero además pueden existir centros simultáneos en una misma economía-mundo; c) se divide en zonas sucesivas, el corazón (la región que se extiende en torno al centro), las zonas intermedias y, ciertas regiones marginales y dependientes más que participantes. El mundo ha estado dividido en zonas económicas más o menos centralizadas, es decir, en diversas economías-mundo que coexisten, mantienen entre sí algunos intercambios y se

reparten el espacio habitado a una y otra parte de sus franjas limítrofes, ofreciéndoles ventajas al comercio; estas zonas económicas han sido las matrices del capitalismo mundial.<sup>42</sup>

**La década de los noventa.** Para el estudio de esta década, la información se dividirá en dos periodos, abarcando el primero de 1990 a 1995 y el segundo de 1996 a 2000, por considerar que así la información es susceptible de ser analizada como parte de un proceso que evite llevar a la generalización. De esta manera, sólo se hará hincapié en aquellos hechos que pudieron haber modificado la dinámica que se presenta en dichos periodos. Asimismo, cabe aclarar que de acuerdo con la UNCTAD los países en desarrollo comprenden Medio Oriente y Asia (excepto Israel y Japón), el Pacífico (excepto Australia y Nueva Zelanda), África (excepto Sudáfrica), América Latina y el Caribe y Europa Central y Oriental.

Para obtener un panorama general del primer periodo, haré referencia a las consideraciones de Jesús Rivera, para quien algunas de las características sobresalientes del comportamiento de la IED mundial en el periodo 1980-1995 fueron las siguientes: i) la mayor parte del dinamismo se ha concentrado en los flujos que tienen lugar entre los países industrializados, que se convierten en la fuente principal, así como en los mayores receptores de IED; ii) según cifras de la UNCTAD, en este periodo, los 10 países que recibieron la mayor parte de IED concentraron el 70% del total de los flujos de entrada, mientras que otros cien países apenas recibieron el equivalente al 1% de dicho total; iii) del lado de las salidas, sólo cinco países (Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania y Francia) concentraron dos terceras partes del total de la IED emitida en este periodo; iv) en cuanto al destino sectorial de la IED, lo más relevante es la concentración en los servicios. Paralelamente, las principales industrias con participación extranjera son: energía, telecomunicaciones, servicios financieros y productos farmacéuticos y v) otro hecho relevante es la creciente importancia de la IED en infraestructura, que en los países subdesarrollados, ocurrió a finales de los ochenta y tuvo que ver, en gran medida, con los procesos de privatización.<sup>43</sup>

En esta época se pone de manifiesto el predominio de los tres grandes polos de la economía mundial en el saldo de la IED y en la recepción de la misma: más de la mitad del flujo de inversiones son movimientos cruzados entre tres polos –Estados Unidos, Japón y Europa-, la mayoría de los cuales son inversiones intraeuropeas. Como deja ver el cuadro 1.5, los niveles máximos de inversión entre estos países se alcanzaron en 1990 y 1995, sumando montos de 176 000 millones de

---

<sup>42</sup> Fernand Braudel. *La dinámica del capitalismo*. Santafé de Bogotá, Fondo de Cultura Económica, 1997, pp. 86-92.

<sup>43</sup> Jesús Rivera de la Rosa. “Seis tesis sobre la IED y economía mundial”, en *La globalización de la economía*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1994, p. 251.

dólares y 205 000 millones, respectivamente. Los años ubicados entre el periodo antes referido marcaron un descenso importante comenzando una leve recuperación hasta 1994.

Cuadro 1.5  
**INGRESOS NETOS GLOBALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.**  
**POR BLOQUES DE PAÍSES, 1990-1996.**  
 (En miles de millones de dólares)

Años	Países desarrollados	Economías en transición	Países en desarrollo	Economía mundial
1990	176 346	300	30 979	207 625
1991	114 792	2 448	41 761	159 001
1992	119 692	4 444	51 139	175 275
1993	138 762	6 287	72 274	217 323
1994	142 395	5 882	93 707	241 984
1995	205 876	14 317	101 004	321 197
1996	208 221	12 261	133 761	354 243

Fuente: CEPAL. *Informe sobre las inversiones en América Latina y el Caribe, Informe 1997*. Santiago de Chile, CEPAL, 1998, p. 11.

Este esquema puede estar propiciado por cuatro factores: la fuerte apreciación de las monedas europeas y japonesas frente al dólar, lo que anima a la internacionalización de las empresas de estas zonas, la intensificación de los procesos de integración regional –el avance en el proceso de integración europea con acuerdos que entrarían en vigencia en 1992–, la firma del TLCAN (1994), los programas de privatización de los países en desarrollo y, el creciente atractivo de los mercados asiáticos, especialmente el chino.

Concretando, a partir de los noventa y fundamentalmente desde 1993, Estados Unidos recupera su liderazgo como principal país inversor y se transforma en el principal país receptor, al lograr recuperarse de la recesión más rápidamente que los países europeos. En general, tanto los flujos de salida como las entradas de IED se concentraron en cinco países, a saber: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón, países que recibieron más del 70% de las salidas de inversión; lo mismo sucedió con la recepción de inversión, exceptuando Japón. A partir de 1990, los países en desarrollo comenzaron a percibir mayores tasas de inversión que las correspondientes a los países desarrollados, esta situación se debió a que muchas empresas transnacionales orientaron su inversión hacia los países que impulsaron exportaciones industriales, y a los que estaban relativamente menos endeudados y pudieron sortear la crisis y mantener un buen ritmo de crecimiento a partir de la segunda mitad de la década anterior. El caso más notable fue el de los países asiáticos.

Como puede observarse en el cuadro 1.5, los flujos netos de IED de los países en desarrollo pasaron de 15 000 millones de dólares en 1985 a 30 000 millones en 1991 y a 100 000 millones en 1995, sin embargo, este dinamismo también se encontraba muy concentrado, por ejemplo, más de la mitad de las inversiones dirigidas a estos países se concentraron en sólo diez de ellos: China, México, Malasia, Argentina, Indonesia, Brasil, Tailandia, Hungría, Chile y Polonia. Tan sólo China recibió entre 1993 y 1995, 100 000 millones de dólares de IED, convirtiéndose en el segundo país receptor de inversión después de Estados Unidos. En contraparte, África sólo atrajo un promedio de 1 000 a 2 000 millones de dólares anuales de IED, es decir, el 4% del conjunto de los flujos dirigidos a las naciones en desarrollo. Por su lado, Europa del Este comenzó a constituirse en un importante polo de atracción de las inversiones principalmente por los programas de privatización implementados; la tasa de crecimiento para estos países fue de 80.5% entre 1990 y 1996.

De igual manera se deja ver que el ritmo de crecimiento de la IED, registrado a partir de 1991, se mantuvo hasta 1996, alcanzando un total de 354 243 millones de dólares y ratificando la tasa promedio de crecimiento anual de 7.1%, hasta este año, el incremento de la IED se sustentó en los ingresos destinados a los países en desarrollo acumulando una tasa de crecimiento de 55.3%, mientras que los países desarrollados apenas acumularon un 3.0%. En 1997 y 1998 América Latina recobró fuerza participando con un 35.3 % de los flujos destinados a los países en desarrollo, lo anterior se debió al estancamiento de las inversiones en Asia provocado por la crisis financiera que más tarde se extendería a Rusia y Brasil.

Como hubo de esperarse, fueron los países en desarrollo los que resultaron más afectados por este desfavorable entorno financiero internacional, como lo demuestra en cuadro 1.5, hubo un descenso de 41% a 29% en su participación en los flujos mundiales de IED entre 1997 y 1998, lo que significó que estos países sufrieran, por primera vez en los últimos 13 años, una caída de sus ingresos en términos absolutos. Este retroceso se explica, como ya se dijo- por la abrupta baja de los ingresos netos de IED en los países de Asia en desarrollo, en particular Indonesia, Provincia china de Taiwán y Hong Kong . Así, la participación de Asia en desarrollo en los flujos totales de IED hacia los países en desarrollo disminuyó de 47.8% a 44.3% entre 1997 y 1998, no obstante lo cual siguió siendo la región en desarrollo más importante en términos de ingresos netos de IED, encabezada por China.

Si observamos, en el cuadro ya referido, el rubro que corresponde a América Latina y el Caribe, se manifiesta que estos países han seguido recibiendo IED en montos sin precedentes, que llegaron a 76 727 millones de dólares en 1998, 41% de los flujos hacia los países en desarrollo, al crecer cerca

de 10.6% con respecto al año anterior. Sin embargo, un 42% de estos ingresos se concentraron en una sola economía: Brasil. Este hecho resulta especialmente interesante dado el panorama inestable que ha presentado la economía de Brasil desde octubre de 1997. Así, en este caso los inversionistas extranjeros conservaron las buenas expectativas a mediano y largo plazo, basadas en particular en los esquemas de privatización que les permitirán posicionarse y expandirse en el mercado de mayor tamaño de la región.

Al igual que en los años precedentes los flujos de inversión provenientes de los países en desarrollo se concentraron fuertemente entre sus miembros, principalmente en la triada conformada por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, países a los que corresponde el 90% de los ingresos y salidas de IED. Este comportamiento se vio reforzado por el riesgo asociado a las inversiones en mercados emergentes, la fortaleza de la economía de Estados Unidos y la entrada en vigencia de la moneda única en Europa, el euro.

**Los primeros años del siglo XXI.** En el año 2000, los flujos de inversión extranjera directa que se dirigieron hacia los países desarrollados experimentaron un crecimiento de 21% con respecto al año anterior, sobrepasando el billón de dólares. Pero, después de los altos niveles alcanzados en 2000, en 2001 las corrientes mundiales de IED disminuyeron debido -sobre todo- al debilitamiento de la economía mundial, en particular de las tres mayores economías del mundo, que cayeron – todas ellas- en recesión. Como resultado de lo anterior, se redujeron las entradas de IED en un 59%, sumando un monto de 571 500 millones de dólares.

Si observamos el cuadro 1.6, se deduce que para el año 2002 y 2003, las corrientes mundiales de IED destinadas a los países desarrollados volvieron a disminuir, pasando de 489 900 millones de dólares y 366 600 millones respectivamente. Las causas principales que explican esta caída es el lento crecimiento económico en la mayoría de países del mundo y las perspectivas poco prometedoras de recuperación, por lo menos a corto plazo. En conjunto, las entradas de IED disminuyeron en 16 de los 26 países desarrollados, entre ellos, Estados Unidos, Reino Unido, los Países Bajos y Canadá; tan solo estos dos primeros suman el 54% del descenso registrado. Fue particularmente notable la caída de las inversiones hacia Estados Unidos, donde alcanzaron 30 000 millones de dólares, la cifra más baja en los últimos 12 años.

En el caso de los países en desarrollo, se deja ver que en el año 2000, las entradas de IED se ubicaron en 252 500 millones de dólares, superando el estancamiento de los flujos de inversión que prevaleció de 1997 a 1998. El crecimiento que se presentó desde 1999 estuvo liderado por Asia que

alcanzó un nivel record de 146 000 millones de dólares, en particular por Hong Kong, China. En contraparte, los flujos hacia África, América Latina y el Caribe disminuyeron.<sup>44</sup>

Cuadro 1.6  
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS DE IED, 1992-2003.  
(En miles de millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED						
	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Países desarrollados</b>	180,8	472,5	828,4	1 108,0	571,5	489,9	366,6
Europa Occidental	100,8	263	500	697,4	368,8	380,2	310,2
Unión Europea	95,8	249,9	479,4	671,4	357,4	374	295,2
Otros países de Europa Occidental	5	13,1	20,7	26	11,4	6,2	15,1
Estados Unidos	60,3	174,4	283,4	314	159,5	62,9	29,8
Japón	1,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3
<b>Economías en desarrollo</b>	118,6	194,1	231,9	252,5	219,7	157,6	172
África	5,89	9,1	11,6	8,7	19,6	11,8	15
América Latina y el Caribe	38,2	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7
Asia y el Pacífico	74,5	102,4	112,9	149,2	112	94,5	107,3
Asia	74,1	102,2	112,6	146,1	11,9	94,4	107,1
Asia Occidental	2,9	7,1	1	1,5	6,1	3,6	4,1
Asia Central	1,6	3	2,5	1,9	3,5	4,5	6,1
Asia Meridional							
Oriental y Sudoriental	69,6	92,1	109,1	142,7	102,2	86,3	96,9
Asia Meridional	2,5	3,5	3,1	3,1	4	4,5	6,1
Pacífico	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2
Europa Central y Oriental	11,5	243,3	26,5	27,5	26,4	31,2	21
<b>Todo el mundo</b>	<b>310,9</b>	<b>690,9</b>	<b>1086,8</b>	<b>1388</b>	<b>817,6</b>	<b>678,8</b>	<b>559,6</b>

Fuente: UNCTAD. *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: el giro hacia los servicios*. Ginebra, UNCTAD, 2004, p. 3.

En 2001, las entradas de IED para los países en desarrollo se ubicaron en 220 000 millones de dólares, la disminución con respecto al año anterior, se concentró particularmente en Argentina, Brasil y Hong Kong. En este año, de los diez países que registraron mayores aumentos en sus flujos de IED, ocho fueron países en desarrollo, encabezados por México, China y Sudáfrica. África siguió siendo un receptor marginal aunque las entradas aumentaron de 9 000 a 19 600 millones de dólares. De los 220 000 millones de dólares registrados por los países en desarrollo, 26 400 millones correspondieron a Europa Central y Oriental. Entre las regiones en desarrollo la más afectada fue América Latina y el Caribe, pues registraría la tercera de sus cuatro caídas consecutivas (33%) afectando a 28 de las 40 economías de la región. Una serie de factores contribuyeron a esta

<sup>44</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2000*. Santiago de Chile, CEPAL, 2001, pp. 36-37.

disminución, sobre todo la crisis económica Argentina y la incertidumbre económica y política en varios otros países; Brasil se mantuvo como el principal receptor seguido por México.<sup>45</sup>

Considerando la información antes referida, no es extraño que el 70% de la IED se dirija a los países desarrollados y que también, éstos originen el 90% de la misma, dada su abundancia de capital. Así, la participación de los países en desarrollo como receptores de IED continúa disminuyendo. Estados Unidos, Luxemburgo, Francia, China y Bélgica son los cinco países que se han mantenido, a lo largo del periodo 2000-2004, como los principales receptores de IED en el mundo. Dentro del grupo de las veinte economías que más perciben IED, sólo se pueden identificar cuatro que corresponden a países en desarrollo, éstas son, Brasil, México, Singapur y Bermudas.

Existen, sin embargo, diferencias notables entre las regiones que conforman el bloque de los países en desarrollo. En un extremo, se encuentra el continente africano y los países de Asia Central (ex repúblicas soviéticas), regiones que pese a su gran tamaño, estuvieron prácticamente relegadas del proceso de globalización de la IED en los noventa. En ambos casos, la IED es marginal con respecto a los totales globales y se concentra sobre todo en actividades extractivas y en pocos países.

El claro contraste son los países del Sur, Este y Sudeste de Asia que conjuntamente con algunos países de América Latina, concentran el 90% de los flujos de IED hacia los países en desarrollo de todo el mundo; esta evolución está altamente influida por la gran capacidad de atracción de China. Mientras la primera mitad de los años noventa estuvo caracterizada por el dinamismo de los flujos hacia los países de la ASEAN (Indonesia, Malasia, Singapur, Filipinas y Tailandia), la segunda mitad y los años recientes estuvieron determinados por los flujos de IED a China. Por su parte, América Latina participa menos activamente como receptor, aunque ha vuelto a alcanzar los niveles anteriores al último periodo de bonanza.

---

<sup>45</sup> CEPAL (2003). *Op. Cit.*, p. 22.

## CAPÍTULO 2

### MÉXICO COMO RECEPTOR DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ANTECEDENTES.

Una vez que se han abordado los aspectos teóricos y conceptuales que se consideraron más adecuados para un primer acercamiento al tema, resulta pues conveniente, vincularlos con el objeto esencial del estudio, la inversión extranjera directa en México. Por ello primero, en este capítulo, será posible observar la dinámica de los capitales extranjeros en nuestro país desde 1910 hasta 1940, vinculándola con las características de la economía nacional, los sectores en que se ubicó y las repercusiones que las convulsiones políticas y sociales tuvieron en ella. En un segundo apartado, delimitado entre 1940 y 1970, se enmarcan los cambios ocurridos bajo el llamado modelo de sustitución de importaciones, cómo se manifestó el papel del Estado como promotor del desarrollo nacional y qué implicaciones tuvo su intervención a través de múltiples instrumentos directos e indirectos.

Todo ello, sin duda, influyó en la composición del PIB nacional y provocó importantes cambios en la composición sectorial de la IED, dirigiéndose preferentemente a la actividad industrial y abandonando, paulatinamente, sectores como la minería, la producción de energía eléctrica y los transportes y comunicaciones. Mas, a partir de la década de 1970, el proceso sustitutivo de importaciones vivió un proceso de deterioro que, para la década siguiente, provocó una importante desaceleración de la economía en su conjunto y la inversión extranjera, no fue la excepción, apresurándose el proceso de traslado de las actividades de bajo valor agregado a otras que involucraban mayor nivel de transformación y avance tecnológico.

Enseguida, se revisa la transición del modelo de sustitución de importaciones a otro orientado al exterior (1986-1994), cuyo objetivo fue insertar a nuestro país en la economía nacional y, que se basó en las exportaciones manufactureras privadas, la masiva privatización de empresas estatales, la apertura comercial y las modificaciones al marco regulatorio de la inversión extranjera; características, todas ellas, que se revisan en este capítulo a la par de las tendencias en la entrada de recursos foráneos en este periodo. El apartado concluye con la revisión de las reformas a la legislación mexicana en materia de inversión, desde la primera ley promulgada en 1973, pasando por el Reglamento de 1989, hasta llegar a la Ley de 1993.

#### **2.1 La inversión extranjera directa en México (1910-1940).**

La inversión extranjera se situó como uno de los elementos determinantes de la política económica de México durante el régimen de finales del siglo XIX e inicios del XX, este periodo correspondió a

la expansión del capital monopolista de los Estados Unidos y algunos países europeos, entre ellos, Inglaterra, Francia y Alemania, principalmente. En cada uno de esas naciones, el proceso de concentración económica estaba dando lugar a la formación de empresas cada vez más grandes en el ramo industrial, bancario, comercial y de servicios públicos, compañías que buscaban elevar sus utilidades al máximo. El medio más eficaz para lograr estos objetivos era aumentar la magnitud de sus operaciones y asegurar mercados para sus productos a fin de mantener un creciente volumen de producción, fue así como estas sociedades se lanzaron a la conquista de mercados y de materias primas en nuestro país, en el resto de América Latina y otras regiones.

Ante la falta de un sector empresarial nacional capaz de realizar las inversiones necesarias para la infraestructura que impulsara el crecimiento de la producción nacional, la expansión de los monopolios internacionales encontró condiciones propicias durante el gobierno de Porfirio Díaz, por la estabilidad que se había logrado y por la política favorable a las inversiones extranjeras que se adoptó durante dicho gobierno. El régimen porfirista estaba fuertemente imbuido de las ideas del liberalismo económico, lo que favoreció la colocación de capitales foráneos en nuestro país ya que se dedicó a atender las tareas mínimas de seguridad nacional, que en materia económica implicaba la responsabilidad de crear un clima favorable para que la inversión pudiera operar en condiciones óptimas de rentabilidad.

José Luis Ceceña señala, en su estudio de las 170 sociedades anónimas más importantes que existían en México en 1910-1911, que la inversión extranjera ejercía control sobre 130 de las empresas consideradas, es decir, sobre el 76%; el capital conjunto de las firmas bajo el control extranjero ascendía a 1 042 millones de pesos, equivalente al 63.2% del capital total de las 170. La inversión se concentraba en tres actividades: ferrocarriles, minería y bancos, a ellas correspondía cerca de las tres cuartas partes del capital conjunto de todas las compañías, pues por sí solos absorbían el 40% del capital total. En cuanto a las demás actividades, la industria, la electricidad y el petróleo tenían una importancia más o menos igual entre sí, correspondiéndoles un 19% del total, la agricultura, por su parte, ocupaba el séptimo lugar con el 4.2%.<sup>46</sup>

Veamos ahora el origen de los capitales en el cuadro 2.1, examinando cada una de las ramas económicas importantes. La inversión de capital extranjero en la minería y metalurgia era primordialmente de origen estadounidense (81%), el capital británico también tenía alguna importancia (14.5) y el francés se limitaba a una participación del 2%. La explotación petrolera,

---

<sup>46</sup> José Luis Ceceña. *México en la órbita imperial*. México, El Caballito, 1974, pp. 52-53.

que por aquellos años no había alcanzado la relevancia que tuvo después, presentaba la situación siguiente: el capital británico tenía preponderancia ya que controlaba el 60.8% del capital total, seguido por el capital norteamericano (39.2%).<sup>47</sup>

Cuadro 2.1  
GRUPOS DE PODER ECONÓMICO EN MÉXICO EN 1910-1911.

	Empresas	Capital (millones de pesos)	%
Total	170	1650	100
CAPITAL EXTRANJERO	139	1281	77
Control	130	1042	63
Participación	9	239*	14*
ESTADOS UNIDOS	53	720	44
Control	45	450	28
Participación	8	261*	16*
INGLATERRA	50	390	24
Control	46	375	23
Participación	4	15*	1*
FRANCIA	46	222	13
Control	35	206	12
Participación	11	16*	1*
CAPITAL MEXICANO	54	388	23
Control	29	339	20
Participación	25	49*	3*
GOBIERNO	2	238	14
Control	1	230	13.1
Participación	1	8*	0.9*
SECTOR PRIVADO	52	159	9
Control	28	109	7
Participación	24	41*	2*

\* La participación se refiere no al capital de las empresas, sino a lo que corresponde a los inversionistas extranjeros en dichos capitales.

Fuente: José Luis Ceceña. *México en la órbita imperial*. México, Ed. El Caballito, 1974, p. 63.

Por su parte, la inversión extranjera en el sistema bancario del país estaba más diversificada que en otros ramos: el capital francés tenía una posición dominante, correspondiéndole el control directo de cerca de la mitad de los capitales totales del ramo (45.7%), bajo su control se encontraban las tres instituciones de crédito más importantes del país, el Banco Nacional de México, el Banco Central Mexicano y el Banco de Londres y México. A considerable distancia se encontraba el capital norteamericano con el 18.3%, el británico con el 11.4% y el alemán, con el

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 56.

1.3%.<sup>48</sup>; la participación de estos tres últimos países era, sin embargo, algo mayor de lo que revelan estas cifras, debido a la intervención que tenían en varias instituciones de crédito que no llegaban a controlar.

La inversión extranjera directa tuvo el control casi completo del sistema ferroviario mexicano hasta 1908, en que se efectuó la consolidación de los "Ferrocarriles Nacionales de México" bajo el control del gobierno mexicano, a pesar de la participación gubernamental, para 1910-1911 la intervención del capital foráneo era de considerable importancia, el capital británico controlaba el 18.4% secundado por el norteamericano con el 9.0%.<sup>49</sup>

Empero, las convulsiones políticas y sociales iniciadas en 1910 impactaron en la llegada de flujos de capital extranjero aunque de manera diferente, debido a la diversidad de actividades en las que participaba, no obstante es posible visualizar cierto estancamiento en su volumen. Los años de inestabilidad provocaron una drástica contracción de la actividad económica en sectores tales como la agricultura, la ganadería y el comercio interior, en ello influyó especialmente la interrupción casi continua de las redes de transportación lo cual afectó la continuidad de las operaciones comerciales.

Además de su participación directa en la estructura productiva de México, la IED era fuente indispensable de ingresos para el sector público, en este sentido, Butler Sherwell apunta que en los veinte años posteriores a 1910, la mayor parte de los impuestos recaudados por el gobierno mexicano eran pagados por extranjeros. Las compañías mineras pagaban aproximadamente 65% de sus utilidades netas en impuestos, las casas comerciales pagaban -en promedio- de 10 a 15% y las compañías petroleras de 30 a 40% del valor del petróleo.<sup>50</sup>

Desde el inicio de la revolución armada, se acentuaron las confrontaciones entre el gobierno mexicano y el capital extranjero alrededor de la propiedad y la explotación de las riquezas naturales del país -especialmente el petróleo- las cuales, hacia 1917 fueron convertidas en patrimonio nacional por la Constitución. Por esta razón hasta 1934, las inversiones extranjeras crecieron a ritmos muy bajos aunque continuaban presentes en los sectores estratégicos de la economía, a saber energía, transportes, bancos, minería, comunicaciones e industria, dominando la mayoría de ellos.

---

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 57.

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 60.

<sup>50</sup> Butler Sherwell. "La capacidad de pago de México", en Enrique Cárdenas (compilador), en *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, tomo IV, 1992, p. 208.

En este sentido, hacia 1926 la IED alcanzó una cifra cercana a los 1 700 millones de dólares, suma no muy superior a la que prevaleció en 1911, alrededor de los 1 400 millones de dólares. El principal inversionista siguió siendo Estados Unidos, cuya participación llegó a representar 682 millones de dólares para 1929, monto ligeramente más alto que el registrado en 1911, 617 millones de dólares;<sup>51</sup> además de la inversión estadounidense, los capitales provenientes de Inglaterra y Francia seguían siendo importantes en actividades como la explotación petrolera, la producción de cemento y papel, el comercio y en algunos bancos.

Al finalizar la revolución, el gobierno mexicano intentó reactivar la economía del país, esta vez el Estado se concentró en el crecimiento del sector privado nacional, dejando de lado la IED y cerrando su mercado al exterior. En este sentido, dos fueron los factores que propiciaron el desencadenamiento de una política estatal más precisa con respecto al capital extranjero: primero, la crisis de 1929 que causó la reducción del PIB de un 17.6%, lo cual obligó al gobierno nacional a asumir una participación económica más activa y segundo, quizá más importante y decisivo que el anterior, el inicio del gobierno de Lázaro Cárdenas, el primer régimen consolidado después de la revolución.<sup>52</sup>

Como característica esencial, el régimen cardenista buscó sentar las bases del cambio social y económico que requería el país para impulsar su desarrollo, de esta forma, la participación gubernamental en la economía se materializó en la implementación del reparto agrario, la creación de industrias nuevas y necesarias, imposición de medidas proteccionistas, fomento del crédito a los industriales, creación de una red sólida de obras materiales (puentes, carreteras, electricidad), que favorecieran el desarrollo económico del país. Pese a ello, la situación de agitación social que privaba en México, sumada a la constante movilización obrera o la misma expropiación petrolera, propiciaban la fuga de capitales tanto nacionales como extranjeros, la inversión experimentó una reducción del 42% entre 1935 y 1940, al pasar de 3 900 a 2 262 millones de pesos.<sup>53</sup>

Hasta 1940, las inversiones extranjeras se destinaron primordialmente a los servicios públicos (63%), un 27% en la industria extractiva y actividades primarias (minería, petróleo, carbón, agricultura y ganadería) y apenas un 6% en la industria manufacturera. Asimismo, se experimentó

---

<sup>51</sup> Lorenzo Meyer. "El desarrollo de la industria petrolera en México", en Enrique Cárdenas (compilador), en *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, tomo IV, 1992, p. 235.

<sup>52</sup> Francisco Javier Guerra. "Lázaro Cárdenas: el gran viraje", en Enrique Semo (coordinador), en *México: un pueblo en la historia*, México, Alianza Editorial, tomo IV, 1996, p. 167.

<sup>53</sup> *Ibid.*, p. 168.

un reforzamiento del predominio de la inversión extranjera de origen estadounidense (63.3%), siguiéndole el capital originario de Canadá (20.9%), Reino Unido (8.6%), Suecia (4.4%) y, finalmente Francia (2.3%).<sup>54</sup>

## 2.2 El modelo de sustitución de importaciones (1940-1970).

A partir de los años cuarenta y, aprovechando la coyuntura que significó la II Guerra Mundial, México inició un programa sustitutivo de importaciones cuyo propósito era producir en el país lo que anteriormente se adquiría en el extranjero, para ello se reemplazó a los proveedores foráneos por los nacionales a fin de fomentar la industrialización y proteger la planta productiva nacional y el empleo. La ISI tenía como punto referencial la expansión del mercado interno y la modernización industrial, lo cual requería de la intervención pública para el desarrollo de la infraestructura y del propio sector industrial por medio de múltiples instrumentos directos e indirectos, como subsidios, políticas arancelarias y comerciales y la selección de sectores prioritarios. Se esperaba no sólo que se sustituyeran las importaciones, sino también se exportaran productos manufacturados y se integrara la industria nacional al mercado mundial.

El papel del Estado como promotor del desarrollo industrial se dejó ver a través de acciones como las que a continuación se enuncian: a) proporcionar crédito a los empresarios que lo requerían, sobre todo en las industrias básicas, para lo cual se apoyó la consolidación y expansión de la banca privada; b) creación de infraestructura, para ello se empleó más del 50% del presupuesto en transportes y comunicaciones lo que a su vez favoreció el crecimiento de la industria de la construcción y de los servicios de transporte; c) establecimiento de una política de impuestos bajos y exenciones fiscales y; d) aplicar una política arancelaria proteccionista, ésta se vigorizó aún más por los años cincuenta cuando se comenzaron a imponer trabas arancelarias diversas e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía eran producidos, en condiciones similares, en el país.<sup>55</sup>

El proceso de sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco de tal manera que se considera tuvo diferentes etapas, las cuales son: 1) *Sustitución de importaciones de bienes de consumo*, su característica esencial es la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final; 2) *Sustitución de importaciones de bienes intermedios*, significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semifabricados indispensables para la

---

<sup>54</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *Op. Cit.*, p. 113.

<sup>55</sup> Cuauhtémoc Anda Gutiérrez. *Estructura socioeconómica de México (1940-2000)*. México, Limusa, 1998, p. 98.

producción de un artículo de consumo final, por ello, durante esta etapa es posible ahorrar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resulta incosteable producir en el país y; 3) *Sustitución de importaciones de bienes de capital*, esta consiste en fabricar máquinas, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que como su nombre lo implica, es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria.<sup>56</sup> En México la ISI sólo llegó a la segunda fase.

A principios de la década de 1950, la participación de las diversas actividades económicas en el PIB nacional era la siguiente: el comercio ocupaba el primer lugar al acumular 21% del producto nacional; la actividad que más se incrementó fue la manufactura cubriendo el 18.4%; la agricultura y la ganadería sumaron el 11.5% y el 6.1% respectivamente, no obstante que en la década anterior ambos rubros participaban con el 16% cada uno; la minería también descendió del 6% a sólo el 3%; lo mismo sucedió con el petróleo que alcanzó apenas el 1.5%; por su parte la construcción se incrementó al pasar de 2.5% en 1940 al 6.5%.<sup>57</sup>

Dentro del modelo sustitutivo de importaciones se inserta el periodo del llamado "desarrollo estabilizador" (1955-1970) que se caracterizó primordialmente por la orientación de todos los esfuerzos a promover el sector industrial de transformación, en detrimento del sector agropecuario. Además, se encaminó a evitar nuevas devaluaciones deteniendo el alza acelerada de salarios y precios, la política de sustitución de importaciones para impulsar la producción y suprimir la mayor parte de las compras al exterior, la reducción del gasto público y la tendencia a recurrir al crédito externo cuando fuera estrictamente necesario, el fortalecimiento del mercado financiero para alentar la inversión en el mercado de valores y el mantenimiento del tipo de cambio monetario.

Desde que se inició el modelo sustitutivo de importaciones la inflación hacía estragos en la economía mexicana, ahondando la desigual distribución del ingreso e impidiendo la indispensable expansión de las exportaciones, fue entonces que se trató de mantener el valor interno y externo de la moneda y para ello, en 1954 la paridad del peso frente al dólar americano se fijó en 12.50 pesos, misma que duró hasta 1976. Para lograr el equilibrio en la balanza comercial, el gobierno tendió a promover las exportaciones al mismo tiempo que incrementaba las restricciones a las importaciones y aumentaba en forma importante el financiamiento externo. Esto es, a lo largo de los años cincuenta y sesenta, se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos que integraron, en conjunto la política comercial de México, entre éstos destacan

---

<sup>56</sup> Arturo Ortiz Wadgymar. *Introducción al comercio exterior*. México, Nuestro Tiempo, 1996, pp. 142-143.

<sup>57</sup> Cuauhtémoc Anda Gutiérrez. *Op. Cit.*, pp. 98-99.

el sistema de permisos previos (1948), el subsidio triple (1961), la regla 14 de la tarifa de importación, las importaciones temporales y el régimen de devolución de impuestos (CEDIS).

Como ya se dijo, los esfuerzos gubernamentales se orientaron a la promoción de la industria de la transformación lo que, consecuentemente, modificó la participación del resto de las actividades económicas en el PIB y para 1970 la composición de este indicador era la siguiente: la industria manufacturera pasó al primer sitio al representar el 23.7%, desplazando al comercio cuya aportación fue de 22.8%; la agricultura descendió al 7.1% al igual que la ganadería que disminuyó a 4.4%; la industria extractiva llegó a 2.5%; la rama de la construcción –apoyada en los programas de construcción de obras públicas del gobierno- alcanzó 5.3%; los servicios de comunicaciones y transportes sumaron 4.8% y la generación de electricidad 1.2%.<sup>58</sup>

Para ilustrar estos cambios, revisemos más detalladamente, las transformaciones ocurridas en los sectores manufacturero y agrícola durante las décadas posteriores a 1940; a lo largo de este periodo la producción manufacturera se elevó aproximadamente en 8% al año, mientras que la agrícola creció a una tasa aún más rápida en la primera década de este lapso, pero descendió a una tasa anual de 4.3% en la década siguiente. En 1940, el sector agrícola empleaba el 65% de la fuerza de trabajo de México, tres décadas más tarde empleaba menos de la mitad, en contraste, las actividades manufactureras ocupaban más del 16% de la fuerza laboral.<sup>59</sup>

Para Roger D. Hansen, la transformación de la estructura de la economía mexicana, fue en gran parte consecuencia de los esfuerzos combinados de las inversiones de los sectores público y privado de México, pero también del establecimiento de instituciones estatales y políticas que, directa e indirectamente, impulsaron y sostuvieron a un dinámico sector productivo en el país. A partir de 1940, cerca del 30% de toda la inversión pública se encauzó hacia el sector industrial, por ejemplo, a lo largo de esta década y la que le siguió, Nacional Financiera dedicó la mayoría de sus financiamientos a largo plazo para las industrias básicas destinadas a la sustitución de importaciones.<sup>60</sup>

Este autor coincide con Chumacero y Sepúlveda en que a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas la propiedad estatal se extendió de la industria rural, el petróleo y la energía eléctrica, hasta los ferrocarriles, bancos, petroquímica, aviación, cinematografía, papel periódico, plantas de acero y explotación minera. Además, no obstante el efecto directo que sobre el desarrollo

---

<sup>58</sup> *Ibid.*, p. 106.

<sup>59</sup> Roger D. Hansen. *La política del desarrollo mexicano*. México, siglo XXI editores, 1983, p. 57.

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 62.

ejercieron los propios gastos del gobierno, como ya se anotó, éste estableció una serie de políticas destinadas a alentar la iniciativa del sector privado: la protección arancelaria para impulsar a los inversionistas nacionales a iniciar empresas que sustituyeran las importaciones, concesiones discuales importantes, reducción de los gravámenes para la importación de materias primas y equipos para las empresas manufactureras y los subsidios a la inversión.

Sin embargo, a finales de la década de 1970 este modelo comenzó a presentar importantes limitaciones, por ejemplo, el estancamiento del sector manufacturero, mismo que se reflejó en un incremento del déficit comercial que no podía seguir financiándose con el superávit del sector primario. Durante estos años las exportaciones petroleras y el endeudamiento externo permitieron sobrellevar la crisis, empero y no obstante los incentivos directos e indirectos aplicados a la industria nacional, ésta no pudo integrarse a la economía internacional. Adicionalmente, este modelo de desarrollo originó profundas críticas como que los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad y costos debido a que los industriales nacionales, al poseer un mercado cautivo, no se preocuparon por mejorar estos aspectos, lo que a su vez -se dice- propició el contrabando. Incluso, se argumenta que esta fue la causa esencial que impidió a la industria nacional tener competitividad exportable ya que las empresas mexicanas no se ocuparon de expandir sus operaciones a nivel internacional y mejorar su producción para el mercado externo.

### **2.2.1 Dinámica de la inversión extranjera directa durante el auge del modelo sustitutivo de importaciones.**

Las políticas de corte nacionalista aplicadas a las actividades económicas penetradas fuertemente por la inversión extranjera, tuvieron como propósito, establecer un control sobre los grupos clave de la economía nacional y, orientar el capital externo a los sectores donde su contribución al desarrollo se consideraba más positiva. Inmersa en esta nueva estrategia de desarrollo, la IED comenzó un periodo de crecimiento lento, pero constante, así entre 1940 y 1950, la inversión se elevó a una tasa anual de 2.34%, aumentando su ritmo de crecimiento hasta alcanzar entre 1960 y 1970 una tasa anual de 8.12%, en este último año la inversión extranjera directa en México ascendía a 2 822 millones de dólares.<sup>61</sup>

En cuanto al origen del capital, se deja ver que continuó el predominio de las inversiones estadounidenses mismas que hasta 1960 significaron el 83% del total de los capitales que ingresaron al país, descendieron ligeramente en 1970 al 79.4%. En consecuencia, el resto de los países exportadores de capital obtuvieron participaciones reducidas, de esta forma, la República

---

<sup>61</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *Op. Cit.*, p. 52.

Federal Alemana pasó del 0.6% al 3.4% entre 1960 y 1970. Para el mismo periodo, las inversiones canadienses cayeron del 2.3% al 1.6%, lo anterior resulta más significativo si se considera que apenas en la década de 1950 sumaban un 15.2%, lo mismo sucedió con los capitales originarios del Reino Unido que descendieron del 5% al 3.3%.<sup>62</sup>

Cuadro 2.2  
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN MÉXICO, 1940-1970.  
(En miles de dólares)

SECTORES	1940		1950		1960		1970	
	Valor	Participación	Valor	Participación	Valor	Participación	Valor	Participación
Industria	35,005	7.1	147,890	26.1	602,236	55.7	2,083,096	73.6
Comercio	15,716	3.5	70,140	12.4	196,191	18.1	436,178	15.4
Minería	107,530	23.9	111,837	19.8	168,843	15.6	155,444	5.5
Agricultura	8,309	1.9	4,104	0.7	19,428	1.8	30,896	1.1
Petróleo	1,172	0.3	11,895	2.1	21,580	2.0	26,315	0.9
Construcción			4,797	0.9	8,860	0.8	9,768	0.3
Transporte/ comunicaciones	142,016	31.6	75,354	13.3	30,742	2.8	7,920	0.3
Electricidad	141,240	31.5	136,815	24.2	14,855	1.4	2,974	0.1
Otros	1,122	0.3	3,170	0.6	13,578	1.7	79,681	2.8
Total	449,110	100	566,002	100	1,081,313	100	2,832,272	100

Fuente: Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *La inversión extranjera en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 113-114.

Paralelamente, durante la década de los sesenta, la IED sufre un cambio drástico en su destino sectorial, dirigiéndose preferentemente a la actividad industrial y abandonando sectores como la minería, la producción de energía eléctrica, los transportes y las comunicaciones, debido en parte a la regulación estatal y a algunas nacionalizaciones; es posible observar este fenómeno en el cuadro 2.2 que se presentó con antelación. Empero, cabe revisar menudamente la participación de la inversión extranjera en la economía nacional, por ejemplo, en el sector financiero, el que el Banco de México dictara la política financiera nacional, permitió al Estado un control sobre las instituciones privadas que dependían de sus reglamentaciones, al tiempo que le pertenecían una serie de bancos destinados generalmente a financiar sectores específicos de la economía poco atractivos a la banca privada, entre ellos, Nacional Financiera, el Banco de Obras y Servicios Públicos, el Banco Nacional de Comercio Exterior, diversos bancos agropecuarios, así como algunas instituciones de seguros.

<sup>62</sup> José Luis Álvarez Galván. *El impacto de la inversión extranjera directa sobre la economía mexicana, 1988-1998*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 2000, p. 57.

La banca privada estaba altamente concentrada, tan sólo seis instituciones controlaban prácticamente la totalidad de los depósitos del país: el Banco Nacional de México, el Banco de Comercio, el Banco Internacional, el Banco de Londres y México, el Banco Mexicano y, el Banco Comercial Mexicano; que funcionaban básicamente como bancos de depósito, controlando el ahorro de los nacionales. La legislación vigente en ese entonces, prohibía la participación del capital extranjero en las instituciones bancarias, no obstante, existían alianzas entre el capital extranjero y los bancos de depósito.

Fue en el sector industrial donde el capital extranjero se ubicó de manera preferencial y al menos hasta 1968, el 75% de estos recursos se destinaron a la manufactura.<sup>63</sup> La influencia real del traslado de la IED a otros sectores pudo advertirse por los efectos que produjo al controlar, en forma creciente, las actividades más dinámicas y que ofrecían mejores perspectivas de rentabilidad. El control que ejerció la inversión en México hacia 1970 fue muy importante en industrias tales como las del hule, maquinaria, productos químicos, equipo de transporte y productos metálicos, mismo que se manifestó precisamente en aquellas actividades que eran clave para un desarrollo económico acelerado y para un proceso de industrialización sólido y tecnológicamente avanzado.

Para Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda, fueron dos las razones que justificaron el traslado de los flujos de inversión hacia actividades industrializadas y comerciales: la primera de ellas está conformada por elementos de la política económica de carácter nacionalista iniciada desde el gobierno de Cárdenas; estas decisiones se expresaron a través de la expropiación, la nacionalización o la mexicanización de las empresas extranjeras que operaban en sectores básicos o tradicionales de la economía. Por otra parte, este cambio obedeció a la estrategia de los inversionistas extranjeros para desplazarse hacia aquellas actividades en donde su objetivo final, la rentabilidad de las inversiones, medidas en función de una estrategia a largo plazo, estuviese garantizado por el desenvolvimiento del mercado nacional y por la política del gobierno mexicano para impulsar el desarrollo.<sup>64</sup>

También en el sector de transportes, el Estado mantenía el control de la mayoría del capital, pues le pertenecían los ferrocarriles y las principales compañías de transporte aéreo. Para el año 1961 los recursos destinados a esta actividad correspondían a 11 641 millones de pesos, de los cuales 8 145 millones eran de origen estatal, esto es, el 70%; como ya se revisará, el capital

---

<sup>63</sup> Víctor Manuel Durand Ponte. *México: la formación de un país dependiente*. México, UNAM, 1979, p. 277.

<sup>64</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *Op. Cit.*, pp. 49-50.

extranjero no podía participar en las empresas de transporte. De igual modo, buena parte de las actividades englobadas en el sector servicios, estaban por ley controladas por el capital nacional como los servicios de comunicación (correo, telégrafos y radiotelégrafos), reservadas al Estado y radio y televisión, que únicamente podían ser operadas por el capital nacional. La influencia mayor de la inversión extranjera en este sector se ubicó en el turismo, donde su participación comenzaba a crecer, sobre todo en empresas que prestaban servicios técnico-profesionales, mercadotecnia, computación, diseño industrial, publicidad, etcétera.<sup>65</sup>

La participación extranjera en la agricultura fue mínima, apenas del 1%, a pesar de ello su participación resultaba significativa en la comercialización de los productos agrícolas. Víctor M. Durand reproduce la descripción que José Luis Ceceña hace del proceso: 1) la corporación multinacional otorgaba créditos a los campesinos para que cultivaran, con la obligación de venderle la cosecha al precio con queabría el mercado; 2) sólo parte de los créditos tomaban la forma de adelantos en efectivo, la parte más importante de los mismos, se realizaba en forma de entregas de fertilizantes, semillas e insecticidas a los precios fijados por las compañías; 3) los trabajos de siembra, fertilización, combate de plagas y cosecha, eran supervisados por la acreedora; 4) el producto debía ser entregado en las plantas de la compañía y 5) la liquidación final se hacía con base en el precio fijado por esta última.<sup>66</sup>

### **2.2.2 Agotamiento del modelo de sustitución de importaciones.**

Como ya se revisó en el apartado 2.2, hacia finales de la década de 1970, el proceso sustitutivo de importaciones comenzó un proceso de deterioro, por lo cual el Estado mexicano se vio obligado a reconsiderar algunos de los elementos de su política económica, en este sentido, se promulgó la Ley para la Promoción de la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera de 1973. Esta ley si bien conservó el espíritu nacionalista de antaño, marcó el inicio de una serie de esfuerzos del gobierno nacional, por construir una relación de cooperación entre el establecimiento y la operación de la IED y los objetivos de la estrategia de desarrollo adoptados por el país.

El cuadro 2.3 deja ver que, para este periodo, la IED acumulada en México creció anualmente de manera constante, entre 1970 y 1980 aumentó de 2 822 a 8 458 millones de dólares, este incremento puede vincularse al auge petrolero, así la tasa de crecimiento anual fue de casi 25%. Para el periodo 1981-1983 se experimentó una importante desaceleración de la economía en su conjunto, estrechamente vinculada a las exportaciones de petróleo, y la IED no fue la excepción,

---

<sup>65</sup> Víctor Manuel Durand Ponte. *Op. Cit.*, pp. 283-284.

<sup>66</sup> *Ibid.*, pp. 286-287.

pues el flujo anual se redujo a alrededor de un 65%. Fue en 1985 que la inversión mostró un marcado repunte que la llevó a alcanzar un máximo de 1871 millones de dólares; el crecimiento puede dimensionarse si se considera que la tasa anual de crecimiento de la inversión acumulada para este lapso fue de 16.2, mientras que la tasa anual se ubicó en 15.8%.

Cuadro 2.3  
**IED ANUAL Y ACUMULADA EN MÉXICO, 1970-1985.**  
 (En millones de dólares)

	1970	1971	1973	1975	1977	1979
Flujo anual de IED	323	168	287	295	327	810
IED acumulada	2,822	3,882	4,359	5,016	5,642	6,836

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Flujo anual de IED	1,622	1,701	626	683	1,442	1,871
IED acumulada	8,458	10,159	10,786	11,470	12,899	14,629

**Fuente:** Raúl Ornelas. *IED y reestructuración industrial en México, 1983-1988*. México, s. XXI editores, 1989.

Los países de origen del capital foráneo para este periodo, mostraron la dinámica siguiente: resulta importante destacar la caída de la participación de la inversión extranjera de Estados Unidos, que pasó de 78.6% en 1973 a 67.4% en 1985; contrariamente al caso anterior, todos los países europeos ubicados en los primeros lugares conjuntamente con Japón, ampliaron su participación en este periodo. Esto es, la República Federal Alemana pasó de un 4.2% a 8%, Japón que en el primero de estos años sumó apenas el 1.5% llegó a 6.1% para 1985, lo mismo ocurrió con Gran Bretaña, Suiza, España y Francia que hasta ese año participaron con el 3.1%, 5.3%, 2.6% y 1.7%, respectivamente. Cabe destacar, sin embargo, que a pesar de la disminución de la inversión estadounidense, ésta seguía representando más de la mitad de la inversión que el país recibía para esos años.<sup>67</sup>

Otra característica importante del periodo fue la aceleración del proceso de traslado de la inversión, de actividades de bajo valor agregado a otras que involucraban mayor nivel de transformación y avance tecnológico, característica todavía del modelo en el que estaba inscrita la economía mexicana. La inversión registrada en la industria de la transformación fue de 73.8% en 1970 a un 75% en 1985, alcanzando su punto máximo el año anterior cuando sumó una participación de 79.2%. Le seguía el comercio, aunque con una disminución del 18.1 al 8.7%; el rubro de los servicios llegó a un 17.2% en este último año, sectores como el agropecuario y

<sup>67</sup> Raúl Ornelas. *IED y reestructuración industrial en México, 1983-1988*. México, siglo XXI editores, 1989, p. 248.

pesquero disminuyeron su participación hasta prácticamente desaparecer pues pasaron del 1.1 y 6.4% respectivamente al iniciar la década de los setenta a sólo 0.1 y 1.7% en 1985.<sup>68</sup>

### **2.3 Implementación y consolidación del nuevo modelo de desarrollo económico orientado al exterior (1986-1994).**

Desde 1973 la elite gubernamental y empresarial mexicana optó por incrementar el endeudamiento externo para continuar con la industrialización nacional, el alza del precio del petróleo benefició al país al aumentar el valor de las exportaciones del mismo, así se apostó al incremento del gasto público con mayores créditos internacionales para modernizar la economía asumiendo que el precio del petróleo continuaría acrecentándose. Las expectativas se cumplieron hasta 1981 ya que a partir de ese año el valor del energético comenzó a descender, a ello se sumaron la sobrevaluación de la moneda nacional que afectó las exportaciones y el alza de las tasas de interés de Estados Unidos; de esta manera, la deuda externa pasó de 10 300 millones de dólares en 1973 a casi 78 000 millones de dólares en 1981, los intereses crecieron de 2.2% del PIB en 1977 a 3.8% en 1981.<sup>69</sup>

Ante este escenario, los capitales comenzaron a fugarse y el peso se devaluó, México declaró la moratoria del pago de su deuda y debió negociar un paquete de rescate con el Fondo Monetario Internacional, el Banco de Liquidaciones Internacionales, el gobierno de Estados Unidos y otros bancos comerciales por más de 14 070 millones de dólares.<sup>70</sup> Con este acontecimiento se puso fin a la antigua estrategia de desarrollo nacional, fue entonces que la reforma económica pareció ineludible.

La nueva estrategia de desarrollo se basaría en las exportaciones manufactureras privadas como fundamento del crecimiento y desarrollo de la economía mexicana, adicionalmente, se estableció el control de una serie de variables macroeconómicas, particularmente de la inflación, como resultado, algunas de las prioridades financieras incluyeron las restricciones monetarias y crediticias, la contención de los salarios, así como una creciente disminución del sector público en la economía. Junto a esta estrategia se realizaría una masiva privatización de empresas estatales y se liberalizarían las importaciones, además de la reducción de los aranceles, con el objeto de dar cabida y permitir el crecimiento del sector privado exportador.

---

<sup>68</sup> José Luis Álvarez Galván. *Op. Cit.*, p. 69.

<sup>69</sup> José Ángel Gurría Treviño. "La reestructuración de la deuda: el caso de México", en Stephanie Griffith-Jones (compilador), en *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998, p. 177.

<sup>70</sup> Adhip Ghaudhuri. *The mexican debt crisis, 1982*. Washington, Institute of Diplomacy, Georgetown University, 1989, p. 12.

El primer intento de estabilización se inició en 1983 cuando el gobierno en turno emprendió una reforma económica que se orientó a la consecución de dos objetivos fundamentales: la estabilización de la economía y el cambio estructural a través de la apertura al exterior. En este sentido, se estableció el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) cuyos puntos fundamentales serían –congruentemente con el diagnóstico de las autoridades acerca de las razones de la crisis- el combate a la inflación, saneamiento de las finanzas públicas, estabilización del mercado cambiario y la reducción del déficit del sector externo, principalmente.<sup>71</sup>

Durante este periodo, México efectuó una primera renegociación de su deuda externa; en agosto de 1983, los bancos comerciales reestructuraron 23 150 millones de dólares mediante una leve ampliación de los plazos de pago y de los intereses correspondientes y nuevos préstamos por más de 5 000 millones, el FMI se comprometió a dar créditos por 3 700 millones de dólares y el Club de París –los gobiernos de los trece países más industrializados- extendió un préstamo de 2 000 millones de dólares.<sup>72</sup> A pesar de estas negociaciones, la deuda siguió teniendo un peso abrumador para el sistema financiero nacional, los acreedores consideraban que América Latina vivía un problema de liquidez financiera y que la crisis se solucionaría a través de nuevos préstamos, la ampliación de los plazos de vencimiento y reducciones en las tasas de interés; este enfoque fue puesto en práctica mediante el Plan Baker en octubre de 1985.

El segundo objetivo, la política de cambio estructural, se basó en cinco lineamientos generales: a) apertura comercial; b) modificaciones al marco regulatorio de las inversiones extranjeras; c) un proceso de privatización que se caracterizó por la venta de las empresas paraestatales; d) reforma al marco regulatorio de tenencia de la tierra y; e) regulación sobre prácticas monopólicas, mediante la promulgación de la Ley de Competencia. Este proceso se intensificó después del desplome petrolero de 1986 y se consolidó durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari a través de la instauración del nuevo modelo de desarrollo conocido como Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE).

Estas transformaciones estuvieron enmarcadas por dos eventos muy importantes, la adhesión de México al GATT (1986) y la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en diciembre de 1987. El primero implicó el abandono formal de las políticas proteccionistas seguidas por el gobierno hasta entonces y la formalización del proceso de desgravación arancelaria iniciado con antelación. El

---

<sup>71</sup> Presidencia de la República. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari*. México, Fondo de Cultura Económica, 1994, p. 58.

<sup>72</sup> Stephane Boris Joseph Goldsand Lipkes. *Las reformas económicas y los flujos de inversión extranjera: análisis comparativo de México y Brasil, 1983-1993*, tesis de licenciatura, México, ITAM, 1997, p. 28.

PSE fue un acuerdo suscrito por los principales sectores de la economía mexicana -público, obrero, campesino y empresarial- cuyo eje rector sería el control de la inflación, para ello se establecieron los objetivos siguientes: 1) el compromiso de corregir, de manera permanente, las finanzas públicas; 2) aplicar una política monetaria restrictiva; 3) corregir la inercia salarial; 4) acordar el control de precios negociados y 5) afianzar la apertura comercial.<sup>73</sup>

La apertura económica estuvo respaldada en la liberalización comercial y la reforma al régimen de inversión extranjera; la primera tuvo como propósito romper con el proteccionismo que había prevalecido en México durante el periodo de sustitución de importaciones y especialmente durante los años 1970-1982. Los esquemas proteccionistas consistían en barreras arancelarias y no arancelarias sumamente restrictivas: para 1982 los aranceles a las importaciones fluctuaban entre 0 y 100%, diversos requerimientos de contenido nacional y una basta cobertura de precios de referencia a la producción nacional, cinco años más tarde, los aranceles se situaban entre 0 y 20% y en 1988, la producción nacional estaba ya completamente libre de la cobertura de precios de referencia.<sup>74</sup>

La apertura comercial fue emprendida para incrementar la planta productiva nacional y mejorar la capacidad de respuesta a las convulsiones externas a través de la diversificación de los ingresos, igualmente, esta estrategia era una alternativa a las políticas fiscales para impulsar la actividad del sector privado, además de fomentar la atracción de flujos de capital externo y de créditos internacionales. Estas iniciativas fueron acompañadas del inicio de contactos entre los gobiernos de México y EUA en marzo de 1990 para establecer un tratado de libre comercio al que después se sumaría Canadá (TLCAN).

Este tratado proporcionaría un marco legal para esta relación económica, garantizaría el acceso al mercado estadounidense y canadiense y consolidaba la durabilidad de la apertura económica; estas circunstancias contribuyeron de manera importante al regreso de los capitales fugados y al ingreso de IED. A éste acuerdo le siguieron otros con países latinoamericanos, con la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel y Japón.

En este contexto la inversión extranjera, particularmente la directa, tiene una función fundamental, por un lado, la IED tiene un papel significativo en el cambio estructural, la modernización y la orientación exportadora mediante la integración de la industria nacional al

---

<sup>73</sup> Presidencia de la República. *Op. Cit.*, p. 76.

<sup>74</sup> Stephane Boris Joseph Goldsand Lipkes. *Op. Cit.*, p. 36.

mercado mundial, ya sea por medio de nuevas inversiones o la compra de activos ya existentes, generando cambios en la planta productiva, aumentando el nivel de competencia interna y creando nuevos vínculos con el exterior.

Por otro lado, desde una perspectiva macroeconómica, la inversión extranjera se convierte en una de las principales fuentes de financiamiento de la estrategia, debido también a que las históricas fuentes de financiamiento como el superávit petrolero y agrícola, así como el endeudamiento externo, no son suficientes o no existían en los montos requeridos para el cambio estructural propuesto para la época. La competencia por flujos de capital, la escasez de recursos y las dificultades para obtener financiamiento, requerían –como ya se anotó- de profundas negociaciones comerciales, de un proceso de desregulación, así como de cambios en el marco legal, debido a que México tenía uno de los regímenes de inversión más restrictivos del mundo.

La reforma al régimen de inversión debía fundamentarse en un marco legal adecuado a la apertura económica, de este modo, la reforma se concentró en la transformación del marco jurídico anterior a la crisis; por ejemplo, la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 definía las actividades económicas reservadas al sector privado nacional y al Estado, se permitía la inversión extranjera en ciertos sectores, pero en ninguno la inversión podía rebasar un 49%. Los cambios legales se iniciaron en 1984 y en 1988 se amplió hasta 100% la participación de la inversión extranjera en ciertos sectores, así desde 1989 se permitió la inversión en diversos sectores de la petroquímica secundaria, en los bancos y en las casas de bolsa.

De este modo, el 16 de mayo de 1989 se publicó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE); en él se sintetizan las disposiciones en materia de IED y se contemplan también cambios importantes, entre éstos últimos encontramos la reglamentación a las actividades de inversión de sociedades internacionales para el desarrollo, la inversión extranjera mediante fideicomisos de inversión neutra y temporal, la autorización automática, así como la liberalización de ciertos sectores económicos antes restringidos. De tal forma, a partir de su publicación se permite la participación de un inversionista en cualquier proporción y en forma automática en una empresa, es decir, no se requiere de la autorización de la Secretaría de Economía siempre que se cumpla con ciertos requisitos, y exceptuando las actividades no incluidas en la clasificación específica.

Asimismo, a través del nuevo reglamento se simplificaron los procedimientos de inscripción al Registro Nacional de Inversión Extranjera, además, se creó el Comité para la Promoción de la

Inversión en México que, en adelante, sería el órgano encargado de establecer las bases de la estrategia para la promoción integral e institucional de esta actividad. Dicho Comité elaboraría un directorio de inversionistas nacionales interesados en asociarse con sus homólogos mexicanos o extranjeros, así como un catálogo de propuestas y proyectos de inversión.

En 1993, anticipándose a la implementación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, las autoridades mexicanas modificaron el marco regulatorio de la IED para adaptarlo al acuerdo. La nueva ley fue parte de un conjunto de disposiciones legales y cambios constitucionales vinculados a la propiedad de la tierra, la propiedad intelectual y en la definición de los sectores en los que sólo el Estado podía participar.

A diferencia del enfoque de la ley de 1973, la de 1993 permite que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas; se reservan exclusivamente al Estado, el petróleo y los demás hidrocarburos, la electricidad, el correo y el control y vigilancia de aeropuertos y helipuertos, otras establecen una cláusula de exclusión de extranjeros y por tanto, se reservan a mexicanos y, por último, aquellas en las que la participación máxima varía de 10 a 49%. Esta misma ley retoma el concepto de inversión neutra, introducido en el Reglamento de 1989, en cuyo caso la inversión extranjera en acciones no tiene derecho a voto o derechos corporativos limitados, y además también estipula que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras deberá resolver las solicitudes de inversión en un plazo no mayor a 45 días hábiles o se declararán aprobadas automáticamente.

A la desregulación y apertura económicas empezaron a sumarse amplios programas de privatización de activos estatales. Al menos hasta 1988 las desincorporaciones no abarcaron empresas importantes ya que primero se consideró más conveniente sanear la situación económica para maximizar el valor de las paraestatales, y además el gobierno supuso que la opinión pública nacional no las vería con buenos ojos, sobre todo después de los sacrificios económicos provocados por las políticas de austeridad. Fue en 1989 que el contexto nacional se percibió más propicio para intensificar las privatizaciones. Las dos aerolíneas estatales, Aeroméxico y Mexicana, la compañía minera de cobre CANANEA, y la compañía telefónica nacional TELMEX, entre otras, fueron privatizadas durante el sexenio 1988-1994, igualmente se inició un proceso de venta por etapas de la banca comercial, que fuera nacionalizada en diciembre de 1982.

De las 1 155 empresas paraestatales existentes en 1982, sólo existían 217 en 1993, este masivo proceso de privatización recaudó, hasta 1998, más de 30 000 millones de dólares, desde 1994 sin

embargo, la privatización de paraestatales ha sido reducida y en 1998, por ejemplo, las principales privatizaciones se concentraron en el sector ferroviario; las vetas del Ferrocarril Noroeste al Grupo Ferroviario Mexicano y el Ferrocarril Sureste a Triturados Basálticos acumularon 852.2 millones de dólares.<sup>75</sup>

La cuestión de la deuda seguía representando un serio problema para la economía nacional y su peso continuaba siendo abrumador, fue entonces que para 1989 cobró fuerza el reconocimiento por parte de los acreedores de que las transferencias netas al exterior representaban el principal obstáculo para la recuperación económica de América Latina. De este modo, en marzo del mismo año, fue propuesto el Plan Brady, en él se estipulaba una reducción voluntaria del principal de la deuda y/o de la tasa de interés correspondiente por parte de los bancos acreedores, lo cual implicaba la conversión de la deuda antigua en deuda nueva a tasas de interés más bajas. México fue el país piloto para la aplicación del plan y en mayo, el gobierno nacional entregó al FMI una nueva carta de intención y a cambio recibió apoyo financiero por cerca de 9 000 millones de dólares.<sup>76</sup>

Como se puede observar, esta nueva estrategia de desarrollo estaba concebida en torno a la necesidad de conseguir el retorno de los capitales fugados y a la entrada de mayor inversión extranjera por medio de la estabilidad económica y la puesta en práctica de reformas estructurales. Los cambios más significativos en el régimen de inversión extranjera en México serán abordados en el apartado 2.4, de esta manera podremos entender la dinámica que han presentado los flujos de IED en nuestro país.

**Comportamiento de la inversión extranjera directa entre 1986 y 1994.** En el periodo 1986-1994, la inversión extranjera en general, mantuvo una tendencia de crecimiento; así podemos observar en el cuadro 2.4, que año con año va aumentando, de 2 424 millones de dólares en 1986, a 4 978 millones en 1990, 1991 con 9 897 millones de dólares, un año más tarde presenta un descenso con 8 334, 1993 con 15 617 millones de dólares, de tal suerte que al final del periodo, México se situaba como el mayor captador de divisas en América Latina. La inversión extranjera rebasó las expectativas del gobierno nacional, pero al mismo tiempo, esta fuerte entrada de capitales, va a ser el detonante de la aguda crisis de 1994 y 1995; la razón de ello se encuentra en la composición de la inversión recibida, casi la mitad fue de cartera.

---

<sup>75</sup> Enrique Dussel Peters. *La Inversión extranjera en México*. Santiago de Chile, CEPAL, 2000, p. 15.

<sup>76</sup> José Ángel Gurría Treviño. *Op. Cit.*, p. 317.

Cuadro 2.4  
**IED ANUAL YA CUMULADA EN MÉXICO, 1986-1993.**

(En millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989
Flujo anual de IED	2,424	3,877	3,157	2,913
IED acumulada	17,057	20,930	24,087	27,001

	1990	1991	1992	1993
Flujo anual de IED	4,978	9,897	8,334	15,617
IED acumulada	31,979	41,876	50,211	65,828

**Fuente:** Paulino E. Arellanes. *La IED en México, 1982-2002*. México, BUAP, 2004, p. 52.

En relación con la orientación sectorial de la inversión, la tendencia principal de este periodo fue la creciente participación de los sectores manufacturero y de servicios, mientras que el sector agrícola pierde presencia paulatinamente. Los flujos monetarios se destinaron a las actividades de la industria manufacturera que captó el 31.3% del total, no obstante, este porcentaje disminuyó considerablemente con respecto a los años anteriores en los que alcanzó rangos de hasta el 66%. Los transportes y comunicaciones recibieron 19.7%, los servicios sociales y financieros sumaron 19.7 y 19.4% respectivamente, le siguen en importancia el comercio (10.7%), la construcción (2.5%), el sector extractivo (0.8%) y el agropecuario (0.7%).<sup>77</sup> A nivel de ramas, las cinco principales receptoras correspondieron al sector manufacturero, a saber, automóviles, productos alimenticios, tabaco y bebidas, sustancias químicas básicas y otros productos para el consumo.

La característica final es la alta y creciente participación de la inversión estadounidense que sumó el 63.2% del capital que recibió nuestro país, muy a distancia se ubicó la, hasta entonces, Comunidad Europea que participó con un 24.4% de la inversión total. De este bloque los proveedores principales de capital fueron Alemania e Inglaterra, también destacan las aportaciones de Japón que pasó de un 7.2% en 1982 a 5.0% en 1990.<sup>78</sup>

## 2.4 Modificaciones al marco jurídico de la inversión extranjera en México.

### La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973.

El 9 de marzo de 1973 se promulgó la primera ley que establecía un marco regulatorio específico para la IED teniendo en consideración la necesidad de capitales externos que requería el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones. Este instrumento jurídico contenía los elementos y

<sup>77</sup> Paulino E. Arellanes. *Op. Cit.*, p. 81.

<sup>78</sup> Enrique Dussel Peters. *Op. Cit.*, p. 26.

consideraciones bajo los cuales se autoriza la operación de la inversión en México así como los porcentajes y actividades que podía ejercer en su funcionamiento; en ella, se considera a la inversión extranjera como complementaria de la inversión nacional, como fuente de tecnología y se sugiere su asociación con el capital nacional así como la necesidad de la exportación de su producción y la diversificación de su origen.

Si revisamos la “Exposición de Motivos de la Iniciativa de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” enviada por el Ejecutivo al Congreso de la Unión el 26 de diciembre de 1972, podemos encontrar los elementos antes referidos:

*... nuestra industrialización lleva aparejada la necesidad de recibir aportes de capital y de tecnología del exterior. La exigencia de modificar su orientación nos obliga a recibir estas contribuciones de manera cada vez menos indiscriminada, y a establecer criterios diferentes a la simple relación costo-beneficio que caracteriza el funcionamiento de las empresas trasnacionales.*

*Serán bien recibidas las inversiones que estén dispuestas a asociarse con capital mexicano y a compartir con nosotros las tareas que demanda el desarrollo nacional. Que incorporen nuevas técnicas a la producción, absorban abundante mano de obra y coadyuven efectivamente a su mejoramiento; que contribuyan a la expansión regional de nuestra economía, y nos hagan partícipes inclusive de sus propios mercados; que favorezcan nuestra balanza de pagos e incorporen el mayor número de materias primas y de componentes nacionales.*

*La política económica del país exige, entre otros requisitos, una elevación sustancial del volumen de las exportaciones, tanto de productos tradicionales como de bienes semielaborados e industrializados.<sup>79</sup>*

De acuerdo con esta ley, la participación del capital extranjero no excedería del 49% del capital social de las empresas y por ningún motivo podría poseer facultades que le permitiesen decidir unilateralmente la dirección de la misma, no obstante, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) tenía la facultad de autorizar inversiones que superasen este porcentaje cuando se justificara su importancia y conveniencia para la economía nacional.

La ley de 1973 otorgaba poderes discrecionales al Estado para determinar en qué sectores y actividades la inversión extranjera no excedería el 49% del capital social de las empresas. En el

---

<sup>79</sup> Antonio Chumacero y Bernardo Sepúlveda. *Op. Cit.*, p.52.

cuadro 2.5 se puede observar que el Estado tenía exclusividad en las actividades vinculadas al petróleo y los demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la minería, la electricidad, los ferrocarriles, la generación de energía nuclear, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, así como otras para las que se fijaban normas específicas. Entre las actividades que se reservaban exclusivamente a los mexicanos destacan la radio y la televisión, transportes marítimos y aéreos, la distribución de gas, la explotación forestal, entre otras. Por último, existía un tercer rubro de actividades y sectores en los que la inversión extranjera no podía ser superior a 40 o 49% del capital social, incluyendo aquellas vinculadas a la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria petroquímica y fabricación de vehículos automotores.

Cuadro 2.5  
ACTIVIDADES REGLAMENTADAS POR LA LIE DE 1973.

Actividades reservadas al Estado.	Actividades reservadas a los mexicanos.	Actividades con participación de IED.
Petróleo y demás hidrocarburos.	Radio y televisión.	30% de IED en explotación y aprovechamiento de sustancias minerales.
Petroquímica básica.	Transporte automotor. urbano, interurbano y en carreteras federales.	40% en petroquímica secundaria.
Explotación de minerales y radioactivos y generación de energía nuclear.	Transportes aéreos y marítimos nacionales.	40% en la fabricación de componentes automotrices.
Minería	Explotación forestal.	Otras actividades que señalen las leyes específicas, siendo el
Electricidad	Distribución de gas.	49% el porcentaje máximo.
Ferrocarriles	Otros que fijen las leyes específicas.	
Comunicaciones telegráficas y radiográficas.		

**Fuente:** Diario Oficial de la Federación. *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*. México, Porrúa, 1973.

Con esta ley se crearon dos órganos importantes para la supervisión de la IED en el país, a saber, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). La primera es el órgano de consulta del gobierno federal que, a la fecha, tiene la facultad de emitir resoluciones generales sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera en las actividades o adquisiciones con regulación específica, dictar los lineamientos de política en materia de inversiones y diseñar mecanismos para promoverla en México. En el RNIE deben inscribirse las personas físicas o morales que realicen inversiones reguladas por la ley, las empresas mexicanas con participación extranjera, los fideicomisos en los que participen extranjeros, así como los títulos representativos del capital foráneo.

Puede decirse que la legislación en torno a la inversión extranjera durante la ISI fue funcional con el objetivo que se planteaba, complementar las actividades fomentadas por el Estado en el marco de una economía mixta, relativamente cerrada y donde el potencial del mercado interno actuó como incentivo para que las empresas trasnacionales llegaran al país. Pese a ello, la prohibición de ciertas actividades al capital extranjero y la política de sustitución de importaciones tuvieron como consecuencia importantes desequilibrios entre los diferentes sectores y ramas productivas, al propiciar la concentración oligopólica en el sector industrial. Además, al no respetarse la disposición relativa a la exportación de la producción de las empresas creadas con capital extranjero, se generó parte importante del déficit de la balanza comercial del país, al importarse los bienes de capital e intermedios para producir bienes de consumo. Tampoco se logró la diversificación del origen de la inversión, muy al contrario, se registró un alto grado de concentración de la IED proveniente de los Estados Unidos.

**El Reglamento a la Ley de Inversión Extranjera de 1989.** Durante el sexenio del presidente Salinas y una vez que se implementó la nueva estrategia de desarrollo económico, México enfrentó la necesidad de consolidar la modernización de su planta productiva así como de incrementar la productividad de la industria nacional por medio del fortalecimiento del sector exportador, para ello se consideró que la inversión extranjera jugaría un papel preponderante como fuente de ingresos y como medio de modernización al generar cambios en la planta productiva nacional, aumentando el nivel de competencia interna, creando vínculos con el mercado mundial y transfiriendo tecnología.

De este modo, el 16 de mayo de 1989 se publicó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE), en él se sintetizaban las disposiciones en materia de IED y se contemplan también cambios importantes, entre éstos encontramos la reglamentación a las actividades de inversión de sociedades internacionales para el desarrollo, la inversión extranjera mediante fideicomisos de participación neutra y temporal, la autorización automática, así como la liberalización de ciertos sectores económicos antes restringidos a la inversión extranjera, aspectos no contemplados en la legislación anterior. De tal forma, a partir de su publicación se permite la participación de un inversionista en cualquier proporción y en forma automática en una empresa, es decir, no se requiere de la autorización de la Secretaría de Economía, siempre que se cumpliera con ciertos requisitos y, exceptuando las actividades no incluidas en la clasificación específica.

Un inversionista extranjero que deseaba invertir en México, debía cumplir los siguientes requisitos: 1) efectuar inversiones en activos fijos con recursos financieros provenientes del exterior, si era el caso de inversionistas extranjeros ya establecidos en el país, tales recursos podrían provenir de su propio patrimonio; 2) ubicar físicamente la sociedad que se constituyera fuera de las zonas de mayor concentración industrial determinadas por el INEGI (México, D.F., Monterrey y Guadalajara); 3) mantener un saldo equilibrado de divisas durante los primeros tres años de operación, es decir, que el proyecto de negocios manifestara y demostrara la capacidad de mantener una balanza comercial equilibrada o, en el mejor de los casos, positiva; 4) generar empleos permanentes y realizar programas de capacitación y desarrollo para sus empleados y, 5) utilizar tecnologías adecuadas y observar las disposiciones legales en materia ecológica.

A partir de este reglamento se consideró como inversión neutra, aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados, que no es contabilizada para determinar el porcentaje de participación extranjera en el capital social de las empresas nacionales y, que no otorga derechos de voto o pecuniarios (monetarios). No obstante, se crearon dos nuevos instrumentos financieros por medio de los cuales el inversionista extranjero podía adquirir este tipo de derechos en una empresa aún cuando fuesen mayores al 49%, tales medios fueron:

- I) *Los fideicomisos de inversión temporal*, que permitían la participación de IED en actividades exclusivas a empresarios mexicanos o al Estado. Este instrumento sólo podía ser utilizado por empresas con una grave situación financiera o que efectuaran nuevas inversiones de capital para aumentar su producción o bien llevaran a cabo su modernización con el fin último de incrementar sus exportaciones.
- II) *Los fideicomisos de inversión neutra*, eran instrumentos por medio de los cuales las empresas podían cotizar en la Bolsa de Valores a través de la emisión de acciones que no conferían derechos corporativos.<sup>80</sup>

En este reglamento se creó también una nueva clasificación de las actividades económicas, se permitiría la participación de la IED, hasta en un 100% de capital extranjero, en actividades económicas antes restringidas como la agricultura, ganadería, publicación de periódicos y revistas, construcción de viviendas, obras marítimas y fluviales, plantas potabilizadoras de agua, perforación de pozos de agua, petróleos y gas, entre otros. Al mismo tiempo se abrieron diversos sectores antes reservados a los inversionistas nacionales, para la realización de empresas conjuntas como la explotación de carbón y minerales de acero y azufre, la pesca y la acuicultura, los

---

<sup>80</sup> Claudia Hernández Cardoso. *El EC-International Investment Partners: un instrumento financiero para captar inversión europea en la pequeña y mediana empresa mexicana*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1992, p. 36.

servicios portuarios, los servicios de telecomunicaciones y las arrendadoras financieras. Incluso, en algunas de las actividades exclusivas para los mexicanos podrían participar inversionistas extranjeros a través de los denominados fideicomisos de inversión temporal.

**Ley de Inversión Extranjera de 1993.** Las perspectivas de la economía mexicana, a través de la nueva estrategia de desarrollo, implicaban un nuevo tipo de relación con el capital extranjero en la que se permitiese su participación en el ámbito económico nacional, de manera casi irrestricta. La Ley de Inversión Extranjera de 1993 debe entenderse en el contexto del nuevo modelo de desarrollo, la adhesión al GATT y, particularmente, con la entrada en vigor del TLCAN, considerando que ésta fue aprobada el 27 de diciembre de 1993, un par de días antes de la puesta en marcha del tratado. La nueva ley fue entonces parte de un conjunto de nuevas disposiciones legales y modificaciones constitucionales vinculados a la propiedad de la tierra, la propiedad intelectual y los cambios en la definición de los sectores en los que sólo el Estado podía participar.

Cuadro 2.6  
**ACTIVIDADES REGLAMENTADAS POR LA LIE DE 1993  
 A INICIOS DE 2002.**

Reservadas al Estado	Reservadas a mexicanos	Regulaciones específicas	Resolución favorable de CNIE para participación mayor a 49%
Petróleo y demás hidrocarburos.	Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.	Transporte aéreo nacional, en aerotaxi y aéreo especializado (49%).	Telefonía celular.
Petroquímica básica.	Comercio al por menor de gasolina y licuado de petróleo.	Sociedades cooperativas de producción (10%).	Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones.
Electricidad.	Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable.	Fabricación y comercialización de explosivos (49%).	Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados.
Generación de energía nuclear.	Uniones de crédito.	Pesca en agua dulce y costera en la zona económica exclusiva (49%).	Perforación de pozos petroleros y gas.
Minerales radioactivos.	Instituciones de banca de desarrollo.	Suministro de combustibles para embarcaciones y aeronaves.	Actividades relacionadas al servicios ferroviario y portuario.
Emisión de billetes y acuñación de monedas.	Prestación de servicios profesionales y técnicos que se señalen.	Telefonía fija (49%).	Administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos.
Telégrafos y radiotelegrafía.			Servicios privados de educación.

**Fuente:** Enrique Dussel Peters. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México.* México, UNAM, Plaza y Valdés editores, 2003, p. 62.

Es posible agrupar en tres grandes rubros los principales cambios en torno a la IED a partir de la entrada en vigor de la ley que nos ocupa; a diferencia de la ley de 1973, la ley vigente permite que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas, salvo lo dispuesto por la propia ley. De este modo, como se observa en el cuadro 2.6, destacan tres grupos de actividades en los que la participación del capital extranjero se regula y se limita: primero, una serie de actividades que están exclusivamente reservadas al Estado, incluyendo petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, control y vigilancia de aeropuertos, correos y emisión de billetes y acuñación de monedas. Otras actividades tienen cláusula de exclusión de extranjeros y, por tanto, se reservan a los mexicanos, entre ellas, el transporte terrestre de pasajeros y carga, servicios de radiodifusión y televisión, comercio –al por menor- de gasolina e instituciones de desarrollo. Finalmente, están aquellas actividades en las que la participación máxima varía de 10 a 49%, como la telefonía celular, la perforación de pozos de petróleo y gas, administración y operación de aeropuertos, servicios de educación, entre otras.

Destaca que desde inicios de 2002 –si contamos las modificaciones hechas a la ley en 1996 y 1998-, prácticamente todas las actividades económicas están abiertas a la inversión extranjera, con las importantes excepciones del petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica y la electricidad. De igual forma, la Ley de Protección al Ahorro Bancario de 1999 y las modificaciones de varios artículos de la ley de 1993, permiten la participación extranjera de hasta 100% en las instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles, instituciones de seguros, administradoras de fondos para el retiro y bancos, entre otros.<sup>81</sup> Estos cambios explican la significativa compra de empresas aseguradoras y bancos, desde entonces alrededor del 90% de los activos bancarios en México pertenecen a extranjeros.

Cabe mencionar que la ley de 1993 adopta el concepto de inversión neutra, introducido en el reglamento de 1986, en cuyo caso la inversión extranjera en acciones no tiene derecho a voto o bien, sólo tiene derechos corporativos limitados. Asimismo, tal como se estableció en el reglamento ya mencionado, la ley dictamina que la CNIE deberá resolver las solicitudes sometidas a su consideración (sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica) en un plazo no mayor a 45 días hábiles, o la petición se considerará aprobada automáticamente. Esta disposición busca agilizar los trámites que enfrenta un inversionista, en este sentido, todo requisito de desempeño fue eliminado

---

<sup>81</sup> Enrique Dussel Peters. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México*. México, UNAM-Plaza y Valdés editores, 2003, p. 60.

gradualmente primero con la ley de 1993, luego con la reforma de 1996 y finalmente con los cambios introducidos al reglamento en 1998.

De acuerdo con la reforma hecha a la ley en 1996, las únicas circunstancias en las que la inversión extranjera requiere aprobación por parte de la CNIE son: a) si la proporción del capital extranjero es mayor al 49% del capital social de las empresas mexicanas y, b) si rebasa el monto máximo de 394 millones de pesos. En caso de no aplicarse la aprobación automática, las modificaciones establecidas en el reglamento en 1998, dictan que se deba presentar el proyecto de inversión ante alrededor de 12 secretarías de Estado y otras instituciones, entre las que destacan la SHCP, la Secretaría de Economía, la de Gobernación y la propia CNIE y demás instancias de acuerdo a la actividad a la que se dirija el capital. Empero, actualmente no existe ningún tipo de restricción para la exportación de capital, la repatriación de utilidades u otro tipo de transferencias en moneda extranjera, restricción que si recordamos, existía en el reglamento de 1989 que indicaba que la inversión extranjera debía realizarse con recursos provenientes del extranjero, debía mantener un saldo positivo en la balanza de pagos y, generar empleos.

**El TLCAN y la regulación de la inversión extranjera.** Los elementos antes referidos guardan una estrecha relación no sólo con los objetivos y directrices del modelo de desarrollo económico puesto en marcha en el país a partir de 1988, sino también con otros instrumentos de política económica de mayor envergadura, en este sentido se puede mencionar el TLCAN, usado como punto de referencia de todas las negociaciones bilaterales y multilaterales de comercio e inversión, exceptuando el caso europeo que será abordado en el capítulo tercero de manera detallada. Sin embargo, considero pertinente incluir este aparatado a fin de ponderar los cambios que fue necesario incluir en la legislación nacional para adaptarla a las exigencias del entorno internacional, particularmente a los requerimientos de las empresas trasnacionales estadounidenses; estas disposiciones repercutirían en la forma de hacer negocios no únicamente entre los signatarios del acuerdo, sino con el resto de las naciones que se mantienen relaciones comerciales con el país, entre ellos, los inversionistas europeos, que consideraron al TLCAN como un aliciente, al percibir a México como una plataforma de exportación a Estados Unidos.

Las disposiciones de inversión del tratado están comprendidas del capítulo XI al XVI: el primero de ellos se refiere expresamente al tema de inversión, definiendo los temas básicos y las disposiciones más importantes en la materia, los otros capítulos detallan los términos en que se desarrolla esta actividad en sectores específicos de servicios (comercio transfronterizo, telecomunicaciones y servicios financieros) y tocan asuntos relacionados (precisan la política en

materia de competencia, monopolios y empresas del Estado y, regulan el ingreso temporal de personas de negocios de uno de los países parte al otro). Igualmente, existen importantes vínculos entre cuestiones de inversión y otros capítulos del texto, tales como propiedad intelectual (capítulo XVII) y reglas de origen (capítulo IV); además, en los anexos generales del acuerdo se establecen reservas importantes y excepciones al régimen de inversión del tratado.<sup>82</sup>

Algunos autores como Arturo Borja, consideran que se pueden englobar en cuatro grandes grupos los elementos principales del régimen que se establece en el TLCAN en materia de IED: 1) una definición más amplia de inversión; 2) la eliminación de los requisitos de desempeño; 3) seguridad para las inversiones y, 4) la definición de los procedimientos e instancias para la solución de disputas entre los inversionistas y los gobiernos. A continuación haré referencia a los aspectos más destacados de cada uno de ellos.

La definición de lo que se considera una inversión se ha ensanchado enormemente; en el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (firmado a finales de 1987), el capítulo sobre inversiones sólo cubría la inversión extranjera directa, es decir, las inversiones que implicaban un control por parte del inversionista, de la empresa en cuestión. En el TLCAN, la cobertura se extendió para incluir prácticamente todas las inversiones, desde las acciones y los valores de una empresa, el préstamo a una sociedad, cualquier interés de una compañía que de al propietario el derecho de una parte del ingreso y/o ganancias de la empresa, cualquier interés de una empresa que de al propietario el derecho a una parte de los activos de la misma en caso de disolución, bienes raíces de la sociedad e intereses debidos a una inversión de capital u otros recursos.<sup>83</sup>

Vinculado a lo anterior, otro aspecto fundamental que se introdujo en el TLCAN fue la reducción o eliminación de los límites a la participación de los inversionistas extranjeros en la propiedad de las empresas nacionales, es decir, se permite a los inversionistas ser propietarios (en la totalidad o parcialmente) de sociedades que operan en el territorio de una de las Partes. No obstante, como veremos más adelante, al hablar de las reservas que los países establecieron, cada uno decidió mantener una serie de sectores económicos ya sea, excluyéndolos por completo de la participación extranjera o con restricciones en cuanto al porcentaje del capital de la empresa.

---

<sup>82</sup> Arturo Borja. *El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, 2000, p. 4.

<sup>83</sup> Michael Gestrin y Alan M. Rugman. "Las cláusulas de inversión del TLC", en Steve Globerman y Michael Walker (compiladores), en *El TLC, un enfoque trinacional*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, p. 277.

Un segundo elemento del régimen que se establece en este tratado consiste en la prohibición de imponer a los inversionistas extranjeros requisitos de desempeño (capítulo 11, artículo 1106) . A partir de la entrada en vigor del acuerdo, los gobiernos no podrían condicionar la entrada de empresas extranjeras con requisitos como el porcentaje de contenido nacional, las exigencias de cuotas de exportación para poder vender en el mercado nacional, topes o condicionamientos de importación de insumos, exigencias de transferencia de tecnología, requerimientos de “proveedor exclusivo” y otras que se especifican en el tratado.

El tercer elemento, la seguridad de las inversiones, está basado en el principio de “Trato Nacional” que consiste en que cada una de las Partes otorgue a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas. Este principio se establece primero, para los inversionistas en general y luego es definido, en los mismo términos, para los inversionistas que participen en el comercio transfronterizo de servicios y en los servicios financieros. Igualmente, las Partes se comprometen a otorgar este mismo trato a los inversionistas en materia de protección y defensa de todos los derechos de propiedad intelectual. Este principio se complementa con la adopción del principio de “Nación Más Favorecida (NMF)” para asegurarse que, bajo ninguna circunstancia, alguna de las Partes pudiera otorgar a un país no americano un tratamiento más favorable que el que se define en este convenio.

De acuerdo con Michael Gestrin y Alan M. Rugman, uno de los efectos de la cláusula de NMF es otorgar una mayor flexibilidad, a los signatarios, para formular sus respectivas reservas a las cláusulas sobre inversiones; por ejemplo, si una Parte excluye un sector particular de las disposiciones de trato nacional, pero no de la condición de NMF, los inversionistas aún podrán tener garantizado un trato igual con respecto a todos los demás inversionistas extranjeros, si no con respecto a la industria nacional.<sup>84</sup>

El elemento final que contienen el TLCAN es un mecanismo de solución de controversias en materia de inversión; a diferencia de las disputas comerciales, en este caso, los conflictos surgen entre un inversionista extranjero y los gobiernos, por ello, para iniciar un proceso de solución de controversias es el inversionista privado y no los gobiernos, quien debe someter una reclamación ante el Secretario del TLCAN. Por otra parte, en las disputas de inversión no se contempla el recurso de paneles binacionales compuestos por especialistas de los dos países que participan en la disputa, se recurre en cambio, a tres tribunales de arbitraje especializados en controversias de inversión que funcionaban con anterioridad a la puesta en marcha de este convenio. Las partes

---

<sup>84</sup> *Ibid.*, p. 278.

en disputa tienen la opción de escoger entre estas tres instancias internacionales, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y el mecanismo complementario del CIADI en caso de que uno de los Estados no se parte del CIADI, como es el caso de México.

Sin embargo, el alcance de este régimen de inversión está limitado por una serie de reservas que los tres gobiernos establecieron en los anexos generales. Las listas más extensas son las de México, que estableció un total de 78 reservas al principio de trato nacional y algunas restricciones sectoriales al porcentaje de participación del capital extranjero. Entre los sectores/subsectores incluidos en la lista están la energía, las autopartes, telecomunicaciones, construcción, educación, pesca, prensa escrita y transportes (aéreo, terrestre y acuático). Las listas de Canadá establecieron 36 reservas al principio de trato nacional y algunas restricciones sectoriales a la participación de la IED, entre ellos destacan, energía, pesca y transportes (aéreo, terrestre y acuático).

Estados Unidos, por su parte, formuló 29 reservas de trato nacional y algunas de participación de IED, se cubren sectores como energía atómica, telecomunicaciones, químicos agrícolas, minería, transporte de carga marítima y transporte aéreo y terrestre.<sup>85</sup> Resumiendo, si bien el TLCAN libera la inversión extranjera en términos de movilidad y nivel de participación en las empresas, limita –al mismo tiempo- dicha liberación con las listas nacionales “negativas”, en las que se identifican los sectores económicos en los que uno o varios de los elementos del régimen de inversión no se aplican o bien sólo se emplean parcialmente.

---

<sup>85</sup> Arturo Borja. *Op. Cit.*, pp. 7-8.

## CAPÍTULO 3

### DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1995-2003).

Por ser el periodo 1995-2003, el objeto principal del este estudio, la información que se presenta en el capítulo, se dividió en sus niveles sectorial, regional y por país de origen; en principio, se presenta un panorama general de los cambios en la entrada de los flujos de inversión que llegaron al país y bajo que coyunturas nacionales o mundiales, se empata el crecimiento o disminución de éstos. Tal como se hizo en el capítulo 1, se identificaron cuáles han sido las estrategias que las empresas transnacionales han seguido, a fin de establecerse en México, baste decir que esencialmente han sido dos: el incremento de su eficiencia y el acceso al mercado ampliado del TLCAN; por su distribución sectorial destaca la participación del sector manufacturero, los servicios financieros y el comercio.

La inversión extranjera no sólo tiene impactos económicos y sectoriales, sino también en los territorios donde se realizan las actividades vinculadas a las empresas transnacionales, por lo tanto, se analizan los efectos de la inversión considerando tres zonas geográficas: norte, sur y centro, para lo cual se revisaron algunos indicadores que pudieran explicar las disparidades en la capacidad de atracción de las entidades federativas, donde sólo destacan cinco de ellas, lo cual revela la enorme concentración regional de los capitales. Por país de origen, la dinámica es relativamente conocida, destacando particularmente la inversión originaria de Estados Unidos, seguida por la de algunos países europeos como Holanda, España, Reino Unido y Alemania; para entender su evolución, consideré prudente conocer a qué sectores se dirige y qué hechos pudieron haber repercutido en los flujos de recursos que envían al país.

Para finalizar, se detallan las evaluaciones más importantes al respecto de la competitividad de nuestro país y su capacidad como receptor de inversión extranjera, el panorama no parece ser muy alentador y en este apartado se señalan las limitantes que México debe enfrentar para lograr retomar el dinamismo de antaño.

#### **3.1 Panorama general.**

A mediados de los ochenta, las corrientes de inversión extranjera ingresadas a México comenzaron a incrementarse hasta transformar al país en uno de los mayores receptores de la región latinoamericana. Aunque en el periodo 1986-1995 no se logró volver a los niveles de participación regional registrados entre 1986 y 1987 (41.5 y 55.8% respectivamente), en los años más recientes la mayor ponderación se alcanzó en 1994, cuando el monto de la IED representó el 38.1% del total

captado en ese año por la región, equivalente a un monto de 15 062 millones de dólares;<sup>86</sup> no obstante, entre 1990 y 1995 México fue el más importante receptor de IED de América Latina, superado por Brasil hasta 1996, como deja de manifiesto el cuadro 3.1, considerando que para el periodo 1996-2000, este último país recibió el doble de los capitales captados por México.

Cuadro 3.1  
**ENTRADA NETA DE IED EN AMÉRICA LATINA**  
 (Promedio anual en millones de dólares)

	1990-1995	1996-2000
Brasil	2 229.3	24 823.6
México	6 112.8	12 873.1

**Fuente:** Guadalupe Cadena. "Crece 44% la inversión extranjera en América Latina", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 10 de marzo de 2005, p. 24.

Así las cosas, este periodo se distingue por ser más abierto a los flujos de capital extranjero en general, se abren otros sectores productivos a la IED y continúan las tendencias marcadas anteriormente de más inversión foránea en maquiladoras y mayor concentración de ésta en los estados de la frontera norte del país. De manera global, las características que prevalecieron son: 1) la inconsistencia de los flujos monetarios que llegaban al país, primero como resultado de la crisis de 1994 y 1995 y más tarde, por las turbulencias financieras acaecidas en Asia, Brasil y Rusia; 2) a nivel sectorial destaca, la creciente participación de la manufactura en detrimento del resto de las actividades económicas; 3) al igual que en décadas anteriores, Estados Unidos fue la principal fuente de inversión para nuestro país con una participación de poco más del 60%, secundado por la Unión Europea, donde destacan las aportaciones de Holanda, España y Reino Unido.

Es posible afirmar que el notable incremento de las corrientes de IED dirigidas a México a partir de 1994 se debe, en su mayor parte, a la participación del país en el TLCAN, a medida que los inversionistas comenzaron a aprovechar las ventajas de acceso garantizado al mercado estadounidense y la virtual exención arancelaria del comercio entre México y sus dos socios. Sin embargo, debe tenerse presente que otros factores también contribuyeron de manera importante a incrementarla, de éstos el más importante parece ser, la localización geográfica de México con respecto al mercado de Estados Unidos, ventaja que explica la magnitud de las inversiones en la industria manufacturera orientada a los mercados externos.

Los otros factores que contribuyeron marcadamente al incremento de la inversión extranjera fueron, la recuperación de la demanda interna hasta antes de la crisis de 1994, hecho que

<sup>86</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1997*. Santiago de Chile, CEPAL, 1998, p.38.

propició el ingreso de nuevas empresas interesadas en captar una parte del mercado mexicano y, en segundo lugar, la depreciación de los activos inducida por la crisis de finales de 1994 y acentuada por la abrupta devaluación de la moneda nacional, condiciones que permitieron a los inversionistas internacionales no sólo la compra de empresas a un valor inferior, sino además operarlos con costos más competitivos.

Para este tiempo, una de las principales modalidades de ingreso o expansión de las empresas extranjeras en la economía mexicana, fue la compra de empresas privadas locales y su posterior fusión o absorción; tendieron a predominar dos tipos de operaciones: i) la compra de paquetes accionarios mayoritarios de entidades bancarias privatizadas a comienzos de los años noventa y que se habían tornado insolventes a raíz de la crisis de 1994 y, ii) el ingreso de inversionistas extranjeros a la propiedad de empresas productivas que por esta vía aumentaron su capital con el propósito de mejorar su posición en el mercado. Esto es, al derogarse numerosas medidas de protección a las empresas locales con la entrada en vigencia del TLCAN, las empresas mexicanas enfrentaron a enormes competidores internacionales, especialmente estadounidenses, en consecuencia, un número importante de empresas nacionales, desarrolladas al amparo de un mercado interno protegido, se vieron obligadas a acelerar su proceso de internacionalización y buscaron alianzas estratégicas con inversionistas extranjeros.

En los años 1995 y 1996, hubo un descenso de la inversión de, aproximadamente, 5400 millones de dólares, con respecto a la cantidad inicial de 1994, con montos de 9 654 y 9 960 millones de dólares para los dos primeros años. Como ya se dijo, prevalecieron las adquisiciones de acciones bancarias, entre ellas: la adquisición del 75% de INVERMÉXICO efectuada por el Banco Santander en alrededor de 388 millones de dólares, asimismo, en agosto de 1996, el Banco Bilbao Vizcaya firmó una carta de intención por la compra de las entidades mexicanas Banca Cremi y el Banco de Oriente, transacción que se concretó en 21.6 millones de dólares;<sup>87</sup> ambos bancos habían quebrado en 1995 como consecuencia de la crisis de diciembre del año anterior y posteriormente habían sido saneadas por las autoridades mexicanas antes de su transferencia al banco español.

También en septiembre de 1996, el grupo financiero Serfin, el tercero de los mayores bancos mexicanos, inició conversaciones con el Hong Kong Shanghai Bank para venderle el 20% de sus acciones y formar así una alianza estratégica, esta operación se concretó a finales de 1997 y alcanzó un total de 240 millones de dólares. Del mismo modo, con una inversión de 225 millones de

---

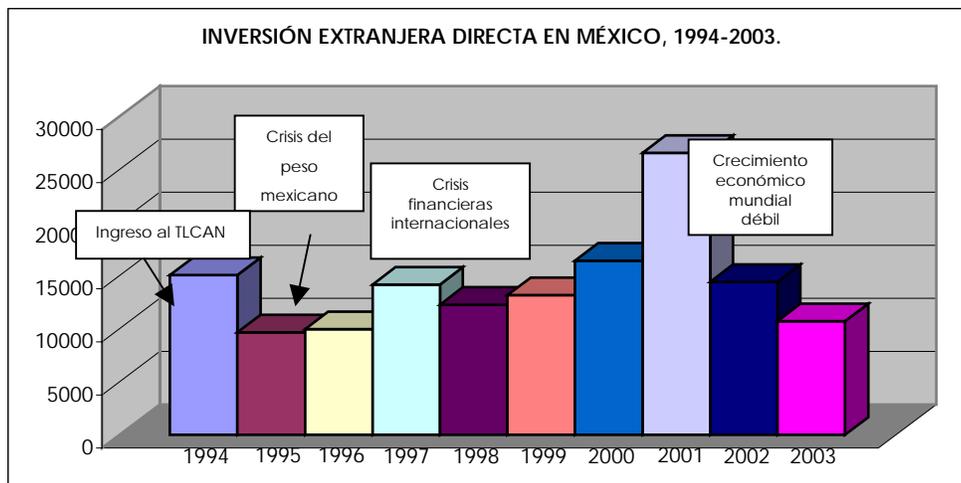
<sup>87</sup> *Ibid.*, p. 42.

dólares el Bank of Nova Scotia (Canadá), aumentó de 8 a 55% su participación en INVERLAT,<sup>88</sup> el entonces cuarto banco más grande de México.

La concentración, en la actividad bancaria, de las adquisiciones de empresas locales por parte de inversionistas extranjeros fue un fenómeno que, en alguna medida, estuvo estimulado por las autoridades financieras del país al ofrecer la eliminación de la cartera de créditos vencidos y la posibilidad de devolución del banco transferido al cabo de un periodo de gracia, entre otras garantías que tornaron sumamente atractivo la participación de bancos extranjeros en la propiedad de los bancos mexicanos.

Si observamos la gráfica 3.1 (basada en el cuadro 3.8 del Anexo) se deja ver que una situación semejante aconteció entre 1997 y 1998, cuando se recaudaron 14 195 y 12 284 millones de dólares, respectivamente, la disminución acaecida en este último año, tuvo su origen en la crisis financiera internacional producto de la caída de las bolsas de valores asiáticas; esta tendencia se mantuvo sin cambios importantes en 1999, cuando la IED sumó 13 165 millones. Para estos años, la práctica de adquirir empresas locales se extendió a otros sectores de la economía, así por ejemplo, Hughes Communications Inc., la compañía estadounidense de satélites, defensa y electrónica -filial de General Motors- compró PanaSat, en una operación valuada en 2 800 millones de dólares.<sup>89</sup>

Gráfica 3.1



**Fuente:** Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía-CNIE, 2004, p. 15.

<sup>88</sup> *Idem.*

<sup>89</sup> *Ibid.*, p. 43.

Otra transferencia destacada fue la que realizó el Grupo IAT, exportadora de fruta, que adquirió en 534 millones de dólares la firma Del Monte Fresh Produce, la multinacional mexicana de productos frescos, entonces intervenida por las autoridades del país; en julio de ese año, la British American Tobacco Industries, originaria de Inglaterra, asumió el control de Cigarrera La Moderna, en una transacción que ascendió a los 1 500 millones de dólares. Por su parte, Phillip Morris, aumentó su participación en la propiedad de Cigarros La Tabacalera Mexicana S.A., la segunda más grande del país en ese rubro, mediante una aportación de 400 millones de dólares, lo que le permitió asumir el control del 50% de la compañía, asimismo, Bell Atlantic Co. obtuvo el control completo de su socio en la telefonía celular, Grupo Iusacell S.A., con una inversión superior a los 1 000 millones de dólares.<sup>90</sup>

De los datos disponibles para 2000 se desprende que la inversión extranjera comenzó a recuperarse, para alcanzar su máximo histórico al año siguiente y de nuevo descender a niveles más conservadores; al mismo tiempo, los flujos regionales de inversión comenzaron a descender, sin embargo, esta caída obedeció no sólo al comportamiento de la inversión mundial, pues además diversos factores internos a los países y a la región, incidieron en las decisiones de las empresas transnacionales. El comportamiento excepcional de los ingresos de IED en 2001 (26 569 millones de dólares), se derivó de la compra de Banamex por parte de Citigroup en 12 500 millones de dólares, sin este monto la inversión en México se hubiera mantenido cercana a los niveles que había registrado en los últimos años. En 2002 la entrada de IED fue de 14 434 millones de dólares, cifra que representó una baja de 45% respecto del año anterior, en este año destaca la operación realizada por el Hong Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC) de Reino Unido, con la compra del 99.2% de las acciones de Grupo Financiero Bital, el quinto banco mexicano, en 1 131 millones de dólares;<sup>91</sup> con esta adquisición, más del 90% del sector bancario mexicano quedó en manos extranjeras.

El descenso de los capitales que ingresaron al país en 2002 se debió -como ya se dijo- a la compra de Banamex, monto que implicó casi la mitad de la inversión que llegó al país por aquél año, pero a ello se añadieron otros factores: primero, las fuertes caídas bursátiles, que abarataron el valor de las operaciones de fusión y adquisiciones, que habían sido un importante componente de la IED durante el auge de los años noventa. A su vez, estos factores están asociados al término de la etapa de expansión de diversos sectores productivos, especialmente los vinculados a las industrias de las telecomunicaciones y de la informática, cuyo dinamismo había impulsado el

---

<sup>90</sup> *Idem.*

<sup>91</sup> CEPAL (2003). *Op. Cit.*, pp. 27-28.

crecimiento de los últimos años. En este escenario, muchas empresas cambiaron sus planes de inversión y dejaron de competir por participación en el mercado, para adoptar un comportamiento basado en el control de gastos e inversiones.

Finalmente, para 2003 la inversión extranjera directa volvió a disminuir por segundo año consecutivo, hasta llegar a 10 731 millones de dólares, cifra que evidenció una baja de 26% con respecto al año anterior. Dos fueron los factores principales que explican este retroceso: por un lado, el término del proceso de penetración de la banca extranjera iniciado en 1995 y culminado en 2002 con el control de más del 90% del sistema bancario del país, por otra parte está la competencia de los países asiáticos -especialmente China (que en este año se convirtió en el principal receptor de IED superando a Estados Unidos que tradicionalmente había sido el mayor destinatario de capital)- como destino de la inversión que busca reducir costos para mejorar su competitividad en el mercado estadounidense. Los elementos antes referidos impidieron que la recuperación económica estadounidense se reflejara en el aumento de los flujos de IED hacia las zonas de procesamiento de exportaciones en México.

Para resumir, de la gráfica 3.1 se deduce que, en los años recientes los flujos de inversión extranjera que ingresaron al país presentaron profundas oscilaciones, particularmente como resultado de la crisis de 1994-1995 y la posterior incertidumbre internacional en torno a las turbulencias financieras en Asia, Brasil y Rusia, que para México tuvieron efectos negativos hasta 1998. Los incrementos más significativos se han presentado en 1994 y 2001 con montos que van de los 15 062 millones de dólares a los 26 569 millones, no obstante, fue en 1995 que, como consecuencia de la crisis ocurrida a finales de 1994, dicha participación disminuyó moderadamente hasta 1998, aunque la información disponible sugiere que en 1997 comenzó una leve recuperación con una cifra de poco más de 14 000 millones de dólares. Nuevamente en 2001 registró un nivel elevadísimo revertido en 2002 en un contexto de crecimiento económico débil que, al menos un año más tarde, no mostraba indicios de mejora.

### **3.2 Distribución Sectorial.**

Como se revisó en el capítulo 1, son cuatro las motivaciones principales que tiene una empresa transnacional para establecerse en un país, a saber, la búsqueda de materias primas o recursos naturales, el acceso al mercado nacional o regional, la búsqueda de eficiencia o bien el interés de adquirir activos estratégicos. De acuerdo con las estimaciones de la CEPAL, considerando la nueva estrategia de desarrollo implementada desde 1986 y los cambios legislativos que otorgan

amplias seguridades y salvaguardas a la IED, las estrategias empresariales que han prevalecido son dos, el acceso al mercado nacional y/o regional y, la búsqueda de eficiencia.

Incrementar la eficiencia del sistema de producción de las empresas trasnacionales en el mercado de América del Norte, es una estrategia que –como lo indica el cuadro 3.2- se ha puesto de manifiesto esencialmente en las industrias automotriz, informática, electrónica y del vestido; actividades en las que la necesidad de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLC fueron los factores determinantes para establecer inversiones productivas en México. Antes del tratado de libre comercio con América del Norte, la mayor parte de la inversión buscó establecerse masivamente en México con la intención de ingresar y aumentar su participación en el mercado nacional, ya sea para orientarse al mercado doméstico o a las exportaciones; el desarrollo de la maquila fue también decisivo en este contexto, ya que permitió a los inversionistas aprovechar las importantes exenciones arancelarias concedidas por Estados Unidos a las empresas maquiladoras que ensamblaban insumos de origen estadounidense.

Cuadro 3.2  
ESTRATEGIAS CORPORATIVAS PARA LA IED EN MÉXICO.

Sector	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de acceso al mercado nacional y subregional.
Primario	Minería		
Manufacturas		Automotriz, autopartes, Confección Electrónica/Computación	Acero, Agroindustria, Alimentos, Bebidas, Farmacéutica, Madera/Muebles, Papel, Tabaco, Petroquímica y Vidrio.
Servicios			Afores, Aseguradoras, Autoservicio, Banca, Construcción, Distribución de gas, Distribución de gasolina, Distribución de energía eléctrica (abastecimiento y congelación), Infraestructura, Mensajería, Restaurantes, Telecomunicaciones y Turismo.

Fuente: Enrique Dussel Peters. *La inversión extranjera en México*. Santiago de Chile, CEPAL, 2000, p. 34.

Por otro lado, como se deja ver en el cuadro 3.1, lograr el acceso a los mercados internos con gran potencial de crecimiento es una estrategia que se aprecia especialmente en los servicios financieros, las telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras, como las vinculadas a los alimentos, bebidas y tabaco; además de la expansión de empresas extranjeras establecidas en

México desde 1994 y el ingreso de nuevas compañías, también se aprecian significativas tendencias de diferentes formas de asociación entre empresas, de *joint ventures* y fusiones o la compra o intercambio de acciones.

Estas tendencias responden a directrices internacionales ya que las empresas forman parte de una estrategia empresarial global; en prácticamente todos los países y regiones del mundo, la participación de las fusiones y adquisiciones se ha incrementado significativamente, a nivel mundial por ejemplo, crecieron a una tasa promedio anual de 52.32% durante 1990-1995 y a una tasa de 73.19% entre 1996 y 2001. En el caso de México, este tipo de operaciones se ha incrementado de 18.94 a 25.58% durante ambos periodos<sup>92</sup> por tanto es lógico esperar que en los años venideros este indicador aumente significativamente.

La ola de fusiones significó un cambio con respecto a la política de privatizaciones de comienzos de los años noventa, en cuyo marco la propiedad de las empresas había quedado básicamente en manos de mexicanos, fue así como un número importante de empresarios locales invirtieron masivamente en bancos, minas, telefonía y otras empresas hasta entonces bajo control del Estado, la mayoría de las veces, los inversionistas extranjeros fueron autorizados para participar minoritariamente en los negocios. Sin embargo, la devaluación del peso ocurrida en 1994 sorprendió a los empresarios locales con alto nivel de endeudamiento, en tal escenario y como alternativa a la quiebra, las empresas mexicanas comenzaron a establecer alianzas con firmas extranjeras, de este modo, la creciente presencia del capital extranjero transformaría el panorama empresarial mexicano.

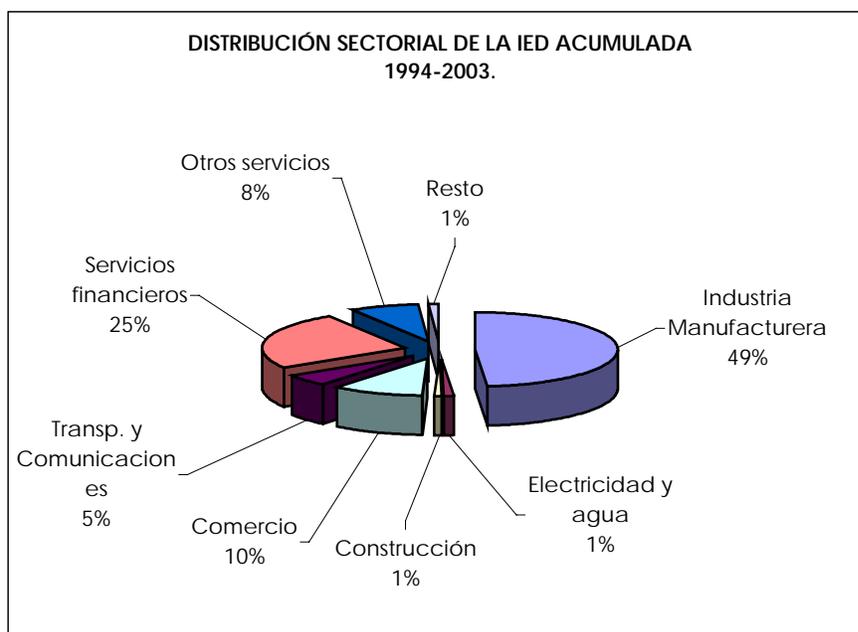
Ya en materia, la inversión extranjera directa en México realizada por sector económico aumentó a una tasa de crecimiento promedio anual de 12.3% durante 1994-2001 como resultado del incremento de la inversión extranjera en servicios financieros, transporte y comunicaciones y maquiladoras. A diferencia del periodo 1988-1993, el sector manufacturero recuperó la supremacía durante 1994-2003 con 49% ( ver cuadro 3.9 del Anexo), fue precisamente en 1994, cuando este sector registró una suma importante (6 204 mdd), pero los dos años venideros no serían tan fructíferos y apenas mantendrían niveles por arriba de los cuatro y medio millones de dólares. Para estas fechas, otros sectores parecen haber llamado la atención de los inversionistas, entre ellos, registraron incrementos importantes, los transportes y comunicaciones, el sector extractivo, la construcción y, especialmente el comercio que pasó de 729 a 1 902 millones de dólares entre 1996 y 1997.

---

<sup>92</sup> Enrique Dussel Peters (2003). *Op. Cit.*, p. 83.

Las percepciones del sector de manufacturero aumentaron en 1998 y 1999, en este último año sumó un monto de 9 308 millones de dólares, mismo que correspondió a poco más de la mitad de la inversión total, en contraparte, la inversión en los sectores agropecuario y extractivo fue menor al 1% en el mismo periodo.<sup>93</sup> Los servicios bancarios y financieros se situaron como el segundo destino de los flujos anuales de inversión extranjera, con una participación cercana a 25% (ver gráfica 3.2); estos flujos se mantuvieron más o menos constantes hasta 1998, cuando de un promedio de mil millones de dólares, se registró un descenso de poco más de tres millones, sin embargo a partir de 2000 (4 763 mdd) y especialmente en 2001(14 409 mdd), las cifras recaudadas crecieron como producto de importantes adquisiciones bancarias. En años más recientes estas sumas han disminuido de manera importante pues para 2003 este sector apenas logró recaudar 1 832 millones de dólares.<sup>94</sup>

Gráfica 3.2



Fuente: Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 16.

Veamos la gráfica 3.2, ésta nos revela que el porcentaje restante se distribuye entre los demás sectores de la economía, entre los que muestran cierta relevancia las actividades de comercio con un flujo equivalente al 10% hasta 2003. Destacó en 1999, el anuncio de la empresa norteamericana Wal Mart, sobre la inversión de 600 millones de dólares en la apertura de cuarenta

<sup>93</sup> CNIE. *Op. Cit.*, p. 16.

<sup>94</sup> *Idem.*

y siete nuevas tiendas en 2000 y otras sesenta en 2001 a través de su filial Wal Mart de México;<sup>95</sup> fueron precisamente estas operaciones las que contribuyeron a que el sector registrara su máximo en 2002 con una suma de 2 274 millones de dólares.

Aunque menos considerables en términos cuantitativos, otras inversiones importantes fueron la privatización de operaciones aeroportuarias, con la participación de empresas españolas y francesas, por su parte, la parcial apertura implementada en el sector de la electricidad y gas, posibilitó la participación extranjera en algunos proyectos, entre los que destaca la concesión otorgada a la empresa canadiense Transalta por 25 años de la termoeléctrica Campeche y a Gaz de France de la red de gas natural de Puebla y Tlaxcala.<sup>96</sup> Como se sabe, en el sector eléctrico y petrolero el Estado, a través de Petróleos Mexicanos y la Comisión Nacional de Electricidad, es el principal participante, aunque el sector eléctrico, se ha abierto a la construcción de nuevos espacios de generación y existen importantes inversiones programadas.

De igual modo, en los últimos años, uno de los campos más atractivos para el capital extranjero es el de las telecomunicaciones; en México, la legislación vigente limita a 49% la participación de las empresas extranjeras en el rubro, con excepción de la telefonía celular en la que puede participar con un porcentaje mayor, por ello los inversionistas extranjeros se han orientado hacia la telefonía móvil y de larga distancia como un medio para penetrar en el mercado mexicano. Así las cosas, hasta enero de 1997 fue que se comenzó a abrir la competencia en el mercado de larga distancia, entre las principales empresas extranjeras que están operando en este mercado destacan AT&T y Avantel. No obstante, TELMEX mantiene el monopolio de las llamadas locales y controla la infraestructura de interconexión.

De los países latinoamericanos, en México la participación de las empresas extranjeras, en servicios como la electricidad y el agua, es relativamente baja (1% del total acumulado hasta 2003); la evolución de este sector se antojaba débil pues apenas lograba captar de uno a 26 millones de dólares entre 1994 y 1998, pero a partir de 1999 observó un aumento importante pues registró un monto 139.5 millones de dólares, no obstante, su máximo histórico se presentó en 2001 con 283 millones, para descender en los años subsiguientes de modo tal que para 2003 apenas recaudó 60 millones de dólares. Asimismo, a diferencia de otros países de la región, en la distribución sectorial es sumamente baja la participación de las actividades del sector primario (agricultura, minería y petróleo) con apenas un 0.2% para el caso de la agricultura y un 0.9% para

---

<sup>95</sup> CEPAL (2001). *Op. Cit.*, p. 43.

<sup>96</sup> *Idem.*

el sector extractivo, la pérdida de importancia de estos sectores ha sido paulatina y en el último año de nuestro estudio, el primero apenas acumuló un millón de dólares mientras que el segundo recaudó 23.5 millones de dólares.<sup>97</sup>

Para finalizar, durante 2003 los flujos de IED registraron caídas en cada uno de los sectores a los cuales se dirigieron, la IED destinada al sector servicios registró una caída de 36% con respecto a 2002, pero los servicios financieros sufrieron una baja aún más pronunciada de 57%.<sup>98</sup> La industria de ensamblaje de productos de exportación fue afectada por la desaceleración económica de los Estados Unidos y la pérdida de competitividad de la industria mexicana, cuyas repercusiones se dejaron sentir especialmente en el empleo del sector manufacturero, ya que el número de personas ocupadas en las maquiladoras, que en octubre de 2000 había alcanzado la cifra record de 1 347 000 personas, disminuyó a 1 089 000 en septiembre de 2002.<sup>99</sup>

### **3.3 Distribución Regional.**

La inversión extranjera directa no sólo tiene impactos a nivel macroeconómico o sectorial, sino también en los territorios donde se realizan las actividades vinculadas a la misma y con las empresas transnacionales, por tanto, este tipo de análisis es relevante para entender, los efectos de la inversión en el proceso de integración regional. Es importante hacer un señalamiento, la inversión extranjera notificada al Registro Nacional de Inversiones se contabiliza según el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa de este modo, la información presentada no se refiere necesariamente al estado donde se realiza la inversión.

La gráfica 3.3 y el cuadro 3.10 del Anexo, presentan las principales tendencias de la inversión extranjera directa por entidad federativa durante 1994-2003, sobresalen por su capacidad de atracción cinco entidades federativas, lo cual nos indica la enorme concentración de los capitales: en primer lugar, el Distrito Federal participó en promedio con el 58%, le sigue de Nuevo León con 9% y Baja California con 6%; estos tres estados general alrededor del 73% de la IED, destacan también Chihuahua y el Estado de México con 5% respectivamente. Esta situación no fue siempre así, pues ya para el año 2000, el mapa de la inversión foránea cambia de composición, de este modo, Jalisco (2.7%) pierde presencia paulatinamente para ceder su lugar al Estado de México, además de los estados norteros como Tamaulipas (2.9%), Sonora (1.4%) y Coahuila (1.2%), se agregaron estados como Puebla (2.0%) y Guanajuato.<sup>100</sup>

---

<sup>97</sup> CNIE. *Op. Cit.*, p. 16.

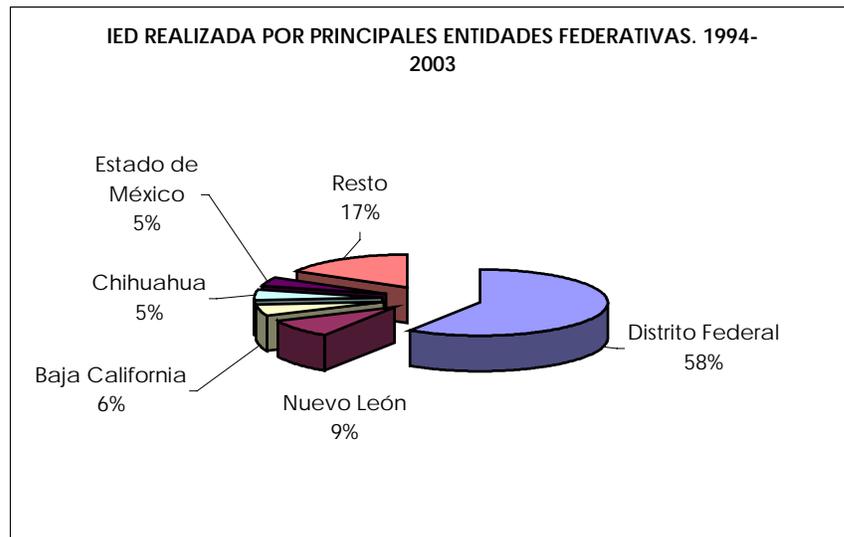
<sup>98</sup> CEPAL (2004). *Op. Cit.*, p. 31.

<sup>99</sup> CEPAL (2003). *Op. Cit.*, p. 27.

<sup>100</sup> CNIE. *Op. Cit.*, p. 23.

Como contraparte, con excepción de las cinco principales entidades federativas presentadas en la gráfica y de las otras ya mencionadas, el resto sumó menos de 1% de la IED acumulada para este periodo, particularmente, las entidades del sur de México –Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán, entre otras- presentan niveles de inversión y una dinámica de crecimiento muy bajos; de éstas, son especialmente relevantes los casos de Chiapas y Oaxaca que no suman ni el 1%, pues los montos recaudados ascienden a apenas 8.0 y 4.9 millones de dólares e incluso han habido años en que estas entidades han presentado déficit de entre uno y dos millones de dólares.

Gráfica3.3



**Fuente:** Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 23.

Ahora revisemos algunos elementos que podrían estar influyendo en las disparidades regionales, mismas que no consiguen explicarse únicamente en términos de la inversión extranjera que reciben. El origen del dinamismo productivo de la frontera norte se remonta a principios de 1961 cuando se creó el Programa Nacional Fronterizo, uno de cuyos objetivos centrales era la integración económica de las ciudades norteñas con el resto del país. Se crearon incentivos fiscales y tarifas especiales para impulsar el programa, pero la industrialización no se presentó y en cambio se abrió paso al proyecto de la maquila mediante el Programa de Industrialización de la Frontera de 1965, que hizo de esta región, una plataforma para la exportación de manufacturas ensambladas en el país con materia prima y componentes importados libres de impuestos en

plantas, por lo general, de propiedad extranjera; a partir de entonces la región se separó de la dinámica económica del país.<sup>101</sup>

De igual manera influyó el programa de trabajadores temporales vigente desde 1942 hasta 1964, pues creó un flujo migratorio que modificó el papel de la frontera norte e incrementó la mano de obra; la única manera de crear empleos era atraer el capital extranjero, para este propósito, el Programa de Industrialización de la Frontera facilitó la localización de plantas maquiladoras dedicadas a ensamblar y transformar insumos estadounidenses en un régimen de importación temporal. En 1971 se promulgó la legislación que autorizó el establecimiento de las maquiladoras y años más tarde, en 1977, incluso se trató de impulsar la industria nacional al permitirse que algunas plantas realizaran operaciones de maquila utilizando su capacidad ociosa.<sup>102</sup> El marco legal de la industria maquiladora ha sufrido muchos cambios, en especial desde que se establecieron políticas de mayor apertura económica y con la entrada en vigor del TLCAN, pero todas han tenido que ver más con la operación de las compañías trasnacionales que con políticas industriales de integración con las empresas mexicanas, lo cual ha influido determinantemente en la pujanza productiva de la zona.

Así las cosas, y toda vez que los flujos de IED requieren de un clima de negocios apropiado, enmarcado por elementos esenciales como la infraestructura, los servicios, la estabilidad macroeconómica y el potencial del mercado, los indicadores siguientes podrían revelarnos la marcada importancia de esta región, misma que posee el 17% de la población en 40% del territorio mexicano, participa con un 24% del PIB nacional, recibió el 32% de la inversión extranjera directa registrada en 2000 y que genera el 82% del empleo maquilador. El propio crecimiento económico de la frontera norte ha sido superior al promedio nacional y además presenta grados de urbanización por encima del promedio nacional (61%).<sup>103</sup> Empero, la región enfrenta un desafío importante ejemplificado por la insuficiencia de servicios públicos e infraestructura, la cual se agrava por los crecientes flujos migratorios atraídos por el dinamismo económico e industrial de la zona y su proximidad con Estados Unidos.

Caso contrario es el de los estados del sur, donde la distancia de los grandes mercados, el nivel de educación de la región, la falta de infraestructura de comunicaciones y transportes, la estructura de la propiedad de la tierra e incluso la estabilidad social influyen en la poca afluencia

---

<sup>101</sup> Víctor López Villafañe. “La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores asiáticos”, en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto 2004, p. 675.

<sup>102</sup> *Ibid.*, p. 676.

<sup>103</sup> Israel Aguilar Barajas y Alejandro Jaime Flores Becerril. “La agenda económica de la frontera norte de México: reflexiones preliminares”, en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto 2004, p. 667.

de los capitales extranjeros. Se supone que la implementación del TLCAN debería haberse traducido en el auge económico de los estados sureños, considerando sus bajos costos de mano de obra y sus abundantes recursos naturales, esto obviamente no sucedió y en cambio, estos estados se han rezagado aún más respecto a otras partes del país, especialmente el norte.

Se argumenta que el comercio internacional favorece a las regiones más cercanas a los principales mercados de consumo y a las fuentes de los bienes intermedios utilizados en la fabricación de productos finales, es entonces muy probable que los costos de transporte y comunicaciones desempeñen un papel preponderante, sin ser necesariamente los responsables de los bajos niveles de IED que reciben los estados del sur. En parte, la distancia existente hasta el principal mercado del TLCAN -Estados Unidos- podría explicar la poca afluencia de capitales, pero algunos estados del norte como Sinaloa, Durango y Zacatecas se caracterizan por una dinámica económica más lenta, lo que indica que la distancia no es el único factor involucrado; existen otras variables a considerar, entre ellas la falta de infraestructura y de alto costo para transportar los bienes hasta Estados Unidos, al igual que el nivel extremadamente bajo de sus instalaciones de comunicaciones.

Otro factor bastante importante es el nivel educacional de la región, en los estados del sur el grado de instrucción es menor que el de los del norte y centro del país, pero una mayor inversión en educación, si bien tendría un efecto positivo a nivel individual, no implicaría automáticamente mayor crecimiento. La inversión extranjera a menudo va acompañada de la formación de conglomerados industriales y por tanto, los trabajadores migran a los estados en que esta inversión es relativamente alta para obtener mejores salarios, de esta manera los beneficios de una mejor educación no necesariamente se aprovechan en los estados de origen. El argumento anterior explica la concentración de las industrias manufactureras en los estados del norte, donde la inversión efectivamente es más alta, por ejemplo la inversión extranjera directa per cápita en los estados que limitan con Estados Unidos fluctúa entre 1 812 y 4 345 dólares, en cambio, en los estados del sur –con excepción de Quintana Roo- oscila entre 1 y 122 dólares.<sup>104</sup>

La estructura de la propiedad de la tierra también ocupa un lugar importante en la escasa percepción de IED del sur del país, los ejidos o comunidades rurales –muy frecuentes en estos estados- fueron creados después de la revolución mexicana e impidieron que en la región se crearan plantaciones agrícolas o áreas industriales a gran escala como interesa al capital

---

<sup>104</sup> Gerardo Esquivel *et al.* *¿Por qué el TLCAN no llegó hasta el sur de México?*, publicación en línea disponible en <http://www.bancomundial.org.mx/pdf/EstadosdelSur/07TLC.pdf>, [con acceso el sábado 19 de febrero de 2005 (19:12)].

extranjero. Antes de las reformas agrarias de 1992, las restricciones constitucionales prohibían la venta o el arrendamiento de los ejidos y la mayoría del usufructo de la tierra se dividía entre las familias del ejido, de igual manera, todas las decisiones respecto a la explotación de la tierra debían adaptarse por consenso de los ejidatarios, a partir de esta fecha, las familias que poseían ejidos se convirtieron en propietarios de la tierra y ahora tienen derecho a arrendarlos o venderlos.

Si se considera que el sur de México es una región muy apta para la producción agrícola y plantaciones a gran nivel (como las de café, plátanos, azúcar y productos forestales) la mejor forma de desarrollar este tipo de agricultura es través de agentes económicos que tengan grandes recursos financieros, las inversiones en este rubro serían de gran envergadura debido al mínimo tamaño eficiente que requieren esas plantaciones, el clima y los riesgos fitosanitarios, así como a los largos periodos de gestación que requieren algunos productos forestales. Por los motivos antes expuestos se considera que la agroindustria, la pesca, acuacultura y la actividad forestal constituirían los sectores más atractivos para la IED, mas a los factores ya mencionados se suma el escaso interés de los inversionistas extranjeros, mismo que se ha traducido en la débil atracción de capitales que presentan estas actividades, a saber, apenas del 0.2%.

Por último, los problemas de violencia social también son importantes factores de desestabilización de esta región, donde el movimiento zapatista en Chiapas y el EPR en Guerrero y Oaxaca, junto con la inestabilidad y la violencia derivados de la tenencia de la tierra, la diversidad étnica y las tensiones religiosas, no sólo están relacionados con los temas sociales, delictivos y de derechos humanos, sino además actúan como desincentivo para la inversión extranjera y nacional en la región, es razonable suponer su efecto negativo sobre la ubicación de nuevos proyectos de inversión.

Mención aparte merecen las ocho entidades federativas que conforman la zona centro, de las cuales sólo destacan los montos recibidos por el Distrito Federal y el Estado de México, no obstante se suscita una marcada diferencia pues hasta 2003, el primero acumuló una suma de 74 623 millones de dólares, equivalentes al 58% de la inversión nacional, mientras que el Estado de México recaudó apenas 5 845 millones, es decir el 5%; ambas entidades ocupan el primero y tercer lugar entre los estados que más perciben IED.

En México, el mercado desempeñó un papel sumamente importante en los inicios del proceso de industrialización siendo, por ende, una de las principales causas de la distribución territorial de la industria. Al acelerarse el proceso de industrialización del país, la ciudad de México se constituyó -

intensiva y extensivamente- como el principal mercado nacional, por lo que la industria de bienes de consumo fue atraída poderosamente hacia la capital, lejos de neutralizar esta tendencia a la concentración, el gobierno nacional realizó fuertes inversiones en la urbe por lo que estimuló el crecimiento industrial, esto a su vez aumentó el tamaño del mercado, iniciando un proceso circular y en espiral a otras ciudades.<sup>105</sup>

La infraestructura es también un requisito indispensable para el establecimiento de las empresas, está constituida no sólo de servicios, sino también de elementos sociales como escuelas, hospitales, parques, etcétera; los servicios son indispensables para que se lleve a cabo el proceso de producción, circulación y consumo y adicionalmente, son necesarios para satisfacer una serie de necesidades de la fuerza laboral, por lo que considerando la ciudad como una unidad de producción, es claro que cuantos mejores servicios se posea, mejores serán las condiciones para el proceso productivo.

La ciudad de México cuenta con la infraestructura y los servicios urbanos más completos de la nación, aunque el transporte de la ciudad presenta cierta complejidad, los medios de que se disponen son los mejor dotados del país, asimismo, como el establecimiento de una empresa requiere de apoyos logísticos y financieros, la ubicación de las principales instituciones públicas y privadas de este tipo, se ha convertido en un factor de localización industrial. De otro lado tenemos el mercado de trabajo en México, mismo que presenta dos características paradójicas: la primera es la superabundancia relativa de mano de obra en general, y la segunda, la escasez relativa de fuerza de trabajo calificada, a pesar de ello, la ciudad de México cuenta con la oferta de trabajo más diversificada y calificada del país;<sup>106</sup> para los inversionistas esta situación constituye una ventaja locacional importante pues no tienen que invertir en la capacitación de mano de obra dado que prácticamente existen todas las especialidades demandadas.

La renta por el uso del suelo evidentemente influye en la localización de la empresa en tanto que forma parte de las inversiones en activos de la misma e igualmente de sus gastos de operación, para el caso de la ciudad de México el alto precio que alcanza la tierra, en principio, es un factor que podría desestimar la inversión, aunque esto es cierto, en realidad esta aparente desventaja se ve compensada por todas las ventajas localizacionales con que cuenta la ciudad.

---

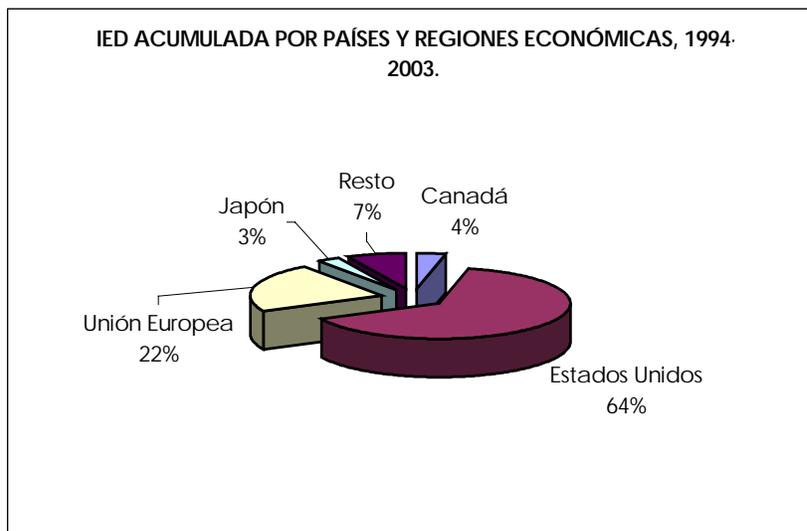
<sup>105</sup> Gustavo Garza. *Industrialización de las principales ciudades de México*. México, Colegio de México, 1990, p. 35.

<sup>106</sup> *Ibid.*, p. 42.

### 3.4 Distribución por país de origen.

Con respecto al origen de la inversión extranjera realizada para el periodo 1995-2003, la gráfica 3.4 y el cuadro 3.11 del Anexo, reflejan la tendencia siguiente: el flujo de capitales se origina primordialmente en América del Norte (68%), y particularmente en Estados Unidos, con una participación de 64%, mientras que la inversión originada en la Unión Europea registró un 22%. Dentro de este bloque, los principales aportes correspondieron a Holanda (8.9%), España (5.0%), Reino Unido (4.0%) y Alemania (2.7%) que junto con Japón (2.7%), son los países que, después de Estados Unidos, siguen en importancia; otras inversiones asiáticas y europeas han ocupado lugares secundarios, entre ellas las realizadas por Suiza (1.2%) e India (1.3%). Para entender las tendencias de los flujos de capital extranjero resulta prudente conocer a qué sectores y espacios geográficos se dirige la inversión de cada uno de los países o bloques económicos a que se hace referencia, así como a situaciones coyunturales que han motivado o desanimado la inversión en México.

Gráfica 3.4



**Fuente:** Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 20.

**Estados Unidos.** Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el mayor inversor extranjero en México, la cercanía geográfica ha mantenido prácticamente inalterables los flujos de inversión entre nuestro país y sus socios norteamericanos, no obstante, para finales de la primera mitad de la década de los noventa -con la puesta en marcha del TLCAN- éstos comenzaron a aumentar paulatinamente, por ejemplo, considerando el cuadro 3.3, en 1994 los capitales alcanzaron los 4 979 millones de dólares, en 1995 llegaron a 5 485, en 1996 presentaron un ligero descenso sumando los 5 186 y, un año más tarde se ubicarían en 7 455 millones, para de nuevo disminuir unos dos millones de dólares en 1998. Como se puede ver en el mismo cuadro, hasta 1999 la inversión de origen estadounidense

se mantuvo relativamente estable, es decir, sin incrementos significativos entre un año y otro, pero hacia el año 2000 se presentó un aumento considerable de aproximadamente cinco millones de dólares, de tal manera que la cifra final sumaría los 11 841 millones de dólares. Empero, en 2001 se llegaría al máximo histórico de 20 361 millones de dólares, este monto fue casi el doble de lo que el país recibió durante el año anterior y constituyó casi la tercera parte de toda la inversión extranjera que se dirigió a América Latina ese año, en los años siguientes la inversión originaria de Estados Unidos volvería a niveles más conservadores, sumando apenas 8 226 y 5 100 millones de dólares.

Cuadro 3.3  
**INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE, 1994-2003.**  
 (En millones de dólares)

Año	Anual	Acumulada
1994	4 979.0	4 979.0
1995	5 485.8	10 464.8
1996	5 186.7	15 651.5
1997	7 455.4	23 106.9
1998	5 340.4	28 447.3
1999	7 066.7	35 514.0
2000	11 841.1	47 355.1
2001	20 361.8	67 716.9
2002	8 226.7	75 943.6
2003	5 100.6	81 044.2

Fuente: DGIE. *Inversión de Estados Unidos en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2.

De este modo, a nivel general, entre enero de 1994 y diciembre de 2003, Estados Unidos materializó inversiones por 81 044 millones de dólares, montó que, como ya se dijo, equivale al 64% de la inversión realizada en ese lapso. A fin de ponderar el crecimiento de la inversión en este periodo, vale la pena señalar que entre 1986 y 1993 las inversiones norteamericanas sumaron apenas 18 871 millones de dólares; comparativamente, entre ambos periodos, la inversión extranjera estadounidense se cuadruplicó.<sup>107</sup>

Desde la II Guerra Mundial, la inversión de Estados Unidos estuvo concentrada en el sector manufacturero, particularmente en la rama automotriz, los alimentos, los productos químicos, maquinaria y equipos, este sigue siendo el sector que capta la mayor proporción recursos (43.2%), pese a ello, a partir de la segunda mitad de los noventa destaca la creciente participación de las firmas estadounidenses en el sector servicios, en particular en instituciones crediticias, bancarias, seguros y fianzas; los servicios ocupan el segundo lugar en importancia al representar el (39.2%),

<sup>107</sup> Rodrigo Peralta y Olmedo. *La IED de Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 2003, p. 62.

porcentaje que aumentó considerablemente a raíz de la operación de venta de Banamex a Citigroup. Le siguen en importancia, el comercio (10.9%), los transportes y comunicaciones (5.7%) y otros sectores con 1%.<sup>108</sup>

Las nuevas posibilidades de inversión que se abrieron para las empresas estadounidenses, como consecuencia de la implementación del TLCAN, propiciaron que un gran número de éstas decidieran aumentar el monto de sus inversiones, pudiendo participar en casi cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas, con excepción de algunos rubros. Por la vía de las fusiones y adquisiciones, algunas empresas se expandieron fuera de su país ya que las políticas de desregularización conjuntamente con las privatizaciones representaron buenas oportunidades de crecimiento, así al mes de diciembre de 2003, se contaba con un registro de 16 755 sociedades con participación estadounidense en su capital social, esto es, el 54.3% del total de sociedades con inversión extranjera en México; las empresas con inversión de estadounidense se dedican principalmente a las actividades de servicios (42.3%), industria manufacturera (29.9%) y comercio (20.8%).<sup>109</sup>

**Canadá.** El caso de la inversión canadiense es muy diferente, los capitales extranjeros provenientes de Canadá evolucionaron notoriamente a partir de la puesta en marcha del TLCAN, las relaciones se estrecharon y permitieron que los flujos canadienses representaran un porcentaje mayor que el de otros países que anteriormente lo superaban, de este modo, como refleja el cuadro 3.4, la inversión proveniente de este país, comenzó a presentarse con mayor regularidad y en cantidades superiores a partir de 1999 (623 mdd), alcanzando su máximo en 2001 (984 mdd), para disminuir de manera importante en los dos años siguientes con sumas de 208 y 159 millones de dólares. Entre enero de 1994 y diciembre de 2003, la inversión canadiense sumó un acumulado de 4 516 millones de dólares, monto que equivale al 4% de la inversión extranjera total que recibió el país.

Por su distribución sectorial, la industria manufacturera ocupó el primer lugar con el 54% del total, le siguen la industria minera y extractiva (15%), los servicios profesionales, técnicos y especializados (9.1%), los servicios financieros (6.4%) y la industria editorial (5.7%); al mes de septiembre de 2003 se contaba con el registro de 1 494 sociedades con participación canadiense en su capital social, esto es, el 4.8% del total de sociedades con inversión extranjera directa

---

<sup>108</sup> DGIE. *Inversión de Estados Unidos en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2 .

<sup>109</sup> *Ibid.*, p. 3.

registradas en México, las empresas con inversión canadiense se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (43.1%) y de la industria manufacturera (19.1%).<sup>110</sup>

Cuadro 3.4  
INVERSIÓN CANADIENSE, 1994-2003.

(En millones de dólares)

Año	Anual	Acumulada
1994	740.7	740.7
1995	170.2	910.9
1996	516.4	1 427.3
1997	240.1	1 667.4
1998	208.3	1 875.7
1999	623.3	2 499.0
2000	664.8	3 163.8
2001	984.3	4 148.1
2002	208.2	4 356.3
2003	159.7	4 516.0

Fuente: DGIE. *Inversión de Canadá en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2.

Concluyendo, si bien es cierto que Canadá ha aumentado o ha mantenido relativamente estables sus inversiones en México, en cada uno de los años del periodo analizado, éstas no han sobrepasado los cuatro dígitos, cosa que sí ha sucedido con países como Holanda, España y Reino Unido; las razones son varias, pero la principal es que esta nación dirige, prioritariamente, sus capitales a Estados Unidos y la Unión Europea. Como se aprecia en el cuadro 3.5, Estados Unidos sigue siendo el principal destino de la inversión directa canadiense en el extranjero (44%), donde estos recursos aumentaron un 17% respecto a 2003, alcanzando la cifra de 193 900 millones de dólares canadienses. El Reino Unido, con una suma de 44 000 millones de dólares canadienses, es el segundo receptor, otras naciones europeos entre los diez primeros destinos de la inversión de este país son: Irlanda, los Países Bajos, Francia y Hungría; las inversiones en el conjunto de países de la Unión Europea suponen el 27% en la inversión canadiense en 2004.<sup>111</sup>

Para Sergio Ríos, Consejero Comercial de México en Vancouver, el reto que México tiene en materia de atracción de inversión extranjera canadiense, es que muchas veces, en Canadá se trabaja con proyectos pequeños y especializados que buscan llevar a cabo alguna alianza estratégica o coinversión en nuestro país, pero aquí no se cuenta con información estructurada sobre posibles socios interesados.<sup>112</sup>

<sup>110</sup> DGIE. *Inversión de Canadá en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, pp. 2-3.

<sup>111</sup> Embajada de España. *Situación de las Inversiones Exteriores Directas de Canadá en 2004*. España, Oficina Económica y Comercial de España, 2004, p.1.

<sup>112</sup> Sergio Ríos. "Canadá, a diez años del TLCAN", en *Negocios*, México, Bancomext, agosto 2004, p. 15.

Cuadro 3.5  
STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA CANADIENSE EN EL EXTRANJERO.  
(En porcentaje)

Zona receptora	1989	2004
Estados Unidos	63	44
Unión Europea	19	27
Caribe	6	14
Asia/Oceania	7	8
Otros países	5	7

**Fuente:** Embajada de España. *Situación de las Inversiones Exteriores Directas de Canadá en 2004*. España, Oficina Económica y Comercial de España, 2004, p. 1.

**Unión Europea.** Ahora, si bien es cierto que a partir de la segunda mitad de los años noventa, América Latina pasó a ser el principal destino de las inversiones europeas entre los mercados emergentes y, en el segundo objetivo no comunitario después de América del Norte, el caso de México fue la excepción. Como se observa en el cuadro 3.6, las inversiones europeas han privilegiado a las economías del Cono Sur, principalmente a Chile y los países miembros del Mercosur, este último entre 1992 y 2000, recibió el 68% (23 172 mdd) de las inversiones procedentes de la Unión Europea; de estos capitales, Brasil fue el destino final del 65% y Argentina de una fracción cercana al 35%, básicamente aprovechando las oportunidades que surgieron de los programas de privatización de las empresas públicas y las posteriores adquisiciones que sirvieron para consolidar sus operaciones subregionales, les siguen en importancia Chile (7.4%) y México (8.3%), donde las inversiones europeas se concentran en actividades manufactureras de exportación (automóviles y electrónica) y en servicios financieros.<sup>113</sup>

Al analizar las estrategias de las empresas de la Unión Europea presentes en América Latina, se encuentran dos rasgos distintivos principales: en primer término, están aquellas firmas que llevan varias décadas en la región (protagonistas de la fase sustitutiva de importaciones) y que se han concentrado básicamente en actividades manufactureras, en segundo lugar, tenemos aquellas compañías que llegaron a la región durante la década de 1990, sirviéndose de los programas de privatización de activos estatales. Fue en la segunda mitad de los años noventa, que los flujos de inversión de la UE crecieron como resultados, por un lado, de la rápida consolidación del mercado único en Europa y, por otro, la liberalización de los mercados latinoamericanos y las expectativas de crecimiento.

<sup>113</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001*. Santiago de Chile, CEPAL, 2002, p. 111.

De este modo, en una primera etapa, las empresas que se enfrentaban a un difícil panorama en el entorno europeo (básicamente empresas españolas y portuguesas, aprovechando la cercanía cultural) vieron en América Latina una gran oportunidad para crecer y evitar ser absorbidas por los grandes grupos europeos que comenzaban a establecerse en los mercados donde tenían sus actividades principales, básicamente con la compra de activos existentes; posteriormente otras compañías siguieron a las españolas, tal fue el caso de las corporaciones alemanas, belgas, francesas y británicas, comenzaron a competir con las primeras, por el control en el área de servicios públicos e infraestructura.

Cuadro 3.6  
UNIÓN EUROPEA: INVERSIÓN DIRECTA EN AMÉRICA LATINA POR PAÍS Y SUBREGIÓN DE DESTINO, 1992-2000.

(En millones de dólares)

Región/país	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América del Sur	1 893	1 340	4 926	3 986	8 587	15 390	25 835	32 870	31 563
Mercosur	1 147	1 105	2 172	2 267	6 217	8 238	24 033	29 455	23 176
Argentina	531	598	974	1 129	1 803	2 541	3 757	17 801	4 611
Brasil	612	495	1 171	1 112	4 336	5 633	20 143	11 491	18 397
Comunidad Andina	693	47	2 382	1 200	1 827	5 051	23	1 230	7 598
Colombia	85	-163	259	426	675	2 171	1 121	373	2 091
Venezuela	179	102	68	296	507	2 254	-1509	518	4 095
Otros países andinos	429	108	2 055	475	645	626	411	339	1 412
Chile	53	188	372	522	543	2 102	1 788	4 337	790
México	361	92	70	1 462	945	3 430	1 572	1 602	2 408
América Central	388	367	1 030	-496	1 143	979	1 638	656	1 249
<b>Total América Latina</b>	<b>1 477</b>	<b>1 799</b>	<b>6 026</b>	<b>4 652</b>	<b>10 675</b>	<b>19 799</b>	<b>29 045</b>	<b>35 128</b>	<b>35 220</b>

Fuente: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001*. Santiago de Chile, CEPAL, 2002, p. 111.

De lleno en el caso mexicano, la firma del TLCAN fue un aliciente para los inversionistas europeos que consideran a México como plataforma de exportación a Estados Unidos, consecuentemente, se esperaba que la firma del TLCUEM consolidara dicha estrategia, sin embargo, esas expectativas no se cumplieron en el primer año de vigencia del tratado, si se considera que el monto de las inversiones realizadas fue inferior al monto de las recibidas en 1999. En el primer año del TLCUEM hubo una reducción de los flujos de inversión (2 773 mdd), mientras que en 1999, la inversión europea alcanzó 3 713 millones de dólares.<sup>114</sup> El capital europeo se ha dirigido de modo preferente al sector servicios con 50% de la inversión total, seguido por la manufactura (33%) y el comercio (7.3%), las ramas que se han privilegiado son la eléctrica y electrónica, química, frutas y hortalizas y telecomunicaciones, donde destaca la inversión de la

<sup>114</sup> DGIE. *Inversión de la Unión Europea en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2.

empresa sueca Ericsson, el rubro más destacado es el financiero, con la llegada a México en 1995 de los bancos españoles Santander y Bilbao Vizcaya Argentina y la aseguradora holandesa ING.<sup>115</sup>

Los principales capitales que han llegado son los holandeses con 11 195 millones de dólares para el periodo 1994-2003, seguidos por los españoles con 6 262 millones, los ingleses 5 064 millones y los alemanes con 3 479 millones de dólares, Francia es el país que muestra menos interés por invertir en México y, de hecho tiene un déficit de 1 012 millones de dólares que se deriva del retiro de 2 521 millones de dólares de su capital, justo en el año de entrada en vigor del TLCUEM.<sup>116</sup> La inversión holandesa canalizada al país entre se destinó a la industria manufacturera, que recibió 50.0% del total, el sector servicios captó 32.1%, transportes y comunicaciones 13.7%; y otros sectores con el 4.2%. Al mes de septiembre de 2003 se contaba con el registro de 993 sociedades con participación de Holanda en su capital social, esto es, el 3.2% del total de sociedades con IED registradas en el país; las empresas con inversión de holandesa se dedican principalmente a actividades de servicios (42.1%), industria manufacturera (30.5%) y comercio (20.4%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León.<sup>117</sup>

Sobresale también la participación española en las inversiones que llegan al país, que al igual que Holanda, Dinamarca, Finlandia, Irlanda y Luxemburgo, comenzaron a incrementarse a partir de 1999, alcanzando su punto más álgido en el primer año de vigencia del TLCUEM, pasando de 997 millones de dólares a 1 907 millones; estos países representaron una excepción, ya que el resto de los miembros de la unión no aprovecharon el tratado y, por tanto, sus capitales no fluyeron con mayor dinamismo. La inversión española que ingresó al país en este lapso se destinó a servicios (58.0%), transportes y comunicaciones captó 19.3%, electricidad y agua (9.5%) y la industria manufacturera (7.2%). Hasta 2003 se registraron 1 865 sociedades con participación española, es decir, el 6.0% del total de sociedades con IED registradas en México. Las empresas con inversión española se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (40.4%), la industria manufacturera (25.1%) y el comercio (24.2%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México y Quintana Roo.<sup>118</sup>

Alemania participa con el 2.8% de los capitales que llegaron al país para el periodo 1994-2003, no obstante, esta contribución no ha sido constante y pareciera estar determinada por las sumas invertidas en años relativamente fructíferos como 1995 (548 mdd), 1997 (483 mdd), 1999 (753 mdd),

---

<sup>115</sup> Carlos A. Rozo. "El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 3, marzo 2004, p. 256.

<sup>116</sup> *Ibid.*, p. 257.

<sup>117</sup> DGIE. *Inversión de Holanda en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, pp. 2-3.

<sup>118</sup> DGIE. *Inversión de España en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, pp. 2-3.

entre cada uno de estos lapsos, se presentaron disminuciones en los capitales, e incluso, en 2001, el país presentó un déficit de 151 millones de dólares, un año más tarde se recuperó (583 mdd), para disminuir nuevamente a 271 millones. Las inversiones alemanas se destinan primordialmente a la industria manufacturera (80%) y el comercio (14.3%); las empresas con capital originario de Alemania realizaron inversiones por 2 052.7 millones de dólares, cantidad que representa el 2.1% de la IED total que ingresó al país en ese lapso y el 8.3% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea, con ello, Alemania ocupó la cuarta posición entre los países del bloque que en ese lapso materializaron inversiones en México.<sup>119</sup>

En suma, el capital holandés ha mostrado mayor interés por invertir en México, seguido por el español, el inglés y el alemán, en cambio el capital francés ha perdido espacio en los últimos años, es destacable, particularmente, el retiro de la inversión francesa en el sector de las telecomunicaciones, donde su participación se redujo al mínimo, por el contrario, Finlandia empieza a tener una mayor presencia, pero es probable que no aumente si se restringen las inversiones de la telefónica Nokia.

**Japón.** De acuerdo con la CEPAL, ha habido al menos tres periodos identificables de inversión japonesa; una tenía por objeto asegurar sus reservas de recursos naturales por lo que las empresas japonesas procuraron también mantener sus exportaciones de manufacturas ligeras invirtiendo en instalaciones de ensamblaje extraterritoriales ubicadas en países en desarrollo con salarios más bajos. La segunda tuvo que ver más con la creciente internacionalización de los exportadores de bienes manufacturados se expresó en la IED con el fin de establecer sistemas regionales e internacionales de producción integrada, en busca de eficiencia para mantener la competitividad internacional de las exportaciones intensivas en capital, como la electrónica y los automóviles, y la tercera se basó en el establecimiento progresivo de sistemas internacionales de producción integrada, por parte de los gigantes automotrices, para consolidar su ventaja competitiva en todas las regiones del mercado internacional.<sup>120</sup>

Los dos primeros ciclos de la salida de IED japonesa en el contexto del proceso de industrialización del país orientado al exterior fueron realizados o canalizados por las grandes sociedades mercantiles, como Mitsubishi, Mitsui, Itochu, Sumitomo, Nissho Iwai y Marubeni, mientras que las etapas ulteriores fueron implementadas por fabricantes y exportadores más

---

<sup>119</sup> DGIE. *Inversión de Alemania en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, pp. 2-3.

<sup>120</sup> CEPAL (2001). *Op. Cit.*, p. 152.

independientes de automóviles (como Toyota y Honda) y artículos electrónicos (como Sony, Matsushita, Hitachi, NEC, Fujitsu y Canon).

La salida de las principales empresas manufactureras se puede dividir en dos fases: una inicial de poca cuantía en que estas compañías efectuaron inversiones en busca de mercados en las economías nacionales que estaban total o relativamente cerradas a las importaciones de productos electrónicos y automotrices y, otra mucho mayor, en que se efectuaron inversiones en búsqueda de eficiencia para establecer plataformas de exportación o sistemas de producción integrada para abastecer los principales mercados mundiales; esta última oleada de recursos no llegó a América Latina, salvo en el caso de las industrias maquiladoras de México porque esta estrategia empresarial coincidió con el acceso privilegiado al mercado estadounidense enmarcado por el TLCAN.

Cuadro 3.7  
INVERSIÓN JAPONESA, 1994-2003.

(En millones de dólares)

Año	Anual	Acumulada
1994	631.0	631.0
1995	155.8	786.8
1996	143.9	930.7
1997	353.0	1 283.7
1998	100.0	1 383.7
1999	1 232.6	2 616.3
2000	416.8	3 033.1
2001	176.7	3 209.8
2002	149.8	3 359.6
2003	104.4	3 464.0

Fuente: DGIE. *Inversión de Japón México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2.

Así las cosas, como se observa en el cuadro 3.7, hasta 2003 la inversión extranjera japonesa acumulada sumaba 3 464 millones de dólares, misma que alcanzó su nivel más álgido en 1999 con 1 232 millones de dólares, cantidad que representa el 3% de la inversión que ingresó al país; la inversión japonesa se canaliza a la industria manufacturera (89%), el comercio (4.2%), la construcción (3.6%) y electricidad y agua (2.1%), dentro de la industria manufacturera destaca la rama automotriz con el 76.8% y la fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico (5.5%).<sup>121</sup>

<sup>121</sup> DGIE. *Inversión de Japón en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, pp. 2-3.

Las encuestas de opinión del Banco de Japón para la Cooperación Internacional demuestran que sólo dos países latinoamericanos se consideran entre los destinos más promisorios de la IED para el mediano y largo plazo, según las empresas manufactureras japonesas, sólo Brasil y México figuran entre los diez destinos principales de la IED. El interés de este país se limita al sector automotor, lo que indica que las empresas japonesas que ya poseen sistemas internacionales de producción incorporan a México a su red de producción, presumiblemente para cumplir los requisitos de normas de origen del TLCAN.

### **3.5 Evaluación reciente.**

El año pasado se dieron a conocer el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial y los resultados de la evaluación de la consultoría internacional AT Kearney en materia de inversiones extranjeras. Ambos coincidieron en que las ventajas comparativas que cimentaron el dinamismo económico de México -a saber su privilegiada posición geográfica, su extensa red de tratados de libre comercio y acuerdos de protección y promoción recíproca de las inversiones y su mano de obra barata- están desapareciendo, fundamentalmente por la pujanza productiva de países como China e India y que, consecuentemente, nuestro país debe mejorar en múltiples aspectos como competitividad, tecnología, instituciones públicas, ambiente macroeconómico y legal. Algunas de las opiniones vertidas al respecto se presentan a continuación a fin de evaluar la vigencia de las ventajas competitivas de México.

El Informe de Competitividad Global 2004-2005 del Foro Económico Mundial, puso de manifiesto el retroceso de México en esta materia al ubicarlo en el lugar 48 a nivel mundial, lo cual es especialmente alarmante si consideramos que el año pasado México estaba situado en el lugar 47 y en 1999 en el lugar 31, es decir un retroceso de 17 de lugares en cinco años.<sup>122</sup> El informe emplea dos enfoques complementarios para el análisis de la competitividad, el Índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI) y el Índice de Competitividad para los Negocios (BCI), el primero mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sostenido en el mediano plazo basándose en tres categorías: ambiente macroeconómico, instituciones públicas y tecnología.

Por su parte, el BCI evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su stock de recursos con base en dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas y calidad del ambiente nacional de negocios. Los índices se construyen utilizando datos cuanti y cualitativos,

---

<sup>122</sup> Ivette Saldaña. "México pierde competitividad y atractivo para inversionistas", en *El financiero*, Economía, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p. 10.

estos últimos son obtenidos a través de una encuesta de opinión realizada entre ejecutivos de todo el mundo (un total de 7 741 en 2003), los datos restantes proceden de instituciones como Naciones Unidas, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Las conclusiones del Informe no arrojaron buenas perspectivas para América Latina ya que el continente se está quedando rezagado, no sólo respecto de Asia, sino también de Europa Central y del Este; la inestabilidad política, las burocracias ineficientes y la corrupción son citados como los factores más problemáticos. México se ubicó en el lugar 48, muy por debajo de Chile (22), el país latinoamericano más competitivo, es decir, con excepción de Chile que escaló seis lugares y de Argentina que ascendió cuatro, las principales economías de América Latina descendieron en el ránking. Las naciones más competitivas fueron Finlandia, seguida por Estados Unidos, Suecia, Taiwán, Dinamarca y Noruega;<sup>123</sup> los países nórdicos, señala el informe, se caracterizan por una excelente administración macroeconómica -todos tienen superávit presupuestario-, niveles extremadamente bajos de corrupción, un entorno de respeto general por la ley y los contratos, y empresas que se hallan a la vanguardia en innovación tecnológica.

El mismo Foro Económico Mundial publicó su Reporte Global de Tecnología de Información, el cual mide el grado de preparación de una nación para participar y tomar beneficios de los desarrollos en Tecnologías de Información y Telecomunicaciones (TIC), en dicho reporte, México ocupa el lugar 44 entre 102 economías, por debajo de otros países de la región -Chile y Brasil, situados en el lugar 32 y 39 respectivamente- y sólo un lugar adelante de India que ocupa la posición 45. Paralelamente, el reporte del foro coloca la calidad del sistema educativo de nuestro país en el lugar 74 de 102, lejos de países con economías mucho más pequeñas que la nuestra, como Uganda, Ghana, Serbia, Zimbabwe, Kenia y Jamaica. En las tablas de evaluación del organismo, México aparece por debajo del renglón 50 en investigación científica y tecnológica, cantidades relativas de científicos e ingenieros, gasto en investigación y desarrollo y disponibilidad de tecnologías de información y comunicación en las escuelas.

Adicionalmente, el reporte del Índice de Confianza sobre IED 2004 elaborado por la consultoría AT Kearney, señaló que tan sólo en un año, México perdió "popularidad" al caer diecinueve lugares como destino de inversión, descendiendo de la tercera posición a la veintidós. De acuerdo con la firma, sobresalen dos aspectos que han impactado: 1) México no ha cumplido con las expectativas de los inversionistas en materia de reformas estructurales, entiéndase

---

<sup>123</sup> *Idem.*

telecomunicaciones, recaudación fiscal, energía, sector laboral e infraestructura, y 2) la agresividad con la que economías emergentes como China e India rivalizan entre sí, y además compiten con gran fuerza contra Estados Unidos, por ser los destinos más favorecidos por la inversión extranjera.<sup>124</sup>

La consultoría explicó que de 1990 a 2003, México se mantuvo dentro de los diez primeros lugares del Índice de Confianza, pero que este último año los inversionistas lo consideran menos atractivo en comparación con otras naciones emergentes; China permaneció en el primer puesto, su mayor atractivo es ser líder en manufactura y ensamble así como contar con un gran mercado de consumo, este país ya desplazó al nuestro en materia de manufacturas, mano de obra barata, producción en gran escala y en la conveniencia para la instalación de maquiladoras, toda vez que una de cada cuatro, se ha ido del país, y una de cada tres ha optado por mudarse a China o Centroamérica.

Por su parte, India ascendió del sexto al tercer lugar y ganó terreno como proveedor de negocios y servicios de tecnología de información, además, es uno de los más grandes oferentes de ingeniería y servicios como los llamados *callcenters*, que debieran representar un gran nicho de oportunidades para México. Entre las economías emergentes que se ven con mayor optimismo no figura México, debido a que resultan más atractivos, pese a sus conflictos, Rusia, Polonia, Europa Oriental, Irak o Libia, y desde luego China e India; el reporte asegura que los diez mejores lugares para invertir son, en orden de importancia, China, Estados Unidos, India, Reino Unido, Alemania, Francia, Australia, Hong Kong, Italia y Japón.

La consultoría entrevistó a un promedio de 1000 ejecutivos cuyas empresas pertenecen a diecinueve industrias de las que surge el 90% de la inversión extranjera directa mundial, cuyas inversiones se dirigen, principalmente, a los servicios financieros, las manufacturas y las telecomunicaciones; de una lista de quince riesgos que las empresas consideran antes de invertir sobresalen: la regulación gubernamental, el riesgo financiero local, el tipo de cambio y la volatilidad de las tasas de interés así como los disturbios políticos y sociales, la falta de estado de derecho y los problemas con los proveedores. A partir de estos parámetros, México se percibe como un país menos seguro y pocos empresarios (35%) lo consideran como destino de sus inversiones en el corto plazo.<sup>125</sup>

---

<sup>124</sup> Miriam Posada García. “México cayó del tercer lugar al 22 en interés para inversionistas extranjeros”, en *La Jornada*, Economía, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p. 31.

<sup>125</sup> Redacción Reforma. “Pierde atractivo invertir en México”, en *Reforma*, Negocios, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p. 1 A.

El escenario para México no es nada alentador si se consideran los nuevos análisis surgidos al respecto de la reconfiguración de la economía mundial, estas opiniones hacen referencia al desempeño económico de Brasil, Rusia, India y China (BRIC), considerados los sucesores de las naciones desarrolladas en el escenario mundial hacia 2050, México quedó fuera del grupo puntero. Durante la última década estas naciones se dedicaron a realizar reformas estructurales en su economía y hoy registran elevadas tasas de crecimiento, inversión y competitividad, con lo que han empezado a dejar atrás a México, su principal competidor en los mercados internacionales y por inversiones extranjeras, los analistas apuestan a que en unos 45 años esos cuatro países se convertirán en los líderes económicos mundiales.

De acuerdo con la correduría Goldman Sachs, China se impondrá como líder económico mundial en 2041 al superar a Estados Unidos y el resto de los miembros del G-6 (Italia, Alemania, Japón, Francia y Reino Unido), a los que habría alcanzado en 2016. El crecimiento de las economías BRIC se deberá principalmente a la India y China, que en conjunto lograrán aportar el 86% del PIB de los líderes económicos mundiales, también señala que la India será el único país BRIC con un crecimiento del PIB superior a 5% promedio en 2050, sobre Brasil precisa que esta nación superará a Italia para el 2025, y en 2040 a Francia, Alemania y Reino Unido, la tasa promedio de crecimiento de su PIB será de 3.6% en los siguientes cincuenta años, Rusia será la economía que registre las menores tasas de crecimiento económico (1.9% promedio anual).<sup>126</sup> La correduría destaca que estas economías no sólo han tenido éxito por las reformas estructurales que han aplicado, sino también porque han empezado a ampliar sus relaciones mercantiles y de cooperación con otras naciones.

En el nuevo entorno que se perfila, México no aparece, sobre todo por la ausencia de transformaciones en materia laboral, energética y fiscal y porque no ha avanzado lo suficiente en apertura comercial y estabilidad económica, otros factores en contra de nuestro país es que no se ha preocupado por diseñar políticas propias para crecer, ni por incorporar mayor valor agregado a sus exportaciones, una desventaja más es la excesiva concentración del potencial exportador nacional en el mercado de Estados Unidos, caso contrario a Brasil -su principal competidor en América Latina- que ha diversificado sus exportaciones hasta llegar a África con la venta de calzado.

---

<sup>126</sup> Isabel Becerril. "Reconfiguración en la economía mundial", en *El financiero*, Informe Especial, México, viernes 1 de abril de 2005, p. 21.

## CAPÍTULO 4

### LA INVERSIÓN EUROPEA EN MÉXICO: LOS INSTRUMENTOS JURÍDICOS QUE LA REGULAN.

Hasta ahora se ha repasado la evolución de la legislación nacional sobre inversión extranjera en México, observando primero, los cambios que ha experimentado la LIE y su reglamento y después, las disposiciones contenidas en el TLCAN en sus capítulos XI al XVI, sin embargo, esto no es suficiente porque se dejaría de lado el marco jurídico que regula el establecimiento del capital europeo en el país. Si bien predominan los recursos estadounidenses en la economía nacional, resulta adecuado adentrarnos en los instrumentos que reglamentan la inversión proveniente de la Unión, a fin de conocer y, por qué no, aprovechar mejor las oportunidades de asociación entre las empresas mexicanas y las europeas; para ello, primero se contextualiza el marco en que se han desarrollado las relaciones entre ambas partes y se revisan algunos instrumentos que, en su momento, fueron puestos en marcha con el fin de incentivar la inversión del bloque en México.

Esto es, en primera instancia, se enmarcan las relaciones México-Unión Europea en el contexto del Acuerdo Marco de Cooperación de 1975 y su repercusión en las entradas de los capitales originarios del bloque al país, así como algunos instrumentos que se pusieron en marcha para optimizar los contactos entre los agentes económicos de las partes, a saber, el European Community Investment Partners; para finalizar se revisa el desempeño de la inversión europea entre 1980 y 1990. Después, se examina el Acuerdo de 1991, los sectores a los que se amplió su cobertura y los objetivos económicos que perseguía, se destaca además otro mecanismo destinado a incrementar los capitales europeos en América Latina: el programa AI-Invest; aquí igualmente se caracteriza la dinámica de la IED proveniente de la UE de 1991 a 2000.

Más tarde se revisa el contenido del TLCUEM y los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones que, en esencia, encuadran las reglas a que se sujetan los capitales europeos en México. Estos tratados contienen normas que determinan quiénes son los sujetos a los que se aplican y cómo se regulan las relaciones entre los mismos, incluyendo obligaciones, derechos y ámbitos de actuación, algunas de estas disposiciones no están contenidas en el TLCUEM, por tanto, son instrumentos jurídicos que resultan imprescindibles para entender el dinamismo de las inversiones europeas en nuestro país.

En el TLCUEM las disposiciones relativas a la inversión están incorporadas en tres apartados: una sección específica sobre la materia (Título de inversión y pagos relacionados), el Título sobre el comercio de servicios y, el Capítulo de servicios financieros, los cuales serán revisados a detalle en

este capítulo. Lo propio se hará con los APPRIs, empero, ante la imposibilidad de abarcar los 19 acuerdos de esta naturaleza concluidos por nuestro país, nos enfocaremos a tres de ellos, el de España, los Países Bajos y Alemania, estas tres naciones son los que, después de Reino Unido que no ha concluido con México un acuerdo de esta naturaleza, más envían su capital al territorio nacional.

#### **4.1 Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE, 1975.**

Las relaciones entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) se iniciaron a partir de 1961, con el establecimiento de la representación mexicana ante este organismo, sin embargo, fue hasta 1973 cuando esta relación cobró mayor importancia, tras la entrevista del Presidente de México Luis Echeverría y su homólogo de la Comisión de la Comunidad Europea, François Xavier Ortoli, a partir de entonces, comenzaron las negociaciones entre ambas partes que finalizarían con la firma del "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos" en julio de 1975. Ya antes, México había firmado acuerdos muy similares con Argentina, Brasil y Uruguay entre 1971 y 1974, la diferencia con aquellos instrumentos, fue que éste incluyó aspectos relativos a la cooperación económica así como la transferencia de tecnología, la inversión y la creación de vínculos empresariales.

El acuerdo entró en vigor el 1 de noviembre de 1975, conforme al artículo 12 de mismo, que establecía su vigencia a partir del primer día del mes siguiente a su firma, con una duración de cinco años, es decir, hasta 1980, fecha en la cual se prorrogaría. El convenio estaba formado por un total de trece artículos, cuyo objetivo principal fue incrementar y equilibrar las relaciones comerciales entre las partes, adicionalmente, concedía a cada signatario, la condición de Nación Más Favorecida y contemplaba la posibilidad de modificar el acuerdo conforme a las nuevas situaciones y políticas de las partes, lo que equivalía, a la llamada "cláusula evolutiva", que fuera calificada en ese entonces, como un elemento innovador. Para ello, se designó una Comisión Mixta que estaría encargada de fijar el programa de trabajo y vigilar el buen funcionamiento de este instrumento, mediante la investigación y el estudio de los obstáculos al intercambio comercial y, por ende, de los medios para superarlos, todo ello con el apoyo de subcomisiones especializadas, designadas por la Comisión misma.

Se considera que la función principal del convenio fue aplicar la cláusula de Nación Más Favorecida a nuestro país, mismo que definía en su artículo segundo, que dicho trato no se aplicaría en las relaciones comerciales preferenciales que cada parte reservase a países vecinos con el fin de facilitar el tráfico fronterizo, así como con los que tuviese uniones aduaneras o zonas

de libre comercio. Con ello, México aseguraba un status comercial equivalente al establecido entre los miembros del GATT, al cual se adhirió diez años después. A pesar de ello, los alcances del acuerdo fueron limitados pues la relación comercial entre México y la Comunidad Europea, se mantuvo casi en el mismo nivel durante un largo periodo; la balanza comercial mexicana con la CEE de 1975 a 1980 sólo mejoró mínimamente, pasando de un déficit de 962 mdd a un monto, igualmente deficitario de 436 mdd.<sup>127</sup> Lo anterior pudo tener su origen en dos fuentes, uno la dura política proteccionista que se mantuvo frente a los productos europeos o bien, que ninguna de las dos partes contemplaba a la otra, como prioridad dentro de los objetivos de su política comercial.

En realidad, como considera Judith Arrieta Munguía, el instrumento de 1975 dio un trato discriminatorio a México, al considerarlo país en desarrollo “más avanzado”, lo cual lo excluyó de la llamada “cooperación al desarrollo” que la CEE estableció con América Latina desde 1973 y que comprendía: la cooperación financiera y técnica, destinada a los países menos avanzados; la aplicación del sistema STABEX, que preveía compensaciones por inestabilidad de precios de productos primarios de exportación; la cooperación con ONG y a favor de los derechos y la democracia, creada posteriormente. Lo anterior, no obstante que el acuerdo señalaba, desde su artículo primero, que se tendría en cuenta la situación especial de México, como país en desarrollo, pero únicamente en el equilibrio del comercio entre las partes.<sup>128</sup>

Las relaciones recibieron un impulso significativo en 1985, con la visita del Presidente Miguel de la Madrid a la sede de la Comisión Europea en Bruselas, la liberalización comercial iniciada por México en ese año precisaba promover nuevos mercados, fue entonces que nuestro país buscó intensificar su relación con los miembros de la Comunidad procurando ampliar el acceso para los productos manufacturados de origen europeo. La respuesta de la CEE se dio bajo la forma de un acercamiento político simbólicamente reflejado en la publicación de la “Resolución Sobre las Relaciones Económicas y Comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos” (17 de marzo de 1989), donde se ponderaban los esfuerzos del gobierno nacional ante la crisis económica y se proponía la puesta en marcha de iniciativas para ayudar a México a través del incremento de las actividades comerciales y de cooperación; el 22 de noviembre de ese año, se inauguró la representación diplomática comunitaria en la Ciudad de México.

---

<sup>127</sup> Omar J. España Arrieta. *El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea y su impacto en el comercio exterior mexicano*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2003, p. 112.

<sup>128</sup> Judith Arrieta Munguía. “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en Eduardo Morales Pérez (coordinador), en *Las relaciones de México con la Unión Europea: retos y oportunidades*, México, El Colegio Mexiquense, 2003, p. 242.

Durante la celebración de la VIII Reunión de la Comisión Mixta –julio de 1989- y una vez analizada la evolución de la cooperación entre México y la CEE, las delegaciones reiteraron la importancia de un mayor impulso en cada uno de los ámbitos de cooperación y especialmente, en el campo industrial. En este sentido, se delimitaron las acciones a efectuar, entre ellas: la conexión a la red BC-Net (mecanismo informalizado de asociaciones de empresas europeas que facilita la identificación de proyectos y creación de empresas conjuntas en México); la formación de especialistas en promoción de inversiones extranjeras y la realización de cursos de capacitación industrial en los que participarían representantes de pequeñas y medianas empresas mexicanas.<sup>129</sup> Asimismo, la CEE apoyaría el proceso de estandarización de productos mexicanos para estimular las exportaciones de México a la Comunidad, se acordó además, la creación del Consejo de Cooperación Empresarial México-CE.

Al tiempo, nuestro país expresó su deseo de formalizar el convenio para la participación de las instituciones financieras nacionales en el mecanismo ECIP (*European Community Investment Partners*); se trató de un instrumento constituido con el objeto de promover la creación, modernización o ampliación de coinversiones entre pequeñas y medianas empresas de ciertos países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y el Mediterráneo y sus similares europeas. El ECIP ofrecía cuatro modalidades de financiamiento para apoyar la creación y operación exitosa de una coinversión, éstas fueron: a) sufragar los gastos de identificación de socios y proyectos; b) costear las actividades previas a la puesta en marcha de una inversión conjunta (estudios de factibilidad, elaboración de prototipos, establecimiento de plantas piloto); c) financiamiento de los requerimientos de capital de la coinversión e, d) inversión para el desarrollo de recursos humanos.<sup>130</sup>

Se considera que el ECIP fue un instrumento que contribuyó directamente al desarrollo, ya que facilitaba que los empresarios trabajasen en beneficio propio, estimuló la transferencia de tecnología y *know how* y propició el acceso de las empresas de los países en desarrollo a los mercados internacionales. México fue el país que más se benefició con el esquema ECIP de un total de 53 naciones elegibles en todo el mundo: de 1989 a 1999 (año en que desapareció este instrumento), 162 proyectos fueron aprobados hasta sumar un monto de financiamiento de 22 millones de euros; las instituciones financieras que firmaron un convenio con la Comisión Europea

---

<sup>129</sup> SRE. *Acuerdo de Cooperación CE-México*, VIII Comisión Mixta, Bruselas, 1989, p. 4.

<sup>130</sup> Claudia Berlanga Zubiaga. “Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea”, en Patricia Galeana (compilador), en *Relaciones de México: América Latina, América del Norte y Europa*, México, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, p. 306.

para el manejo del programa ECIP, en México, fueron: Nacional Financiera, Banamex, Serfin y Bancomer.<sup>131</sup>

**La inversión europea entre 1980 y 1990.** El acercamiento europeo, no se aprovechó en materia de inversiones, en comparación con lo logrado por otros países latinoamericanos en la década de los setenta; sin embargo, como apunta Judith Arrieta, ello no puede atribuirse al acuerdo de 1975, porque no contemplaba cláusulas específicas para el fomento de las inversiones, en cambio, la operación de contactos entre operadores económicos sí tuvo lugar y de ellos, surgieron inversiones conjuntas. Una explicación más del bajo nivel de inversiones registrado particularmente durante los años de 1976-1977 y 1982-1983, pudiera atribuirse al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones seguido por nuestro país, su excesivo proteccionismo hacia la industria nacional y al régimen de inversión extranjera establecido en 1973, que restringía la participación foránea a un 49%.<sup>132</sup>

Durante el periodo 1980-1990, la Comunidad Europea ya ocupaba el segundo lugar como fuente de capital para México, de tal suerte que en 1980 representó el 14.9% del total de la inversión que ingresó al país, para 1984 sumó el 17% y en 1989 el 18.6%; esto quiere decir que en tan sólo diez años el flujo de los capitales europeos se incrementó un 73.5%, pasando de 1 260.3 millones de dólares a 5 560.2 millones. En cuanto a los sectores de destino de dicha inversión, se siguió este patrón: el principal sector de atracción fue la manufactura que captó aproximadamente el 80% del capital europeo, seguido por el comercio (13%) y los servicios (4%), no obstante, es importante precisar que dentro del sector industrial, la inversión de la Comunidad se concentró en tres ramas, la elaboración de sustancias y productos químicos, la construcción de equipo y material de transporte y, la fabricación de maquinaria y artículos eléctricos y electrónicos, mismas que se caracterizan por su alta rentabilidad, el uso de tecnologías de punta y su alto nivel de transnacionalización.<sup>133</sup>

Como se puede apreciar en el cuadro 4.1, en lo individual, destacaron la inversión alemana e inglesa que, conjuntamente, originaron en 70% de los capitales comunitarios destinados al país en entre 1980 y 1990, con montos acumulados de 1 955.9 y 1 913.8 millones de dólares, respectivamente. Analicemos detenidamente, para el lapso que se estudia, los recursos provenientes de Alemania ocuparon el primer lugar en el total de la IED acumulada hasta 1990,

---

<sup>131</sup> *Informe estratégico nacional 2002-2006: México*, disponible en [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mexico/csp/02\\_06\\_es.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/02_06_es.pdf), [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (14:23 h)].

<sup>132</sup> Judith Arrieta Munguía. *Op. Cit.*, pp. 244-245.

<sup>133</sup> Claudia Ma. Hernández Cardoso. *Op. Cit.*, pp. 49-50.

equivalentes al 35%; el dinamismo de la inversión alemana se manifestó en la tasa de crecimiento registrada durante el periodo, correspondiente al 9.2%. La presencia de los flujos monetarios alemanes se destacaron en el sector manufacturero, sobre todo, en la fabricación de productos químicos, maquinaria y equipo de transporte, así como en la elaboración de aparatos eléctricos y electrónicos, sin embargo, ya para esas fechas, la inversión daba indicios de dirigirse hacia el sector servicios, en especial los financieros, administrativos y turísticos.<sup>134</sup>

Cuadro 4.1  
FLUJOS ACUMULADOS DE IED PROVENIENTE DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD EUROPEA, 1982-1990.

(En millones de dólares)

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Alemania	862.9	972.9	1,125.4	1,180.8	1,399.4	1,446.3	1,583.0	1,667.7	1,955.9
España	345.2	357.9	369.6	383.6	477.3	603.1	637.2	681.2	692.0
Francia	118.6	228.6	237.3	248.0	564.9	596.1	748.5	765.0	946.0
Italia	32.4	33.4	33.9	34.5	38.5	41.3	41.3	47.9	52.5
Inglaterra	302.2	351.2	395.5	451.9	556.2	987.1	1,754.7	1,799.4	1,913.8
Países Bajos	107.9	121.0	138.8	161.2	171.4	201.7	272.8	320.6	nd
Total CE*	1,423.8	1,707.1	1,931.9	2,076.4	3,207.7	3,875.6	5,037.5	5,218.8	5,560.2

\* La inversión de España no se incluye en el total hasta 1986, cuando este país ingresa a la Comunidad.

Fuente: Dirección de Estudios Económicos. *Evolución de la Inversión Extranjera*. México, SECOFI, 1991, p. 8.

Como ya se dijo, sobresalieron también los capitales ingleses ocupando el tercer lugar como proveedor individual de IED a México, de 1980 a 1990 la inversión inglesa se incrementó aproximadamente un 500%. Los recursos provenientes de Inglaterra se ubicaron, preferentemente, en la industria de la transformación y el sector servicios, en el primero destacan la elaboración de productos químicos y plásticos, bebidas y productos de tabaco, así como la manufactura de equipo de transporte. Igualmente, el cuadro 4.1, nos enseña que después de las inversiones de Alemania, Inglaterra y Francia, las aportaciones del resto de los miembros de la Comunidad, no son significativas, en especial si se considera la participación de Italia (1%).

La inversión proveniente de España representó en 12.2% del total acumulado, ubicándose en el octavo lugar a nivel general, le seguían los Países Bajos cuyas aportaciones totalizaron un 5.7%; los flujos monetarios españoles y de la Unión Belgo-luxemburguesa tuvieron como destinos principales el sector manufacturero y los servicios, en especial, la operación y promoción de hoteles y los servicios de ingeniería electrónica.<sup>135</sup> Estas inversiones reflejan la transición característica de la economía mexicana de entonces, al pasar de actividades de bajo valor agregado a otras que involucraban mayor nivel de transformación y avance tecnológico.

<sup>134</sup> *Ibid.*, pp. 52-53.

<sup>135</sup> *Ibid.*, pp. 54 -56.

#### **4.2 Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE, 1991.**

Fue también durante la VIII Reunión de la Comisión Mixta que, la delegación nacional, solicitó que se examinara el convenio de 1975 y se adecuara a la diversidad de las relaciones entre las partes. En principio, México buscó un acuerdo de libre comercio, pero únicamente fue posible la negociación de un Acuerdo Marco de Cooperación, que regulara los sectores en los que ya existían relaciones entre ambas partes y, ampliara la cobertura del instrumento anterior en el ámbito de la cooperación económica. Entretanto, se creó un grupo de trabajo intersecretarial, encabezado por la Secretaría de Relaciones Exteriores, para coordinar los acercamientos con la CEE, asimismo, se iniciaron reuniones anuales de los embajadores mexicanos acreditados en Europa con el titular de la Secretaría con el objeto de unificar posiciones y lograr una estrategia común; en ellas se acordó que nuestro país buscaría una posición de igual.

Para lo cual, durante la visita del presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, en enero de 1990, se propuso a la Comunidad Europea que se ampliaran las relaciones de forma global, a sectores no contemplados en el convenio anterior y se sugirió un trato de socios. Empero, la coyuntura para el acercamiento resultó ser poco favorable ya que, en el Consejo Europeo surgieron diversas reacciones negativas a la propuesta mexicana, en particular, España consideraba fundamental elevar la relación con toda América Latina de manera homogénea, en tanto que otros países deseaban privilegiar el acercamiento a Europa del Este y no brindar el mismo trato a otras regiones de manera simultánea.

Finalmente, se iniciaron las negociaciones en noviembre de 1990, mismas que se prolongaron quince meses (aunque sólo tres oficiales) y en las que se acordó un texto de 45 artículos, que se firmó el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo. Este arreglo incluyó 23 sectores prioritarios para la cooperación entre las partes: industria, minería, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad, ciencia y tecnología, pesca y piscicultura, energía y medio ambiente, gestión de recursos naturales, servicios (incluidos los financieros), turismo, transporte, telecomunicaciones e informática, promoción de inversiones, salud pública, lucha contra las drogas y comercio, entre otras.

En materia de cooperación económica, aspecto que nos interesa, se fijaron los objetivos siguientes: 1) reforzar y diversificar los vínculos económicos; 2) contribuir al desarrollo de las economías y al nivel de vida respectivos; 3) abrir nuevos mercados y fuentes de abastecimiento; 4) fomentar los flujos de inversión y tecnología; 5) alentar la cooperación entre operadores económicos específicos, en especial entre las pequeñas y medianas empresas; 6) crear

condiciones favorables para elevar los niveles de empleo e; 7) impulsar el progreso científico y tecnológico.<sup>136</sup>

Para ello, los signatarios se comprometieron a intensificar sus contactos por medio de conferencias, misiones comerciales, ferias sectoriales y misiones de exploración para incrementar el flujo comercial y de capitales, así como fomentar la asistencia técnica, la creación de empresas conjuntas, la cooperación entre instituciones financieras, el intercambio de información pertinente y la construcción de redes de operadores económicos, sobre todo en el ámbito industrial. En materia de inversiones, las partes acordaron estimular los mecanismos para impulsar los flujos de capital, celebrar eventos de promoción e identificar nuevas oportunidades, además de la firma de acuerdos de doble tributación.\*

En este contexto, resulta importante hacer mención del programa AI-Invest lanzado en 1994 por la Comunidad Europea; este instrumento tiene como objetivo aumentar las inversiones provenientes del bloque en América Latina, así como intensificar el comercio entre las dos regiones. Los beneficiarios del programa son empresas que tienen acceso a éste a través de operadores, principalmente cámaras de comercio, asociaciones profesionales, federaciones de industrias, instituciones de comercio exterior, agencias de desarrollo y consultores privados. El programa incluye tres ámbitos de actuación:

- o La celebración de encuentros multisectoriales. Dichos contactos se desarrollan en América Latina y reúnen alrededor de mil empresas, de las cuales 250 son PyMEs europeas, para el período 2001-2004, el programa preveía realizar cuatro reuniones, una por año.
- o La celebración de reuniones sectoriales que propicien la coincidencia de empresas de por lo menos tres miembros distintos de la Unión y un país latinoamericano, en el marco de un mismo sector. Los encuentros están concebidos y organizados para promover y facilitar las relaciones comerciales entre las dos regiones, los resultados de éstos nos muestran que la cooperación puede realizarse bajo varias formas y van desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el intercambio de información. Entre 2001 y 2004, el programa aspiraba apoyar 200 contactos sectoriales (cada uno implicando a un mínimo de 25

---

<sup>136</sup> SRE. *Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea*, Bruselas, 1991, p. 5.

<sup>137</sup> De acuerdo con la definición del Tribunal Federal Suizo, la doble tributación existe cuando la misma persona se encuentra obligada por la legislación de dos Estados al mismo impuesto, esto es, cuando una misma fuente, ya sea capital o renta, se grava más de una ocasión por una o varias jurisdicciones fiscales. México ha suscrito un total de 14 acuerdos para evitar la doble imposición, varios de ellos con países europeos como Luxemburgo, Reino Unido, Italia, Países Bajos, Alemania, Suiza, España, Suecia y Francia.

empresas europeas frente y, generalmente, el triple de empresas locales, es decir, de la región donde tiene lugar la reunión).

- o Programa ARIEL (*Active Research in Europe and Latin America*). Es el nuevo instrumento de cooperación del programa Al-Invest que ofrece a las empresas del sector de las tecnologías emergentes un servicio personalizado de búsqueda activa de socios potenciales en el continente.<sup>137</sup>

A la fecha, en México se ha aprobado la operación de tres de los llamados eurocentros (Bancomext, Nacional Financiera y Canacindra), mismos que se encargan, entre otras cosas, de las siguientes actividades: i) informar a los empresarios respecto de las oportunidades de cooperación en el marco del programa Al-Invest; ii) identificar las necesidades de las empresas ayudándolas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de inversión; iii) apoyar en la búsqueda de socios empresariales en la Unión Europea o bien, facilitándoles el contacto con redes europeas encargadas de ayudarles a efectuar su búsqueda; iv) fomentando el desarrollo de actividades de cooperación a través de un calendario de eventos preestablecido y; v) ofrecer seguimiento personalizado de las iniciativas presentadas y de los encuentros entre empresarios.<sup>138</sup>

**El desempeño de la inversión europea (1991-2000).** La inversión europea se incrementó notablemente como resultado del programa de privatizaciones que se continuó durante el gobierno de Ernesto Zedillo, por tanto, fue más el resultado de la reforma de la economía mexicana que del acuerdo de 1991; así por ejemplo, de 5 560 millones de dólares acumulados hasta 1990, se pasó a 6 400 en 1991, 7 100 en 1992 y 7646 en 1993, alcanzando en este último año el 20% del total acumulado invertido en el país.<sup>139</sup> La gráfica 4.1 denota el desempeño de la IED comunitaria en nuestro país, esta actividad alcanzó su nivel más alto en 1999 cuando sumó 3 713 millones de dólares, en contraparte con el monto registrado en 1996 con apenas 1 145 millones de dólares. Si consideramos la inversión como un total acumulado de 1994 hasta 2000, Europa completó una suma de 16 711 millones de dólares.

En el lapso comprendido entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital proveniente de los países de la UE materializaron inversiones por 11 235.2 millones de dólares, suma que representó el 21.5% del total de los recursos extranjeros que ingresaron al país en el periodo de referencia, lo que mantuvo al bloque como el segundo socio inversionista de México, después de

---

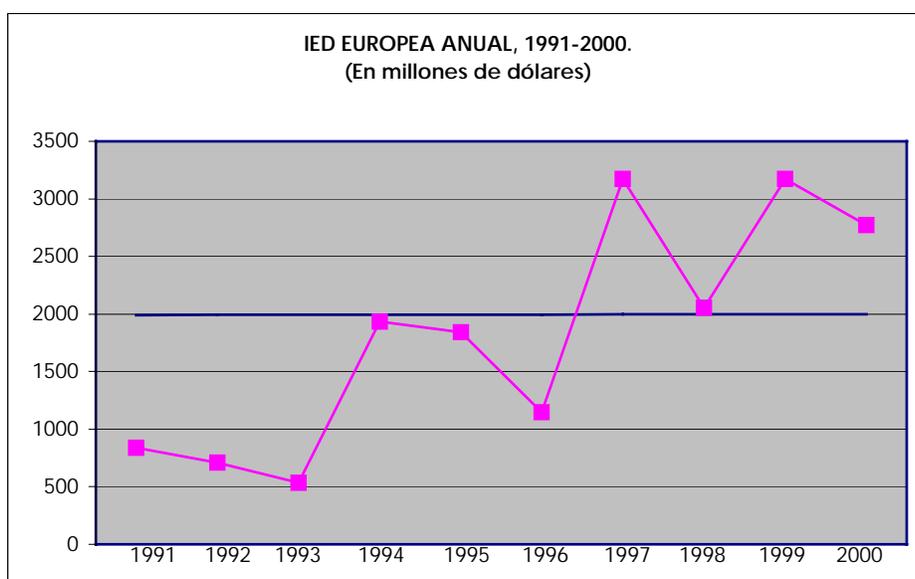
<sup>137</sup> ¿Cómo funciona el programa Al-Invest?, disponible en <http://europa.eu.int/comm/europaaid/projects/al.invest/es.cfm>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (14:19 h)].

<sup>138</sup> *Idem.*

<sup>139</sup> Judith Arrieta Munguía. *Op. Cit.*, p. 263.

América del Norte. Hasta septiembre de 1999, en México se encontraban establecidas 3 955 empresas con inversión proveniente de países europeos, lo que representó el 22.6% del total de sociedades con inversión extranjera establecidas en el país para esos años; a diferencia del periodo anterior, la manufactura y el comercio cedieron paso a los servicios, sector que registró el 36.5% del total invertido, seguido por la industria (32.6%) y el comercio (23.8%), muy de lejos se situó la construcción con el 3.1%; mientras que sectores como el de transportes y comunicaciones, el agropecuario y la minería sumaron, cada uno, poco más del 1%. El alto porcentaje de inversión en manufacturas puede reflejar que México se ha constituido en una base de producción destinada más bien para la exportación hacia los Estados Unidos de América.

Gráfica 4.1



Fuente: Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 20.

Los principales inversiones de la UE provinieron de los Países Bajos (34.5%), Reino Unido (28.1%), Alemania (16.9%), España (7.8%) y Francia (5.0%); la tendencia que predominara en el periodo anterior se modificó, de esta manera, Alemania dejó de ser el primer inversionista europeo en México, para dar cabida a los capitales holandeses y españoles. Así las cosas, la inversión originaria de Holanda se mantuvo estable entre 1994 y 1995 con sumas de 757.6 y 744.8 millones de dólares respectivamente, mas en los dos años siguientes se presentaría una disminución promedio de 250 millones de dólares; el año más álgido fue, sin duda, 1998 cuando el monto de capitales se ubicó en 1 069.9 millones, mismo que un año más tarde descendería a niveles más conservadores (1000 mdd). Alemania inició el periodo con 307.5 mdd, mismos que se incrementarían en 1996 hasta

548.6 mdd, los años subsiguientes manifestaron alzas y bajas (201.4 mdd en 1996, 483.8 en 1997 y apenas 137.3 mdd en 1998), con un máximo de 753.1 mdd en 1999.<sup>140</sup>

España presentó un comportamiento un tanto irregular pues de haber llegado a los 144.3 millones de dólares en 1994, en 1995 sólo logró recaudar el 34% de la cantidad antes referida, es decir, 49.7 millones, sin embargo, esta tendencia lograría revertirse en los años venideros, por ejemplo, entre 1997 y 1999 la inversión española se situó en 328.5 millones y 997.2 millones, mutuamente. Por su parte, los recursos de Reino Unido comenzaron el periodo con una suma de 593.4 millones de dólares, la cual se reduciría a tan sólo 83.3 millones en 1996, el monto máximo se alcanzaría un año más tarde al completar los 1 830 millones, pero a partir de 1998 se presentó una importante caída que devendría en un déficit de 193.4 millones en 1999.<sup>141</sup>

A pesar de la firma de este último acuerdo, tanto para los empresarios mexicanos como para los europeos era evidente que el trato “discriminatorio” que se otorgaban recíprocamente, con respecto a aquellos países con los que tenían en vigor acuerdos preferenciales, era la principal causa del comportamiento relativamente poco dinámico de sus intercambios comerciales. Adicionalmente, no hubo en tal instrumento un apartado o artículo específico para la protección de las inversiones europeas, lo que aunado a la sobrevaluación y la consecuente devaluación del peso mexicano (1994), la influencia del TLCAN, los obstáculos para acceder al mercado europeo, la ampliación de la Unión, la puesta en marcha del Mercado Único y las prioridades propias de la agenda europea en el marco de su integración, entorpecieron el alcance que se había propuesto en un inicio con este acuerdo.<sup>142</sup>

#### **4.3 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, 1997.**

**Negociación.** Durante la celebración de la Cumbre del Consejo Europeo llevada a cabo en Grecia los días 24 y 25 de junio de 1994, se afirmó el interés por reforzar las relaciones de la Unión Europea con América Latina, en especial, con México. Más tarde, en diciembre del mismo año, en la reunión que tuviera lugar en Alemania, se solicitó a la Comisión –entre los varios temas de la orden del día- redactara el borrador de un eventual futuro acuerdo con nuestro país, al año siguiente, en febrero, se dio a conocer un comunicado titulado “Profundización de las Relaciones entre la Unión Europea y México” que definía el perfil del nuevo tratado comercial con el país.

---

<sup>140</sup> CNIE. *Op. Cit.*, p. 20.

<sup>141</sup> *Idem.*

<sup>142</sup> Omar J. España Arrieta. *Op. Cit.*, p. 118.

Fue el 2 de mayo de 1995 cuando los representantes del Consejo y de la Comisión Europea se reunieron en París, con la delegación mexicana y firmaron la "Declaración Conjunta Solemne" conforme a la cual, las partes se comprometían a negociar un acuerdo marco de cooperación; esta declaración incluía no sólo la liberalización progresiva, disciplinada y recíproca del comercio, el incremento de la cooperación industrial y empresarial así como en materia tecnológica y científica, sino además, el establecimiento de un marco favorable para el desarrollo de las inversiones y el diálogo político de alto nivel, con estas expectativas, el acuerdo se presentaba tan ambicioso como el TLCAN.

Las negociaciones entre la Unión Europea y México no avanzaron hasta mayo de 1996, cuando el Consejo aprobó el mandato para la Comisión y el inicio de las negociaciones se programó para el 14 de noviembre, pero entonces nuestro país intentó evitar que se insertara la llamada cláusula democrática, típica de los acuerdos de cooperación firmados por la Unión y cuyo propósito es hacer respetar los derechos humanos, la democracia y desarrollar una buena gestión económica. Ya desde la negociación del acuerdo de 1991, se había propuesto la inclusión de la cláusula, pero la delegación mexicana se negó a aceptarla argumentando que era perjudicial para el ejercicio de su soberanía. El establecimiento de esta disposición implica que si alguna de las partes incumple con las mínimas condiciones al respecto de los derechos humanos o interrumpe el proceso democrático, el acuerdo puede suspenderse.

La representación mexicana negoció la aceptación de la cláusula, pero solicitó la inclusión de una declaración unilateral donde se plasmaban los siete principios de la política exterior de México contenidos en el artículo 89, fracción X de la Constitución Política\*, de esta manera, se mostraba de acuerdo con la defensa de los derechos humanos y de la democracia, pero dejaba claro que no permitiría injerencia externa alguna con pretexto de estos valores. Al principio la Comisión Europea aceptó las modificaciones introducidas por nuestro país, pero una vez que éstas se presentaron ante el Consejo de Representantes Permanentes, varios miembros de la Unión protestaron conjuntamente y se negaron a reconocer la posición mexicana alegando que con ello, nuestro país limitaba su compromiso con estos temas y se rechazó el acuerdo, finalmente, México cedió y aceptó la versión europea del tratado, aunque pudo mantener la declaración unilateral que ya se había propuesto.

---

\* El artículo 89, fracción X, establece que en la conducción de la política exterior, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y, la lucha por la paz y la seguridad internacionales.

Adicionalmente, se hicieron presentes algunas otras diferencias: por un lado, México se inclinaba por una única negociación simultánea, mientras que la Unión Europea prefería un proceso en dos partes (Acuerdo Global y Acuerdo Interino) tal y como lo había llevado a cabo en las negociaciones con Chile y el Mercosur. Esto es, la UE había intentado hacer lo mismo que con cualquier otra negociación con un país tercero, hablar primero de las condiciones de cooperación política y de desarrollo y luego, pasar a las conversaciones sobre la liberalización gradual y recíproca del comercio, pero nuestro país deseaba negociar los tres aspectos al mismo tiempo.<sup>143</sup>

Finalmente, el 15 de abril de 1997, la Comisión Europea dio el visto bueno para comenzar las negociaciones formales para la conformación del nuevo acuerdo bajo el esquema siguiente: habría de negociarse un *Acuerdo Global* que incluye todos los detalles relacionados con las esferas de la cooperación económica, la liberalización comercial, el diálogo político y la cláusula democrática habitual de los acuerdos concluidos por la UE, paralelamente, se establecería un *Acuerdo Interino* para negociar los aspectos comerciales y relacionados con el comercio, que detalla el ámbito de aplicación y la reglamentación de las negociaciones comerciales y el *Acta Final* que incluiría las declaraciones unilaterales e interpretativas entre las Partes y la declaración del comercio en servicios.<sup>144</sup>

El Acuerdo Global establecía la creación de un Consejo Conjunto UE-México con poder pleno de adopción de decisiones sobre el acuerdo, su entrada en vigor dependía de la conclusión satisfactoria del segundo documento. El Acuerdo Interino, por su parte, disponía que las negociaciones comerciales comenzarían un mes después de que ambas partes hubieran completado sus propios procedimientos de aprobación, lo que se concretó en mayo de 1998. Este documento expiraría en cuanto el Consejo Conjunto adoptara la decisión de aprobar el Acuerdo Global. Estos instrumentos se firmaron en Bruselas el 8 de diciembre de 1997, mientras que las negociaciones comerciales, iniciaron el 9 de noviembre de 1998.

Una vez finalizadas oficialmente las rondas de negociación en noviembre de 1999, el Consejo tenía que aprobar el resultado, enviar algunas partes al Parlamento para su aceptación final y esperar que México completara su propio procedimiento en el Senado que aprobó el acuerdo el

---

<sup>143</sup> Marcela Szymanski. “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC”, en Alicia Lebrija y Stephan Sberro (coordinadores), en *México-Unión Europea: el Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y cooperación, sus aspectos fundamentales*”, México, Porrúa, ITAM, 2002, p. 21.

<sup>144</sup> Jacques Lacomte. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997, p. 25.

16 de marzo de 2000. El 23 de marzo de ese año, en una reunión celebrada en Lisboa, los jefes de Estado de la Unión y su homólogo mexicano firmaron la declaración del Consejo Conjunto UE-México con arreglo a la cual el acuerdo entraría en vigor el 1 de julio de 2000.

Por último, cabe destacar las razones que, se considera, tuvo la Unión Europea para concluir un tratado con México: I) nuestro país fue percibido como la puerta de entrada a un mercado más diverso, América Latina y como medio para penetrar y lograr la paridad con el TLCAN; II) el país posee una amplia red de acuerdos de libre comercio con otras ocho naciones, aspecto destacadísimo para los inversionistas; III) la política agropecuaria común de la UE es un rubro de suma importancia y, siendo Chile y el Mercosur importantes productores agrícolas, estos podrían representar una fuerte competencia para sus homólogos comunitarios, de ahí el móvil de iniciar primero las negociaciones con México; del lado mexicano, se considera que la conclusión de este acuerdo tendía a complementar e incluso, hacer contrapeso al dominio mercantil de los Estados Unidos ya que en ese momento los países de Asia-Pacífico no constituyen una alternativa comparable y los de América Latina no ofrecen el mismo potencial en términos de inversión y tecnología.

**Contenido.** El objetivo del acuerdo es el establecimiento de una zona de libre comercio, a través un calendario gradual de liberalización con exclusión de los llamados “bienes sensibles”, entre ellos, evidentemente, los agrícolas. El ámbito de aplicación cubre los siguientes campos: comercio de bienes y servicios, movimientos de capital –incluyendo la IED- y pagos, compras del sector público, políticas de competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, con ello se persigue la liberalización preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios tanto como de los movimientos de capital así como el establecimiento de medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que pudieran afectar el comercio bilateral. La cooperación se extendió a 27 áreas, cuyas esferas son la administración, el medio ambiente, ciencia y tecnología, educación y especialmente informática y telecomunicaciones, cuya tarea se apoya en una cláusula evolutiva que permite que el acuerdo sea revisado por la Comisión Mixta para actualizarlo.

El sector financiero adquirió especial relevancia en la cooperación por la importancia de las inversiones y la prestación de servicios para la liberalización de pagos y la promoción de los movimientos de capital; la cooperación en este ámbito pretende facilitar a las pequeñas y medianas empresas el uso de los servicios financieros. La negociación se enfocó a mejorar el grado de atracción del mercado mexicano para los capitales europeos mediante el otorgamiento

de facilidades como, conceder plena libertad de movimiento, eliminar las restricciones de pagos, prohibir nuevas restricciones a la entrada de inversión extranjera y dar mayor seguridad a las transferencias de largo plazo, además, el acuerdo incluye medidas prudenciales de protección a inversionistas a fin de mantener la seguridad, la solidez y la integridad de los proveedores. Adicionalmente, los capitales europeos están protegidos por los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones que se han negociado con algunos países comunitarios, excepto el Reino Unido.

#### **4.3.1 La regulación de la inversión extranjera en el marco del TLCUEM.**

Podría decirse que los aspectos más importantes de cualquier tratado comercial son sus artículos respecto a la inversión, ya que ésta es el medio más común por el cual los competidores extranjeros ingresan en un mercado nacional; la seguridad de su inversión y el conocimiento de que serán tratados imparcialmente o al menos, como los inversionistas nacionales, son elementos importantes en la decisión de invertir capitales en un país en particular.

Como ya se anotó, la negociación del TLCUEM no fue fácil y el establecimiento del capítulo de inversión no sería la excepción, desde antes de iniciarse los contactos se conocía que este tema resultaría controvertido por varias razones: la primera era el antecedente de las negociaciones del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI)\* en el que los países europeos enfrentaron una gran presión de las ONG's que lograron influir para la inclusión de tópicos ajenos al tema, tales como la protección al medio ambiente, la creación de estándares internacionales en materia laboral y la exclusión cultural.

La segunda razón, aún más importante, era la competencia para tratar el tema de inversión dentro del esquema de atribuciones de la UE: desde el inicio de la negociación se conocía que las disciplinas de inversión, servicios y propiedad intelectual serían consideradas temas "mixtos", esto es, en las discusiones técnicas participarían no sólo la Comisión Europea, sino también los Estados

---

\* En mayo de 1995 la OCDE comenzó el trabajo de negociación del AMI mediante la creación de un grupo de alto nivel, cuyo mandato era concluir el tratado para mayo de 1997, este acuerdo establecería una estructura multilateral para la liberalización de los regímenes de inversiones con fuerza de cumplimiento legal de todos los compromisos y procedimientos establecidos. No obstante, la negociación enfrentó la creciente oposición de una colisión de 565 organizaciones de 68 países, que consideraban que las disposiciones del acuerdo privaban a los gobiernos –nacionales y locales- del derecho a regular las inversiones extranjeras para proteger a la población y el medio ambiente. En virtud del AMI, no se permitirían regulaciones ni restricciones para licencias, por ejemplo, de inversiones en tierras, recursos agrícolas, industrias culturales, vertederos tóxicos o industrias contaminantes; los gobiernos no podrían controlar legítimamente las inversiones para promover objetivos económicos, sociales, culturales o ecológicos sostenibles, no tendrían derecho alguno a restringir el nivel de capital accionario, ni la importación y exportación o la repatriación de los beneficios, por añadidura, podría llevarse a juicio a los gobiernos que infringieran estas reglas. La negociación del documento fue abandonada a partir de 1998.

Miembros. Otra circunstancia que influía en la complejidad del acuerdo era la relación con el tema de servicios ya que uno de los modos de prestación de los mismos es, precisamente, mediante la constitución de una presencia comercial, es decir, a través de la inversión en este sector.

Desde el principio de la negociación el reto fue encontrar un lenguaje común entre las Partes que permitiera combinar las posiciones diferentes en una única decisión conjunta, de esta manera, dentro del acuerdo suscrito entre la Unión Europea y México, las disposiciones relativas a la inversión extranjera están incorporadas en tres apartados, una sección específica sobre inversión (Título de inversión y pagos relacionados), el Título sobre el comercio de servicios y el Capítulo de servicios financieros. Éstos tres incluyen aspectos relativos a las siguientes disciplinas: abolición progresiva sobre pagos relacionados con una inversión, la garantía al derecho de libertad de transferencias, medidas de salvaguarda por políticas cambiarias y monetarias, cláusula de balanza de pagos, compromiso de fomento a la inversión entre las partes, confirmación de compromisos empresariales y cláusula de revisión.

Las disposiciones relativas a la inversión están concentradas en el Título III (Inversión y pagos relacionados) que abarca del artículo 28 al 31; el primer acuerdo recayó en precisar qué se entendería por inversión, al respecto, el artículo 28 establece:

*Para efectos de este título inversión realizada de acuerdo con la legislación de las Partes significa: inversión directa, inversión inmobiliaria, y compra y venta de cualquier clase de valores, tal y como se definen en los Códigos de Liberalización de la OCDE.<sup>145</sup>*

De acuerdo con el Código de Liberalización de Movimientos de Capital\* (instrumento aplicable a este caso), la inversión extranjera directa *“es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente en una economía (inversionista directo) de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía (empresa de inversión*

---

<sup>145</sup> SECOFI. *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. México, SECOFI, vol. I, 2000, p. 32.

\* Los Códigos de Liberalización de la OCDE, en vigor desde 1961, son instrumentos legales que establecen reglas de comportamiento para los gobiernos de los estados miembros de este organismo, a través de ellos, los signatarios se comprometen a lograr el objetivo general de eliminar, entre ellos, las restricciones a los movimientos de capital y las transacciones. En su caso, el Código de Liberalización de Movimientos de Capital, regula todos los movimientos de capital –a corto y largo plazo- realizados entre residentes de los países de la OCDE; ejemplos de dichos movimientos serían la emisión, venta y adquisición de participaciones, bonos y fondos mutuos, las operaciones del mercado monetario, los créditos fronterizos, los préstamos y las herencias. Asimismo, abarca la inversión extranjera directa, por ejemplo, a través de la adquisición de una compañía existente por parte de una empresa extranjera o el establecimiento de una filial por parte de la multinacional.

*directa*).<sup>146</sup> Los dos criterios incorporados en el concepto de "participación duradera" son: 1) la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y, 2) el grado significativo de influencia que da al inversionista directo una participación efectiva en la dirección de la empresa.

Este apartado también ampara los pagos relacionados con la inversión, concepto que hace referencia a la libre transferencia de ganancias, dividendos, intereses y otras utilidades derivadas de las inversiones fuera del país, asumiéndose los compromisos siguientes: a) la abolición progresiva de las restricciones sobre pagos relacionados con una inversión, b) la no introducción de nuevas medidas discriminatorias a estos mismos pagos y, c) la eliminación de las restricciones relacionadas con este sector en la medida que se lleguen a liberalizar conforme a los principios y el calendario establecidos en el Título de servicios. El lenguaje utilizado permite que se entienda que las restricciones existentes pueden mantenerse, con el compromiso de abolirlas, eventualmente, conforme cada parte lo estime necesario, de no liberalizarse los pagos al mismo tiempo que los servicios, los compromisos de las partes quedarían nulificados.

El Título contiene otras disposiciones generales como las relativas a las dificultades por política cambiaria y monetaria, en relación con la primera, se establece la posibilidad de aplicar medidas de salvaguarda en caso de dificultades en la materia, esta disposición permitirá a los gobiernos de las Partes, mantener sus facultades regulatorias al respecto y poder efectuar los ajustes que estimen convenientes cuando se presenten las dificultades a las que se refiere esta disposición; el artículo 30 quedó así:

*Cuando, en circunstancias excepcionales, los pagos relacionados con inversión entre las Partes causen, o amenacen causar, serias dificultades para la operación de las políticas cambiaria o monetaria de una Parte, esa Parte, podrá aplicar las medidas de salvaguarda que sean estrictamente necesarias, por un periodo no mayor a seis meses. La aplicación de las medidas de salvaguarda podrá ser prolongada mediante su nueva introducción formal. La Parte que adopte la medida de salvaguarda informará a la otra Parte sin demora y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación.*<sup>147</sup>

---

<sup>146</sup> OCDE. *Resumen Código de Liberalización de Movimientos de Capital*, disponible en [www.oecd.org/publications/e-book/2003024E5.PDF](http://www.oecd.org/publications/e-book/2003024E5.PDF), [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (15:11 h)].

<sup>147</sup> SECOFI. *Op. Cit.*, p. 32.

En el artículo 31 se introdujo una medida de seguridad para el caso de desequilibrios fundamentales en la balanza de pagos o una amenaza inminente de la misma, se trata de una disposición que mantendrá las facultades de las autoridades gubernamentales para actuar de acuerdo con otros compromisos internacionales; el texto del artículo es:

*Cuando México o uno de los Estados Miembros enfrenten dificultades fundamentales de balanza de pagos, o una amenaza inminente de la misma, México, o la Comunidad o el Estado Miembro de que se trate, según sea el caso, podrá adoptar medidas restrictivas con respecto a pagos, incluyendo transferencias de montos por concepto de la liquidación total o parcial de la inversión directa. Tales medidas deberán ser equitativas, no discriminatorias, de buena fe, de duración limitada y no irán más allá de lo que sea necesario para remediar la situación de balanza de pagos.*

*México, o la Comunidad o el Estado Miembro de que se trate, según sea el caso, informará a la otra Parte sin demora y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación. Dichas medidas deberán ser tomadas de acuerdo con otras obligaciones internacionales de la Parte de que se trate, incluyendo aquellas al amparo del Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la OMC y los Artículos Constitutivos del Fondo Monetario Internacional.<sup>148</sup>*

Adicionalmente, las Partes reafirmaron los compromisos contenidos en el artículo 15 del Acuerdo Global, a fin de promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca, esta cooperación se traduciría en: i) buscar mecanismos de información, identificación y divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión; ii) desarrollar un entorno jurídico favorable a la inversión, inclusive mediante la firma de APPRIs y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación; iii) desarrollar procedimientos administrativos relacionados con la inversión que sean armonizados y simplificados y; iv) desarrollar mecanismos de inversión conjuntos, principalmente entre las pequeñas y medianas empresas de las Partes.

En el artículo 34, los signatarios ratifican sus compromisos internacionales en materia de inversión, especialmente el Código de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE, ya que cuando México se adhirió a esta organización, adquirió los derechos y obligaciones contenidos en estos instrumentos. Nuestro país y los miembros de la UE presentaron diversas reservas a los instrumentos de referencia, que reflejan el estado actual de apertura de sus economías en materia de movimientos de capital y pagos; es importante señalar que, conforme a estos instrumentos, es posible inclusive presentar nuevas reservas en el futuro, especialmente a

---

<sup>148</sup> *Idem.*

movimientos de capital de corto plazo. Por último, el artículo 35 estipula que existe el compromiso de revisar el marco legal, el clima y los flujos de inversión entre las Partes, dentro de los tres años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo, con el fin de alcanzar la liberalización progresiva de esta actividad, este compromiso abrió la posibilidad para negociaciones futuras, pero no obliga a las Partes a liberalizar los sectores en los que mantenga restricciones a la inversión.

El tema del comercio de servicios es amplio y debido a la orientación del presente trabajo, habremos de concentrarnos exclusivamente en materia de inversión en el sector. Una vez más, el reto fue encontrar un lenguaje común para las Partes, la solución fue ceñirse a los principios y disciplinas del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) que, en su artículo 6, manda que esta es la vía para lograr un acuerdo que pueda evolucionar con el tiempo y permita avanzar en la complementación económica entre México y la UE. Con este fin, las Partes acordaron incluir dentro del tratado los cuatro modos de prestación de servicios, que contemplan la presencia comercial, por tanto, las disposiciones relativas a la inversión en servicios están contenidas en el Título II, abarcando del artículo 2 al 9.

Los principios básicos contenidos en este Título reflejan los compromisos adquiridos por México en el GATS, que incluyen: i) una disposición similar al artículo XVI del GATS, relativo al acceso a mercados; ii) el principio de trato nacional, en los términos y condiciones del artículo XVII de dicho Acuerdo, y; iii) el principio de trato de la nación más favorecida conforme al artículo II del mismo; en el Acuerdo Global, los principios antes referidos fueron incorporados en los artículos 4, 5 y 6, quedando de la siguiente manera:

#### Artículo 4: Acceso a Mercados.

En aquellos sectores y modos de prestación de servicios a ser liberalizados, y sujetos a las reservas que se estipulen, las medidas que ninguna Parte mantendrá ni adoptará se definen como:

- a. limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios, o mediante la exigencia de una prueba de necesidad económica;
- b. limitaciones al valor del total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- c. limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de producción de servicios;

- d. limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear;
- e. limitaciones a la participación del capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas; y
- f. medidas que requieran tipos específicos de entidades jurídicas o coinversiones por medio de las cuales un proveedor de servicios de otra Parte pueda suministrar un servicio.<sup>149</sup>

Artículo 5: Trato de la Nación Más Favorecida.

Cada Parte otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios, de cualquier otra Parte, un trato no menos favorable que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.<sup>150</sup>

Artículo 6: Trato Nacional.

*Cada Parte, otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.*

*Cualquier Parte podrá cumplir lo estipulado en el párrafo anterior, otorgando a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que otorgue a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.*

*Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable, si modifica las condiciones de competencia a favor de los servicios o proveedores de servicios de la Parte, en comparación con los servicios similares o con los proveedores de servicios similares de la otra Parte.<sup>151</sup>*

Por otro lado y nuevamente en congruencia con el Artículo V del GATS, las Partes asumieron determinados compromisos de liberalización, a saber, primero, un compromiso de *status quo* sobre medidas discriminatorias, a partir de la entrada en vigor del tratado, lo cual significa que una Parte no podrá asumir nuevas medidas que discriminen a los prestadores de servicios de la otra, en relación con los prestadores de servicios nacionales de la Parte de que se trate. Segundo, tres años después de la entrada en vigor del convenio, los signatarios presentarán un calendario de reducción de los compromisos de liberalización que asuman en ese momento y que reflejarán en

---

<sup>149</sup> *Ibid.*, p. 22.

<sup>150</sup> *Idem.*

<sup>151</sup> *Ibid.*, p. 23.

una lista de compromisos que será adoptada por el Consejo Conjunto, formado por México y por la UE.

Por último, los compromisos de acceso a mercados, trato nacional y trato de la nación más favorecida, sólo entrarán en vigor hasta en tanto estén acordados los compromisos en la lista correspondiente, ello implica que las disposiciones vigentes en materia de inversión extranjera en servicios, seguirán aplicándose a la entrada en vigor del Acuerdo; dicho lo anterior, debe aclararse que las disposiciones discriminatorias que aún se conserven en las leyes mexicanas o europeas, no podrán volverse más restrictivas. Tres años después de la entrada en vigor del contrato existirá una negociación en la que las Partes acordarán los compromisos que estimen convenientes (conforme a las políticas que se encuentren vigentes en ese tiempo), a fin de liberalizar el comercio y la inversión en servicios.

#### **4.3.2 Evaluación del tratado.**

A la luz de este Acuerdo, entre enero de 1999 y diciembre de 2003, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones por 26 999.5 millones de dólares, cantidad que representa el 25.5% de la IED total que ingresó al país en ese lapso, estos recursos se destinaron principalmente al sector servicios (50%), la industria manufacturera (33%) y el comercio (7.3%), cuyas actividades se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México y Puebla.<sup>152</sup> Si analizamos el cuadro 3.2, se deja ver que no obstante la entrada en vigor del TLCUEM, el primer año de vigencia no resultó del todo fructífero ya que la inversión no creció, muy al contrario, descendió poco más de 1 300 millones de dólares, apenas acumulando 2 773 millones. La llegada de capitales comenzó a recuperarse un año más tarde alcanzando la suma más alta de los últimos años (4 001 mdd); la caída de la inversión europea en 2000 tuvo su origen en la retirada del capital francés del territorio nacional.

Con la entrada en vigor del TLCUEM se esperaba una abundancia de inversiones que facilitasen a los europeos aprovechar el mercado mexicano, esta posibilidad fue, sin duda, uno de los mayores atractivos que impulsaron al gobierno y los empresarios mexicanos a negociar el tratado, las expectativas parece que no se cumplieron en los dos primeros años de vigencia si se considera que el monto neto de las inversiones realizadas fue inferior al monto de las recibidas en 1999. En el primer año del convenio hubo, en realidad, una reducción neta de estos flujos, como se aprecia en el cuadro 4.2, mientras que en 1998 y 1999 la inversión extranjera directa europea alcanzó 2 053 y 3 713 millones de dólares, respectivamente. Ello indica que el total de la IED europea en México

---

<sup>152</sup> DGIE. *Inversión de la Unión Europea en México*. México, Secretaría de Economía, 2003, p. 2.

se redujo del 28% en 1999 al 15% en 2000; un enfoque diferente es analizar qué pasa al descontar la salida de capital francés, es decir, al examinar sólo la entrada bruta de recursos, desde esta perspectiva se tiene un flujo de entrada por 3 582.6 millones de dólares durante el primer año, aunque sólo implica 0.2% de crecimiento respecto de 1999. Este aumento es, sin embargo, muy inferior a los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos (8.5%) y de Japón (6.9%).

Cuadro 4.2  
IED EUROPEA ANUAL, 2000-2003.

(En millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003
Unión Europea	2,773.9	4,001.1	3,661.2	3,519.5
Alemania	344.4	-151.0	583.1	271.4
Austria	1.1	2.4	7.1	-1.9
Bélgica	39.6	71.2	83.4	30.7
Dinamarca	201.0	231.4	149.1	75.4
España	1,907.5	742.6	292.9	1,381.0
Finlandia	216.2	83.4	25.7	119.2
Francia	-2,521.0	363.7	147.4	300.7
Grecia	0	0	0.1	0
Holanda	2,582.9	2,563.1	1,154.5	470.1
Irlanda	4.9	6.2	114.9	0.5
Italia	32.2	18.2	21.3	7.2
Luxemburgo	34.7	121.5	-34.0	11.6
Portugal	-0.2	0.2	11.6	0.1
Reino Unido	265.2	87.2	1,143.9	852.6
Suecia	-334.6	-139.0	-39.8	0.9

**Fuente:** Elaboración propia con datos del *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 20.

En este sentido no es del todo evidente que el TLCUEM haya tenido un gran efecto de atracción de capitales europeos a México, no obstante, podría plantearse que el incremento en 1999 puede ser consecuencia de las expectativas de los inversionistas sobre la certeza de la firma del Tratado y que las disposiciones relativas a la liberalización de capitales, comenzaron a aplicarse hasta 2001, pero dadas las condiciones de recesión durante este año, la reducción de las inversiones es mínima. Isaac Katz considera que, para que un aspecto sumamente importante para nuestro país se convierta en un polo más atractivo para la IED proveniente de los países que conforman la Unión Europea, lo constituye el avance en el cambio estructural que requiere la economía mexicana, sobre todo en aspectos fiscales, la regulación laboral, la protección a los derechos de propiedad y la apertura de sectores restringidos a la participación privada (electricidad, petróleo y

gas), así como otros en los que la participación extranjera está limitada (comunicaciones y transportes).<sup>153</sup>

Quizá el reto más importante que enfrentará México respecto de sus relaciones económicas con la Unión Europea, será el desvío del comercio y las inversiones hacia los países del Este, como apunta Lorena Ruano, tener la misma legislación de sanidad, transportes, ambiental, etcétera, reducirá enormemente los costos de transacción entre los nuevos y los antiguos miembros de la Unión, y hace esperar que crezca aún más el comercio y las inversiones intracomunitarias, tal y como ha sucedido en el pasado. A lo ya referido, hay que añadir las propias condiciones de los nuevos miembros, cuya cercanía geográfica, aunada a una mano de obra barata y bien calificada, ya ha desplazado la inversión dentro de la propia Europa, lo que podría suponer la modificación de la competencia por la IED a favor de los nuevos socios de la Unión Europea.<sup>154</sup>

Con todo, esta autora destaca dos elementos a considerar: primero, en el caso de los montos de inversión destinados a Latinoamérica, el desvío será más evidente, probablemente dentro de la propia Unión, pues quienes invierten en uno u otro lugar, por lo general, buscan servir a mercados distintos; segundo, los montos de comercio e inversión entre México y los nuevos miembros de la UE son sumamente limitados, de tal efecto, que no cabe esperar grandes incrementos.<sup>155</sup>

#### **4.4 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI).**

Desde principios de los años cuarenta, los países han concluido tratados bilaterales con el propósito de promover y proteger la inversión extranjera, estos acuerdos, conocidos generalmente como Tratados Bilaterales de Inversión (BITs) o Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), imponen ciertas obligaciones entre las partes contratantes con respecto al trato que debe darse a la inversión y crean mecanismos para la solución de disputas cuando no se cumple con estos compromisos.

Tradicionalmente, las economías emisoras de inversión (principalmente países desarrollados) se han apoyado en los BITs como mecanismo para asegurar la protección de sus inversiones en países en desarrollo, mientras que para éstos últimos, dichos contratos forman parte de su estrategia para atraer inversión extranjera directa, por ello, raramente los BITs son concluidos entre

---

<sup>153</sup> Isaac Katz. “La inversión extranjera directa”, en Alicia Lebrija y Stephan Sberro (coordinadores), en *México-Unión Europea: el Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y cooperación, sus aspectos fundamentales*, México, Porrúa, ITAM, 2002, p. 131.

<sup>154</sup> Lorena Ruano. “Retos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea para México y América Latina”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, Instituto Matías Romero, SRE, núm. 71, 2004, p. 81.

<sup>155</sup> *Idem.*

países desarrollados. Las disposiciones contenidas en estos acuerdos pueden englobarse en dos grandes temas: la protección a la inversión extranjera y la promoción de flujos de capital.

**a) Protección a la inversión extranjera.** Los tratados bilaterales de Inversión son sólo uno de los instrumentos del derecho internacional, disponibles para proporcionar protección legal a la inversión extranjera y, al mismo tiempo reducen, tanto como es posible, los riesgos “no comerciales” que enfrentan los inversionistas en las economías huésped, en ausencia de un acuerdo multilateral sobre inversiones, como resultado, el número de estos acuerdos está creciendo de tal modo que para 2003 ya sumaban 2 265 tratados concluidos.<sup>156</sup>

Actualmente, aparte de los BITs, otros tratados bilaterales tratan aspectos importantes relacionados con la inversión, por ejemplo, los Tratados para Evitar la Doble Tributación, en ellos, las Partes acuerdan observar ciertos mecanismos de compensación tributaria para evitar o contrarrestar el doble gravamen y además pueden establecerse exoneraciones totales o parciales de impuestos directos o indirectos, con base en la cooperación internacional, con el objetivo de evitar y resolver los conflictos que surjan cuando los ingresos o el capital de las empresas que operan en el extranjero son considerados como sujeto de impuestos por más de una jurisdicción. En 2003, por ejemplo, se concertaron 60 tratados sobre doble tributación, con lo cual, la cifra total pasó a ser de 2316.<sup>157</sup>

**b) Promoción de la inversión extranjera.** Como ya se dijo, los Tratados Bilaterales de Inversión, no sólo mejoran la protección que se ofrece a estos flujos de capital, sino que también, se proponen promover la inversión extranjera directa entre las Partes firmantes en diferentes maneras. La suposición básica es que la existencia de un acuerdo de esta clase, incrementa la confianza del inversionista mejorando el clima de inversión, en particular, el tratado reduce los riesgos políticos que, de otro modo, un inversionista podría enfrentar. Sin embargo, es importante reconocer que los BITs no imponen a las Partes, la obligación de tomar medidas concretas que motiven a sus nacionales a invertir en el otro país y sólo contemplan, entre otras, las siguientes estrategias para promover la inversión extranjera:

- Facilitar la entrada de inversión extranjera directa, realizada ya sea por los nacionales o las compañías de la otra Parte, en el territorio nacional;

---

<sup>156</sup> UCTAD (2004). *Op. Cit.*, p. 1.

<sup>157</sup> *Idem.*

- Garantizar a los inversionistas extranjeros, altos estándares de tratamiento, en particular, el acceso a los mercados, trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y trato nacional;
- Proveer garantías para los inversionistas así como protección legal bajo las normas de derecho internacional, especialmente, respetando la libertad de transferencia de fondos y las disposiciones relativas a la expropiación, incluyendo las referentes a la compensación que –en su caso- deberá ser pagada y reduciendo las posibilidades de nacionalización arbitraria;
- Garantizar el acceso a los medios internacionales de resolución de disputas;
- Proteger la propiedad intelectual como una forma de inversión extranjera; esta modalidad es especialmente importante para los inversionistas de alta tecnología y algunos servicios industriales cuyas compañías cuentan entre sus activos intangibles, la posesión de patentes, propiedad literaria y marcas.<sup>158</sup>

#### 4.4.1 Orígenes y evolución.

Los BITs no fueron los primeros acuerdos que proporcionaban protección a la inversión extranjera, al finalizar el siglo XVIII, los Estados Unidos, Japón y algunos otros países de Europa Occidental, concluyeron una serie de convenios conocidos como Tratados de Amistad, Comercio y Navegación, Tratados de Establecimiento o Tratados de Amistad y Comercio, que incluían varias medidas de protección a la propiedad, como restricciones al derecho de expropiación del Estado receptor. Estos primeros acuerdos difieren de los BITs en dos aspectos: I) los primeros trataban numerosos asuntos aparte de la inversión, incluyendo comercio y relaciones marítimas y consulares y, II) mientras que los BITs han sido concluidos predominantemente entre países desarrollados y en desarrollo, los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación también fueron celebrados entre naciones desarrolladas.<sup>159</sup>

Al finalizar la II Guerra Mundial los Estados Unidos iniciaron un programa de aseguramiento contra riesgos políticos como parte del Plan Marshall, durante las décadas siguientes, pusieron en marcha programas similares para asegurar sus inversiones en el extranjero, especialmente, las establecidas en países en desarrollo, bajo estos programas, el país emisor protegía la inversión de sus nacionales de los riesgos no políticos, como la expropiación o las restricciones a la transferencia de capital.

---

<sup>158</sup> UNCTAD. *Bilateral Investment Treaties in the mid-1990s*. Ginebra, UNCTAD, 1998, pp. 5-6.

<sup>159</sup> *Ibid.*, p. 8.

En 1959 el primero de estos tratados fue firmado por la República Federal Alemana y Pakistán, rápidamente siguieron el ejemplo países como Francia, Suiza, los Países Bajos, Italia, la Unión Económica Belgo- luxemburguesa, Suecia, Dinamarca y Noruega en 1960; los BITS concluidos por los países europeos incluían muchas de las disposiciones que aparecían en los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación. Muchos de los primeros BITS fueron celebrados entre países de Europa Occidental y África, veintiseis países africanos participaron en los tratados firmados en la década de los 60s, mientras que sólo 10 asiáticos lo hicieron. Los países latinoamericanos, adheridos a la Doctrina Calvo, fueron más reservados y únicamente cuatro de ellos concluyeron un convenio de esta naturaleza (Costa Rica, Colombia, El Salvador y Honduras firmaron un BIT con Suiza en los años sesenta y seis y sesenta y siete).<sup>160</sup>

Dados los patrones de producción imperantes en ese contexto histórico, la inversión extranjera directa tendía a concentrarse en actividades extractivas o de producción de materias primas, por lo tanto, los tratados de inversión originalmente se concibieron como instrumentos para proteger la propiedad privada de los inversionistas extranjeros en una coyuntura en que el nacionalismo económico estaba en boga, y en la que expropiaciones discriminatorias y las nacionalizaciones de importantes sectores productivos eran comunes en los países en desarrollo.

En los primeros años de la década de 1980, los países en desarrollo –ante la repentina crisis de la deuda y la consecuente reducción de su crédito bancario- comenzaron a considerar a la inversión extranjera como una opción de financiamiento nacional, paralelamente, las experiencias de otros países, condujeron a un número creciente de naciones subdesarrolladas a reconocer los efectos positivos de la inversión, como resultado, muchos países en desarrollo que no habían concluido antes un tratado de esta naturaleza –entre ellos China- introdujeron esta práctica como parte de sus esfuerzos por atraer inversión extranjera directa. La gráfica 4.2 deja ver que el número de estos convenios creció de un total de 167 al finalizar la década de los setenta a poco más del doble en la década siguiente, es decir, 386 acuerdos.

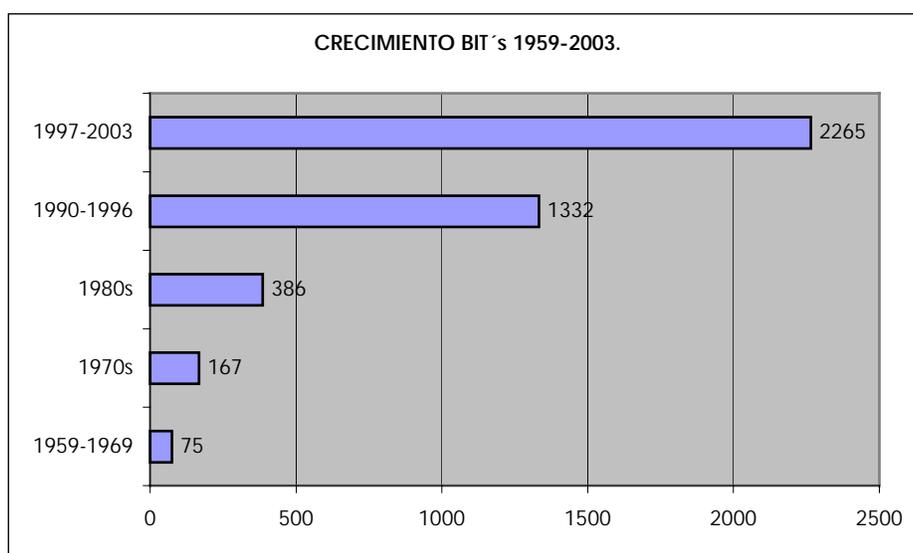
Hasta ese momento, los países latinoamericanos no estuvieron demasiado involucrados en la celebración de Tratados Bilaterales de Inversión, al principio, ello estuvo motivado por las prácticas estatales proteccionistas seguidas por los gobiernos nacionales, con respecto al tratamiento dado a la inversión extranjera y, por otro lado, Estados Unidos -principal fuente de inversión para estos países- firmó acuerdos de garantía con la mayoría de ellos. Con el tiempo, al iniciarse las reformas económicas y el proceso de liberalización del comercio exterior en América Latina, los países de la

---

<sup>160</sup> *Idem.*

región fueron cediendo en su oposición frente a los BITs, lo que condujo también a una considerable liberalización del régimen de las inversiones en la mayoría de los países, cuya finalidad fue promover la llegada de capitales extranjeros mediante el otorgamiento de trato nacional y la eliminación de la mayor parte de las restricciones a la transferencia de capital y las ganancias, así como la implementación del arbitraje internacional como medio de resolver las diferencias que pudieran surgir entre el Estado receptor y el inversionista extranjero.

Gráfica 4.2



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD en *Bilateral Investment Treaties in the mid-1990s*, para 1959-1996 y el *Informe sobre las inversiones en el mundo: 2004* para 2003.

La gráfica 4.2 refleja que ya en la década de 1990, el número de BITs creció dramáticamente, hasta 1996 se habían concluido un total de 1 332 convenios de inversión y al menos hasta 2003 ya sumaban 2265, pueden ser dos los factores que motivaron el incremento en la firma de estos acuerdos: primero, como ya se revisó, los países latinoamericanos se iniciaron en dicha práctica como mecanismo para atraer inversiones y segundo, la transición de economías centralizadas a economías de mercado de los países de Europa Central y Oriental que expandieron su red de BITs no sólo hacia países desarrollados sino, incluso, a países en desarrollo.

#### 4.4.2 Contenido.

Los Tratados Bilaterales de Inversión son acuerdos entre dos Partes contratantes, que pretenden ofrecer a la inversión que realiza el nacional de una Parte en el territorio de la otra, una serie de garantías sustantivas y procesales. Los instrumentos firmados entre México y algunos de los miembros de la Unión Europea reciben el nombre de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, en adelante APPRIs, que son "*tratados internacionales en materia de*

*inversión extranjera directa celebrados entre dos Estados que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.*"<sup>161</sup>

Un inversionista toma en cuenta la certeza y seguridad jurídicas al realizar sus inversiones, los APPRIs proporcionan estos elementos ya que son instrumentos orientados a la protección y promoción de la IED, y se consideran como un incentivo para los inversionistas pues influyen directamente en la disminución de costos de establecimiento de la misma al reducir los riesgos no comerciales que enfrentaría, por ejemplo, la expropiación, la no discriminación entre nacionales y extranjeros por concepto de indemnización por pérdidas, restricciones en las transferencias y otras que examinaremos más adelante. Precisamente por ello, los APPRIs han sido concebidos fundamentalmente como parte del marco legal dentro del clima de inversiones de un país, para darle protección a la propiedad privada invertida, y ofrecerle al inversionista las garantías mínimas necesarias para que pueda realizar la actividad económica que motivó la emisión de capitales.

Desde 1994, México inició la negociación de APPRIs con países europeos, fue el 22 de junio de 1995 que se firmó el primero de ellos con España, desde entonces, el programa de negociación de APPRIs se encaminó principalmente a la conclusión de dichos acuerdos con países de la UE. como se refleja en el cuadro 4.3, hasta ahora México ha logrado establecer un total de 19 acuerdos de esta naturaleza, todos ellos en vigor, con excepción del negociado con Islandia, pues el Senado aún no lo ha aprobado; tres de estos acuerdos fueron suscritos con países latinoamericanos (Argentina, Uruguay y Cuba), otro con Corea, uno más con Suiza y el resto con miembros de la Unión Europea. El estado que guardan dichos convenios está concentrado en el cuadro 3.3 que se presenta a continuación.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, el inicio de nuevas negociaciones se plantea tomando en cuenta aspectos cualitativos y cuantitativos, el primer rubro considera la relevancia de cada país atendiendo a su situación geográfica en una región económica determinada, respecto de la cual México mantenga interés de carácter político, económico y/o comercial. El aspecto cuantitativo toma en cuenta el monto de inversión de cada país en México y, cuando ello sea posible, el monto estimado de inversión mexicana en el exterior. El objetivo es concluir APPRIs con: i) países que, por su calidad de exportadores de capital o por su ubicación estratégica, sean inversionistas potenciales; ii) con aquellos que en la actualidad ya dirigen sus

---

<sup>161</sup> Miguel Flores Bernés. *Op. Cit.*, p. 5.

inversiones hacia nuestro país y, iii) con los países en los que México coloca, crecientemente, sus inversiones.<sup>162</sup>

Cuadro 4.3

ACUERDOS PARA LA PROMOCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.			
ESTADO DE LOS APPRIs FIRMADOS POR MÉXICO.			
País	Firma	Aprobación Senado	Publicación en el D.O.F
España	22-Jun-95	16-Nov-95	19-Mar-97
Suiza	10-Jul-95	16-Nov-95	20-Ago-98
Argentina	13-Nov-96	24-Abr-97	28-Ago-98
Alemania	25-Ago-98	14-Dic-98	20-Mar-01
Países Bajos	13-May-98	14-Dic-98	10-Jul-00
Austria	29-Jun-98	14-Dic-98	23-Mar-01
Unión Belgo- Luxemburguesa	27-Ago-98	14-Dic-98	19-Mar-03
Francia	12-Nov-98	17-Abr-00	30-Nov-00
Filandia	22-Feb-99	17-Abr-00	30-Nov-00
Uruguay	30-Jun-99	11-Dic-99	09-Ago-02
Portugal	11-Nov-99	17-Abr-00	08-Ene-01
Italia	24-Nov-99	17-Abr-00	17-Ene-03
Dinamarca	13-Abr-00	28-Abr-00	30-Nov-00
Suecia	03-Oct-00	03-Abr-01	27-Jun-01
Grecia	30-Nov-00	26-Abr-01	11-Oct-01
Corea	14-Nov-00	16-Abr-02	09-Ago-02
Cuba	30-May-01	11-Dic-01	03-May-02
República Checa	04-Abr-02	24-Oct-02	25-Mar-04
Islandia*	pendiente	pendiente	pendiente

\* El APPRI con Islandia fue concluido el 10 de julio de 2001.

Fuente: Secretaría de Economía, disponible en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=1210>

Los países europeos tienen amplia experiencia en la negociación de acuerdos bilaterales de inversión, de los cuales, Alemania es la nación con más APPRIs firmados en el mundo y todos bajo un mismo modelo. La mayoría estas naciones se mostraron renuentes a aceptar algunas de las cláusulas propuestas por México que les eran novedosas; las negociaciones se tornaron largas y difíciles, los temas relacionados con la Cláusula Calvo, la excepción por desequilibrios en la balanza de pagos\*, los ajustes a las cláusulas de subrogación\*\* y la definición de inversión han sido

<sup>162</sup> Información disponible en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=1202>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (15:08 h)].

\* La IED implica dos tipos de flujos: el primero se refiere a la entrada de la inversión a la economía receptora y el segundo, se presenta una vez que la inversión está instalada, lo cual genera la posibilidad de transferir los beneficios al exterior; entre mayor sea el periodo de tiempo en que las inversiones comienzan la repatriación de sus beneficios, menores presiones existirán sobre la balanza de pagos. Por tanto, las Partes signatarias del tratado, podrán impedir la transferencia en caso de desequilibrio en la balanza de pagos o una amenaza del mismo.

\*\* Si un Estado Contratante realiza pagos a cualquiera de sus nacionales o sociedades respecto a una garantía que haya asumido en relación a una inversión en el territorio del otro Estado Contratante, este último reconocerá la transmisión, ya sea bajo una ley o conforme a una transacción legal, de cualquier derecho o reclamación de dicho nacional o sociedad al primer Estado Contratante. El

los temas más controvertidos en las negociaciones, no obstante, después de varios años de negociación, México ha logrado concluir 14 tratados de esta naturaleza con sus homólogos europeos, quedando pendientes los casos de Irlanda y Reino Unido.

Las principales disciplinas que contienen los APPRIs son: definición de inversión, promoción, admisión y protección de las inversiones, expropiación, transferencias, tratamiento de las inversiones, solución de controversias entre los Estados contratantes e Inversionista-Estado, así como algunas disposiciones finales según las Partes consideren adecuado. Las consideraciones pertinentes a cada uno de estos ámbitos, serán abordadas a continuación, para lo cual, se tomarán como ejemplos los acuerdos firmados con los Países Bajos, España y Alemania, por ser estos los tres países europeos que, se perfilan como las fuentes principales de capital para México, después de Estados Unidos, e incluso antes que Canadá.

**Definición de inversión.** El concepto de inversión que se precisa en estos acuerdos engloba todo tipo de bienes o activos, de acuerdo a la legislación del país receptor de la inversión; esta fórmula va normalmente acompañada de una lista ilustrativa que abarca tanto los bienes muebles e inmuebles, como derechos de propiedad, participación en sociedades o derechos en compañías (acciones, títulos, obligaciones comerciales), derechos de crédito, obligaciones o cualquier otra prestación que tenga valor económico directamente vinculados con la inversión y, derechos de propiedad intelectual. El objetivo de utilizar una definición tan amplia ha sido garantizar una mayor protección de todas las formas de inversión que sean posibles, intentando excluir de esta cobertura los flujos meramente monetarios o especulativos que ocurren en los mercados de capital. En estos tres acuerdos, el concepto de inversiones comprende, toda clase de activos, en particular, aunque no exclusivamente:

- a) la propiedad de bienes muebles e inmuebles adquiridos o utilizados, directa o indirectamente, para actividades económicas u otros fines empresariales;
- b) derechos derivados de acciones, bonos y de cualquier tipo de participación en sociedades;
- c) créditos para financiar las transacciones comerciales con duración menor a tres años, otorgado por un nacional o sociedad de una Parte contratante a una sociedad del otro Estado contratante que sea propiedad de o esté controlada por el primero;

---

Estado Contratante de que se trate reconocerá la subrogación (reemplazo) del primer Estado Contratante en cualquier derecho o reclamación.

- d) derechos de propiedad intelectual, en especial, derechos de autor, patentes, modelos de utilidad, diseños y modelos industriales, marcas, nombres comerciales, secretos industriales y comerciales, procedimientos tecnológicos, conocimientos técnicos (*know how*), prestigio y clientela (*good-will*);
- e) derechos que se derivados de concesiones otorgadas.<sup>163</sup>

Estos convenios, con excepción del acuerdo con España, no incluyen una definición de inversionista, empero, y de acuerdo al artículo 3, capítulo I del TLCUEM, se deduce que se considerarán tales: a) las personas físicas que tengan la nacionalidad de una de las Partes Contratantes con arreglo a su legislación y realicen inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante y b) las personas jurídicas establecidas de conformidad con las leyes de México o de un Estado Miembro de la Comunidad, que tenga su oficina principal, administración central, o lugar principal de negocios en el territorio mexicano o de la Comunidad, respectivamente.

**Promoción, admisión y protección de las inversiones.** Las inversiones se admiten conforme a las leyes y reglamentos vigentes en el país receptor, por lo tanto, los APPRIs no implican una apertura adicional a la Ley de Inversión Extranjera, ya que los principios y disciplinas contenidos en dichos acuerdos son aplicables al post-establecimiento de una inversión. En otras palabras, la protección que brindan se da una vez que el inversionista ha establecido su capital en el país destinatario, de esta manera, la admisión y el establecimiento de un inversionista en México se da conforme a los porcentajes y el régimen de participación de IED señalado en nuestras leyes. Las disposiciones relativas a estos temas están contenidas únicamente en un artículo que incluye las precisiones siguientes:

1. Cada uno de los Estados Contratantes promoverá, las inversiones de nacionales o sociedades del otro Estado Contratante, y las admitirá, en su territorio, de acuerdo con sus disposiciones legales vigentes.
2. Cada Estado Contratante otorgará plena protección y seguridad a las inversiones efectuadas conforme a sus disposiciones legales, por nacionales o sociedades del otro Estado Contratante.<sup>164</sup>
3. Con la intención de incrementar los flujos recíprocos de inversión, las Partes Contratantes podrán elaborar documentos para la promoción de la inversión y proveerán a la otra Parte de información detallada en relación con:

---

<sup>163</sup> DOF. *Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania sobre Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones*. México, DOF, 1998, p. 1.

<sup>164</sup> *Ibid.*, p. 2.

- a. oportunidades de inversión;
- b. leyes, reglamentos o disposiciones que, directa o indirectamente, afecten a la inversión extranjera, incluyendo entre otras, regimenes cambiarios y de control fiscal;
- y
- c. el comportamiento de la inversión extranjera en sus respectivos territorios.<sup>165</sup>

Para muchos países, particularmente para las naciones en desarrollo, el propósito principal de un acuerdo bilateral, no es simplemente proteger la inversión, sino motivar el establecimiento de nuevos recursos o la expansión de los ya existentes. Desde la década de 1960, muchos BITs incluyen compromisos específicos para motivar la inversión de la otra Parte en su territorio; una formulación típica al respecto, puede encontrarse en el acuerdo concluido entre Turquía y el Reino Unido (artículo 2) que dispone que *“cada Parte Contratante debe motivar y crear las condiciones favorables para la inversión de los nacionales o las compañías de la otra Parte en su territorio”*.<sup>166</sup> El significado exacto de esta disposición es difícil de determinar porque está formulada de manera muy general con pocas, o ninguna, obligación específica; el concepto de *“condiciones favorables para la inversión”* está sujeto a numerosas interpretaciones, por ejemplo, como en el caso mexicano, puede referir a las leyes y regulaciones, o bien englobar las condiciones físicas necesarias para la inversión, tales como carreteras, comunicaciones e infraestructura.

Se puede cuestionar si bajo el espíritu de reciprocidad en que se establecen estos acuerdos, deben imponer alguna obligación a las Partes para motivar a sus nacionales o bien a sus compañías a invertir en el territorio de la otra Parte, la mayoría de los BITs no lo hacen y, de hecho, muchos países se muestran reacios a adquirir un compromiso así: primero, los países exportadores de capital ven como el propósito principal del acuerdo, la protección de la inversión ya existente, antes que la promoción de nuevas inversiones. Segundo, estos mismos países, conciben los convenios como un instrumento para reducir, antes que incrementar, la interferencia gubernamental en los flujos internacionales de capital; tercero, los Estados que han firmado BITs pueden considerar que de establecer una promesa seria de promover las inversiones en el extranjero, se fomentaría la oposición política a este tipo de tratados.<sup>167</sup>

---

<sup>165</sup> DOF. *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de los Países Bajos*. México, DOF, 1998, p. 2.

<sup>166</sup> UNCTAD (1998). *Op. Cit.*, p. 50.

<sup>167</sup> *Ibid.*, p. 51.

De esta manera, más allá de los compromisos generales establecidos a este respecto, los Estados contratantes deberían experimentar otras medidas para motivar a sus nacionales y a sus compañías a invertir en sus territorios, por ejemplo, especificando una cláusula especial de cooperación técnica, cuyas disposiciones podrían incluir la difusión de información de las oportunidades de inversión, el patrocinio de misiones de inversión para los representantes de sus compañías y, brindar asistencia sobre las maneras en que se puede motivar la transferencia de capital y tecnología; estas y otras medidas podrían incrementar las posibilidades de recibir recursos extranjeros que posibiliten el desarrollo nacional.

**Trato a la inversión.** Los APPRIs hacen referencia a dos principios diferentes, pero directamente dirigidos a prevenir el trato discriminatorio a la inversión extranjera: el de Nación Más Favorecida (NMF) y el de Trato Nacional (TN), el primero de ellos, compromete a las Partes a extender a los inversionistas de la otra Parte, los beneficios que se otorguen a inversionistas de terceros países, es decir, las concesiones o términos más favorables que un Estado concede a los inversionistas de otro país en circunstancias similares, son extendidas automáticamente al resto de los socios comerciales que tengan el mismo *status*.

Conforme al principio de trato nacional, las Partes deben otorgar al inversionista de su contraparte, un trato no menos favorable que el concedido a sus propios inversionistas, en lo relacionado con el manejo, operación, mantenimiento, uso, disfrute, venta y liquidación de sus inversiones. Se asegura que las personas físicas o jurídicas procedentes de otro país sean tratados como nacionales; la idea básica es evitar actos discriminatorios contra los extranjeros sólo por su origen, sin tener justificación legítima para establecer una restricción. En los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones firmados por México con los Países Bajos, Alemania y España, estos principios quedaron establecidos así:

- 1) Cada una de las Partes Contratantes garantizará un trato justo y equitativo a las inversiones de los nacionales de la otra Parte Contratante y no impedirá, a través de medidas injustificadas o discriminatorias, la operación, mantenimiento, uso, disfrute o disposición de éstas que realicen dichos nacionales.
- 2) En particular, cada una de las Partes Contratantes otorgará a tales inversiones un tratamiento, que en ningún caso deberá ser menos favorable que el otorgado, en circunstancias relevantes y similares, a las inversiones de sus propios nacionales o a las inversiones de nacionales de un tercer Estado.

- 3) Si una de las Partes Contratantes ha convenido en otorgar ventajas especiales a nacionales de cualquier tercer Estado en virtud de acuerdos que establezcan zonas de libre comercio, uniones aduaneras, económicas o monetarias; de conformidad con un acuerdo para evitar la doble imposición; o, sobre la base de reciprocidad de asuntos tributarios; dicha Parte Contratante no estará obligada a conceder tales ventajas a los nacionales de la otra Parte Contratante.<sup>168</sup>

Un trato justo y equitativo implica que los países huéspedes se abstendrán de restringir la participación en cualquier actividad que tenga como resultado la discriminación o pudiera causar perjuicio a los inversionistas y sus inversiones, de la misma manera, el país receptor, no deberá permitir la ejecución de actividades que dañen o lesionen las posesiones de los extranjeros en su territorio; esta cláusula incluye además la protección y seguridad de las inversiones. Por su parte, el principio de la nación más favorecida impide que las Partes impongan condiciones a las inversiones de la otra Parte que hagan que el trato que se les otorga sea menos favorable que el dado a las inversiones e inversionistas de terceros países, esto también significa que si uno de los contratantes concede alguna ventaja o privilegio especial a la inversión de un tercer país, ésta misma debe ser conferida a la inversión de la otra Parte.

El principio de trato nacional ha sido utilizado en dos contextos, aunque no por ello aislados: en los acuerdos internacionales, este principio busca asegurar que se conceda un trato no menos favorable a los extranjeros que a los nacionales, lo mismo que a sus propiedades, al tiempo que es la base de una de las doctrinas del derecho internacional, conocida como Doctrina Calvo, en cuyo contexto, se aspiraba a proveer a las empresas extranjeras un trato igualitario y no más favorable que a los extranjeros. En los Acuerdos Bilaterales de Inversión, el principio de trato nacional hace referencia al primer significado, pero debe hacerse notar que la afirmación “trato no menos favorable” puede permitir el trato preferencial de los inversionistas extranjeros frente a los nacionales, lo que ha conducido a algunos países a especificar “el mismo trato” o “trato similar”.

Dentro del mismo del apartado de protección de las inversiones, incluiremos tres aspectos, el relativo al régimen de expropiación, a la indemnización por pérdidas y a la garantía de libertad de transferencias.

**Transferencias.** A este respecto, las Partes se comprometen a permitir la libre transferencia de ganancias, dividendos, intereses, regalías, asistencia técnica y otras utilidades derivadas de las

---

<sup>168</sup> DOF (1998/b). *Op. Cit.*, p. 2.

inversiones, fuera del país huésped, considerando el tipo de cambio vigente al momento de que se lleve a cabo la misma. Las Partes podrán impedir la transferencia en casos de quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores, evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales o laudos arbitrales y en caso de desequilibrio en la balanza de pagos o una amenaza del mismo. Lo relativo a las transferencias quedó determinado de la siguiente manera:

- I. Las Partes Contratantes garantizarán el derecho a que los pagos relacionados con una inversión puedan ser transferidos. Las transferencias deberán realizarse en una divisa de libre convertibilidad. Dichas transferencias incluyen en particular, aunque no exclusivamente:
  - a. ganancias, intereses, dividendos, y otros ingresos corrientes derivados de la inversión;
  - b. sumas necesarias para la operación o expansión de la inversión;
  - c. sumas para la amortización de préstamos;
  - d. regalías u honorarios;
  - e. ganancias de personas físicas;
  - f. productos de la venta o liquidación de la inversión.<sup>169</sup>
- II. No obstante lo dispuesto en el párrafo I, una Parte Contratante podrá demorar o impedir la realización de transferencias mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe, de sus leyes y reglamentos, en caso de protección de los derechos de los acreedores, relacionadas con infracciones penales y, como garantía del cumplimiento de las sentencias en procedimientos civiles, administrativos y penales.<sup>170</sup>

**Expropiación e Indemnización.** Una de las razones principales por las que los países se iniciaron en la negociación de Tratados Bilaterales de Inversión en la década de 1960, fue proteger sus inversiones en el extranjero de las expropiaciones, a pesar de ello, estos acuerdos establecen las condiciones bajo las cuales una expropiación puede darse. La expropiación puede definirse como el desposeimiento de una propiedad particular por un país, se realiza mediante un acto concreto del Estado, ya sea con una disposición legislativa o un decreto del poder ejecutivo (expropiación de *jure*) en donde es clara la intención o voluntad del Estado para llevarlo a cabo. También existe la figura de la expropiación indirecta, progresiva o de *facto*, en la que el acto expropiatorio no es claro y se define como toda acción gubernamental que demuestre una intención por privar a un

---

<sup>169</sup> *Ibid.*, pp. 2-3.

<sup>170</sup> DOF (1998/a). *Op. Cit.*, p. 3.

inversionista de sus derechos corporativos y pecuniarios sobre determinada inversión y que tenga como consecuencia jurídica dicha privación.<sup>171</sup>

En relación con el concepto de indemnización o compensación existen dos posiciones: los países desarrollados consideran que el resarcimiento debe ser pronto, adecuado y efectivo, tomando como variable para establecer el precio del bien expropiado, el llamado valor justo de mercado; este es el caso de los Acuerdos concluidos entre México y los tres países europeos antes referidos. Del otro lado se encuentra el criterio establecido por el derecho internacional que señala que la indemnización debe ser apropiada, término que no es definido con certeza, pero que la legislación de cada país reglamenta.<sup>172</sup> En las disposiciones correspondientes se establece que:

- 1) Las inversiones de nacionales o sociedades de uno de los Estados Contratantes no podrán ser, en el territorio del otro Estado Contratante, expropiadas, nacionalizadas ni sometidas a otras medidas que en sus repercusiones equivalgan, directa o indirectamente, a expropiación o nacionalización más que por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a un debido proceso legal, y deberán, en tal caso, ser indemnizadas.
- 2) La indemnización deberá corresponder al valor justo de mercado de la inversión expropiada inmediatamente antes de la fecha de hacerse pública la expropiación, la nacionalización o la medida equivalente. La indemnización deberá satisfacerse sin demora y devengará intereses hasta la fecha de su pago. La legalidad de la expropiación, nacionalización o medida equivalente, y de la cuantía de la indemnización será susceptible de revisión en un debido procedimiento legal.<sup>173</sup>
- 3) La indemnización se abonará sin demora, en moneda convertible y libremente transferible.<sup>174</sup>

En el caso de México, es importante subrayar que para ajustarse a los compromisos comerciales internacionales, especialmente al TLCAN, en diciembre de 1993, se reformaron varios artículos de la Ley de Expropiación, de los cuales cabe destacar: i) el artículo 10 prevé que el precio que se fijará como indemnización para un bien expropiado, será equivalente al valor comercial que se fije, sin poder ser inferior, en el caso de los bienes inmuebles, al valor fiscal que figure en las oficinas

---

<sup>171</sup> Vicente Silva Liga. *Aspectos jurídicos de la inversión extranjera en México a la luz del TLCAN*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2000, p. 79.

<sup>172</sup> *Idem.*

<sup>173</sup> DOF (1998/a). *Op. Cit.*, p. 2.

<sup>174</sup> DOF. *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos*. México, DOF, 1995, p. 3.

catastrales o recaudadoras; ii) el artículo 20 determina que la indemnización deberá pagarse en el término de un año a partir de la declaratoria de expropiación; iii) el artículo 21 establece que la aplicación de esta Ley se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de los que México sea parte, y en su caso, en los acuerdos arbitrales que se celebren.<sup>175</sup>

**Protección en otros casos: Indemnización por pérdidas.** La costumbre internacional distingue entre la indemnización por expropiación y la destrucción de la propiedad por necesidad militar, no obstante, la mayoría de los BITs ofrecen a los inversionistas un grado limitado de protección contra estas pérdidas: las garantías más comunes tienen que ver con la aplicación del principio de NMF y TN al respecto de alguna compensación por pérdida de la propiedad, causada por guerra, insurrección, disturbio, rebelión u otro trastorno civil, en otras palabras, el país huésped debe pagar una indemnización. Este caso está reglamentado en un artículo, que determina:

*Los nacionales de una de las Partes Contratantes que sufran pérdidas en sus inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante por caso fortuito, guerra o conflicto armado, revolución, estado de emergencia nacional, motín, insurrección o rebelión, no serán tratados por esta última, menos favorablemente que sus propios nacionales o nacionales de terceros Estados, lo que resulte más favorable, en lo referente a restituciones, indemnizaciones u otros pagos.*<sup>176</sup>

**Solución de controversias.** La necesidad de dar dinamismo a las relaciones económicas y evitar que las controversias internacionales afecten las relaciones entre los Estados, ha propiciado el desarrollo de instituciones, tratados y mecanismos de cooperación para resolver las diferencias derivadas de una mayor interdependencia. La existencia de tantos sistemas jurídicos como países en el mundo, implicó la necesidad de la armonizar las normas jurídicas internacionales que fomentasen la seguridad de las partes involucradas en una controversia mediante la selección de los procedimientos que regularan las relaciones jurídicas.

En la opinión de Jorge Alberto Silva, tanto el arbitraje internacional como el resto de los medios internacionales de solución de controversias fueron cobrado importancia debido a: I) la decadente impartición de justicia estatal derivada del desfase de los jueces en relación con los cambios científico-tecnológicos, la burocracia, la corrupción, el conservadurismo y la carencia de confidencialidad por el carácter público de la misma; II) legislación desfasada en relación con la

---

<sup>175</sup> SECOFI. “Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Diario Oficial de la Federación*, México, 22 de diciembre de 1993, pp. 42-43.

<sup>176</sup> DOF (1998/b). *Op. Cit.* p. 3.

realidad internacional; III) la imposibilidad del Estado para resolver litigios internacionales; IV) la necesidad de una más amplia armonía entre las Partes ya que, en el arbitraje, el poder no se centraliza en el juzgador sino que se comparte entre todos los sujetos del proceso, a saber, los sujetos de decisión y los sujetos de litigio y; V) la justicia estatal retardada, mientras que los procesos arbitrales son ágiles, eficaces y *ad hoc* a los crecientes procesos económicos internacionales, los órganos jurisdiccionales estatales no han podido solucionar los problemas que se les encomiendan en estas mismas materias.<sup>177</sup>

Una controversia consiste en un desacuerdo entre dos o más partes respecto de una relación previamente existente entre ellas, consecuentemente, una controversia internacional existe cuando el desacuerdo envuelve gobiernos, instituciones, personas jurídicas o privadas en diferentes partes del mundo, debido a que todos estos agentes participan en transacciones económicas internacionales y pueden surgir desavenencias entre cualquiera de ellos. Los métodos más empleados en el arreglo de controversias fuera de las cortes son, de acuerdo a su formalidad, la consulta, la negociación, los buenos oficios, la investigación, la mediación, la conciliación y el arbitraje, estos son aplicables a toda disputa y se puede emplear uno o varios de ellos, de forma sucesiva o simultánea, también se aplican a controversias entre Estados, entre particulares o ambos.

Las disposiciones referentes al arreglo de disputas de inversión juegan un papel importantísimo en un Acuerdo Bilateral de Inversiones ya que prevén los medios para asegurar que los principios de trato y protección garantizados por el tratado serán efectivamente implementados y respetados; la existencia de mecanismos efectivos para la solución de disputas, es la garantía fundamental de protección para los inversionistas extranjeros. Bajo un BIT las disputas por inversiones, pueden envolver querellas entre inversionistas privados, entre un Estado y un inversionista de otro país o, entre los Estados Contratantes.

Los Acuerdos que hemos venido estudiando establecen los procedimientos que a continuación se referirán para solucionar las controversias surgidas entre las Partes.

#### Controversias entre las Partes Contratantes.

1. Las controversias que surgen entre los Estados Contratantes sobre la interpretación o aplicación del presente Acuerdo deberán, en lo posible, ser dirimidas mediante consultas o negociaciones por los gobiernos de ambos Estados Contratantes.

---

<sup>177</sup> Jorge Alberto Silva. *Arbitraje comercial internacional en México*. México, Pereznieta Editores, 1994, pp. 2-8.

2. Si una controversia no pudiere ser dirimida de esa manera, aquélla será sometida a un tribunal arbitral a petición de cualquiera de los Estados Contratantes. Dicho tribunal estará compuesto por tres miembros. Cada Parte designará un árbitro y los dos árbitros nombrarán al tercero, quien será el presidente del tribunal arbitral y no deberá ser nacional de ninguna de las Partes Contratantes.
3. Si una de las Partes Contratantes no designase a su árbitro y no llevase a cabo ningún acto tendiente a su designación en un periodo de dos meses después de que la otra Parte le hubiere requerido para hacer esa designación, esta última podrá invitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia para que haga la designación necesaria.
4. Salvo que las Partes Contratantes acuerden lo contrario, el tribunal determinará su propio procedimiento y tomará sus decisiones por mayoría de votos, las cuales serán definitivas y obligatorias para las Partes Contratantes.<sup>178</sup>

Controversias entre un nacional o sociedad de un Estado Contratante y el otro Estado Contratante. Esta sección se aplica a controversias entre un Estado Contratante y un nacional o sociedad del otro Estado Contratante, que surjan a partir de que el Acuerdo entre en vigor, respecto de un supuesto incumplimiento de una obligación del Estado Contratante conforme a este Acuerdo, que ocasione pérdida o daño al nacional o sociedad o a su inversión.

1. De ser posible, la controversia debe resolverse a través de negociaciones o consultas. De no ser resuelta, el nacional o la sociedad de un Estado Contratante pueden decidir someter la controversia a resolución:
  - a. de los tribunales ordinarios o administrativos del Estado contratante que es parte de la controversia;
  - b. de acuerdo con cualquier procedimiento de solución de controversias previamente acordado, o de acuerdo:
    - I. al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones ("el Centro"), establecido de acuerdo al Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados ("el Convenio del CIADI"), si el Estado Contratante del nacional o sociedad de que se trate y el otro Estado Contratante son partes del Convenio del CIADI;
    - II. al Centro, conforme a las reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, cuando uno de los Estados Contratantes, pero no ambos, sea Estado Parte del Convenio del CIADI;

---

<sup>178</sup> DOF (1998/b). *Op.Cit.*, p. 4.

- III. a un solo árbitro o a un tribunal arbitral *ad hoc*, establecido de acuerdo con las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ("CNUDMI");
- IV. a un solo árbitro de la Cámara Internacional de Comercio o a un tribunal arbitral *ad hoc*, de acuerdo con sus reglas de arbitraje.<sup>179</sup>

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) fue creado mediante un tratado internacional por iniciativa del Banco Mundial, su oficina principal funciona en la sede del Banco y, hasta abril de 2002 contaba con 134 miembros, entre los cuales no se cuentan, en América Latina, Brasil, Canadá y México. El arbitraje puede ser iniciado mediante solicitud de un Estado o nacional de un Estado Contratante al Secretario General, registrada y notificada la solicitud, se constituye el tribunal que podrá consistir de un árbitro único o un número impar de árbitros nombrados por acuerdo de las partes. De no haber acuerdo, el Tribunal se constituirá con tres árbitros designados, uno por cada parte y el tercero —que presidirá el tribunal— de común acuerdo; si persiste el desacuerdo, el presidente nombra al tercer árbitro.<sup>180</sup>

El tribunal resuelve las diferencias de acuerdo con las reglas de derecho acordadas por las partes y, a falta de acuerdo, aplica la legislación del Estado que sea parte en la diferencia, sus decisiones deben ser adoptadas por la mayoría de votos de todos sus miembros; el laudo, una vez dictado, es obligatorio para todas las Partes y no puede ser objeto de apelación ni de otros recursos que los señalados en el Convenio, como la aclaración, la revisión o la anulación.

El 27 de septiembre de 1978 el Consejo Administrativo del Centro, autorizó al Secretariado para que administrara, a solicitud de las partes interesadas, ciertos procedimientos entre Estados y nacionales de otros Estados que estuvieran fuera del alcance del Convenio, conforme a esta autorización, fueron aprobados los reglamentos del Mecanismo Complementario, que aplican a aquellas controversias relativas a inversiones en que una de las partes no es un Estado Contratante o un nacional de un Estado Contratante de la Convención,<sup>181</sup> tal es el caso de México, que no es miembro del CIADI y resuelve sus controversias con los nacionales o sociedades europeos a través de este medio.

---

<sup>179</sup> DOF (1998/a). *Op. Cit.*, p. 4.

<sup>180</sup> Gonzalo Biggs. "Solución de controversias sobre comercio e inversiones", en *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, CEPAL, núm. 80, mayo 2001, p. 115.

<sup>181</sup> *Idem.*

Merece mención también el procedimiento arbitral de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); la Asamblea de las Naciones Unidas estableció el CNUDMI en 1966, órgano jurídico que recibió el mandato de fomentar la armonización progresiva del derecho mercantil internacional y que, a través de los años, se ha convertido en el principal organismo de la ONU para el desarrollo del comercio internacional. La Comisión está integrada por 36 Estados miembros elegidos por la Asamblea General para períodos de seis años y que representan a las distintas regiones geográficas y sistemas jurídicos y económicos del mundo, su sede está en Viena y ha aprobado, entre otros, el Reglamento de Arbitraje de 1976 y la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional, de 1985;<sup>182</sup> este primer mecanismo es el contemplado en los APPRI firmados por México con otros países europeos.

El Reglamento de Arbitraje de 1976 fue aprobado después de consultas con los gobiernos y centros de arbitraje internacionales, sirve de referencia en los contratos comerciales y es utilizado en los arbitrajes *ad hoc* e institucionales y por los principales centros de arbitraje, su aplicación universal se explica porque, en su redacción, fueron considerados los más diversos sistemas jurídicos, sociales y económicos. El Reglamento confirma la independencia y autonomía del procedimiento arbitral en cuanto excluye la obligación de acatar las disposiciones legales no obligatorias aplicables a los procedimientos arbitrales; el árbitro puede conducir el arbitraje como lo considere más apropiado, siempre y cuando las partes sean tratadas con igualdad y puedan exponer su caso en cualquier etapa del proceso.<sup>183</sup>

Finalmente, en 1923 la Cámara Internacional de Comercio estableció, como organismo autónomo, la Corte de Arbitraje Internacional para el servicio de sus socios, constituida por 112 miembros de 73 países cuya responsabilidad es organizar y supervisar, con el apoyo de un Secretariado de 40 profesionales, los arbitrajes realizados bajo sus Reglas (en vigor desde enero de 1998) y aplica las leyes acordadas por las partes; a falta de acuerdo, aplica las leyes que considera apropiadas. Recibido el expediente, el tribunal confecciona los términos de referencia - resume las demandas y contrademandas y define las cuestiones en disputa- y, con la firma de las partes y de los árbitros, los envía a la Corte para su aprobación.

Agotado este trámite, el tribunal procede al conocimiento y resolución del juicio que, una vez concluido, dispone de seis meses para dictar el laudo, cuyo borrador debe ser aprobado con anterioridad por la Corte; ninguna sentencia puede ser dictado sin que la Corte haya antes

---

<sup>182</sup> *Ibid.*, p. 106.

<sup>183</sup> *Ibid.*, p. 107.

revisado su forma y aspectos de fondo. Notificado el laudo por la Secretaría, las partes deben cumplirlo sin más trámite y se entiende que han renunciado a cualquier recurso que pudiera existir en su contra, el dictamen sólo puede ser objeto, dentro de los 30 días de notificado, de una solicitud de corrección por errores tipográficos, computacionales o de interpretación.<sup>184</sup>

#### **4.4.3 Evaluación de los APPRI firmados por México.**

Los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones se concretaron con el fin de dar mayor certidumbre a los inversionistas que lleguen a México, no obstante, estos instrumentos no necesariamente repercuten en el incremento del capital foráneo que llega al país. Desde 1997 entraron en vigor estos convenios que, a la fecha, suman 18 ya en marcha y seis más en proceso de negociación (entre ellos Australia, Reino Unido y Panamá). En octubre de 2004 se iniciaron las negociaciones con China y, en el presente año, comenzará el diálogo formal con India e Israel, mas aunque nuestro país no tenga un acuerdo de esta naturaleza con Reino Unido, China e India, empresarios de estas naciones trajeron sus inversiones al territorio mexicano.

Si bien el Director General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, Gregorio Canales, reconoció que la existencia de estos acuerdos no tiene relación directa con el incremento de las inversiones, afirmó que de cualquier manera, son un instrumento que crea certeza jurídica entre los empresarios extranjeros, en entrevista para el Financiero afirmó:

*Quando los aspectos económicos, de mercado y de costos, que son los que influyen en la decisión, se enmarcan en un APPRI, la inversión se da con más facilidad. Si como inversionista tengo dos países con prácticamente las mismas características, pero uno tiene APPRI y otro no, la decisión se enfocará a quien si tiene ese acuerdo.*<sup>185</sup>

Sin embargo, en la misma entrevista, Ricardo Haneine, Vicepresidente de ATKearney –firma que mide anualmente el índice de inversión mundial- aseguró que los inversionistas usualmente buscan países donde el sistema judicial no sea un riesgo o que, aún cuando lo sea, estén ligados a organizaciones mundiales que actúen como árbitros:

---

<sup>184</sup> *Ibid.*, p. 113.

<sup>185</sup> Ivette Saldaña. “Los APPRI, sin relación con la entrada de capitales: Economía”, en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 9 de marzo de 2005, p. 22.

*Regularmente en las encuestas los empresarios extranjeros no mencionan la necesidad de que haya un APPRI en el país para invertir, pero sí se refieren a la certidumbre y a la fortaleza del estado de derecho que debe tener la nación receptora de capital.<sup>186</sup>*

Cuadro 4.4  
IED ACUMULADA EN MÉXICO, 1994-2004.  
(En millones de dólares)

Países con APPRI	
Alemania	3 853.7
España	12 452.6
Holanda	11 554.0
Dinamarca	1 172.4
Italia	204.3
Suecia	414.9
Austria	17.6
Corea del Sur	656.1
Uruguay	87.6
Suiza	2 691.4
Portugal	20.8

Cuadro 4.5  
IED ACUMULADA EN MÉXICO, 1994-2004.  
(En millones de dólares)

Países sin APPRI	
Reino Unido	5 286.4
Japón	3 657.3
India	1 165.9
Islas Caimán	970.8
China	67.0
Bahamas	394.8
Chile	128.5
Panamá	530.1
Taiwán	152.6
Singapur	665.9
Islas Vírgenes	434.5

**Fuente:** Ivette Saldaña. "Los APPRI, sin relación con la entrada de capitales: Economía", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 9 de marzo de 2005, p. 22. Con información de la Secretaría de Economía.

Si observamos los cuadros 4.4 y 4.5 sobre la inversión extranjera directa en México, podemos notar que países como Reino Unido (5 286 mdd), Japón (3 657 mdd), India (1 165 mdd) e incluso, las Islas Caimán (970.8 mdd), han acumulado montos de capital superiores a los de algunos países que han concluido con México un acuerdo de inversiones, lo anterior puede hacernos pensar que, en efecto, factores como los costos de mercado, operación, mano de obra, etcétera, se consideran antes que la existencia de un acuerdo de este tipo. Cabe destacar que con el Reino Unido, la negociación de un APPRI se encuentra ya en la fase última de negociación, mientras que con la India el diálogo formal apenas inició este año, lo cual, puede tener como objetivo principal, proteger las inversiones ya existentes, antes que motivar el establecimiento de nuevas empresas en nuestro país, esto puede estar sucediendo también con los países que han firmado un convenio de inversiones con México.

Como se había revisado, para muchos países, el objetivo principal de un APPRI, no es sólo proteger la inversión, sino fomentar la llegada de nuevos flujos de capital o bien, expandir los ya existentes, sin embargo, estos convenios no imponen obligación alguna a las Partes Contratantes

<sup>186</sup> *Idem.*

para promover entre sus nacionales o entre sus compañías las inversiones en el territorio de la Contraparte. Ello puede ser resultado de la perspectiva que, frente a estos acuerdos, tienen los países exportadores de capital, que los ven como un instrumento para la protección de la inversión ya existente, antes que para la promoción de nuevas inversiones; en el caso de los acuerdos de los que México es Parte, especialmente aquellos examinados con antelación, la promoción de esta actividad se limita a la elaboración de documentos que informen de las oportunidades de inversión, las leyes y reglamentos aplicables y el comportamiento de los flujos de capital entre las Partes.

## CONCLUSIONES.

A diferencia de otros estudios en torno a la inversión extranjera directa, en esta investigación se realiza un análisis más allá del ámbito meramente económico, por esto se vinculan aspectos diversos; primeramente se estableció el marco teórico y conceptual que se consideró pertinente para iniciarse en el estudio de este fenómeno; así se hizo necesario contextualizar el escenario económico internacional, precisar conceptos, modalidades y categorías que la inversión puede adoptar y los impactos macro y microeconómico que, sobre la economía receptora, tiene ésta. Una vez considerados estos niveles, se examinó el proceso de transición de la economía mexicana, que le permitiría insertarse en la globalización, más tarde se revisó la legislación nacional al respecto de la inversión y la dinámica de los flujos de capital foráneo en el país, para concluir con las evaluaciones más recientes sobre la capacidad de México para atraer recursos extranjeros. El capítulo tercero examinó aspectos más específicos del marco legislativo que reglamenta la inversión europea, particularmente el TLCUEM y los documentos a los que remite expresamente, a saber, el Código de Liberalización de Movimientos de Capital y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, para finalizar con la evaluación de los APPRI's. Los tres capítulos de que consta este trabajo, conducen a diversos resultados, que a continuación se detallan.

El actual escenario económico internacional se caracteriza básicamente por la globalización, la conformación de agrupaciones económicas regionales, el creciente impacto de la innovación tecnológica, el movimiento de grandes masas de capital financiero y el liderazgo de las empresas de clase mundial en la producción, los intercambios comerciales y la inversión. En este marco, las corporaciones internacionales se identifican como el principal agente de la globalización ya que han experimentado un proceso de desarrollo sin precedentes que les permite actuar en una multitud de mercados y sectores. Esto no sería posible sin la inversión extranjera directa, la cual se ha erigido como el principal medio de expansión de la empresa transnacional, por tanto, el enorme incremento de la IED y la consolidación de las grandes corporaciones, pueden considerarse dos de los agentes que más han afectado el sistema económico mundial.

Las razones que explican este crecimiento son las siguientes: 1) la liberalización de las políticas reguladoras de la inversión extranjera; 2) el rápido cambio tecnológico que ha obligado a un número cada vez mayor de empresas de diversos países, a competir por penetrar nuevos mercados e invertir en el exterior y; 3) la recuperación económica global en la segunda mitad de los años ochenta que transformó el patrón bipolar por otro nombrado "triada", constituido por el

bloque europeo liderado por Alemania, el americano comandado por Estados Unidos y el asiático encabezado por Japón.

Ahora bien, al invertir en los países en desarrollo, las corporaciones internacionales se plantean diversos objetivos, que van desde la búsqueda de recursos naturales, la obtención de mercados y el mejoramiento de la eficiencia hasta la adquisición de activos estratégicos. Esto es, los inversionistas, en su mayoría firmas, dirigen sus capitales a empresas nuevas o establecidas en un país distinto al de su origen mediante la inversión extranjera directa, la cual puede adoptar cinco categorías, de acuerdo con la OCDE, estas son: inversión de localización específica, adquisición y privatización, *joint venture*, inversión para expansión y nuevas inversiones móviles o "*greenfield*".

Por otro lado, se atribuye a la inversión extranjera la capacidad de contribuir al crecimiento económico de la nación receptora, a nivel micro las expectativas son: a) la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares en forma de organización intra e interempresa; b) la integración de redes económicas; c) la generación de empleos y salarios y, d) el incremento de las exportaciones, tanto directas como indirectas. A nivel macro se supone contribuye generando divisas para que el gobierno logre la consecución de sus metas de crecimiento y desarrollo, complementa el ahorro nacional y fortalece la planta productiva. No obstante, los efectos de la inversión dependen primero, de las condiciones de la economía destinataria, la cual a su vez, está sujeta a la estrategia de desarrollo y crecimiento económico impulsada por el país, y segundo, del comportamiento y operación de las corporaciones transnacionales que la llevan a cabo, misma que obedece a los objetivos de la red global de producción a la que pertenece.

No existe consenso al respecto de las determinantes de la inversión, la bibliografía consultada considera aspectos tan variados como la estructura del mercado nacional, ventajas locacionales, la tasa de retorno de beneficios, la diversificación de riesgos, la competitividad de la empresa inversionista, la seguridad jurídica, política y económica de un país y la disposición de infraestructura moderna. Empero, la mayor parte de estos elementos son propios de un país desarrollado, de ahí la concentración de más del 70% de las inversiones mundiales en este grupo de naciones, mismas que originan el 90% de estos capitales.

El proceso evolutivo de la inversión extranjera distingue tres fases: I) las multinacionales de Estados Unidos y Reino Unido dominaron el escenario internacional hasta alrededor de 1960, concentrando sus actividades primero, en la extracción de petróleo y materias primas y más tarde, en los sectores más dinámicos de las manufacturas; II) durante la década siguiente, compañías

provenientes del resto de Europa Occidental y Japón, comenzaron a adquirir importancia como fuentes de inversión y, III) en el tercer periodo, las empresas europeas, secundadas por las japonesas, se consolidan como proveedores de capital.

A partir de la década de 1970, los flujos monetarios internacionales observaron un estancamiento en su ritmo de crecimiento con profundas oscilaciones hasta 1982; esta contracción estuvo asociada a la reducción de los capitales originarios de Estados Unidos y Europa, la recesión de la economía mundial y particularmente, con la crisis de la deuda en los países en desarrollo. Los años más álgidos se vinculan a la reinversión de las utilidades de las compañías petroleras (1973 y 1979). La inversión mundial recuperó su crecimiento a partir de 1985, desde entonces, los cambios más importantes se relacionan con la liberalización de los mercados financieros, el aumento de la importancia del sector servicios en la economía mundial, la oleada de privatizaciones y la recuperación económica internacional. Tras la crisis de 1982, aunque inicialmente se redujeron las sumas de IED dirigidas a los países en desarrollo, se modificó la actitud de sus gobiernos hacia el capital foráneo, muchos de los cuales -ante la escasez de divisas y la caída de la inversión local- modificaron sus legislaciones al respecto de esta actividad.

El crecimiento de la inversión modificó el patrón bipolar (Norte-Sur) por otro denominado triada, donde los miembros invierten en gran medida dentro del bloque y sus regiones de influencia. En general, tanto los flujos de salida como las entradas de inversión se concentraron en sólo cinco países, Reino Unido, Alemania, Francia, Japón y desde luego, Estados Unidos. A pesar de lo anterior, a partir de esta época, los países en desarrollo también comenzaron a percibir mayores tasas de inversión, debido a que muchas empresas transnacionales orientaron sus capitales hacia los Estados que estaban relativamente menos endeudados o bien, pudieron superar la crisis y mantener un buen ritmo de crecimiento. El más notable fue el caso de los países asiáticos (China, Tailandia, Malasia e Indonesia) y algunos latinoamericanos como México, Argentina, Brasil y Chile. Tan sólo China -entre 1993 y 1995- logró colocarse como el segundo receptor de inversiones después de Estados Unidos. Europa del Este también comenzó a erigirse en un importante polo de atracción, principalmente por los programas de privatización implementados (Polonia y Hungría).

Al iniciarse el nuevo siglo, los flujos monetarios mundiales disminuyeron debido, sobre todo, al debilitamiento de las tres mayores economías del mundo, que cayeron en recesión. Como resultado, América Latina sufrió cuatro años de caídas consecutivas en sus inversiones. Luxemburgo, Francia, Bélgica, Estados Unidos y ahora, China, se mantuvieron -al menos hasta 2004- como los principales destinatarios de IED en el mundo.

La dinámica económica nacional no aparece desligada de los cambios sufridos a nivel mundial y a partir de los setenta, la antigua estrategia económica basada en la sustitución de importaciones, comenzó a presentar importantes limitaciones, ante este escenario los capitales emprendieron la fuga y México declaró la moratoria de su deuda; entonces se hizo evidente que el cambio en el modelo de desarrollo económica era necesario. La nueva estrategia se encaminó al logro de la estabilización económica y el cambio estructural a través de la apertura al exterior, como resultado, algunas prioridades financieras incluían restricciones monetarias y crediticias, contención de salarios, combate a la inflación, estabilización del mercado cambiario y saneamiento de las finanzas públicas. La política de cambio estructural, por su parte, tuvo como ejes rectores, la apertura comercial, la privatización de empresas antes de propiedad estatal y la reforma al marco regulatorio de la inversión extranjera.

La apertura comercial pretendía romper con el proteccionismo que había prevalecido en el país hasta entonces y la formalización del proceso de desgravación arancelaria iniciado con antelación, estas transformaciones estuvieron enmarcadas por la adhesión de México al GATT. En este sentido, el fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales y multilaterales quedó establecida de manera más formal con la incorporación al foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (1993), el ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (1994) y la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte. Estos instrumentos fueron fundamentales para dar certidumbre de la permanencia de la nueva orientación de la política económica, mismos que tuvieron como propósito, adaptar la economía nacional a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales.

La reforma al régimen de inversión extranjera se concentró en la liberalización del marco jurídico vigente antes de la crisis, es decir, la Ley de 1973. Los cambios se iniciaron en 1984 y ya en mayo de 1989 se publicó el Reglamento a la Ley de Inversión Extranjera que contemplaba modificaciones importantes como la ampliación -hasta 100%- de la participación extranjera en algunos sectores antes restringidos, la introducción del concepto de inversión neutra y la autorización automática para el establecimiento de empresas extranjeras en el país. Estas modificaciones, fueron recogidas en la Ley de 1993, misma que está formulada para ser compatible con las disposiciones del TLCAN en materia de inversiones, considerando que ésta fue aprobada un par de días antes de la entrada en vigor del acuerdo. Estas disposiciones y las modificaciones posteriores (a saber en 1995, 1996, 1998 y 1999) permiten entender la dinámica de la inversión extranjera en el país.

El objeto de este estudio es el periodo 1995-2003, mismo que se caracterizó por sus profundas oscilaciones en los flujos de inversión extranjera que llegaron al país. De esta manera, en 1994 y 2001 se presentaron los incrementos más significativos, en 1995 como consecuencia de la crisis ocurrida en diciembre del año anterior, disminuyó la IED aunque moderadamente continuando así al menos hasta 1997 donde se sugiere comenzaba a recuperarse, pero la incertidumbre internacional en torno a las crisis financieras en Asia, Brasil y Rusia tuvieron efectos negativos para el país hasta el año 2000. Nuevamente en 2001 se registró un nivel elevadísimo revertido en 2002 en un contexto de crecimiento económico débil que, al menos un año más tarde, no mostraba indicios de mejora.

A nivel sectorial la manufactura consolidó su supremacía recaudando hasta la mitad de la inversión total anual, una parte muy importante de la inversión en este rubro se relaciona con la industria automotriz, de artículos electrónicos y material eléctrico, todos ellos productos destinados a la exportación. Durante el mismo periodo el sector de los servicios bancarios y financieros se situó en segundo lugar como destino de los flujos anuales de inversión extranjera, resultado de las adquisiciones de bancos y empresas aseguradoras. El porcentaje restante se distribuye entre los demás sectores de la economía, entre los que muestran cierta relevancia las actividades de comercio y transportes y comunicaciones.

En este mismo sentido, son dos las estrategias empresariales que han prevalecido, el acceso al mercado nacional y la búsqueda de eficiencia; la primera de ellas se aprecia fundamentalmente en los servicios financieros, las telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras vinculadas a los alimentos, bebidas y tabaco. Incrementar la eficiencia es una estrategia que se ha manifestado especialmente en la industria automotriz, informática, electrónica y del vestido, actividades en las que la necesidad de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLC fueron factores determinantes.

A nivel regional, las tendencias indican la concentración de los capitales en sólo cinco de las treinta y dos entidades federativas; por un lado, el Distrito Federal captó casi el 60% de la inversión, misma que sumada a lo recaudado por estados como Nuevo León y Baja California, generan tres cuartas partes de los capitales que ingresan al país. En contraparte, el resto de las entidades percibe menos del 1%, exceptuando el Estados de México, Chihuahua, Puebla, Tamaulipas y Coahuila; por tanto, son estas regiones las más vinculadas a la actividad exportadora nacional y no es de sorprender que precisamente en ellas la inversión extranjera genere el mayor número de empleos, en orden de importancia, Chihuahua, Baja California, Jalisco, Coahuila, Tamaulipas,

Nuevo León, el Estado de México y el Distrito Federal. Particularmente pobres resultan los ingresos destinados a los estados del sur del país, con una dinámica de crecimiento tan baja que en algunos años han presentado déficit de inversión, tal ha sido el caso de Chiapas y Oaxaca.

Pese a que México es el país que tiene la más extensa red de tratados de libre comercio, como se desprende del análisis del cuadro 2.11 del Anexo, salvo el TLCAN, los acuerdos comerciales con otras naciones o bloques económicos no generan montos importantes de capital, es decir, no han significado un flujo adicional de IED. En poco más de diez años de la puesta en marcha del TLCAN, las inversiones de Estados Unidos sumaron 81 044 mdd, en tanto que Canadá ha invertido 4 516 mdd. Pero los capitales generados por los tratados con economías como Chile, Colombia y Venezuela y otros países latinoamericanos suman apenas 282.3 mdd; en lo que respecta al convenio con la Unión Europea, las inversiones ascendieron a 27 815 millones. Por ello, excepto en los casos de Estados Unidos, España, Holanda y Reino Unido, el resto de los países con tratados de libre comercio, prácticamente no invierten en México.

Como se ha examinado, la participación de las actividades con IED es reducida respecto a las exportaciones, el empleo y los salarios, entre otras variables, y el proceso de difusión intra e intersectorial ha sido limitado, ello se debe tanto a condiciones de demanda (estrategias de redes globales de producción) como a las enormes brechas tecnológicas, de financiamiento e información, entre otras. Como resultado, un relativamente pequeño grupo de sectores y empresas se ha integrado exitosamente a la economía internacional, con muy limitados efectos en el resto de la economía nacional, en algunos casos, tal como se analizó en la distribución regional de la IED, ésta pareciera haber incluso, profundizado las diferencias norte-sur. Estos sectores son, de acuerdo con los reportes de la Secretaría de Economía, dentro de la industria manufacturera, la producción de maquinaria y equipo, de alimentos, bebidas y tabaco, químicos y productos derivados del petróleo, de hule y plástico; mientras que en el sector servicios destacan, los servicios financieros, de seguros y fianzas y los servicios profesionales técnicos y especializados.

El capítulo 3 es un estudio más particularizado en cuanto refiere exclusivamente el marco jurídico de la inversión europea en México y la dinámica de los capitales provenientes de esa región. La relación económica México-Unión Europea distingue tres instrumentos fundamentales, los Acuerdos de Cooperación de 1975 y 1991 y la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación de 1997. El objetivo primordial del primer acuerdo fue incrementar y equilibrar las relaciones comerciales entre las partes, empero, los avances fueron

limitados y la relación prácticamente se mantuvo en el mismo nivel durante un largo periodo y no se logró revertir el déficit de la balanza comercial mexicana con la entonces CEE.

Ciertamente, el aspecto más relevante de este convenio fue el impulso al contacto entre los empresarios de ambas partes, en este marco, desde 1989, se creó el Consejo Empresarial México-CE; se incorporó a nuestro país a la red europea de bancos de datos (BC-Net) para el apoyo de la micro y pequeña empresas y; al programa ECIP para la realización de inversiones. Este último, destinado al conjunto de países de América Latina, Asia, Medio Oriente y Mediterráneo, del cual México fue uno de los principales beneficiarios en cuanto a los proyectos realizados, los encuentros empresariales y el financiamiento para empresas mixtas.

Durante la década que va de 1980 a 1990, la inversión proveniente de la entonces Comunidad Europea ya se situaba como la segunda fuente de recursos para el país, de tal modo que pasó del 15% al iniciarse este periodo al 18% al final del mismo. El principal sector de destino de los capitales fue la manufactura, secundada por el comercio y los servicios, especialmente la inversión se concentró en la elaboración de sustancias y productos químicos, la construcción de equipos y material de transporte y la fabricación de maquinaria y artículos eléctricos y electrónicos, mismas que se caracterizan por su alta rentabilidad, el uso de tecnologías de punta y su alto nivel de transnacionalización. La inversión en estos rubros refleja la transición característica de la economía mexicana de aquellos años, al pasar de actividades de bajo valor agregado a otras que involucran mayor nivel de transformación y avance tecnológico.

Fue también durante la VIII Reunión de la Comisión Mixta, que la delegación mexicana solicitó que se examinara el Acuerdo de 1975 y se adecuara a la diversidad de las relaciones entre las partes, así se iniciaron las negociaciones que llevarían a la firma del Acuerdo de 1991. En materia de cooperación económica, se fijaron objetivos como reforzar y diversificar los vínculos económicos, la apertura de nuevos mercados, el fomento a los flujos de inversión y tecnología, alentar la cooperación entre las pequeñas y medianas empresas e impulsar el progreso científico y tecnológico. Por estos años surgió el programa Al-Invest (1994) con el objeto de aumentar las inversiones europeas en América Latina, así como intensificar el comercio entre las dos regiones. El programa incluye tres ámbitos de actuación, la celebración de encuentros sectoriales y multisectoriales y la puesta en marcha del mecanismo denominado ARIEL.

Al amparo del programa Al-Invest, se llevan a cabo reuniones de negocios entre operadores económicos europeos y latinoamericanos, de tal suerte que, a la fecha, en México funcionan tres

de los denominados Eurocentros y se han celebrado ya 8 reuniones empresariales sectoriales y 11 foros de igual índole que facilitaron el encuentro de 9 000 contratistas mexicanos y europeos. México cuenta también con 2 proyectos que se desarrollan bajo el mecanismo ARIEL. En el acuerdo marco de 1991 se señalaban más de 25 ámbitos diferentes como campos potenciales de proyectos de cooperación, por tanto, la tendencia fue financiar varios proyectos de poca envergadura en una gran variedad de sectores. En el periodo que va de 1995 a 1999, las inversiones europeas representaron el 21% de los recursos que ingresaron al país por aquellos años, pero a diferencia del periodo anterior, los capitales se dirigieron preferentemente al sector servicios, la industria, el comercio y la construcción. Las inversiones provenían de los Países Bajos, Reino Unido, Alemania, España y Francia.

En este sentido, se puede decir que los proyectos y programas dedicados a desarrollar las relaciones entre México y la Unión Europea han arrojado resultados positivos y han cumplido con su objetivo de acercar a las empresas de ambas partes, no obstante, con la implementación de los instrumentos de cooperación vigentes, ha surgido la necesidad de introducir un componente de asistencia técnica para las empresas mexicanas y europeas porque, en general, desconocen el mercado de la otra parte y tropiezan con problemas técnicos en sus actividades comerciales y/o de inversión, por ejemplo, comercialización, etiquetado, etcétera. El apoyo técnico y comercial a las pequeñas y medianas empresas es una condición fundamental para el éxito en el intercambio comercial entre las partes, en este contexto, así como en el de los programas transectoriales y los instrumentos existentes de cooperación económica, un paso fundamental involucraría complementarlos con programas de apoyo al comercio, las alianzas empresariales y la transferencia de know how y tecnología. Lo anterior debería impulsarse especialmente en sectores que tengan alta posibilidad de atraer inversiones europeas, tales como el energético, el medio ambiente, el turismo, tecnologías de información y comunicaciones y el transporte.

En mayo de 1995 los representantes del Consejo y de la Comisión Europea y la delegación mexicana y firmaron la "Declaración Conjunta Solemne" conforme a la cual, se comprometían a negociar un acuerdo marco de cooperación. Esta declaración incluía no sólo la liberalización comercial y el incremento de la cooperación industrial, empresarial, tecnológica y científica, sino además, el establecimiento de un marco favorable para el desarrollo de las inversiones y el diálogo político de alto nivel. Con estas expectativas el Acuerdo Global entró en vigor el 1 de julio de 2000, persiguiendo la liberalización preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios tanto como de los movimientos de capital, así como establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que pudieran afectar el comercio bilateral.

La cooperación financiera se enfocó a mejorar el grado de atracción del mercado mexicano para los capitales europeos mediante el otorgamiento de facilidades como la plena libertad de movimiento, la eliminación de las restricciones de pagos y a la entrada de inversión extranjera. A la luz de este Acuerdo, entre enero de 1999 y diciembre de 2003, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones que representaron el 25.5% de la IED total que ingresó a México en ese lapso, lo que la ubicó como la segunda fuente de capital para el país. No obstante la entrada en vigor del TLCUEM, el primer año de vigencia no resultó del todo fructífero ya que la inversión no creció, muy al contrario, descendió; la llegada de capitales comenzó a recuperarse un año más tarde alcanzando la suma más alta de los últimos años.

El desafío más importante que enfrentará México respecto de sus relaciones económicas con la Unión Europea, será el desvío del comercio y de las inversiones hacia los países del Este. La misma legislación de sanidad, transportes y medio ambiente aunada a la cercanía geográfica, la mano de obra barata y bien calificada, reducirá los costos de transacción entre los nuevos y los antiguos miembros de la Unión, y hace esperar que crezca aún más el comercio y las inversiones intracomunitarias, tal y como ha sucedido en el pasado; esto podría suponer la modificación de la competencia por la IED a favor de los nuevos socios de la Unión. Con todo, el desvío será más evidente dentro del propio bloque, pues quienes invierten en uno u otro lugar, por lo general, buscan servir a mercados distintos y además los flujos de inversión son tan limitados que no cabe esperar grandes cambios.

Dentro de este acuerdo las disposiciones relativas a la inversión extranjera están incorporadas en tres apartados, una sección específica sobre inversión (Título de inversión y pagos relacionados); el Título sobre el comercio de servicios y el de servicios financieros. Las disposiciones del título de inversión y pagos relacionados se aplican a la inversión extranjera directa, la inversión inmobiliaria y las operaciones en valores, de conformidad con las definiciones y las obligaciones contraídas en la OCDE. Se acordó, la abolición progresiva de las restricciones a los pagos derivados de la inversión, excepto cuando por condiciones macroeconómicas que impliquen desequilibrios cambiarios y de balanza de pagos, y únicamente con carácter de temporalidad, sea necesario imponerlas.

No obstante, es importante recordar que, en la legislación nacional, exceptuando las actividades económicas reservadas al Estado, no existe ninguna restricción a la inversión extranjera así como al movimiento internacional de capitales, ya sea por remisión de utilidades o por el pago de regalías sobre uso de marca o tecnología; de esta manera, lo señalado en el acuerdo no

representa ningún valor agregado para la inversión europea, por encima de las condiciones que ya imperaban.

Igualmente, se concertó implementar un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar y difundirlas oportunidades de negocios y la legislación correspondiente. En este sentido, se buscaría desarrollar un marco legal favorable para la inversión con base en la negociación de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) y de acuerdos para evitar la doble tributación con los Estados miembros de la UE. A más tardar tres años después de la entrada en vigor del tratado se revisaría el marco legal aplicable a la inversión, esto sucedió en marzo de 2005, cuando las comisiones de las partes, puntualizaron la necesidad de crear un nuevo capítulo en materia de inversiones ya que el tema, quedó muy reducido y todavía cabe la necesidad de negociar aspectos como el de solución de controversias, en este sentido, los APPRI's son convenios mucho más profundos que el propio texto del TLCUEM.

Congruentemente con lo antes referido, ya desde 1994 México inició la negociación de APPRI's con países europeos, un año más tarde se firmó el primero de ellos con España, desde entonces y hasta la fecha, se ha logrado concluir un total de 19 acuerdos de esta naturaleza, tres de los cuales fueron suscritos con países latinoamericanos (Argentina, Uruguay y Cuba), otro con Corea, uno más con Suiza y el resto con miembros de la Unión Europea; todos ellos en vigor, con excepción del negociado con Islandia.

Las principales disciplinas que contienen los APPRI's son: definición de inversión, promoción, admisión y protección de las inversiones, expropiación, transferencias, ámbito de aplicación, tratamiento de las inversiones, solución de controversias entre los Estados contratantes e Inversionista-Estado y algunas disposiciones finales según las Partes consideren adecuado. Estos convenios se concretaron con el fin de dar mayor certidumbre a los inversionistas que lleguen al país, no obstante, no necesariamente repercuten en el incremento del capital foráneo que llega al país. Por ejemplo, aunque nuestro país no tenga un acuerdo de este tipo con Reino Unido, Japón, China e India, empresarios de estas naciones trajeron sus inversiones al territorio mexicano, incluso en montos que sobrepasan los recursos que Dinamarca, Suecia y Corea del Sur destinan a México.

Por ello debe reconocerse que, mientras que para las naciones europeas estos instrumentos funcionan como un mecanismo para proteger sus inversiones en países en desarrollo, en este caso

México, para nuestro país, éstos forman parte de su estrategia para atraer IED. La suposición básica es que un tratado de esta naturaleza, incrementa la confianza del inversionista mejorando el clima en que desarrollará sus actividades, sin embargo, es importante aceptar que los APPRIs no imponen a las Partes a obligación de tomar medidas concretas que motiven a sus nacionales a invertir en el otro país, de esta manera, se podría experimentar poniendo en marcha algunas estrategias o cláusulas especiales de cooperación técnica, el patrocinio de misiones de inversión, asistencia para la transferencia de capital y tecnología, entre otras.

Finalmente considero oportuno puntualizar con respecto a la contribución al desarrollo que genera la inversión extranjera directa sobre la economía receptora. Primero, el Estado como principal responsable de la satisfacción de las necesidades de una nación, tiene la posibilidad de poner en marcha estrategias diversas dirigidas a la activación de sus sectores productivos con el fin de generar mayor crecimiento económico y, con ello, mejorar los niveles de desarrollo. De un tiempo a la fecha, los gobiernos de los distintos países, especialmente aquellos en desarrollo, se han valido de los recursos provenientes del exterior para compensar la falta de inversiones nacionales que se requieren para enfrentar los desequilibrios más apremiantes en materia económica y financiera.

Con todo, existen marcadas controversias que ponen en tela de juicio las repercusiones de la inversión en el desarrollo nacional. Algunas posturas sostienen que el capital foráneo en nada resuelve los grandes problemas económicos por los que atraviesan las naciones y que, en ningún momento implican una ruta viable hacia el desarrollo; por otro lado, se pueden encontrar opiniones más alentadoras que argumentan que el adelanto que han logrado alcanzar algunos países se debe a la intervención oportuna de los recursos provenientes del exterior. Mas la inversión extranjera no puede ser estrictamente calificada como buena o mala, sin antes considerar las características de la economía que la adopte y las reglas bajo las cuales opera en ella.

La inversión extranjera no es un agente exclusivamente económico, está compuesto de numerosos elementos y, por tanto, tiene un impacto multifacético sobre el desarrollo. Como reconocen autores varios, la experiencia de los países receptores de capital demuestra que la presencia de filiales extranjeras acarrea consecuencias de indole económica, política, legal y social en el país anfitrión. Por ello, conceptos intimamente ligados a la IED, como la transferencia de capitales y su efecto sobre la balanza de pagos, la transferencia de tecnología y su adaptación al medio local, la generación de empleos, la promoción de las exportaciones, entre

otros, deben ser apreciados en función no sólo de estimaciones económicas, sino también con relación a su coherencia con los objetivos de desarrollo nacional.

Lo anterior es una muestra clara de que la inversión proveniente del exterior, no debe juzgarse desde una visión estrictamente económica ya que su ámbito de actuación va más allá; por esta razón, las inversiones que se realicen en un país, para promover el desarrollo económico, deben estar sujetas a las condiciones generales de la población y contemplar las necesidades de todos los sectores, de tal forma que el desarrollo se alcance de manera general y estable, es decir, que se extienda a todos los ámbitos de la sociedad y la economía, que genere un fenómeno de arrastre territorial, intra e intersectorial.

Como se revisó con antelación, las ventajas competitivas y comparativas que una vez fincaron el éxito de México como receptor de inversiones, ahora viven un proceso de desgaste fundamentalmente frente al aumento de la capacidad productiva y de exportación de los países asiáticos que aparecen como sus principales competidores porque ganan participación en la inversión dirigida a actividades de uso intensivo de mano de obra con bajo costo salarial. Se han identificado tres causas fundamentales de los desalentadores resultados en relación con la inversión extranjera y su impacto en el desarrollo nacional : en primer lugar, la mayor parte de los ingresos de la inversión extranjera han provenido de las privatizaciones de empresas públicas y la compra de algunas privadas, es decir, han sido resultado de la transferencia de activos nacionales a manos extranjeras y no de la formación de capital fijo y la apertura de empresas productivas.

En segundo lugar, los recursos surgidos de las privatizaciones en su mayor parte, se han destinado a financiar el déficit fiscal y de la balanza de pagos y finalmente, ha sido muy modesta la contribución de la inversión extranjera por conseguir un desarrollo auténtico, pues buena parte de ella se ha canalizado a las operaciones de ensamble de manufacturas con partes y componentes importados. Desafortunadamente, en México aún persisten una multitud de factores que inhiben el crecimiento de la productividad y carecemos de un marco institucional que la induzca. Por ejemplo, seguimos en el jaloneo político relacionado con asuntos como la energía, las comunicaciones y el petróleo y no se encuentra la fórmula para que puedan hacer su máxima contribución a la productividad.

Así, es importante señalar que si bien la puesta en marcha de medidas macroeconómicas que aumenten la capacidad de atracción de la economía mexicana para la IED es adecuada, también se requieren una serie de procesos concurrentes; es imperativo invertir en educación y

programas de capacitación que permitan, a la fuerza laboral, dar ese salto cualitativo; es esencial mejorar la infraestructura en transporte terrestre, marítimo y aéreo y agilizar el cruce fronterizo para las exportaciones e importaciones, así como incrementar la capacidad de almacenamiento, parques industriales y generación de energía; destinar mayores recursos para la investigación científica y tecnológica e incrementar la difusión de las oportunidades de asociación entre los empresarios nacionales y sus socios potenciales en el extranjero.

Desde esta perspectiva, la inversión extranjera está lejos de poder solucionar los problemas estructurales de la economía mexicana, particularmente respecto a la generación de empleo, su calidad y los problemas de balanza de pagos; si bien puede ser importante, no es suficiente para permitir un proceso de desarrollo sustentable en México. Por ello, varios analistas opinan que la reactivación de la capacidad productiva nacional resultaría destacada; los sectores público y privado, pudieran impulsar el financiamiento de la pequeña y la mediana empresas exportadoras, mediante programas de subcontratación o proveeduría. Consiste en propiciar condiciones competitivas para el sector productivo mexicano, que le permitan afrontar los principales retos socioeconómicos de México: la falta de integración de la planta productiva nacional con las actividades exportadoras y vinculadas a la IED, la generación de empleo de calidad, así como la atenuante competitividad mexicana. En todos estos casos la micro, pequeña y mediana empresa debieran representar una prioridad.

## ANEXOS

Cuadro 1.3

### COMPRA DE EMPRESAS PRIVADAS POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, 2002 Y 2003.

(En millones de dólares y porcentajes).

Empresa vendida	País	Propiedad*	Comprador	País	(%)	Monto
<b>1. Sector primario</b>						
Mina de carbón Cerrejón Zona Norte (CZN)	Colombia	E	Anglo American Plc. BHP Billiton Plc. Glencore International AG	Reino Unido Australia Suiza	50.0	500
Pérez Companc (PeCom energía)	Argentina	N	PETROBRAS	Brasil	58.6	1 028
Compañía Minera Disputada de Las Condes	Chile	E	Anglo American Plc.	Reino Unido	100.0	1 300
Activos de Iberdrola	Colombia/Brasil	E	Gas Natural SDG	España	...	137
Gas Natural México	México	E	Iberdrola S.A.	España	13.3	139
Valepar S.A.	Brasil	N	Mitsui&Co. Ltd	Japón	15	830
Valepar S.A.	Brasil	N	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	Brasil	8.5	520
Caemi Mineração e Metalurgia	Brasil	N	Cia. Vale do Rio Doce (CVRD)	Brasil	43.4	426
Valepar S.A.	Brasil	N	Litel Participações	Brasil	5.5	287
Valepar S.A.	Brasil	N	Bradespar	Brasil	4.6	239
Minera Alumbrera Ltd.	Argentina	E	Wheaton River Minerals Ltd.	Canadá	25.0	210
Campos de extracción de petróleo	México	E	Apache Corp.	Estados Unidos	100.0	200
Minera Alumbrera Ltd.	Argentina	E	Wheaton River Minerals Ltd.	Canadá	2.5	182
Yacimiento Boquerón (60%) y DZO (100%)	Venezuela	E	Perenco	Reino Unido	...	160
Vintage Oil Ecuador	Ecuador	E	Encana Corp.	Canadá	100.0	137
Klabin Bacell S.A.	Brasil	N	RGM International	Singapur	81.7	112
<b>2. Sector manufacturero</b>						
Grupo Embotellador México (Pepsi-Gemex)	México	N	Pepsi Bottling Group (PGB)	Estados Unidos	99.8	1 132
Fleischmann's	Regional	N	Burns Philp&Co.	Australia	100.0	110
Florida Bebidas S.A.	Costa Rica	N	Heineken	Países Bajos	25.0	230
Consorcio Cervecerero Centroamericano	Nicaragua	N	South African Breweries	Sudáfrica	25.0	...

Empresa vendida	País	Propiedad*	Comprador	País	(%)	Monto
Unión de Cervecerías Backus Johnston	Perú	N	Cerveceria Babaria	Colombia	24.5	420
Unión de Cervecerías Backus Johnston	Perú	N	Grupo Cisneros	Venezuela	16.0	200
Cerveceria y Maltería Quilmes	Argentina	N	AmBev	Brasil	37.5	346
Chocolates Garolo	Brasil	N	Nestlé	Suiza	100.0	250
Kaiser	Brasil	N	Molson	Canadá	100.0	765
Cerveceria Nacional	Panamá	N	Cerveceria Babaria	Colombia	91.5	260
Puerto Rican Cement	Puerto Rico	N	Cemex	México	97.7	180
Masisa S.A.	Chile	N	Inversiones Suizandina	Suiza	43.2	150
Excélsior	México	N	Inversionistas extranjeros	Estados Unidos	100.0	150
				Canadá		
Vitromatic (Vitro Enseres Domésticos)	México	N	Whirlpool Corporation	Estados Unidos	51.0	150
Seminis	México	N	Fox Paine&Company LLC	Estados Unidos	100.0	650
Riocell	Brasil	N	Aracruz Celulose	Brasil	100.0	611
Alcoa América Latina	...	N	Alcoa Inc.	Estados Unidos	40.9	397
Latasa	Brasil	E	Rexam plc	Reino Unido	88.6	324
Sonae Productos Derivados	Brasil	N	Sonae SGPS	Portugal	50.0	144
Cia Siderurgica Tubarao	Brasil	N	Arcelor	Luxemburgo	8.8	102
<b>3. Sector servicios</b>						
Telesp Celular S.A. (TCP)	Brasil	E	Portugal Telecom (PT)	Portugal	24.0	603
Telesp Celular S.A. (TCP)	Brasil	E	Accionistas minoritarios	...	5.8	146
Telecom Américas	Brasil	N	América Móvil	México	39.1	366
Oi	Brasil	N	Telemar Norte Leste	Brasil	100	1 577
Grupo Iusacell	México	E	Movil Access	México	73.9	811
BCP S.A.	Brasil	N	América Móvil	México	100.0	625
Tele Centro Oeste Celular	Brasil	N	Brasil Cel	Portugal/España	61.1	430
Compañía de Telefonos de El Salvador (CTE)	El Salvador	E	América Móvil	México	51.0	417
BSE Sistemas Electrónicos Ltda.	Brasil	E	América Móvil	México	95.0	171
Rio Maipo	Chile	E	Compañía General de Electricidad (CGE)	Chile	98.7	203
Aguas Andinas	Chile	E	Aguas Barcelona	España	9.6	189
Central Higroeléctrica de Canutillar	Chile	E	Hidroeléctrica Guardia Vieja	Chile	100.0	174
Central Costanera	Argentina	E	Endesa S.A.	España	27.4	139

Empresa vendida	País	Propiedad*	Comprador	País	(%)	Monto
Ecoeléctrica	Puerto Rico	E	Gas Natural	España	50.0	130
Termopernambuco	Brasil	N	Iberdrola S.A.	España	72.6	117
Líneas de Transmisión	Chile	E	Hydro Quebec	Canadá	100.0	110
Grupo Financiero Serfin	México	E	Bank of America Corp.	Estados Unidos	24.9	1 600
BBVA Bancomer	México	E	Banco Bilbao Vizcaya Argentina	España	2.5	183
Grupo Financiero Bital	México	N	HSBC Holdings	Reino Unido	99.2	1 131
BBVA Bancomer	México	E	Banco Bilbao Vizcaya Argentina	España	3.0	216
BBVA Bancomer	México	E	Accionistas minoritarios	...	8.8	634
Banco Santiago	Chile	E	Accionistas minoritarios	...	7.0	130
Banco Santiago	Chile	E	Banco Santander Central Hispano	España	35.5	682
Sul América	Brasil	N	ING	Países Bajos	49.0	160
Afore XXI	México	N	Prudential Ins. Co. of America	Estados Unidos	50.0	128
Afore Banamex (Aegon/Seguros Banamex)	México	E	Citigroup	Estados Unidos	48.0	1 240
Grupo Cinemex	México	N	Onex Corporation	Estados Unidos	58.0	125
			Oakfree Capital	Estados Unidos	42.0	165
Grupo Nacional Provincial S.A.	México	E	GNP Pensiones	México	40.0	200
Orígenes AFJP	Argentina	E	Banco Santander Central Hispano	España	20.0	150
Banco Sudameris Brasil	Brasil	E	ABN Amor	Holanda	94.6	769
BBV Brasil	Brasil	E	Banco Bradesco	Brasil	100.0	796
Lloyds TSB	Brasil	E	HSBC	Reino Unido	100.0	815
Banco BBA Creditantalt S.A.	Brasil	E	Banco Itaú	Brasil	95.8	936
Disco Ahold International Holdings N.V.	Argentina	E	Royal Ahold N.V.	Países Bajos	44.0	490
Sodimac S.A.	Chile	N	S.A.C.I. Falabella	Chile	100.0	569
Infraestructura 200	Chile	E	Obrascón Huarte y Lain (OHL)	España	60.0	273
TMM Puertos y Terminales	México	N	SSA México Inc.	Estados Unidos	51.0	114

\* N antes de la venta la empresa pertenecía a capitales nacionales.

E antes de la venta la empresa pertenecía a capitales extranjeros.

**Fuente:** Elaboración propia con información de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*. Santiago de Chile, CEPAL, 2003, p. 55 para 2002 y *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003*. Santiago de Chile, CEPAL, p. 67 para 2003.

Cuadro 3.8  
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, 1994-2003**  
 (En millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 1994-2003
<b>Total</b>	<b>15,062.7</b>	<b>9,654.5</b>	<b>9,960.6</b>	<b>14,195.1</b>	<b>12,284.8</b>	<b>13,165.6</b>	<b>16,448.7</b>	<b>26,569.2</b>	<b>14,434.3</b>	<b>10,731.4</b>	<b>142,507.9</b>
Nuevas inversiones	9,762.5	6,966.6	6,304.6	10,480.9	6,131.6	5,717.5	7,284.8	19,765.1	7,342.5	2,651.0	82,407.1
Notificadas al RNIE	9,762.5	6,966.6	6,304.6	10,480.9	6,131.6	5,717.5	7,284.8	19,765.1	6,388.4	1,851.0	80,653.0
Estimadas/a							0.0	0.0	954.1	800.0	1,754.1
Reinversión de utilidades	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	2,304.3	3,785.8	3,767.7	2,138.9	2,322.0	25,861.0
Notificadas al RNIE						2,304.3	3,785.8	3,767.7	1,916.6	1,822.0	13,596.4
Estimadas/a	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	0.0	0.0	0.0	222.3	500.0	12,264.4
Cuentas entre compañías	2,038.8	250.4	350.2	116.1	1,178.7	2,365.1	2,395.1	864.2	2,910.4	3,797.3	14,833.6
Notificadas al RNIE						2,365.1	2,395.1	864.2	2,910.4	3,797.3	12,332.8
Estimadas/a	2,038.8	250.4	350.2	116.1	1,178.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2,500.8
Maquiladoras	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	19,406.2

a/ Estimación de la IED materializada que aún no se ha notificado al RNIE.

**Fuente:** CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 15.

Cuadro 3.9  
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR SECTOR ECONÓMICO, 1994-2003.**  
 (En millones de dólares)

Sector	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 1994-2003	%
<b>Total</b>	<b>10,657.3</b>	<b>8,332.9</b>	<b>7,721.1</b>	<b>12,161.2</b>	<b>8,242.1</b>	<b>13,365.6</b>	<b>16,448.7</b>	<b>26,569.2</b>	<b>13,258.9</b>	<b>9,431.4</b>	<b>125,988.4</b>	<b>100.0</b>
Agropecuario	10.8	11.1	31.8	10.0	28.9	82.5	91.3	6.1	6.0	1.0	279.5	0.2
Extractivo	97.8	79.1	83.8	130.2	42.4	127.1	190.3	31.9	203.4	23.5	1,009.5	0.8
Industria manufacturera	6,204.0	4,853.7	4,718.8	7,305.9	5,122.8	8,984.6	9,308.7	5,854.4	5,434.9	4,531.7	62,319.5	49.5
Electricidad y agua	15.2	2.1	1.1	5.2	26.6	139.5	118.6	283.0	110.4	59.8	761.5	0.6
Construcción	259.4	26.2	25.5	110.4	120.4	131.5	172.0	92.2	142.6	47.5	1,127.7	0.9
Comercio	1,250.8	1,011.4	729.1	1,902.5	946.5	1,240.3	2,274.8	1,561.6	1,333.7	811.6	13,062.3	10.4
Transporte y comunicaciones	719.3	876.3	428.0	681.5	436.2	229.1	-2,361.2	2,912.3	728.3	1,530.0	6,233.8	4.9
Servicios financieros/a	941.4	1,066.1	1,215.2	1,103.4	729.4	759.7	4,763.5	14,409.4	4,288.7	1,832.9	31,109.7	24.7
Otros servicios/b	1,158.6	406.9	487.8	912.1	788.9	1,471.3	1,890.7	1,418.3	956.9	593.4	10,084.9	8.0

a/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

b/ Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales.

**Fuente:** CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004, p. 16.

Cuadro 3.10

## INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR ENTIDAD FEDERATIVA DE REGISTRO\*, 1994-2003.

(En millones de dólares)

Estado	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 1994-2003	%
<b>Total</b>	<b>10,657.3</b>	<b>8,332.9</b>	<b>7,721.1</b>	<b>12,161.2</b>	<b>8,242.1</b>	<b>13,165.6</b>	<b>16,448.7</b>	<b>26,569.2</b>	<b>13,258.9</b>	<b>9,431.4</b>	<b>125,988.4</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	28.5	27.1	34.8	18.1	69.1	72.9	65.6	90.1	21.9	20.9	449.0	0.4
Baja California	227.1	538.1	427.6	677.7	725.9	1,166.2	953.3	813.6	906.8	645.9	7,082.2	5.6
Baja California Sur	8.2	20.9	34.3	41.9	46.0	97.7	79.3	136.1	215.9	47.7	728.0	0.6
Campeche	2.1	0.5	0.0	1.8	0.1	4.6	11.4	-21.4	13.2	9.3	21.6	0.0
Coahuila	102.3	120.4	147.1	114.4	134.0	207.3	262.4	160.6	191.0	105.0	1,544.5	1.2
Colima	102.9	3.0	4.0	3.5	4.0	4.2	7.3	2.7	5.4	11.3	148.3	0.1
Chiapas	0.4	0.4	1.0	0.4	0.4	3.3	2.2	-0.9	1.8	-1.0	8.0	0.0
Chihuahua	308.3	528.7	534.3	503.8	619.9	603.1	1,019.7	742.1	583.2	637.4	6,080.5	4.8
Distrito Federal	7,617.4	4,476.9	4,776.2	6,742.4	3,985.5	5,961.5	7,980.8	19,521.5	8,075.6	5,485.3	74,623.1	59.2
Durango	21.5	40.5	-5.6	10.9	28.2	7.1	5.3	9.9	95.4	9.3	222.5	0.2
Guanajuato	27.4	6.3	9.8	41.0	7.1	136.8	71.6	217.0	124.6	193.1	834.7	0.7
Guerrero	7.1	45.2	9.6	2.4	4.2	34.3	10.4	20.7	15.4	7.2	156.5	0.1
Hidalgo	0.1	48.3	60.2	2.4	0.7	0.7	4.3	76.5	4.9	-0.5	197.6	0.2
Jalisco	64.0	114.4	185.6	202.2	360.5	521.5	1,130.40	444.0	164.6	170.8	3,358.0	2.7
Estado de México	338.8	606.2	407.9	286.1	746.8	1,377.7	418.4	746.0	603.1	314.3	5,845.3	4.6
Michoacán	8.5	48.8	1.2	4.0	4.1	6.3	28.3	5.8	8.8	0.7	116.5	0.1
Morelos	19.4	67.6	51.2	27.4	60.8	146.0	45.1	18.5	5.6	31.5	437.1	0.4
Nayarit	5.6	2.0	3.6	7.6	6.0	15.2	38.2	33.2	19.0	41.0	171.4	0.1
Nuevo León	937.3	704.1	336.8	2,358.3	604.9	1,366.2	2,197.6	1,751	1,116.20	845.5	12,217.9	9.7
Oaxaca	0.1	-2.1	0.3	6.1	0.4	1.1	-1.7	-1.7	2.3	0.1	4.9	0.0
Puebla	29.7	25.3	39.2	379.3	37.9	199.7	549.8	488.5	451.8	261.3	2,462.5	2.0
Querétaro	139.4	42.0	69.8	73.2	125.1	138.9	155.9	177.4	80.5	46.9	1,049.1	0.8
Quintana Roo	38.8	20.5	26.0	124.4	44.1	91.9	92.0	78.0	10.5	38.3	564.5	0.4
San Luis Potosí	14.8	131.5	19.5	9.8	6.1	219.1	281.9	207.1	6.4	8.8	905.0	0.7
Sinaloa	46.2	94.1	58.6	35.8	13.6	40.9	12.2	59.8	5.9	12.2	349.3	0.3
Sonora	107.1	155.4	107.1	159.6	169.5	203.1	403.9	175.7	163.3	119.4	1,764.1	1.4

Estado	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 1994-2003	%
Tabasco	0.5	1.2	0.0	7.6	0.4	52.8	38.4	4.1	1.8	0.0	106.8	0.1
Tamaulipas	362.4	393.7	334.3	283.7	345.2	461.7	488.8	336.0	318.4	321.4	3,645.70	2.9
Tlaxcala	19.3	11.2	7.3	3.9	8.8	44.5	4.5	13.2	-22.9	1.3	91.1	0.1
Veracruz	10.2	29.0	10.4	3.7	38.2	-73.1	24.3	120.1	60.8	30.0	253.6	0.2
Yucatán	48.1	19.5	47.9	14.2	31.0	41.3	54.9	138.5	2.3	15.8	413.5	0.3
Zacatecas	13.8	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	12.2	5.5	5.3	1.2	99.6	0.1

\* La información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa (único dato que proporcionan los inversionistas extranjeros cuando notifican al RNE sus movimientos de inversión), y no necesariamente a la entidad federativa donde se realizan las inversiones.

Fuente: CNIE. *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía,

Cuadro 3.11

## INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS, 1994-2003.

(En millones de dólares)

Países y bloques	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acum. 1994-2003	%
<b>Total</b>	<b>10,657.3</b>	<b>8,332.9</b>	<b>7,721.1</b>	<b>12,161.2</b>	<b>8,242.1</b>	<b>13,165.6</b>	<b>16,448.7</b>	<b>26,569.2</b>	<b>13,258.9</b>	<b>9,431.4</b>	<b>125,988.4</b>	<b>100.0</b>
<b>América del Norte</b>	<b>5,719.7</b>	<b>5,656.0</b>	<b>5,703.1</b>	<b>7,695.5</b>	<b>5,548.7</b>	<b>7,690.0</b>	<b>12,505.9</b>	<b>21,346.1</b>	<b>8,434.9</b>	<b>5,260.3</b>	<b>85,560.2</b>	<b>67.9</b>
Canadá	740.7	170.2	516.4	240.1	208.3	623.3	664.8	984.3	208.2	159.7	4,516.0	3.6
Estados Unidos	4,979.0	5,485.8	5,186.7	7,455.4	5,340.4	7,066.7	11,841.1	20,361.8	8,226.7	5,100.6	81,044.2	64.3
<b>Unión Europea</b>	<b>1,934.5</b>	<b>1,840.3</b>	<b>1,145.0</b>	<b>3,173.5</b>	<b>2,053.8</b>	<b>3,713.2</b>	<b>2,773.9</b>	<b>4,001.1</b>	<b>3,661.2</b>	<b>3,519.5</b>	<b>27,815.8</b>	<b>22.1</b>
Alemania	307.5	548.6	201.4	483.8	173.3	753.1	344.4	-151.0	583.1	271.4	3,479.6	2.8
Austria	2.3	-0.2	0.4	0.6	5.9	1.8	1.1	2.4	7.1	-1.9	19.5	0.0
Bélgica	-7.1	54.2	1.5	46.2	30.7	33.7	39.6	71.2	83.4	30.7	384.1	0.3
Dinamarca	14.5	19.0	17.6	18.9	68.1	179.6	201.0	231.4	149.1	75.4	974.6	0.8
España	144.9	49.7	74.1	328.5	344.5	997.2	1,907.5	742.6	292.9	1,381.0	6,262.3	5.0
Filandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	1.7	28.2	216.2	83.4	25.7	119.2	479.9	0.4
Francia	90.5	125.9	124.0	59.8	127.8	168.4	-2,521.0	363.7	147.4	300.7	-1,012.8	-0.8
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0
Holanda	757.6	744.7	493.3	358.8	1,069.9	1,000.1	2,582.9	2,563.1	1,154.5	470.1	11,195.0	8.9
Irlanda	4.4	0.5	19.6	15.0	-3.9	1.1	4.9	6.2	114.9	0.5	163.2	0.1
Italia	2.7	10.5	18.3	29.3	17.3	34.9	32.2	18.2	21.3	7.2	191.9	0.2
Luxemburgo	10.4	7.2	14.9	-6.5	7.8	13.6	34.7	121.5	-34.0	11.6	181.2	0.1
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.9	3.4	4.2	-0.2	0.2	11.6	0.1	20.4	0.0
Reino Unido	593.4	218.9	83.3	1,830.0	183.6	-193.4	265.2	87.2	1,143.9	852.6	5,064.7	4.0
Suecia	9.3	61.1	96.6	7.2	59.7	690.5	-334.6	-139.0	-39.8	0.9	411.9	0.3
<b>Países seleccionados</b>	<b>2,951.2</b>	<b>794.4</b>	<b>799.5</b>	<b>1,222.5</b>	<b>551.5</b>	<b>1,690.0</b>	<b>1,038.1</b>	<b>1,118.9</b>	<b>847.1</b>	<b>593.0</b>	<b>11,606.2</b>	<b>9.1</b>
Antillas Holandesas	468.5	70.3	62.8	9.1	5.7	16.1	67.5	36.8	40.0	35.1	811.9	0.6
Bahamas	89.7	53.5	9.2	6.0	33.4	33.4	10.8	121.9	3.5	0.0	352.5	0.3
Bermudas	2.0	1.8	5.9	93.3	41.6	41.6	46.1	31.5	-8.9	2.7	233.1	0.2
Islas Caimán	93.0	28.6	48.8	330.3	108.8	108.8	84.1	76.5	112.5	58.2	1,026.1	0.8
Corea del Sur	15.1	103.8	85.8	199.2	52.6	52.6	29.8	43.9	30.6	38.0	645.0	0.5
Chile	2.6	8.5	3.4	43.3	7.1	7.1	4.3	3.6	29.6	4.4	113.2	0.1

<b>Países y bloques</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Acum. 1994-2003</b>	<b>%</b>
China	1.5	5.4	10.1	4.9	11.4	5.0	18.0	1.4	-2.5	5.5	53.5	0.0
Filipinas	0	6.1	0	4.0	-6.5	-3.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.6	0.0
India	1,218.70	50.5	285.7	28.7	0.0	0.1	27.6	3.1	0.1	0.0	1,614.5	1.3
Japón	631	155.8	143.9	353.0	100.0	1,232.6	416.8	176.7	149.8	104.4	3,464.0	2.7
Panamá	338.2	59.6	18.3	16.4	18.1	-23.8	4.4	55.1	14.5	-6.6	494.2	0.4
Singapur	0	12.3	28.6	22.4	40.9	66.1	80.9	320.9	45.6	15.6	633.3	0.5
Suiza	53.8	200.2	81.5	29.3	48.5	120.7	132.6	126.5	421.9	317.8	1,532.80	1.2
Taiwán	2.5	2.7	2.7	7.8	31.5	19.8	6.6	23.5	6.6	90.1	110.8	0.1
Uruguay	6	15.5	0.7	9.6	17.9	10.6	35.1	20.8	-8.5	0.7	108.4	0.1
Islas Vírgenes	28.6	19.8	12.1	65.2	40.5	66.5	80.6	78.6	12.3	8.1	412.3	0.3
<b>Otros países</b>	<b>51.9</b>	<b>42.4</b>	<b>73.5</b>	<b>69.7</b>	<b>88.1</b>	<b>72.4</b>	<b>130.8</b>	<b>103.1</b>	<b>315.7</b>	<b>58.6</b>	<b>1,006.2</b>	<b>0.9</b>

Fuentes: CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004 p. 20.

## BIBLIOGRAFÍA.

Aart, Scholte John. *Globalization of world politics*. Gran Bretaña, Oxford University Press, 1998.

Adda, Jacques. *Globalización de la economía*. Madrid, Ediciones Sequitur, 1999.

Aguilar, Camín Héctor y Lorenzo Meyer. *A la sombra de la revolución mexicana: un ensayo de historia contemporánea de México, 1910-1989*. México, Cal y Arena, 1997.

Álvarez, Galván José Luis. *El impacto de la inversión extranjera directa sobre la economía mexicana, 1988-1998*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 2000.

Anda, Gutiérrez Cuauhtémoc. *Estructura socioeconómica de México (1940-2000)*. México, Limusa, 1998.

Arellanes, Jiménez Paulino E. *La IED en México 1982-2003*. México, BUAP, 2004.

Arrieta, Munguía Judith. "Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991", en Eduardo Morales Pérez (coordinador), en *Las relaciones de México con la Unión Europea: retos y oportunidades*, México, El Colegio Mexiquense, 2003.

Berlanga, Zubiaga Claudia. "Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea", en Patricia Galeana (compilador), en *Relaciones de México: América Latina, América del Norte y Europa*, México, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997.

Bittencourt, Gustavo y Rosario Domingo. *Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes*. Uruguay, Editores Unidos de la República, Facultad de Ciencias Sociales, 1996.

Borja, Arturo. *El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, 2000.

Braudel, Fernand. *La Dinámica del capitalismo*. Santafé de Bogotá, Fondo de Cultura Económica, 1997.

Calderón, Álvaro. *Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos políticos y resultados*. Santiago de Chile, CEPAL, 1994.

------. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio, en Ziga Vodusek (editor), Washington, BID, 2002.

Castaingts, Teillery Juan. *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*. México, Plaza y Valdés editores, 2000.

Ceceña, José Luis. *México en la órbita imperial*. México, El Caballito, 1974.

Chumacero, Antonio y Bernardo Sepúlveda. *La inversión extranjera en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Cid, Capetillo Ileana. "Más sobre el debate acerca de la globalización", en Ileana Cid Capetillo (compilador), en *Compilación de lecturas para la discusión de las Relaciones Internacionales*, México, FCPyS, UNAM, 1998.

Cruz, Miramontes Rodolfo. *Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. México, UNAM, Universidad Iberoamericana, 2003.

Diario Oficial de la Federación. "Ley de Inversión extranjera", en Rafael de Pina (compilador), en *Estatuto legal de los extranjeros*, México, Porrúa, 2001.

Durand, Ponte Víctor Manuel. *México: la formación de un país dependiente*. México, UNAM, 1979.

Dussel, Peters Enrique. *La Inversión extranjera en México*. Santiago de Chile, CEPAL, 2000.

------. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México*. México, UNAM, Plaza y Valdés editores, 2003.

España, Arrieta Omar J. *El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea y su impacto en el comercio exterior mexicano*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2003.

Garza, Gustavo. *Industrialización de las principales ciudades de México*. México, Colegio de México, 1990.

Gestrin Michael y Alan M. Rugman. "Las cláusulas de inversión del TLC", en Steve Globerman y Michael Walker (compiladores), en *El TLC, un enfoque trinacional*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Ghauthuri, Adhip. *The mexican debt crisis, 1982*. Washington, Institute of Diplomacy, Georgetown University, 1989.

Goldsand, Lipkes Stephane Boris Joseph. *Las reformas económicas y los flujos de inversión extranjera: análisis comparativo de México y Brasil, 1983-1993*, tesis de licenciatura, México, ITAM, 1997.

Guerra, Francisco Javier. "Lázaro Cárdenas: el gran viraje", en Enrique Semo (coordinador), en *México: un pueblo en la historia*, México, Alianza Editorial, tomo IV, 1996.

Gurría, Treviño José Ángel. "La reestructuración de la deuda: el caso de México", en Stephanie Griffith-Jones (compilador), en *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

Hansen, Roger. *La política del desarrollo mexicano*. México, siglo XXI editores, 1983.

Hernández, Cardoso Claudia. *El EC-International Investment Partners: un instrumento financiero para captar inversión europea en la pequeña y mediana empresa mexicana*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1992.

Katz, Isaac. "La inversión extranjera directa", en Alicia Lebrija y Stephan Sberro (coordinadores), en *México-Unión Europea: el Acuerdo de asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, sus aspectos fundamentales*, México, Porrúa, ITAM, 2002.

Lacomte, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.

Meyer, Lorenzo. "El desarrollo de la industria petrolera en México", en Enrique Cárdenas (compilador), en *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, tomo IV, 1992.

Ornelas, Raúl. *IED y reestructuración industrial en México, 1983-1988*. México, siglo XXI editores, 1989.

Ortiz, Wadgymar Arturo. *Introducción al comercio exterior*. México, Nuestro Tiempo, 1996.

Peralta, y Olmedo Rodrigo. *La IED de Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 2003.

Presidencia de la República. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari*. México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Rivera, de la Rosa Jesús. "Seis tesis sobre la IED y economía mundial", en *La globalización de la economía*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1994.

Seara, Vázquez Modesto. *Derecho Internacional Público*. México, Porrúa, 2000.

SECOFI. *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. México, SECOFI, vol. I, 2000.

Secretaría de Economía. *Programa de comercio exterior y promoción de la inversión*. México, Secretaría de Economía, 2002.

Sherwell Butler. "La capacidad de pago de México", en Enrique Cárdenas (compilador), en *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, tomo IV, 1992.

Silva, Jorge Alberto. *Arbitraje comercial internacional en México*. México, Pereznieto editores, 1994.

Silva, Liga Vicente. *Aspectos jurídicos de la inversión extranjera en México a la luz del TLCAN*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2000.

Szymanski, Marcela. "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC", en Alicia Lebrija y Stephan Sberro (coordinadores), en *México-Unión Europea: el Acuerdo de asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, sus aspectos fundamentales*", México, Porrúa, ITAM, 2002.

Taboada, Casillas Ma. Isabel. *Cómo se determina la inversión extranjera: el caso de México*, tesis de licenciatura, México, ITAM, 1994.

UNCTAD. *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990's*. Ginebra, UNCTAD, 1998.

#### HEMEROGRAFÍA.

Aguilar, Barajas Israel y Alejandro Jaime Flores Becerril. "La agenda económica de la frontera norte de México: reflexiones preliminares", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto 2004.

Anguiano, Arturo. "Mundialización, regionalización y crisis del Estado-nación", en *Argumentos*, México, UAM, núm. 25, diciembre 1995.

Bancomext. *Costos industriales en México: una guía para el inversionista extranjero*. México, Bancomext, 2004.

Biggs, Gonzalo. "Solución de controversias sobre comercio e inversiones", en *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, CEPAL, núm. 80, mayo 2001.

Calderón, Villareal Cuauhtémoc y Gerardo Martínez Morales. "Estructura industrial de la frontera norte y estrategia de desarrollo", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto 2004.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1996*. Santiago de Chile, CEPAL, 1997.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1997*. Santiago de Chile, CEPAL, 1998.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998*. Santiago de Chile, CEPAL, 1999.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*. Santiago de Chile, CEPAL, 2000.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2000*. Santiago de Chile, CEPAL, 2001.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001*. Santiago de Chile, CEPAL, 2002.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*. Santiago de Chile, CEPAL, 2003.

----- . *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003*. Santiago de Chile, CEPAL, 2004.

Chiquiar, Cikurel Daniel y Manuel Ramos Francia. "La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 6, junio 2004.

CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre 2003)*. México, Secretaría de Economía, CNIE, 2004.

Cubillo, Pinilla José María. "Implicaciones territoriales de la inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 3, marzo 2003.

DGIE. *Inversión de Alemania en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Inversión de Canadá en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Inversión de España en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Inversión de Estados Unidos en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Inversión de Holanda en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Inversión de Japón en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

----- . *Informe de inversión proveniente de la UE*. México, SECOFI, 1999.

----- . *Inversión de la Unión Europea en México*. México, Secretaría de Economía, 2003.

Diario Oficial de la Federación. *Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania sobre Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones*. México, DOF, 1998.

----- . *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos*. México, DOF, 1995.

----- . *Decreto Promulgatorio del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de los Países Bajos*. México, DOF, 1998.

Fujii, Olechko Dmitri. "Inversión extranjera y productividad en México", en *Investigación Económica*, México, Facultad de Economía, UNAM, núm. 248, 2004,

Flores, Bernés Miguel. "¿Cómo se regulan los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?", en *Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado*, México, Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, núm. 8, abril 2000.

García, Arias Jorge. "Mundialización y sector público: mitos y enseñanzas de la globalización financiera", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 10, octubre 2004.

Guerra, Borges Alfredo. "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 51, núm. 9, septiembre 2001.

Hennant, Jean François. "A transaction costs theory of equity Joint Ventures", en *Strategic Management Journal*, vol. 9, núm. 4, julio-agosto 1998.

López, Villafañe Víctor. "La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores asiáticos", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 8, agosto 2004.

OCDE. *Política y promoción de la IED en América Latina*. Paris, OCDE, 1999.

Ríos, Sergio. "Canadá, a diez años del TLCAN", en *Negocios*, México, Bancomext, agosto 2004.

Rivera, Gómez Audrey. "América Latina en la era de la globalización", en *Economía Informa*, México, Facultad de Economía, UNAM, mayo-junio 2000.

Rozo, Carlos A. "El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital", en *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 54, núm. 3, marzo 2004.

Ruano, Lorena. "Retos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea para México y América Latina", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, Instituto Matías Romero, SRE, núm. 71, 2004.

Sberro, Stephan. "La Unión Europea como una opción diversificadora: un recorrido crítico", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, México, Instituto Matías Romero, SRE, núm. 49, 1996.

SECOFI. "Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en *Diario Oficial de la Federación*, México, 22 de diciembre de 1993.

SRE. "Acuerdo de Cooperación CE- México", VIII Comisión Mixta, Bruselas, 1989.

----- . "Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea", Bruselas, 1991.

UNCTAD. *Inversión extranjera directa y desarrollo*. Ginebra, UNCTAD, 2001.

----- . *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: el giro hacia los servicios*. Ginebra, UNCTAD, 2004.

#### **PERIÓDICOS.**

Becerril, Isabel. "Reconfiguración en la economía mundial", en *El financiero*, Informe Especial, México, viernes 1 de abril de 2005, p. 21.

----- . "Urge reforma laboral: LHB", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 19 de febrero de 2005, p. 17.

Cadena, Guadalupe. "Crece 44% la inversión extranjera en América Latina", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 16 de marzo de 2005, p. 24.

Posada, García Miriam. "México cayó del tercer lugar al 22 en interés para inversionistas extranjeros", en *La Jornada*, Economía, p. 31.

Redacción Reforma. "Pierde atractivo invertir en México", en *Reforma*, Negocios, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p. 1 A.

----- . "Jalan poca inversión tratados comerciales", en *Reforma*, Sección A, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p. 1 A.

Saldaña, Ivette. "México pierde competitividad y atractivo para inversionistas", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 13 de octubre de 2004, p.10.

----- . "Los APPRI's, sin relación con la entrada de capitales: Economía", en *El Financiero*, Economía, México, miércoles 9 de marzo de 2005, p. 22.

#### CIBEROGRAFÍA.

¿Cómo funciona el programa *Al-Invest?*, disponible en <http://www.europa.eu.int/comm/europaaid/projects/al.invest/es.cfm>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (14:19 h)].

Díaz, Bautista Alejandro. *Las determinantes de la Inversión Extranjera de Cartera en México: un análisis de corte estructural*, disponible en <http://www.redem.buap.mx/acrobat/alex2.pdf>, [con acceso el sábado 19 de febrero de 2005 (19:12 h)].

Esquivel, Gerardo *et al.* ¿Por qué el TLCAN no llegó hasta el sur de México?, disponible en <http://www.bancomundial.org.mx/pdf/EstadosdelSur/07TLC.pdf>, [con acceso el sábado 19 de febrero de 2005 (19:18)].

Estay, R. Jaime. *Relaciones comerciales externas y flujos de inversión extranjera hacia la economía mexicana*, disponible en <http://www.redem.buap.mx/word/jaime9doc>, [con acceso el lunes 21 de marzo de 2005 (10:32)].

*Informe estratégico nacional 2002-2006: México*, disponible en [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mexico/esp/02\\_06\\_es.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/esp/02_06_es.pdf), [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (14:23 h)].

Katz, Claudio. "Las crisis recientes de la periferia", en *Realidad Económica*, Argentina, No. 183, 1 de octubre al 15 de noviembre de 2001, publicación en línea disponible en <http://www.iade.org.ar>, [con acceso el martes 22 de febrero de 2005 (13:26 h)].

Lander, Edgardo. *El Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI)*, disponible en <http://www.ilsa.org.co/biblioteca/alcaart1.doc>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (15:26 h)].

OCDE. *Resumen Código de Liberalización de Movimientos de Capital*, disponible en <http://www.oecd.org/publications/e-book/2003024E5.PDF>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (15:11 h)].

OMC. *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, disponible en <http://www.economia.gob.mx/?=1215&TS=1>, [con acceso el jueves 19 de mayo de 2005 (15:19 h)].