



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN**



**EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN  
EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1988-2000**

**TESIS  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
PRESENTA  
NADIA SALINAS VALDES**

**ASESOR: ERICKA JUDITH ARIAS GUZMAN**

**NOVIEMBRE, 2006.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## ***DEDICATORIAS***

A MI PADRE DIOS, POR LO QUE ME HA DADO EN LA VIDA, POR LAS FUERZAS QUE ME BRINDADO PARA QUE CON SU LUZ CONTINUE EN EL CAMINO.

A MIS PADRES, EUGENIO Y JUANITA, PORQUE A PESAR DE LAS DIFICULTADES ME HAN SABIDO GUIAR Y GRACIAS A SU CONSEJOS HEMOS LOGRADO ALCANZAR EL SUEÑO.

A MIS HERMANOS MAY, SANDY Y FER, PORQUE LA FUERZA DE LA SANGRE SIEMPRE SALE VICTORIOSA.

A MIS SOBRINAS, PORQUE HAN VENIDO A ESTA FAMILIA COMO UNA BENDICION Y UN MOTIVO MÁS PARA SABER QUE EL NUCLEO DE LA SOCIEDAD ES LA FAMILIA.

A MI ESPOSO RICARDO Y A MI HIJA XIMENITA, PORQUE SON EL MOTOR DE MI VIDA.

## ***AGRADECIMIENTOS***

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, POR SER PARTE FUNDAMENTAL DE MI FORMACIÓN COMO PROFESIONISTA, EN ESPECIAL A TODOS LOS PROFESORES DE ECONOMÍA DE LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN. Y EN ESPECIAL, A MI ASESORA DE TESIS, MTRA. ERICKA JUDITH ÁRIAS GUZMÁN.

# ÍNDICE

	PÁGINA
<b>INTRODUCCIÓN</b>	3
<b>CAPÍTULO I ARGUMENTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	
1.1. Teoría Neoclásica de la inversión	9
1.2. Teoría Keynesiana y Poskeynesiana de la inversión	12
1.3. Conceptualización de la inversión extranjera	15
1.4. Adam Smith y el comercio internacional	19
1.5. El comercio internacional con David Ricardo	21
1.6. Recientes aportaciones en el comercio internacional	24
1.6.1. Inversión extranjera directa y comercio exterior	27
<b>CAPÍTULO II LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO</b>	
2.1. Marco jurídico y regulatorio de la inversión extranjera en México	34
2.2. Ventajas de la inversión extranjera en México	37
2.2.1. Ventajas comparativas	37
2.2.2. Ventajas competitivas	39
2.3. Criterios de los inversionistas para establecerse en México	42
2.4. Evolución de los flujos de inversión extranjera hacia México	44
2.4.1. La evolución de la inversión extranjera directa en México de 1994 a 2000	47
2.4.1.1. Información sectorial de la inversión extranjera directa en México	50
2.4.1.2. Distribución regional de la inversión extranjera directa	53
2.4.1.3. La inversión extranjera directa por país de origen	54
2.4.1.4. Industria Maquiladora	56
2.4.1.5. La Inversión extranjera y su efecto en la balanza de pagos	60
<b>CAPÍTULO III LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO</b>	
3.1. Empresas transnacionales	64
3.1.1. Importancia económica de la inversión extranjera en el comercio	65
3.1.2. Desarrollo tecnológico de las empresas transnacionales en México	67
3.2. Relaciones multilaterales de México con el resto del mundo	69
3.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	72
3.2.2. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México (TLCUEM)	75
3.3. El comercio exterior mexicano	77
3.3.1. Distribución sectorial del comercio exterior mexicano	82
3.4. El impacto de la inversión extranjera directa en el comercio exterior	86
<b>CONCLUSIONES</b>	91
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	94
<b>HEMEROGRAFÍA</b>	96
<b>INFORMACIÓN ELECTRÓNICA</b>	99
<b>ANEXO ESTADÍSTICO</b>	100

## **INTRODUCCIÓN**

La incorporación de las economías nacionales en el fenómeno de la globalización incrementa las posibilidades de crecimiento al haber una mayor libertad de circulación de productos, inversión y tecnología.

Para lograrlo, las naciones deben de contar con una dotación de recursos físicos, financieros y humanos apta para la competencia internacional. No se puede aspirar al crecimiento, si no existe la capacidad productiva instalada, recursos financieros y capital de trabajo. El objetivo principal del capital que ingresa al proceso productivo, es la búsqueda de la ganancia.

En el mercado global, las condiciones de competencia han propiciado que la inversión extranjera directa tome un papel importante para el desarrollo debido a que permite tener acceso a nuevos mercados, tecnología y productos.

El paulatino y desigual desarrollo de la tecnología y la división internacional del trabajo, impusieron una interrelación entre los centros industriales y las economías de la periferias, en las que las primeras explotaban la riqueza de las segundas, obteniendo materias primas para transformarlos y venderlos en productos manufacturados e insumos a dichas regiones periféricas, las cuales poco a poco se convirtieron en mercados de los países industrializados. Esta situación caracteriza las relaciones comerciales hasta que se impone la necesidad de romper con dicho modelo de explotación para sustituirlo con otro en donde la industria tuviera una participación más dinámica.

El ambiente de globalización económica ha acentuado de manera sustancial la forma de operar de las industrias y el reto más importante para los países radica en su capacidad de crecimiento, expansión, y aprovechamiento de las oportunidades de apertura comercial.

La empresa transnacional, y la inversión extranjera directa (IED), constituyen un novedoso factor de poder en las relaciones internacionales, y la naturaleza de sus

actividades y operaciones originan una amplia variedad de efectos económicos y políticos, tanto en la nación receptora como en la de origen.<sup>1</sup>

Los impactos generados por la operación de la empresa transnacional y su IED contribuyen a que cada vez sea más difícil el sostenimiento de los conceptos tradicionales de estado nación, como elementos principales del rumbo de la economía mundial, pues alienta la formación de grupos regionales privilegiando sus intereses como empresa multinacional.<sup>2</sup>

Es importante destacar, que las razones para el establecimiento de IED en México han variado considerablemente, como consecuencia de las variaciones en la economía mundial. El efecto de la IED no se reduce sólo a efectos macroeconómicos, sino también es determinante de importantes cambios en las empresas y la organización industrial a nivel local, regional y nacional. En este sentido, sus efectos se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, de vinculación intra e inter-empresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración y conformación de redes económicas y sociales.

Por ello, para su estudio resulta importante considerar los distintos aspectos teóricos de los principales exponentes de la economía, por la trascendencia que tiene como base para el desarrollo económico. Y por el lado del comercio exterior, las principales ideas que explican las formas que asumen los flujos de capital y la interrelación que tienen, así como comprobar la dirección que toma dicho capital. Cabe señalar que las empresas transnacionales por su poder económico y político son consideradas como elementos importantes para la transnacionalización de sus cuantiosos flujos de capital y del flujo de mercancías entre las naciones donde se ubican.

Bajo este esquema, se aborda el estudio de la inversión extranjera directa, la cual no es algo nuevo dentro del entorno internacional, ya que jugó un papel importante en el financiamiento de las naciones periféricas.

---

<sup>1</sup> Sepulveda, Bernardo y Antonio Chumacera, La inversión extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, 1973, México.

<sup>2</sup> Ruiz Durán, Clemente, Macroeconomía Global, Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial. Ed. Jus/UNAM, 1998, México.

Partiendo del análisis de estos elementos, la investigación tiene como objetivo conocer el efecto de la inversión extranjera directa en el comercio exterior durante el periodo de 1988 a 2000 a través del análisis de variables macroeconómicas además de señalar las ventajas competitivas y comparativas que ofrece México. No obstante, a raíz de la crisis mexicana de 1994, la metodología de la captación de información al respecto de la inversión extranjera directa se modificó, por lo que en algunos casos no se puede realizar una comparación durante el periodo de la investigación.

Por todo ello, en esta investigación se pretende demostrar que:

La inversión extranjera directa en países en desarrollo comienza a tomar importancia en la década de los ochenta, a través de un proceso de reorganización del capital, para dar salida a las crisis y una mayor internacionalización de la producción; esta nueva estructuración se manifiesta, cuando las condiciones son propicias al capital y comienza a tener confianza para invertir en el interior de la producción de los países en desarrollo. Particularmente, la inversión extranjera directa en México llegó en mayor medida a partir de la década de los ochenta, como resultado de los avances de intercambio con los tratados comerciales y la modificación de leyes que favorecen el proceso de incorporación a procesos productivos locales y como consecuencia de la desregulación económica y financiera. Sin embargo, la inversión extranjera seguirá llegando a México, en la medida que existan factores de atracción y rentabilidad, fenómeno que se manifiesta en la lucha por los capitales, para estar en condiciones de competir en el mercado mundial. Así la apertura externa se puede entender como una necesidad para superar el estancamiento económico; siempre y cuando exista un marco regulatorio de la IED que a su vez sea el encargado de distribuir los recursos en forma eficiente hacia el sector real de la economía mexicana. Es así como el nivel de comercio exterior de México, con base en a los actuales tratados comerciales, ha presentado una relación positiva entre la cantidad de inversión extranjera directa que se destina en México, y el grado de intercambio comercial que se ha tenido desde 1988. Es por ello que, las empresas transnacionales son un medio que permite la inserción de nuevos capitales a la economía mexicana, obedeciendo a intereses particulares de la empresa por lo que los beneficios alcanzables en los países donde se insertan son secundarios

En términos generales la presente investigación se plantea en tres capítulos: En el capítulo uno, se exponen los principales argumentos teóricos acerca de la inversión, comenzando con la teoría neoclásica, para los que la inversión que realiza una empresa estará en función de la renta y de las posibles ganancias que obtendrán a futuro, con presencia de certidumbre, y por lo tanto, el riesgo no forma parte de la tasa de interés. En lo que se representa la teoría keynesiana la inversión requiere de financiamiento a corto y largo plazo, para hacer frente a los gastos, y lo lleva a cabo con la venta de acciones que le permite hacerse llegar el ahorro generado por la inversión. El concepto de incertidumbre hacia el futuro cobra mayor relevancia toda vez que juega un rol especial en la toma de decisiones. Para los poskeynesianos la decisión de invertir está determinada por la ganancia

En lo que se refiere a conceptos se establece la definición de inversión extranjera como aquella adquisición de activos fijos por parte de inversionistas de nacionalidad diferente a la del país de origen. Se establece la diferencia entre inversión directa y de cartera.

Finalmente en lo que a comercio exterior se refiere se exponen los planteamientos generales de Adam Smith con su Teoría de la Ventaja Absoluta; posteriormente David Ricardo estableció su Teoría de la Ventaja Competitiva y la necesidad de la especialización productiva de las naciones. Los postulados de Eli Heckscher y Bertil Ohlin complementan la teoría de David Ricardo, estos autores plantean que el comercio internacional se explicaría por la diversa dotación inicial de los factores. Se señalan las aportaciones de Paul Krugman sobre comercio exterior en su análisis sobre las nuevas condiciones que prevalecen en el panorama mundial. Y se mencionan las bases teóricas sobre las cuales se puede vincular la inversión extranjera directa y los flujos de comercio exterior; en este contexto se describe brevemente las nuevas teorías neotecnológicas.

En el segundo capítulo, *La inversión extranjera en México*, se aborda lo referente al desarrollo que ha tenido la inversión, se presenta el marco jurídico y regulatorio de la inversión extranjera en México, ya que la inversión extranjera desempeña un papel muy importante en el crecimiento de la economía mexicana, ya que se tiene cada vez mayor

presencia; se señala a México como un polo de atracción importante para las inversiones, al presentar las ventajas comparativas y competitivas que ofrece y se exponen como oportunidades de negocios para las empresas transnacionales, y con ello garantizar la disponibilidad de nuevos recursos.

En la parte estadística se observan los cuadros de la evolución de la inversión extranjera directa en México, la manera en que se distribuye en forma regional y sectorial; el origen de está y por último su participación dentro de la industria maquiladora.

En el último capítulo, *la inversión extranjera directa y el comercio exterior de México*, se plantea en un primera sección la empresa transnacional como agente económico que vincula la inversión extranjera directa y los flujos de comercio exterior, se señala el rol que desempeñan en lo que a materia tecnológica se refiere. En una segunda sección se destaca la importancia que tiene México con el resto del mundo y mención especial merecen el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el que se suscribió con la Unión Europea (TLCUEM). Además en este capítulo se resalta el desempeño del comercio exterior, su estructura sectorial y el comportamiento de la balanza comercial con las principales regiones del mundo. Finalmente se argumenta que los flujos de inversión extranjera directa influyen de manera importante en el sector exportador e importador mexicano.

**CAPÍTULO I**  
**ARGUMENTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN Y**  
**EL COMERCIO INTERNACIONAL**

## **I. ARGUMENTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Las teorías del comercio internacional explican la relación de comercio entre las naciones, el tipo de bienes que se importan y se exportan, y los beneficios que de ello obtienen.

La evaluación del comercio internacional de México y de la inversión que se ha realizado durante los últimos años, nos permite observar que hay una relación positiva entre ambas variables, es por eso que en este capítulo, se pretende exponer las principales teorías desde enfoque neoclásico, keynesiano y poskeynesiano sobre la inversión; y presentar las principales tesis del comercio exterior para Adam Smith, David Ricardo y las aportaciones de Paul Krugman.

### **1.1. Teoría Neoclásica de la inversión**

La teoría neoclásica caracteriza a la economía como un método de optimización aplicable a toda la sociedad. El método fundamental de resolución de problemas es la optimización. Analiza si la inversión que hará una empresa será rentable o no, a través de las posibles ganancias que podría obtener una empresa a futuro.<sup>3</sup>

Los neoclásicos suponen la presencia de certidumbre y el motivo especulativo se neutraliza mediante cierta intervención estatal, a través del gasto fiscal. Sostienen que el ahorro es previo a la inversión, y que el volumen de la tasa de interés determina su volumen, deja al mercado financiero la función de transferir estos recursos a la esfera productiva.

De acuerdo con esta teoría, la inversión es el costo presente de la obtención de ingresos futuros. Conocidos los costos presentes y los ingresos futuros, se puede calcular la tasa de descuento para cada inversión. Como la función de ahorro y la función de inversión están en función de la misma tasa de descuento, se puede determinar la tasa de equilibrio en donde la inversión y el ahorro se igualen.

---

<sup>3</sup> Este análisis supone que la tasa de retorno de la inversión (TIR) es igual a la tasa de interés.

Supone además que la tasa marginal de retorno es igual a la tasa de interés, por lo que existe certidumbre sobre el futuro, y por lo tanto, el concepto de riesgo no forma parte de la tasa de interés.

Este enfoque supone por un lado, que la decisión de invertir se da en condiciones de certidumbre y de aversión al riesgo, lo cual se presenta en un mercado de capitales perfectamente competitivo; por el otro, acepta la existencia de imperfecciones de mercado, que podrían llevar a decisiones no óptimas.

La función de inversión tiene su fundamento en los siguientes factores financieros:

- i) Las personas físicas invierten en portafolios, y los agentes corporativos invierten en activos reales;
- ii) El objetivo de las corporaciones es maximizar su valor de mercado, basado en su toma de decisiones de inversión y de sus finanzas;
- iii) El valor de las corporaciones es independiente de su estructura de capital y de su política de dividendos y;
- iv) Hay igualdad de oportunidades de inversiones futuras, independientemente de su previa decisión de inversión y de otras decisiones.<sup>4</sup>

Esta escuela señala, la tasa marginal de retorno se iguala a una tasa de interés ajustada al riesgo, y expuso las limitaciones de las evidencias creadas para apoyar la teoría neoclásica de la inversión, y que fueron aceptados sin cuestionamiento por los economistas neoclásicos.<sup>5</sup>

Asimismo, se afirma que existe una explicación alternativa del comportamiento del ahorro y la inversión, a partir del supuesto que indica que las personas están motivadas y preocupadas con la probabilidad de sobrevivencia en el largo plazo y el consumo presente.

La escuela ortodoxa incluye a los clásicos heterodoxos, neoclásicos y monetaristas, éstos analizan la toma de decisiones considerando el riesgo; sostienen que el dinero

---

<sup>4</sup> Gordon MJ., La teoría neoclásica y poskeynesiana de la inversión traducción Noemí Levy Orlik, Investigación Económica 210 octubre-diciembre UNAM, 1994, México. pp.156.

<sup>5</sup> idem pp. 161.

realiza principalmente la función de transacción y no afecta a la producción y las desviaciones en el corto plazo se pueden corregir en el mediano plazo.

En resumen, la escuela ortodoxa argumenta que:

a) La teoría de las expectativas racionales indica que los agentes económicos adquieren determinadas actitudes al ocurrir situaciones específicas, el dinero es completamente neutral, el interés se determina por variables reales e involucra el factor riesgo.

b) La teoría de los fondos prestables reconoce la posibilidad de mantener el dinero en forma líquida, independientemente de los recursos reales, aceptando la posibilidad de crear dinero para financiar la inversión.

c) La teoría del intercambio real sostiene que todos los recursos se expresan a través de bienes reales; y el consumo y la inversión no se diferencian. El ahorro fue realizado por los mismos agentes que lo invertían. La flexibilidad de la tasa de interés determinaba la oferta del ahorro y la demanda de inversión. En esta teoría el dinero tiene la función de circular para obtener bienes de consumo y financiar la inversión.

La escuela neoclásica analiza a la inversión con el modelo Q de Tobin, el cual sirve para buscar si está será rentable o no, consiste en encontrar el valor de los bienes que se adquieren antes de entrar a formar parte de la empresa y cuando ya pertenecen a ella.

Por lo que se refiere a la tecnología, esta escuela señala que cada país tendrá acceso similar a esta y los factores móviles de la producción serán llevados a aquellas áreas donde se consiga la tasa de retorno más alta.<sup>6</sup>

Y en el caso de las innovaciones tecnológicas su efecto se da al alterar el equilibrio existente en la sociedad, creando una demanda acumulativa de los bienes y efectos a largo plazo.

---

<sup>6</sup> PN. Junankar, La inversión: Teorías y evidencias, Memilla nPress Ltd, 1977. pp. 31-32

## 1.2. Teoría Keynesiana y Poskeynesiana de la inversión

Keynes en oposición a la teoría neoclásica señala, que la tasa de interés es un fenómeno monetario, y que la oferta y la demanda de dinero, son exclusivamente las que la determinan. De ahí que la cantidad de dinero juegue un papel muy importante en la determinación de la misma.

Para Keynes, la igualdad entre el ahorro y el volumen de la inversión surge *expost*, por el carácter bilateral de las operaciones entre el comprador y el productor. Sin embargo, no necesariamente un aumento en el ahorro representará un incremento en igual proporción en la inversión global. En su *Teoría General*, la inversión determina el producto, y éste el ahorro; de modo que la variable dinámica de ajuste de inversión y el ahorro es una variable pasiva que aumenta o disminuye a partir de la actividad económica; por lo tanto, la propensión marginal a ahorrar no determina el crecimiento del producto.

Marca la diferencia en los activos financieros en dos grupos:

- a) dinero; y
- b) todos los activos no monetarios (bonos).

Con base en ello los individuos toman la decisión de dividir su riqueza financiera en estos activos.

Al respecto, la teoría de la preferencia de la liquidez de la tasa de interés debe ser observada en un proceso de dos niveles:

- a) el movimiento de la tasas de interés no depende de la curva de demanda; y
- b) el banco central tiene la habilidad de determinar la tasa de interés.<sup>7</sup>

En su análisis Keynes, mantiene el supuesto de que la inversión es una economía monetaria y requiere de dos tipos de financiamiento; de corto y de largo plazo. Los inversionistas buscan financiamiento de corto plazo para cubrir gastos en el periodo de producción o de capital fijo. Una vez que obtienen dicho financiamiento recurren a

---

<sup>7</sup> Mántey Anguiano, Guadalupe, Lecciones de Economía Monetaria, UNAM-Acatlán, 1997, México. pp. 166

financiamiento de largo plazo mediante el fondeo, esto con la expectativa de cubrir las obligaciones de corto plazo y saldar los créditos bancarios contraídos.

Keynes sostiene, que esto se lleva a cabo a través de la emisión de acciones, que le permiten, recolectar el ahorro generado por la inversión y se intercambia por títulos de propiedad, que a su vez se irán saldando con los rendimientos que fluyan de la propia inversión.

Para los pensadores económicos del periodo poskeynesiano, hay presencia de incertidumbre, desconocen el futuro, y juega un rol fundamental en lo que respecta a la toma de decisiones de los diversos agentes que se involucran en el proceso productivo. Las relaciones institucionales, también generan incertidumbre entre las partes oferentes y demandantes de la actividad y por tanto, generan arreglos que disminuyen esta incertidumbre; a esto se le conoce con el nombre de contratos y pueden ser: *spot* al momento o *forward* cuando se tratan de promesas al futuro; existen los bienes de capital fijo y los activos financieros, tienen características diferentes; los primeros son de baja liquidez, altos costos por almacenamiento; mientras que los segundos, son un instrumento que permite expresar los rendimientos futuros de los bienes físicos. Los mercados de futuros incurren en el precio de los bienes de inversión. Usan los contratos para disminuir dicha incertidumbre pero al mismo tiempo pueden detener la producción y generar desempleo voluntario.

Afirman que, el dinero en el sistema capitalista se distingue por su función como depósito de valor, y puede acelerar o detener el volumen de la producción, tiene como contrapartida las deudas; para ellos el dinero no es neutral, lo que significa que afecta al ingreso real y el empleo a través, de su impacto sobre la tasa de interés real.

El dinero no es sustituible por ninguna otra mercancía, tiene una elasticidad igual a cero, y un costo de transferencia casi nulo. Estos supuestos conducen a una función de demanda de dinero determinada no sólo por motivos de transacción y financiamiento de la inversión, sino también como depósito de valor.

Las decisiones de inversión desde la perspectiva de los poskeynesianos, están determinadas por la ganancia, que se mide a través del precio de la demanda y de la oferta; las expectativas reflejadas a través de la tasa de apalancamiento; los fondos internos; la capacidad instalada ociosa y los avances tecnológicos.<sup>8</sup>

Por otra parte, algunos autores poskeynesianos retoman el concepto que Keynes dejó pendiente y éste es el del financiamiento de la inversión para lograr el crecimiento de la producción y del ingreso; señalan que son los bancos y no los ahorradores, los responsables de canalizar el crédito a los inversionistas. Son los bancos los que permiten incrementar los fondos para invertir, a través del incremento de la oferta del crédito, la cual depende del comportamiento de sus reservas.

Existen algunos autores de esta corriente que toman como causa de la inversión la constante búsqueda de la tasa de retorno más alta para sus inversiones de capital, o el potencial de reducir su riesgo mediante la diversificación entre los distintos sectores productivos y mercados. Plantea que los inversionistas pueden aumentar los recursos totales recurriendo a fondos prestables, los cuales dependen de la rentabilidad y del tamaño de la empresa.

Postulan que los determinantes de la inversión son las *cuasi rentas*, tasa de descuento, expectativas sobre el crecimiento de la demanda y el monto de financiamiento que cada empresario espera obtener.<sup>9</sup>

Además sostienen que, los fondos internos se reinvierten parcialmente, lo cual a su vez, determina las oscilaciones cíclicas de la inversión. Desarrolla el concepto de “riesgo creciente”, ya que un mayor volumen de inversión, incrementa su riesgo. Supone que el capital de la empresa se diversifica

De acuerdo esta corriente, los fondos internos son los que desencadenan las fuertes variaciones que pueda sufrir el gasto de inversión. Señalan que, el gasto de inversión lo explica la tasa de interés y la tasa de beneficios empresariales; que a su vez,

---

<sup>8</sup> Levy Noemí, Cambios Institucionales en el sector financiero y sus efectos sobre el fondeo de la inversión, México, 1960-1994, Ed. DGAPA UNAM, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, 2001, México pp.45

<sup>9</sup> idem pp.57

determinan los fondos prestables que tienen acceso a la empresa. Consideran a las innovaciones como un factor exógeno a la inversión.

Sostienen además que, uno de los determinantes de la inversión es la capacidad ociosa<sup>10</sup>, hace un análisis sobre la conexión entre los determinantes del sector real y financiero de la inversión. Proponen que los determinantes de la inversión son la demanda agregada, la intensidad de capital y la utilización de la capacidad instalada; y lo que explican al ahorro y a la inversión son el grado de endeudamiento y el capital propio.<sup>11</sup> Además que, las innovaciones tecnológicas son endógenas a la economía, y argumenta que dichas innovaciones tecnológicas acompañan a la inversión, pero no la determinan.

Asimismo, se puede apreciar de acuerdo a estos autores que son los bancos los que proporcionan los créditos que permiten canalizar éstos a los inversionistas, lo que hace que los bancos puedan incrementar los fondos de inversión, a través de un aumento en la oferta de créditos, lo cual está en función de sus reservas.

Se puede resumir al revisar estas teorías que cada una de ellas explica aspectos diferentes de la inversión, pero ninguna de ellas engloba todo el escenario que considera el inversionista en la decisión de invertir.

### **1.3. Conceptualización de la inversión extranjera**

El concepto de inversión que se destacará en la presente investigación es el que define de acuerdo a Dornbusch<sup>12</sup> como “un aumento en la cantidad física de capital, comprende la inversión tangible como es la construcción de viviendas, fabricación y compra de maquinaria; y la inversión intangible que puede ser capacitación e investigación”.

---

<sup>10</sup> Define a la capacidad ociosa como la proporción entre el monto de ventas y la capacidad productiva, o sea, la capacidad utilizada y el stock de capital.

<sup>11</sup> Levy Noemí, Cambios Institucionales en el sector financiero y sus efectos sobre el fondeo de la inversión, México, 1960-1994, Ed. DGAPA UNAM, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, 2001. México. pp. 69.

<sup>12</sup> Dornbusch Rudiger y Stanley Fischer, Macroeconomía, Ed. Mc Graw Hill, 1996, México pp.58-59.

Por lo anterior se puede decir que la inversión es una parte del ingreso equivalente al ahorro, la inversión puede ser reconocida como la parte del ingreso que no se consume de acuerdo a la ecuación:

$$C+I=Y=C+S.$$

donde:

C es el Consumo; I es la Inversión; Y es el Ingreso Nacional y S es el Ahorro

Del mismo modo, se puede definir como el flujo de recursos económicos que se destina al proceso productivo con la intención de generar más recursos en un futuro.

En el aspecto político, la inversión es conceder poder de decisión directa, a un grupo de personas.

En el aspecto financiero la inversión significa la existencia de una remuneración variable (utilidad); en el caso del crédito existe una tasa fija (tasa de interés).

Cuando la adquisición de estos activos se realiza en un país diferente al inversionista, entonces se trata de *inversión extranjera* por lo tanto, se puede definir como “la compra por el gobierno o ciudadanos de un país en específico de activos en el extranjero en la forma de títulos, papel bancario y equipos de capital, (edificios y maquinaria), etc.”<sup>13</sup> También se puede definir como aquellas inversiones realizadas por un país o región específica a través de las vías que señalen las leyes que impliquen transferencia de capital desde el interior, sea que el proyecto se efectúe directamente por los inversionistas extranjeros o mediante su asociación con un inversionista nacional.<sup>14</sup>

Al inversionista que realiza esta actividad, se le define como la persona física o moral de nacionalidad distinta a la del país receptor que destina sus recursos para la instalación o equipamiento de empresas que se encuentran en territorio nacional. Su origen puede provenir de distintas partes del mundo.

---

<sup>13</sup> Krugman Paul Obstfeld Maurice, Economía Internacional, Ed. Mc Graw Hill, 1995, España. pp.373

<sup>14</sup> <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derint/cont/3/art/art9.htm#N14>

La inversión extranjera puede ser de dos tipos:

i) La inversión indirecta: en esta modalidad los inversionistas pueden participar en el capital social de una empresa simplemente comprando una participación de ella, es decir, adquiriendo acciones o partes sociales de sociedades ya constituidas, este tipo de inversión es de cartera; al inversionista solo le interesa el rendimiento de su inversión y la probabilidad de que aumente su valor en forma inmediata. En general estos inversionistas evalúan en forma separada las perspectivas de cada una de las unidades en las cuales ha decidido invertir, y movilizar sus inversiones conforme se modifiquen tales perspectivas.<sup>15</sup>

ii) La inversión directa: es la inversión que se realiza adquiriendo un interés en la administración de la empresa, comprende el financiamiento o aportación de capital para adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos; abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes. Con ello busca implementar nuevas tecnologías o realizar mejoras al proceso productivo. Para fines estadísticos, el Fondo Monetario Internacional (FMI) considera a la inversión directa, cuando el inversionista de nacionalidad diferente al país donde reside, destina los recursos que poseen el 10 por ciento o más del capital social de una empresa.<sup>16</sup>

La principal causa de la inversión extranjera es la diferencia en la tasa de rentabilidad de los distintos lugares donde se dirigen estos recursos y también implica un control de la empresa de la actividad sustancial de la producción en donde se invierte. Las causas de la expansión del capital, están implícitas dentro de la naturaleza propia de todas las empresas en auge y muestra su tendencia a su dinámica interna.

Cada empresa posee un ciclo de vida que les permite buscar otras posibilidades, por lo tanto, cuando el mercado interior impide su crecimiento, debido a condiciones particulares de cada nación, incentiva a las empresas a que se interesen en mercados donde sus posibilidades de crecimiento no se vean limitadas.

---

<sup>15</sup> Díaz Gutiérrez María Luisa, Liderazgo de las empresas transnacionales, Economía Informa, Número 235 Abril, 2004, pp.60

<sup>16</sup>Gutiérrez Arriola Angelina. La inversión extranjera mito o realidad en, [www.hemerodigital.unam.mx/ANUIES/unam/problems/114/sec\\_14.html](http://www.hemerodigital.unam.mx/ANUIES/unam/problems/114/sec_14.html). 1993.

Para que haya inversión extranjera, debe existir alguna imperfección en los mercados de productos o existir interferencia en la competencia. Dada ésta situación las empresas pueden optar por las siguientes medidas:

i) La exportación de la producción doméstica al mercado extranjero: esta es la forma más simple de penetrar a otro mercado, no exige alguna inversión inicial y permite aprovechar un porcentaje mayor de capacidad productiva de las plantas domésticas, disfruta de situaciones que le permiten competir ventajosamente con las empresas locales como son calidad en los productos, un coste menor, un equipo de directivos y ejecutivos de mayor calidad y la posibilidad de ofrecer mejores condiciones de financiamiento a los posibles compradores. El pertenecer a un país diferente y desarrollado, conlleva a poseer un entorno tecnológico.

ii) Producir en el mercado extranjero a través de una empresa local para el cual cedería sus patentes o sus licencias industriales con el correspondiente pago de regalías; e

iii) Instalar una planta subsidiaria en dicho mercado, ante esta situación la empresa aprovecha la situación del país receptor, y considera una mayor cantidad de riesgos del país huésped.

Los inversionistas extranjeros, provienen principalmente de los países con economías fuertes capaces de realizar los ajustes económicos internos necesarios, para aplicar nuevas tecnologías a sus procesos productivos nacionales y hacerlos más eficientes.

Aprovechan todos los beneficios de la globalización<sup>17</sup> económica en tanto su posición en el mercado global se lo permita, se trasladan a diversos países con arreglo a las ventajas y condiciones que éstos ofrecen, ya sea en términos de salarios, condiciones tributarias y reglamentación hacia la inversión, dotación de materias primas, cercanía a los mercados de consumo, infraestructura desarrollo tecnológico y políticas industriales entre otras.

---

<sup>17</sup> Entendiéndose la globalización como el proceso en el que existe una gran interdependencia económica entre las naciones líderes en el comercio, la investigación y las relaciones de cooperación comercial, existiendo relativamente pocas restricciones al ingreso comercial o contra empresas extranjeras.

Es un proceso por el que las economías nacionales se integran en el marco mundial y su evolución pasa a depender cada vez más de los mercados internacionales y menos de la práctica política de los estados nacionales. Expresa la creciente importancia del comercio internacional en la actividad de los países y las empresas.

Dadas las condiciones mundiales, es claro que la decisión de invertir en otro país diferente al de origen se debe de tomar sobre la base de una mezcla de información, intereses e intención. Los aspectos que toman en cuenta los inversionistas para establecerse en un determinado país son: la discriminación de precios y controles empresas transnacionales *versus* empresas nacionales; la disponibilidades de capital nacional; la estabilidad monetaria; la estabilidad política; la inflación anual durante los últimos cinco años; la propiedad extranjera permitida; la repatriación de capital; y la voluntad de conceder protección arancelaria

Resulta más sencillo encontrar que estos factores se verifican dentro de los países más desarrollados, por lo que la mayor parte de flujos mundiales de inversión se dan entre ellos; gracias al avance que han tenido algunas naciones consideradas con un menor nivel de desarrollo o con riesgo, se han incrementado los recursos destinados a estas naciones.

#### **1.4 Adam Smith y el comercio internacional**

La primera aproximación de la economía política al tema de comercio exterior internacional se encuentra con Adam Smith y la constituye la *Teoría de la ventaja absoluta*.

Adam Smith plantea que, en el comercio y la industria, el individuo, incluso habiendo iniciado sin capital, conseguía crearse una fortuna con mayor facilidad que en la agricultura, aún cuando veían la causa de la preeminencia de las naciones más ricas principalmente su industria más desarrollada, reconociendo como base de esta ventajosa situación, el hecho de que la explotación industrial del trabajo podría distribuirse más fácilmente que en la agricultura.

Smith establece que, el progreso económico había empezado con el comercio y la industria urbanos y sólo había trascendido a la agricultura; vio que las naciones modernas cuidaban del comercio colonial y la industria de exportación antes que del comercio e industrias locales, esto era contranatural y solamente podía ser provocada

por la intervención parcial de los gobiernos, que entorpecían el libre tráfico en el país a cambio de favorecer la industria y el comercio exteriores.

Planteó que las colonias americanas, son imagen del progreso natural, en ellas el capital era invertido en la agricultura y posteriormente de modo racional en el resto de la economía.

Señala en la *Riqueza de las Naciones* que: “Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventaja, comprando una parte del producto como propia, o con su precio que es el mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan”.<sup>18</sup>

Demostró que la fuente fundamental de todos los ingresos, así como la forma en que se distribuye la riqueza, radica en la diferenciación entre la renta, los salarios y los beneficios o ganancias, señaló que la mejor forma de emplear el capital en la producción y distribución de la riqueza, es aquella en la que no interviene el gobierno, es decir, en condiciones de “*dejar hacer y dejar pasar*”.

Smith argumenta que, la producción y el intercambio de bienes aumenta, y por tanto, también se eleva el nivel de vida de la población, si el empresario privado, tanto industrial como comercial, puede actuar en libertad mediante una regulación y un control gubernamental mínimos.

Para defender este concepto de un gobierno no intervencionista, Smith estableció el principio de la “*mano invisible*”: que busca satisfacer sus propios intereses, todos los individuos son conducidos por una “*mano invisible*” que permite alcanzar el mejor objetivo social posible. Por ello, cualquier interferencia en la competencia entre los individuos por parte del gobierno será perjudicial.

---

<sup>18</sup> Asimismo, realizó un profundo análisis de los procesos de creación y distribución de la riqueza.

Abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que, cuanto más amplio fueran los mercados, mayores serían las oportunidades de especialización.<sup>19</sup>

Introduce la teoría del valor trabajo<sup>20</sup>, a través del significado de la ventaja absoluta, establece que un país que tiene dos productos para vender, uno de estos es más fácil de producir que el otro, la ventaja absoluta señala que el país se beneficiará al comprar aquél bien que le cueste más producir y venderá aquél bien que le sea más fácil producir. A él se le atribuye el concepto de las llamadas diferencias absolutas de costos.<sup>21</sup>

Además señala que, el libre comercio entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve acabo un adecuado intercambio comercial. Desarrolló la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional, que consistió en demostrar lo conveniente de la especialización de trabajo entre los países y la aceptación del intercambio comercial entre estos.

### **1.5. El comercio internacional con David Ricardo**

David Ricardo expuso el teorema de los costos comparativos o también se le señala como *teoría de la ventaja comparativa*; parte de la necesidad de la especialización productiva de las naciones y favorece al comercio internacional, basado en la diferencia de la productividad del trabajo, donde señala que, en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos de otro y así maximizar las ganancias.

“Una economía caracterizada por uno o más recursos productivos escasos tendrán interés en dedicarlos exclusivamente donde le proporcionen el máximo valor de

---

<sup>19</sup> Ledesma, Carlos A., *Negocios y Comercialización Internacional*, Edit. Macchi, 1995, México. pp. 23

<sup>20</sup> La Teoría del valor trabajo señala que en intercambios de bienes y servicios, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contienen.

<sup>21</sup> Son los que demuestran la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de una mercancía que pueda dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país.

productos pero eso es impedido, en ausencia del comercio internacional, por la necesidad de producir todo, si la población demanda todo. Por consiguiente, siempre en ausencia de comercio internacional, una parte de los recursos productivos, forzosamente se dedica en forma menos eficiente que la óptima, a obtener lo que no se puede evitar producir, porque la gente lo demanda. Pero en cuánto esa demanda puede ser satisfecha por el comercio internacional, los recursos nacionales ya no encuentran obstáculos para emplearse con el máximo de eficiencia, en las únicas producciones recomendadas por la técnica o por la naturaleza.”<sup>22</sup>

Utiliza los siguientes supuestos:

- a) existen solamente dos países y dos productos;
- b) se cumple la teoría del valor trabajo;
- c) costos unitarios constantes; y
- d) no existen costes de transporte y tampoco tipo de “*trabas*” al intercambio internacional de mercancías.<sup>23</sup>

El modelo que plantea considera al trabajo como único recurso escaso, como único factor productivo. Por ejemplo: es la producción de una unidad de vino y una unidad de tela. El país “A” produce una unidad de vino en 90 días, mientras el país “B” lo produce en 100 días; mientras una unidad de tela el país “A” lo produce en 80 días y el país B en 120 días.

Aún cuando el país “A” produce ambos artículos de menor tiempo, le conviene comerciar con el país “B” si a cambio de una unidad de vino recibe una unidad de tela, ahorrándose 10 días. Al país “B” le conviene también el cambio porque por una unidad de tela que le cuesta 100 días recibe una unidad de vino que internamente le cuesta 120 días, ahorrándose 20 días.<sup>24</sup> Ambas economías se benefician del comercio internacional, porque ambas limitan el trabajo a lo que saben hacer mejor. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países,

---

<sup>22</sup> [www.edumed.net/coursecon/colaboraciones/Ramales-DavidRicardo.html](http://www.edumed.net/coursecon/colaboraciones/Ramales-DavidRicardo.html)

<sup>23</sup> Bajo Oscar, Teorías del comercio internacional, Editorial Antonio Bosh Editor S.A., 1991, España pp. 575.

<sup>24</sup> Torres Gaytan Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, Siglo XXI Editores, 1980, pp.85-87.

La diferente productividad del trabajo en los dos países, determinaría el patrón del comercio internacional, el cual llevaría el aumento del bienestar de ambos países, en el sentido de que la especialización productiva de acuerdo con las pautas sugeridas por la teoría de la ventaja comparativa, permitiría un mayor volumen de producción (y consumo) de ambas mercancías, dada la dotación inicial de trabajo.<sup>25</sup>

Entre las observaciones de la teoría de la ventaja comparativa destaca el carácter estático del contexto en el que se presenta. Ignora las posibilidades evolutivas tanto de la técnica como de la demanda mundial de productos.<sup>26</sup> Otra crítica se refiere a la supuesta inmovilidad de los factores productivos que la teoría de la ventaja comparativa supone.

La teoría de David Ricardo se ha enriquecido con aportaciones de destacados economistas como Porter, Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Eli Heckscher y Bertil Ohlin, después de revisar la teoría de la ventaja comparativa establecen un modelo para explicar el origen de la ventaja comparativa. Señalan que los países difieren en sus factores, y por tanto los precios de los factores influyen en los costos de producción.

El modelo Heckscher-Ohlin (H-O), predice que si un país tiene una abundancia relativa de un sólo factor, tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que en donde se requiera una mayor cantidad de ese factor, pone énfasis en la interacción entre las proporciones en la que los diferentes factores están disponibles en diferentes países y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes. A este modelo se le conoce como la teoría de las proporciones factoriales o de los factores.

Esta teoría usualmente se presenta en forma de dos vertientes:

i) Heckscher-Ohlin que muestra que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e

---

<sup>25</sup> Bajo Oscar, Teorías del comercio internacional, Editorial Antonio Bosh Editor S.A., 1991. España pp.17.

<sup>26</sup> [www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-DavidRicardo.html](http://www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-DavidRicardo.html), 2006.

importará la mercancía cuya producción necesite del uso de factores relativamente escasos y caros.

ii) La igualación de los precios de los factores, donde que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos a través de las naciones. Pero en la realidad, esta premisa no se observa a causa de las enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias de tecnología.

### **1.6. Recientes aportaciones en el comercio internacional**

El panorama actual del comercio internacional ha rebasado los planteamientos de las teorías anteriores debido a que han surgido nuevos factores como son las corporaciones transnacionales, las innovaciones tecnológicas y nuevos productos. La teoría que combina el comercio internacional con la organización industrial, es relativamente reciente.

La conversión del teorema de las ventajas comparativas, que planteó David Ricardo, en un sistema dinámico, lo plantea Porter como ventajas competitivas, en el que la productividad de algunas ramas industriales o de servicios, o algunos segmentos de ellas, encuentran condiciones más propicias en determinadas naciones para alcanzar el éxito, entendido éste como una participación ventajosa y perdurable en el mercado, capaz de vencer a los adversarios, nacionales o extranjeros, lo que da como resultado un proceso de especialización productiva, variable explicativa del intercambio actual.<sup>27</sup>

En la economía mundial, el comercio internacional se presenta entre dos países que tienen diferentes estructuras geográficas y productivas, que nos llevan a determinar un comercio desigual entre ellos; la disponibilidad de recursos con que se cuenta para la producción y la tecnología, se puede señalar su interacción como la fuente del comercio internacional. La abundancia relativa de factores de la producción y la intensidad con la que son utilizados en la producción muestran que una economía tenderá a dedicar su

---

<sup>27</sup> <http://www.edumed.net/coursecon/colaboraciones/Ramales-Porter.html>

producción de bienes a aquellos que sean elaborados con los factores que el país se encuentra mejor dotado.<sup>28</sup>

De esta forma Paul Krugman, desarrolla un nuevo planteamiento que parte del análisis y estudio de las siguientes premisas;

- i) las ganancias del comercio: cuando los países venden bienes y servicios entre ellos se produce casi siempre un beneficio mutuo. Los beneficios pueden estar en el comercio internacional de bienes o en la financiación internacional;
- ii) la estimación de los patrones de comercio;
- iii) el diagnóstico de la balanza de pagos; y
- iv) la coordinación internacional de políticas económicas dado que las interconexiones actuales de los países, pueden generar repercusiones de unos y otros al tomar ciertas decisiones.

Krugman analiza el efecto de la estructura de mercado en el comercio internacional, usando el análisis del equilibrio parcial y la teoría del bienestar.<sup>29</sup> Señala que las estructuras del mercado influyen en el comportamiento de las empresas que actúan en un escenario, donde prevalece la competencia imperfecta, también indica que el intercambio comercial a nivel mundial está influido por el comportamiento de las corporaciones transnacionales al cobrar relevancia, al aprovechar las economías a escala y la localización de sus plantas, se da un comercio inter-empresa, triangulan la producción con la finalidad de minimizar sus costos. Al trabajar con montos altos de producción aprovechan las economías a escala reduciendo costos y maximizando beneficios.

Estas empresas a su vez, se encuentran localizadas en mercados muy concentrados donde las barreras arancelarias son muy altas<sup>30</sup>, debido a la diferencia de productos, montos y el tamaño de la planta que se requiere para ingresar al mercado y las necesidades.

---

<sup>28</sup> Krugman Paul Obstifeld Maurice, Economía Internacional, Mc Graw Hill. 1995. España. pp-81.

<sup>29</sup> Krugman Paul, Obstifeld Maurice, Economía Internacional, Mc Graw Hill, 1995, España. pp.27.

<sup>30</sup> Se refiere cuando las cuotas arancelarias están muy por encima del resto de los bienes con el fin de dificultar el libre acceso de mercancías.

La opción de que empresas instaladas en diferentes países y que formen parte de la misma industria y realicen transacciones comerciales, obedece a la necesidad de reducir costos y de evitar la incertidumbre que genera la tendencia de mercado. Este tipo de comercio ha adquirido mayor relevancia en el flujo total de las importaciones y exportaciones que se realizan en los países.

Esta teoría señala la importancia que han cobrado los factores de oferta<sup>31</sup> en la determinación de los flujos de bienes y servicios en el contexto mundial. A diferencia del modelo la teoría H-O, reconoce la existencia de economías de escala, productos diferenciados y mercados oligopólicos, monopolísticos y estrategias comerciales. Una liberalización selectiva hacia países similares genera un comercio de carácter intraindustrial, es decir, que cada país importa y exporta simultáneamente productos diferenciados pertenecientes a la misma industria.

Este señalamiento contrapuntea al modelo H-O, según el cual no se genera comercio entre países similares y si se genera entre países disímiles será interindustrial, es decir, cada país sólo importará o sólo exportará todas las variedades pertenecientes a una industria.<sup>32</sup>

El planteamiento de Krugman, proporciona una relación amplia de las fuentes de comercio y la especialización internacional. Sugiere que la política comercial puede afectar el poder monopolístico de las empresas nacionales en sus mercados internos; se usa para reducir el poder de mercado de las empresas extranjeras en el mercado interno; y puede utilizarse para reforzar el poder de mercado de las empresas nacionales en su competencia de mercados extranjeros, como sostiene Brander y Spencer.<sup>33</sup>

El modelo norte-sur, estudiado por Dutt y Taylor, señala que los países de la periferia, están subordinados por los países desarrollados. Esta afirmación argumenta que los países del norte, tienen exceso de capacidad de demanda, mientras que la periferia,

---

<sup>31</sup> Como son los rendimientos crecientes, recursos naturales, la productividad del trabajo.

<sup>32</sup> Tornell Aaron, ¿Es el libre comercio la mejor opción?, Trimestre económico No. 211, 1986, pp-529-530.

<sup>33</sup> Krugman Paul, La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados, Trimestre Económico, No. 217. 1988.

tiene una fuerza de trabajo infinitamente elástica. Asimismo, el sur depende de la oferta de bienes de capital y de la inversión extranjera del norte. Krugman y Taylor sugieren que el ajuste macroeconómico y el dinamismo de las exportaciones son efectos positivos de las condiciones estructurales en que se encuentra la economía.

La escuela neoestructuralista trata de llevar a un nuevo contexto de política la industrialización y la integración de economías al mercado. Esta nueva política tiene las siguientes características: definición de factores productivos, brechas tecnológicas y ciclo de las mercancías, diferenciación de las mercancías, disparidad entre los precios sociales y de mercado, y economías de escala.

La escuela neoestructuralista señala que el volumen de inversiones, la tecnología, el mejoramiento de la calidad de la fuerza de trabajo, las economías de escala, la especialización y una alta utilización de capacidad instalada, son las variables claves para un proceso de crecimiento exportador dinámico.<sup>34</sup>

Señala que las economías externas dan lugar a un comercio activo entre países desarrollados y en vías de desarrollo que origina encadenamientos productivos, a través de interrelaciones de insumo-producto, transferencia de tecnología y las ventajas de mercados más amplios.

### **1.6.1. Inversión extranjera directa y comercio exterior**

La relación que tiene la IED con el comercio exterior es el creciente papel desempeñado por las empresas transnacionales, además muchas de sus operaciones intraempresa, esto es, el intercambio entre la compañía matriz y sus afiliadas.

Sin embargo, no hay una teoría como tal que considere explícitamente la relación el comercio exterior y la inversión extranjera directa como flujos complementarios o sustitutivos, y que a su vez permita distinguir las diversas formas en que los distintos

---

<sup>34</sup> Ocampo, José Antonio, Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo., Revista Pensamiento Iberoamericano No. 20 Comercio Apertura y desarrollo Jul-Dic. 1991. pp. 209

sectores industriales se orientan hacia el exterior, por medio de las transacciones comerciales.<sup>35</sup>

Existe un estudio de Host, Helleiner y Lavargne, donde establecen que a mayor intensidad tecnológica de una industria, mayores son los flujos de comercio asociados con las transnacionales. Esto se observa como una correlación positiva entre exportaciones del país de origen y la actividad de las filiales. También se manifiesta como una correlación positiva entre el grado de comercio intra-empresa y la intensidad tecnológica, ya sea en las exportaciones o en las importaciones. En cambio es menos probable que haya un aumento de comercio asociado a la operación en las industrias de baja intensidad tecnológica.<sup>36</sup>

Una de las formas sugeridas para conocer el impacto que ejerce la IED sobre el comercio es establecer cierta tipología de las empresas transnacionales en base a algunas de sus más importantes ventajas y características.

La presencia de las empresas transnacionales en la economía mundial se explica, porque dichas empresas realizan ciertas transacciones en el exterior, en lugar de acudir a los mecanismos tradicionales del mercado, y el incentivo para dicha internacionalización estaría dado por la existencia de imperfecciones en la asignación de recursos.<sup>37</sup>

Ramírez de la O, establece categorías a partir de la consideración de que la tecnología y mercadotecnia son las principales ventajas de la empresa transnacional. Dichas categorías son las siguientes:

a) Empresas en que la ventaja principal es la tecnología; los bienes producidos sufren cambios físicos y en ocasiones tecnológicos. Estas empresas se caracterizan por su alta tecnología y fuertes gastos de investigación y desarrollo, como son; la farmacéutica, de maquinaria, de equipo de transporte y de manufacturas. Este autor las

---

<sup>35</sup> Ramírez de la O, Rogelio. Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México, Comercio Exterior, octubre, 1982, México. pp. 1155

<sup>36</sup> Ramírez de la O, Rogelio. Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México, Comercio Exterior, octubre, 1982, México. pp. 1156

<sup>37</sup> Bajo Oscar, Teorías del comercio internacional, Edit. Antonio Bosh Editor S.A., 1991, España. pp.65

llama *de diferenciación tecnológica* por que es su tecnología lo que se esfuerzan en diferenciar.<sup>38</sup>

b) En el segundo grupo de empresas, no son frecuentes los cambios físicos o tecnológicos de los productos. Estas son objeto de intensa diferenciación a base de publicidad y mercadotecnia. Estas industrias son denominadas por el autor como *de diferenciación por publicidad*.

c) El tercer grupo no fabrica artículos diferenciados, aunque en algunas industrias existe intensidad tecnológica. Los productos de estas empresas, así como las materias primas están estandarizados, en vez de diferenciados. Estas industrias las denomina *de productos no diferenciados*.

La integración vertical y horizontal de la empresa transnacional significa que la matriz controla a la filial en algún grado y eventualmente entre ambas hay flujos de servicios y mercancías. Para Ramírez de la O, la actividad de una filial opera dentro de un esquema de integración, implica que el comercio exterior se convierte en flujos ligados a las ventas de la empresa. En particular, esta relación se establece con claridad entre las importaciones de componentes y ventas locales; se trata de un comercio originado fundamentalmente en la integración vertical<sup>39</sup> y la especialización manufacturera. A diferencia del comercio de productos no diferenciados, que dependen principalmente de la dotación de recursos y de los costos, y del los productos diferenciados por publicidad, que depende de los patrones de demanda en los mercados de exportación y de los precios.

En resumen, las ventas de la empresa transnacional en las industrias de diferenciación tecnológica dependen en gran medida de las importaciones. Así se puede establecer una correlación positiva entre las importaciones y las exportaciones por empresa, que en gran parte pueden explicar los flujos de comercio intraindustrial.

---

<sup>38</sup> Ramírez de la O, Rogelio. Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México, Comercio Exterior. Octubre, 1982 . México pp. 1157-1159

<sup>39</sup> La integración vertical permite que existan diferentes fases productoras dentro de una misma empresa. Esto permite que dichas frases encuentren proveedores para sus insumos donde de la estructura de la misma empresa. (Krugman, Obstfeld)

Existen también teorías alternativas con el fin de explicar las principales tendencias del comercio internacional en la actualidad, entre las cuales destacan las llamadas *Teorías Neotecnológicas*, al igual que la teoría clásica ricardiana, donde el papel de las diferencias internacionales en las condiciones tecnológicas son la fuente comparativa y el comercio internacional, en este nuevo enfoque, los procesos de generación y transmisión de tecnología son una variable endógena del modelo. Los aspectos tecnológicos pasan a un primer plano, subrayándose el concepto de progreso tecnológico<sup>40</sup> con sus dos formas básicas: de innovación de proceso e innovación de producto.

Dentro de las teorías neotecnológicas se distinguen 2 vertientes:

a) *El modelo de desfase tecnológico*. Michael Posner expone esta teoría, según la cual, un país que disfruta de una ventaja tecnológica en la producción de cierto bien (consiste en un método de producción más eficiente, o quizás en un mejor diseño o calidad) tendería a exportarlo. Eventualmente, si la innovación disponible al principio solamente en el primer país pasa a ser conocida en el exterior, la fuente de la ventaja comparativa desaparecería pero surgirían nuevas innovaciones y, por tanto, seguirían existiendo un motivo para el comercio internacional. Al mismo tiempo, y dado que se espera que las innovaciones estén concentradas en una industria, o en un grupo de industrias, aparecerían economías de escala dinámicas, esto es, reducciones en los costes medios cuando tiene lugar el proceso técnico.

b) *El modelo del ciclo productivo*, Vernon introduce explícitamente la inversión extranjera en el esquema explicativo, diseñado en un principio para Estados Unidos. Afirma que, debido a las características del mercado, para los empresarios de este país, existe un incentivo a introducir en el mercado un tipo de productos que, vayan destinados a consumidores con rentas altas; así en una primera etapa la producción se localizaría en el país sede sobre la base de comunicaciones más fáciles y economías externas y el nuevo producto se vendería tanto en el país de origen como en países externos. A medida que su demanda aumente, las economías de escala y los costes se hacen más importantes de modo que en una segunda etapa la producción se localizaría

---

<sup>40</sup> Definido como la incorporación de nuevo conocimiento hasta entonces desconocido.

en el exterior, preferiblemente en países avanzados. Finalmente, en una tercera etapa la producción tendería a localizarse en países menos desarrollados, al ser más beneficiosos debido a las características de los productos estandarizados, tales como altos requerimientos de trabajo, elevada elasticidad de demanda-precio o menor dependencia de economía externa.<sup>41</sup>

Según las teorías neotecnológicas la ventaja comparativa se explica, por diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias. Entonces la elección entre exportar o producir en el exterior dependerá de la clase de ventaja disfrutada por la empresa en cuestión. Si se escoge la exportación, se basará en la innovación tecnológica y continuará hasta que dicha innovación se difundiera y la producción se extendiera a otros países, por parte de productores locales o bien, a través de la inversión en el exterior.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Bajo Oscar, Teorías del comercio internacional, Edit. Antonio Bosh Editor SA. 1991. España pp. 66

<sup>42</sup> idem., pp. 67-68

## **CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO I**

Las teorías de inversión y de comercio internacional son una herramienta para considerar explícitamente la relación entre el comercio exterior y los flujos de inversión, como flujos complementarios, y que a la vez permiten distinguir la orientación que toman los sectores industriales.

En el caso de la inversión, se justifica como resultado de la expansión y de la necesidad de incrementar ganancias. En el ámbito internacional existe un proceso de relaciones: productivas, financieras y tecnológicas como base de la internacionalización del capital a escala mundial, es donde las empresas trascienden fronteras y que deja en claro que impulsan o deprimen las condiciones sociales, institucionales, económicas y políticas.

En lo que se refiere a comercio exterior no se puede generalizar al hablar sobre el efecto que en el tiene la inversión extranjera directa, ya que de acuerdo con estas teorías, el mayor efecto se tiene en el renglón donde la tecnología y la organización industrial facilitan la integración entre filiales y casas matrices.

**CAPÍTULO II**  
**LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO**

## **II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO**

La dinámica del mundo actual, nos permite identificar la importancia que representa la interacción entre las naciones, particularmente entre los agentes económicos que buscan la mejor estancia para ver crecer su capital. Pero para que esto suceda, existen reglas claras para que su desempeño sea conforme a la ley.

### **2.1. Marco jurídico y regulatorio de la inversión extranjera en México**

El marco jurídico el cual se norman las inversiones en México, ha tenido que adaptarse a los cambios mundiales, ya que la anterior Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera data de 1973.

Por tal motivo en 1989, se promulgó un nuevo reglamento para promover la inversión mexicana y regular la extranjera. Éste puso de manifiesto, las medidas necesarias para darle un soporte jurídico a las tendencias reales de la inversión extranjera. Se orientó a promover ciertas actividades seleccionadas y que podrían considerarse como importantes, de acuerdo a las regiones donde se instalaron o por el efecto multiplicador que conllevan y no están sujetos a limitaciones legales específicas en cuanto a porcentaje de participación extranjera.

Tales actividades económicas, son las que involucran a los alimentos, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir, cueros, madera y productos de papel y que pueden contar con 100% de capital extranjero.

En 1993 se publicó una nueva Ley de Inversión Extranjera, que tuvo como objetivo incrementar las oportunidades de inversión de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Esta ley define a la inversión extranjera como:

- i) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- ii) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y

iii) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por ésta Ley.

Dicha ley en sus artículos 5° y 6° señala que las actividades que son reservadas de manera exclusiva al Estado y que son consideradas como áreas estratégicas para el desarrollo del país; éstas son:

1. Petróleo y otros hidrocarburos;
2. Petroquímica básica;
3. Electricidad;
4. Generación de energía nuclear;
5. Minerales radioactivos;
6. Telégrafos, Radiotelegrafía y Correos;
7. Emisión de billetes;
8. Acuñación de moneda; y
9. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

De la misma forma, se señalan algunas actividades que están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros; dichas actividades son:

- i) Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;
- ii) Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- III) Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable
- iv) Uniones de crédito;
- v) Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y
- vi) La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

No obstante, en el caso de las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio mexicano y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares se fueron

abriendo paulatinamente, para que pudieran participar los inversionistas extranjeros de conformidad con las disposiciones que se marcan en la ley de acuerdo a las siguientes disposiciones:

Del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas; del 1º de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y del 1º de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas.

En lo que respecta a las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, actividades de edificación, construcción e instalación de obras, la inversión extranjera pudo participar a partir del primero de enero de 1999, hasta el 100% en el capital social de sociedades mexicanas.

Con esta nueva Legislación, 688 de las 754 actividades que considera la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos<sup>43</sup> quedaron abiertas a la participación extranjera en el capital social de las empresas nacionales.

Esta Ley y Reglamento han permitido crear un marco normativo a favor de la competitividad del aparato productivo nacional, la seguridad jurídica de la inversión foránea y la claridad de las reglas del juego para nuevas inversiones.

Las únicas circunstancias en las que requiere aprobación por parte de la Comisión de Inversión Extranjera son: a) si la proporción de la inversión extranjera es mayor al 49% en el capital social; y b) si rebasa el monto de 394 millones de pesos.<sup>44</sup>

Otro aspecto normativo referente a la inversión es lo relacionado a la transferencia de tecnología y el uso de patentes o marcas. Este marco jurídico lo constituye la Ley sobre el control y registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas y su reglamento, a través de las que promueve y apoya la transferencia de tecnología.

---

<sup>43</sup> [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

<sup>44</sup> [www.economia.gob.mx/cnie](http://www.economia.gob.mx/cnie)

## **2.2. Ventajas de la inversión extranjera en México**

El proceso de globalización de la producción y la competencia desde la década de los ochenta, han hecho que las naciones cobren una importancia crucial como base de la formación de ventajas de las empresas en el panorama mundial. Los elementos a considerar son:

- a) Las condiciones de los factores de producción.
- b) Condiciones de demanda
- c) Sectores proveedores, conexos y auxiliares
- d) Estrategia y estructura de las empresas.

Estos elementos se encuentran en interacción constante y sus efectos son de impulso o inhibición para la creación o reforzamiento de las ventajas que presenta un país y logran garantizar la permanencia de diversos agentes económicos.

La “ventaja” se da cuando un país puede producir algunos productos más baratos con respecto a otros. Las razones pueden ser: el clima, la geografía o la mezcla de habilidades de su población. Cualquiera que sea la razón en cada caso, un país simplemente puede producir más barato que otro.

Las ventajas competitivas y comparativas de México que tiene para ofrecer a los inversionistas son instrumentos que constituyen una base importante para el desarrollo del país.

### **2.2.1. Ventajas comparativas**

Para México reafirmar una relación con la economía internacional, mostró las ventajas comparativas que ofrece, ya que es de vital importancia para su desarrollo y permitir el éxito de su capacidad para atraer recursos. México ofrece un mercado interno con más de 110 millones de personas; y acceso mercados con los países con los que ha suscrito acuerdos comerciales.

De acuerdo a la apreciación de Arturo Huerta: " las grandes empresas aprovechan las ventajas tecnológicas, financieras y de propiedad que tienen respecto al resto para

expandirse e incrementar su participación en el mercado mundial. Su diversificación geográfica, les permite reducir costos aprovechando ventajas comparativas y de localización y mejorar su posición competitiva, además de `reducir el riesgo y de estabilizar las ganancias globales”<sup>45</sup>. Tanto el flujo de mercancías como la infraestructura han incrementado los tratados comerciales y han propiciado que sea más eficiente el desplazamiento de las cargas y de las personas.

El gobierno mexicano en cada uno de sus niveles, desde el área federal, hasta el municipal, realiza programas de fomento empresarial e industrial para apoyar el aumento en la captación de inversiones.

Es importante resaltar la búsqueda de inversionistas para atraer diferentes ferias y eventos en los diferentes países donde se tiene una representación del gobierno mexicano.

Los sueldos y salarios son el valor agregado fundamental para los inversionistas, y la disponibilidad de mano de obra barata que se pueda encontrar es un elemento a considerar como opción. México se caracteriza por tener sueldos y salarios bajos, por lo que resulta atractivo a inversionistas para desplazar parte de la producción o las plantas a nuestro país.

Otro elemento extra que se considera, es el ambiente laboral estable, y México se ha caracterizado por no presentar conflictos laborales que interfieran de manera significativa con el desarrollo de las actividades económicas.

El gobierno mexicano ha buscado consolidar acuerdos que traigan ventajas a los capitales instalados en el país, para enfrentar la competencia en mejores condiciones, asegurando sus espacios económicos, estas alianzas buscan el fomento de las inversiones y otorgar facilidades al comercio.

Las reformas del Estado han girado sobre dos ejes principales: la desregulación y la disminución de la intervención estatal directa en la economía. La política económica ha

---

<sup>45</sup> BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Las maquiladoras en México en víspera del TLC, Comercio Exterior, Febrero, 1993. pp.159-160

ayudado al proceso de fortalecimiento de las grandes empresas nacionales y trasnacionales. En el caso de las segundas, se legisló para que hoy no sólo puedan tener el 100% del capital de la firma, sino incluso, contar con la nacionalidad mexicana y evitar con ello, la discriminación en la canalización de créditos.

### **2.2.2. Ventajas competitivas**

Entre los retos actuales de México, está la necesidad de dar a conocer las ventajas competitivas que se tienen. El panorama de desarrollo se ha orientado al exterior. Existe en el entorno económico actual, los siguientes elementos que permiten exponer a nuestro país como parte activa de la economía global.

#### **1. La disponibilidad, calidad y eficiencia de los insumos**

Al subdividir geográficamente el mundo en zonas de producción y consumo, se buscan abatir costos aprovechando la cercanía de los recursos, hacen posible la planificación, es decir, racionalizar los procesos de producción pero no así los de consumo porque si bien al interior de ellas pueden evitar los “*despilfarros*”, el desperdicio, y hacer un uso óptimo de los recursos, al destinar su producción aún en condiciones oligopólicas para el mercado, esto no asegura la realización de las mercancías, porque la planificación así expresada sólo es al interior de las empresas pero no debe entenderse como medida que abarca el resto de la sociedad.

#### **2. Brindar incentivos para la innovación y el desarrollo.**

Las innovaciones basadas en la microelectrónica y los nuevos materiales están aminorando la ventaja comparativa tradicional de los países en desarrollo, basada en la mano de obra barata y materias primas naturales en varias esferas.

Mientras no se avance en la innovación tecnológica, no se alcanzarán condiciones de desarrollo productivo que permitan configurar los equilibrios macroeconómicos requeridos para un crecimiento sostenido y menos vulnerable.

El actual proceso de globalización de la economía, condiciona a las innovaciones tecnológicas a depender de la necesidad del capital, sea nacional, trasnacional o de empresas que fusionan a ambos.

Dado que el impacto de la investigación y desarrollo tecnológico redundante fuertemente, el valor agregado que se obtiene de los productos por parte de las empresas, el gasto en investigación de aplicación más inmediata e innovación debe ir en aumento.

### **3. Apoyos municipales y estatales**

Cada una de las entidades federativas defiende sus propios lineamientos, pero en conjunto tienen un objetivo común ofrecer las mejores condiciones para los inversionistas.

Dentro de los apoyos que brindan los gobiernos, se puede mencionar, la exención total del pago del impuesto sobre nómina hasta por 4 años, exención de derechos de inscripción en el registro público de la propiedad de 25 al 60 por ciento para empresas industriales, y del 15 al 50 por ciento para empresa comerciales y de servicios, de acuerdo a la entidad donde se realice la inversión, facilidades de gestión para la adquisición de terrenos y naves industriales, becas de capacitación a través de los servicios estatales de empleo, y la agilización de trámites para la obtención de servicios.

### **4. Otros apoyos.**

En México existen otros incentivos a la inversión extranjera y que en especial corresponden a la industria maquiladora. Desde el 1 de enero de 1994, las empresas maquiladoras pueden realizar ventas en el mercado nacional, sin autorización de la Secretaría de Economía, aunque deben cubrir los impuestos de importación correspondientes. El porcentaje máximo de dichas ventas es actualmente del 60 por ciento del valor de las exportaciones, y dicho porcentaje se ha incrementado paulatinamente. De esta manera, se busca inducir gradualmente una plena integración al resto de la economía nacional de las empresas que operan bajo este esquema.

El programa de Importación Temporal de Bienes Manufacturados para Exportación (PITEX), permite la importación temporal, sin pago de impuestos y con facilidades en el manejo de trámites en las aduanas, de bienes que se utilizan en la producción de artículos de exportación, que no estén relacionados con el petróleo y que alcancen un porcentaje determinado de exportación (más del 10 por ciento). Destaca la cadena

productiva de textil-confección, ya que esta se ha convertido en alta generadora de empleos bajo este programa para surtir el mercado externo cerca del 57.63%, del total del personal empleado para el año 2000. Sin embargo es de resaltar que a partir de este año se ha reducido el empleo en la industria de la confección y coincide con un incremento en las importaciones de prendas para surtir el mercado local. En lo que se refiere a su balanza comercial registró superavit para el año 2000 por el orden de 2,098 millones de dólares, lo que la hace altamente generadora de divisas.<sup>46</sup>

El programa de Empresas Altamente Exportadora (ALTEX), fue diseñado para apoyar a quienes, en mayor medida, contribuyen a la generación de divisas al exportar directa o indirectamente mercancías no petroleras en cantidades o proporciones establecidas. Entre los principales apoyos a las ALTEX se encuentran los financiamientos por parte de instituciones bancarias, devolución inmediata de saldos de impuestos al valor agregado a su favor y la simplificación de trámites del comercio exterior.

El trato que se establece para los inversionistas que realizan operaciones dentro de la industria maquiladora de exportación y de los programas de PITEX y ALTEX, es muy favorable para las exportaciones, ya que el TLCAN, no prevé la aplicación de reglas de origen especiales para usuarios de estos programas, es decir, para hacerse acreedores al trato arancelario preferencial del TLCAN, los bienes producidos al amparo de dichos programas deberán cumplir con las mismas condiciones que otros bienes.

El objetivo de Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) consiste en propiciar el crecimiento de empresas especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y consoliden la oferta exportable de productos mexicanos, entre los beneficios otorgados se incluyen: la expedición de una constancia ALTEX y sus correspondientes facilidades; y la autorización de un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico.

El decreto para el Fomento de Exposiciones y Ferias para la Promoción de Exportaciones (FEMEX) se circunscribe al apoyo a ferias y exposiciones comerciales

---

<sup>46</sup> [www.siicex.gob.mx/sa](http://www.siicex.gob.mx/sa)

como instrumento para ampliar la participación de la industria nacional a los mercados externos.

Finalmente el sistema DRAWBACK, se trata de una constancia de exportación para la devolución de impuestos de importación a aquellos exportadores considerados como indirectos.

### **2.3. Criterios de los inversionistas para establecerse en México**

El flujo de estos fondos se debe en gran medida a la convergencia entre apertura comercial e inversión extranjera. A partir de la década de los ochenta, se pone en marcha una reforma global de la economía mexicana, con el objetivo de promover una asignación de recursos más eficiente y contar con una estructura productiva más competitiva e integrada en mercados internacionales.

El volumen de las corrientes de inversión es el reflejo de las ventajas actuales de localización estratégica para el comercio exterior las exportaciones. Un factor de localización importante es el clima de inversión existente y esperada en el país, en el caso de México, los inversionistas consideran la estabilidad macroeconómica y el nivel de riesgo país.<sup>47</sup>

De acuerdo a la OCDE, la perspectiva de riesgo país para México de 1988 a 1996, se vio afectada especialmente en los años de 1995 y 1996, dadas las situaciones de inestabilidad social y crisis.

Durante 1994 se da un empeoramiento en la imagen de México con el exterior y, en cierta medida, a los conflictos sociopolíticos como el de Chiapas y el asesinato del candidato Luis Donaldo Colosio. Posteriormente se explica la crisis financiera con una devaluación del peso el 20 de diciembre de 1994.

---

<sup>47</sup> El factor riesgo país considera el ingreso per cápita, el nivel de deuda externa, inflación, historia de pago, y el nivel de desarrollo económico, además de considerar el dato de la balanza comercial y el dato de déficit público.

Una de las ventajas que da México, es que ofrece un conjunto de factores económicos (mano de obra, distancia con mercados, recursos naturales, etc.) para ser utilizados directamente en la producción y que, por tanto, pueden promover resultados positivos en conjunto, tanto para el país, como para los inversionistas. México posee un atractivo dual; constituye un mercado y una plataforma exportadora al aprovechar los distintos acuerdos comerciales.

Para México, la entrada de nuevas inversiones representa la creación de nuevas instalaciones y servicios que ayudan a incrementar el capital social así como la producción y el empleo. Aunque constituya una proporción relativamente modesta en la formación bruta de capital, su mayor importancia está en el beneficio a las empresas absorbidas si éstas resultan ser más competitivas.

Las cifras de inversión extranjera directa se registran como un pasivo en la cuenta de capitales, además de que se pueden distinguir dos tipos de inversión extranjera: i) la reinversión de utilidades, es decir, recursos generados por la inversión extranjera ya establecida en el país; y ii) el resto que puede ser considerada como inversión extranjera directa nueva.

En los últimos años, la inversión ha experimentado cambios notables que no se limitan a lo cuantitativo; puede afirmarse que el aumento de los montos captados es el reflejo de que México es una nación cada vez más integrada al mercado mundial.

Un elemento extra que consideran los inversionistas, de acuerdo con Guerrero de Lizardi, es que el acelerado crecimiento de la inversión al sector comerciable apunta a su vinculación con el sector externo. El sector comerciable es un importador neto de insumos para la producción. Por tanto, la sobrevaluación estimuló las importaciones del sector comerciable y redujo sus costos externos,<sup>48</sup> además de que, los precios de los productos nacionales en término de divisas extranjeras se reducen, lo que favorece un aumento de las exportaciones.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Guerrero de Lizardi Carlos, El destino de la inversión bajo la apertura comercial con apreciación del peso en México, Economía Informa, Número 259, julio-agosto , 1997. pp. 65.

<sup>49</sup> Kalecki Michal, Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos, Ediciones Ariel, 1970, Caracas.

La sobrevaluación mejoró la competitividad interna, al reducir sus costos externos, modificó a su favor los precios relativos de la economía y derivadamente, incremento su margen de ganancia.<sup>50</sup>

#### **2.4. Evolución de los flujos de inversión extranjera hacia México**

La inversión extranjera ha integrado, en la historia actual, un instrumento fundamental para el desarrollo de las naciones, los flujos internacionales de capital no sólo complementan la actividad económica de las naciones receptoras; también permiten nuevas tecnologías. En la reflexión sobre la inversión, existe consenso en la conveniencia de privilegiar a este tipo de ingreso de capitales sobre otros.

México ha buscado en este tipo de inversión una estrategia de desarrollo, por ello ha diversificado sus relaciones con el exterior sin embargo ha aprovechado las ventajas de la captación de flujos.

Durante el periodo de Echeverría, la política comercial fue subsidiaria del desempeño macroeconómico. En la medida que la balanza comercial se deterioraba, los controles a la importación se hicieron más rígidos. Al inicio de este periodo, se empezaron a realizar cambios para la promoción de exportaciones y el incremento de la presencia de México en los mercados. Se introdujeron los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), se creó el Fondo para el Fomento de la Exportación de los Productos Manufacturados (FOMEX), hoy Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y finalmente se creó en 1973, la Ley de Inversión Extranjera, para promover a la inversión y regularla, además de que se dinamizó el programa de Maquiladoras.

Dicho instrumento jurídico contiene los elementos y consideraciones bajo las cuales operaría la IED en México así como los porcentajes y actividades que podría ejercer en su funcionamiento.

---

<sup>50</sup> Guerrero de Lizardi Carlos, El destino de la inversión bajo la apertura comercial con apreciación del peso en México, Economía Informa, Número 259, julio-agosto, 1997. pp. 67.

De acuerdo con esta Ley, la participación del capital foráneo no podía exceder del 49 por ciento del total y por ningún motivo poseer elementos que le permitieran decidir unilateralmente la dirección de la empresa. La Comisión Nacional de Inversión Extranjera era la institución que podía alterar, bajo su propio criterio, el porcentaje antes mencionado. Dicha alteración era permitida sólo en aquellos casos en los que convenía a la economía mexicana y a sus objetivos de desarrollo.

Otros elementos que la Ley consideraba, hacia referencia a la estructura de capital de la rama de actividad económica que se trataba; particularmente al tipo de aporte tecnológico requerido por el sector en cuestión, su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología de México; a los efectos de la inversión en el nivel de precios y la calidad de sus productos; y finalmente, el apego del inversionista extranjero al logro de los objetivos de desarrollo nacional para el sector en el que se deseara invertir.<sup>51</sup>

Esta Ley, de acuerdo con Gómez-Palacios, regulaba tres áreas fundamentales; la primera se refería a la nueva inversión, la segunda a las adquisiciones es decir, desplazamiento de inversionistas nacionales por extranjeros; y finalmente la tercera se refería a la expansión de la inversión ya existente.<sup>52</sup>

En el periodo de López Portillo, se da la explotación de nuevos yacimientos petroleros, se cayó en la ilusión de la buena estabilidad del sector externo. Por otro lado, al reducirse los permisos, fueron sustituidos por aranceles, los cuales aumentaron para permitir a las empresas adaptarse a los cambios del régimen proteccionista, aunque el objetivo era reducir aranceles con el tiempo; el mal desempeño del sector externo y la apreciación del peso obligaron a las autoridades a aumentar las tasas arancelarias. La aparición masiva de restricciones a las importaciones deja sentir el aumento de los aranceles.

---

<sup>51</sup> Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacera, La inversión extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, 1973, México. pp. 49-54

<sup>52</sup> Gómez Palacio Ignacio, Análisis crítico para promover la inversión Mexicana y regular la Inversión extranjera. En Juan Banderas Casanova, Política Económica y derecho de la inversión extranjera. Edit. UNAM –ENEP Acatlan, 1984, México. pp. 221-225

En el periodo de De la Madrid se vivió una fase de caída en las importaciones, posterior a la devaluación de 1982 y a la falta de recursos. Se instituyó el programa de cobertura cambiaria a las empresas endeudadas, se liberaron los precios internos y se empezaron a dar los programas de fomento a las exportaciones. El Programa Nacional de Fomento al Comercio Exterior (PRONAFICE) daba prioridad a ciertos factores, sobretudo a las manufactureras, a fin de que se reestructuraran para competir en nuevo mercados. En 1985, se aceptó la solicitud de admisión de México al GATT, lo cual ayudó a aumentar el proceso de la apertura comercial.

La IED creció anualmente de manera constante, mostrando sólo caídas en el periodo 1981-1983 (ver cuadro 1). Para 1979, alcanzó la cifra de 6,836 millones de dólares. Dicho aumento y aceleración se puede vincular con el auge petrolero. En el periodo de 1981-1983, se experimentó una importante desaceleración de la economía en su conjunto y la IED no fue la excepción, pues el flujo se reduce cerca de 63%.<sup>53</sup>

<b>CUADRO 1</b>			
<b>IED ANUAL Y ACUMULADA EN MÉXICO 1973-1988</b>			
<b>(millones de dólares)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO ANUAL DE IED</b>	<b>IED ACUMULADA</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO IED ANUAL</b>
1980	1,622	8,458	
1981	1,701	10,159	4.87
1982	626	10,786	- 63.20
1983	683	11,470	9.11
1984	1,442	12,899	111.13
1985	1,871	14,629	29.75
1986	2,421	17,050	29.40
1987	3,877	20,927	60.14
1988	2,595	23,522	- 33.07

**FUENTE: ORNELAS, 1989**

<sup>53</sup> Ornales Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, México 1981-1988. Ed Siglo XXI, 1989, México.

Además en la década de los ochenta, se observó un repunte en los niveles de captación, los cuales para 1987 llegaron a un nivel de 3,877 millones de dólares. Solo se registró una tasa negativa en el año de 1982, esta evidentemente es producto de la crisis de deuda que presentó México.

En lo que se refiere a los países de origen de la IED, los principales eran: Estados Unidos, los países europeos (Gran Bretaña, Suiza, República Federal Alemana, España y Francia) y Japón.<sup>54</sup>

A partir de 1988, se inicia un proceso de industrialización orientado hacia las exportaciones. En el período de Salinas de Gortari; se atrajeron flujos externos por el proceso de desincorporación de las entidades del sector público, y con ello, el gobierno mexicano buscó reducir la carga burocrática implícita en ello, así como permitió el acceso al sector privado en áreas donde reconoció que el precio, calidad del servicio o bien del producto no eran necesariamente competitivos. Entre los principales cambios se pueden mencionar la reprivatización de la banca comercial, la venta de la compañía telefónica, las ventas de compañías mineras, de auto transporte, siderúrgicas y aeronáuticas, de ingenios, etcétera; así pues, durante el sexenio de Salinas de Gortari el gobierno termina el proceso de desincorporación.

Hacia 1994 y principios de 1995, la devaluación del peso mexicano tuvo efectos contrapuestos en los flujos de IED. Se crearon nuevas oportunidades de inversión en las actividades de exportación y se redujo el costo de activos en divisas nacionales. En contraste, las inversiones que se destinaron al mercado interno se vieron severamente afectadas por la recesión.

#### **2.4.1. La evolución de la IED en México de 1994 a 2000**

En referencia a los flujos de inversión extranjera directa en el periodo 1988-2000 se vieron afectados por la crisis económica de 1995 y este evento no permite ver del todo, los cambios que afectaron a esta variable. Es innegable que a partir de 1989, los esfuerzos del gobierno mexicano para realizar los cambios y promoción en la

---

<sup>54</sup> [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

reglamentación de la inversión, han sido valiosos, exhibiendo crecimiento año tras año con excepción de 1995, debido a factores políticos y económicos que provocaron un cambio en el ritmo de crecimiento, cambiando esta situación para 1996.

No obstante, estos esfuerzos han sido insuficientes, debido a que si bien es cierto que el país presentó tasa de crecimiento “estables”, no pudo seguir ese ritmo debido a la entrada masiva de capitales. Asimismo, cabe aclarar que México ha sido incapaz de absorber dichos capitales, para de esta forma consolidar el crecimiento económico, y así, formar círculos virtuosos para el proceso de desarrollo de la economía mexicana.

A partir de 1994 las estadísticas sobre la IED fueron homologadas de acuerdo a recomendaciones que sobre la balanza de pagos emitió el Fondo Monetario Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Los datos anteriores a 1994 incluían IED notificada y autorizada por el RNIE y CNIE, las cuales no coincidían necesariamente con la IED realizada.

<b>CUADRO 2</b>		
<b>INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO</b>		
<b>( millones de dólares )</b>		
	<b>Acum. 1994-2000 <sup>2/</sup></b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>TOTAL</b>	<b>92,003.9</b>	<b>100.0</b>
<b>Nuevas inversiones</b>	<b>53,484.9</b>	<b>58.1</b>
Notificadas al RNIE	53,484.9	58.1
Estimadas <sup>1/</sup>	0.0	0.0
<b>Reinversión de utilidades</b>	<b>17,680.1</b>	<b>19.2</b>
Notificadas al RNIE	6,137.8	6.7
Estimadas <sup>1/</sup>	11,542.3	12.5
<b>Cuentas entre compañías</b>	<b>7,609.5</b>	<b>8.3</b>
Notificadas al RNIE	5,108.7	5.6
Estimadas <sup>1/</sup>	2,500.8	2.7
<b>Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera</b>	<b>13,229.4</b>	<b>14.4</b>

<sup>1/</sup> Estimación de la IED materializada que aún no se ha notificado al RNIE.  
<sup>2/</sup> En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

**FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA.**

Sumado a esto, hasta 1994 no se consideraban transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por empresas

maquiladoras, reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED y el monto de la cuentas por empresa. Por todo esto, las cifras anteriores a 1994 no son compatibles con las cifras de años posteriores.<sup>55</sup>

Para el año de 1988 la inversión extranjera era de 24,087.40 millones de dólares y para el 2000, ésta alcanzó los 17,077.50 millones de dólares, (ver cuadro 3). La inversión total acumulada en el periodo 1988-1993 ascendió a los 194,707.40 millones y para el periodo de 1994 a 2000 ésta fue de 92,003.90 millones de dólares.

Del periodo de 1994 a 2000 el 58.1% corresponde a nuevas inversiones; 19.2%, a reinversión de utilidades; y 8.3% a cuentas entre compañías.<sup>56</sup> Por su parte, el valor de las importaciones de maquiladoras se ubicó en 13,229.4 millones de dólares lo que representó el 14.4%.<sup>57</sup>

<b>CUADRO 3</b>		
<b>INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA EN MEXICO 1988-2000</b>		
<b>(millones de dólares)</b>		
<b>Periodo</b>	<b>Total</b>	<b>Variación %</b>
1988	24,087.40	
1989	26,587.10	10.38%
1990	30,309.50	14.00%
1991	33,874.50	11.76%
1992	37,474.10	10.63%
1993	42,374.80	13.08%
1994 a/	15,068.60	BASE
1995	9,671.00	-35.82%
1996	10,080.00	4.23%
1997	14,123.80	40.12%
1998	12,437.30	-11.94%
1999	13,448.60	8.13%
2000	17,174.60	27.71%

Notas: Para el periodo 1994- 1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de septiembre de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

a/ la metodología es diferente a partir de este año

**FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA**

<sup>55</sup> [www.economia.gob.mx/dgie](http://www.economia.gob.mx/dgie)

<sup>56</sup> Se refiere a las transacciones originadas por deuda entre empresas asociadas. Así, incluye tanto préstamos de las matrices residentes en el exterior a sus filiales en México como préstamos a adelantos de pagos de las filiales a sus matrices; estas son consideradas como IED debido a que significa un nuevo ingreso proveniente del exterior financiado directamente por extranjeros.

<sup>57</sup> [www.economia.gob.mx/dgie](http://www.economia.gob.mx/dgie)

Dadas las condiciones históricas en México, la principal fuente de IED total obtenida durante los años noventa, generalmente se atribuye a las expectativas con entrada en vigor del TLCAN, aunado a esto, las condiciones internas, han logrado recuperar la confianza de los inversionistas. Podemos observar que el año de 1995, fue donde se registró un cambio en el ritmo de captación de inversión extranjera, esto debido a las condiciones poco favorables de la economía mexicana, lo que originó que se revertiera la tendencia, que hasta ese momento se había presentado, se dio un cambio en las expectativas con respecto al país. Con toda esta situación, el proceso de recuperación en los años posteriores, permitió que la percepción que se tenía en el exterior, aún cuando ésta no fuera la óptima, propiciara una revaloración de México como polo de atracción de nueva cuenta para los inversionistas. En los años siguientes a la crisis de 1994, se reforzó la confianza y se logró atraer nuevas inversiones y continuar con las que ya se venían dando.

La tendencia en el comportamiento de la inversión extranjera en México constituye un factor muy importante cuando se considera el impacto en el proceso productivo y la redistribución que trae consigo. Sin embargo, pese a la “confianza” de inversionistas y la estabilidad macroeconómica; México no ha logrado beneficiarse de esa IED.

En gran medida el comportamiento futuro de la inversión extranjera estará en función de las reglas del país y de una eventual recesión en Estados Unidos y Canadá. En consecuencia, se necesita de una estrategia combinada para promover una mayor internacionalización y así estimular el mercado interno, para con ello disminuir el riesgo de dependencia con estas naciones.

#### **2.4.1.1. Información sectorial de la IED en México**

El desempeño reciente del sector externo de México se ha ligado más a la captación de capital foráneo; si bien la política y los planes consideraron a los recursos externos como un complemento de los recursos internos, las acciones del gobierno han contribuido a la incursión en actividades donde antes no era posible su entrada.

La imagen de estabilidad hacia el exterior, que presentó México a partir de la década de los ochenta, se vio reflejada en el aumento de capital externo en la economía mexicana, resultado de la confianza depositada por parte de los inversionistas.

Respecto al destino de la IED en México en 1987, poco más del 60% se realizó en manufactura. De 1989 a 1993 se captó principalmente en el sector comercio. En el periodo de 1994 a 1997 la manufactura recobra su lugar como destino preponderante y captó cerca de 60% de los capitales respectivos. En este lapso el sector de los servicios alcanzó en 1995, el 42% de los capitales notificados, aún en términos absolutos y al igual que la industria manufacturera, los mayores fondos se recibieron en 1994.

En el cuadro 4 se observa la distribución de la inversión, destacando la industria manufacturera, con el 60.3%. Se canalizaron al sector financiero 9.4%; a la industria 17%; a transportes y comunicaciones, el 1.6%; a comercio 12.4% y a otros sectores 2.8%.

En lo que se refiere al sector financiero y servicios bancarios, dado que los bancos mexicanos se han venido debilitando cada vez más, el capital extranjero ha sido una salida viable a este problema destacándose la intervención en Banco Santander y Banco Bilbao Vizcaya de origen español.<sup>58</sup> Lo que se refiere al sector comercial ha logrado una captación del 13.6 por ciento destacando los servicios de comunicaciones y transportes recibieron cerca de 7.25% de las IED notificada. mientras que el sector extractivo y agropecuario, se mantienen al margen de la captación de recursos pues en su conjunto, solo representan el 1.3 por ciento de la IED acumulada. La IED en actividades comerciales ha sido una de las más dinámicas

---

<sup>58</sup> América Económica, (1998), México, edición especial "Las mayores empresas de América Latina"

<b>CUADRO 4</b>		
<b>INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA</b>		
<b>POR SECTOR ECONÓMICO</b>		
<b>( millones de dólares )</b>		
<b>SECTORES</b>	<b>Acum. 1994-2000</b>	
	<b>Valor</b>	<b>Part. %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>77,960.8</b>	<b>100.00</b>
<b>Agropecuario</b>	268.5	0.34
<b>Extractivo</b>	744.0	0.95
<b>Industria Manufacturera</b>	46,990.0	60.27
<b>RNIE</b>	33,760.6	43.30
Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera	13,229.4	16.97
<b>Electricidad y agua</b>	333.0	0.43
<b>Construcción</b>	847.1	1.09
<b>Comercio</b>	9,670.9	12.40
<b>Transp. y Comunic.</b>	1,214.3	1.56
<b>Servicios Financieros</b>	10,600.0	13.60
<b>Otros Servicios</b>	7,293.0	9.35

FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

La participación de la IED Total en la industria manufacturera aumentó de 1988 a 1997, como se puede apreciar en el cuadro A1 del anexo estadístico, aunque casi el 70% de la captación sectorial se concentró en productos metálicos; maquinaria y equipo; alimentos, bebidas y tabaco; y productos químicos.

Para el periodo de 1994 a 2000, la IED total recibida en la industria manufacturera concentró principalmente en tres divisiones: productos metálicos, maquinaria y equipo (46.9%); alimentos, bebidas y tabaco (18.9%); y productos químicos (14.6%) ( ver cuadro 5).

El desarrollo de la IED dentro de los distintos sectores se ha comportado de acuerdo a factores exógenos, económicos y sociales que han repercutido en la economía nacional.

<b>CUADRO 5</b>			
<b>INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA EN LOS PRINCIPALES</b>			
<b>SUBSECTORES ECONÓMICOS</b>			
<b>(millones de dólares)</b>			
<b>SUBSECTORES</b>	<b>ACUM. 1994-2000</b>		
	<b>Valor</b>	<b>Part. %</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>77,960.80</b>		
<b>IND. MANUFACTURERA</b>	<b>46,990.00</b>	<b>100.00</b>	
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco.	8,890.40	18.92	
Prod. metálicos, maquinaria y equipo.	22,029.20	46.88	
Químicos, prod. derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	6,841.80	14.56	
Productos minerales no metálicos.	585.60	1.25	
Industrias metálicas básicas.	2,522.90	5.37	
Otros subsectores.	6,120.10	13.02	
<b>FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA</b>			

#### 2.4.1.2. Distribución regional de la IED

El desarrollo que ha tenido la inversión extranjera en México está también impulsado por el aspecto geográfico. Es importante tomar en consideración las políticas de fomento para atraer la IED hacia México, pero también se debe reflexionar acerca de lo que está realizando cada estado de la República por atraer dicha inversión, ya que los estados son competidores entre sí de la inversión que pueda llegar a cada uno de éstos.

El hecho de que los inversionistas extranjeros siguen prefiriendo al Distrito Federal como destino, es un fenómeno que centra la atención en el potencial mercado que es la zona metropolitana de la Ciudad de México, consideran además que es punto estratégico de operaciones, esto corrobora posiblemente el hecho de que las empresas no ubiquen las plantas o fábricas en este lugar; pero las oficinas centrales prefieren la zona metropolitana del Distrito Federal.

Algunos de los criterios que se toman en cuenta son: el volumen de ventas que pueden representar el instalarse en la gran ciudad y otro el nivel de integración que tiene con otros mercados tanto nacionales como extranjeros.

En el cuadro 6, se puede observar que el Distrito Federal representa la gran concentración de la inversión extranjera directa, de 1989 a 1996 que representó el 58.6%, sin embargo, la participación ha descendido en años recientes. Es importante resaltar que los estados fronterizos como Baja California, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas, están seleccionados por su cercanía con Estados Unidos y en ellos la inversión principal es para la instalación de maquiladoras.

CUADRO 6												
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA 1989 - 2000												
(porcentajes)												
ENTIDAD FEDERATIVA	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
DISTRITO FEDERAL	51.7	58.7	67.0	56.4	72.1	54.3	62.3	54.3	46.0	48.2	45.3	48.1
NUEVO LEON	3.8	13.7	0.6	0.9	8.7	8.3	4.2	21.0	5.1	8.0	10.6	13.9
BAJA CALIFORNIA	3.4	1.0	1.8	2.7	2.2	6.6	5.7	5.9	10.4	8.7	8.7	5.7
CHIHUAHUA	3.1	0.6	0.5	2.6	2.9	6.5	7.0	4.3	8.5	7.4	4.5	6.3
EDO DE MEX	7.4	5.7	8.8	8.7	3.1	7.5	5.6	2.3	9.5	8.9	10.4	2.7
TAMAULIPAS	4.5	1.2	1.7	1.0	3.3	4.8	4.5	2.5	5.0	4.1	3.4	2.8
JALISCO	2.9	2.9	6.1	4.6	0.6	1.4	2.4	1.5	4.9	4.3	4.0	6.8
OTRAS ENTIDADES	23.2	16.2	13.5	23.1	7.1	10.6	8.3	8.2	10.6	10.5	13.1	13.7
<b>TOTAL</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE INEGI												

Con relación a las distintas entidades federativas, Nuevo León ha presentado un aumento significativo en cuanto a la captación de recursos, ya que para 1989, representó el 3.8% y para el 2000, ascendió a 13.9%; el resto de los Estados que acapararon la IED para el 2000 son: Baja California 5.7%, Chihuahua 6.3%, Estado de México 2.7%, Tamaulipas 2.8% y Jalisco 6.8%; esto se explica porque en ellos se encuentran las principales ciudades industriales del país.

#### 2.4.1.3. La IED por país de origen

Según el informe de la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) para el año 2000, los países que invirtieron en México con mayores montos fueron: Estados Unidos con el 61.6%; la Unión Europea con el 21.9%, (teniendo mayor participación los países

Holanda y Alemania); Japón con el 3.9 % y el resto de los países con el 12.6%. Las inversiones de origen estadounidense mantienen su posición como principal inversionista dentro del país, si bien el TLCAN ha traído un incremento absoluto en la IED, la posición de las inversiones canadienses no han sido muy significativas.

<b>CUADRO 7</b>			
<b>INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAISES Y AREAS ECONOMICAS</b>			
<b>( millones de dólares )</b>			
<b>PAISES Y AREAS</b>	<b>Acum. 1994-2000</b>		
	<b>Valor</b>	<b>Part. %</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>77,960.80</b>	<b>100.00</b>	
<b>América del Norte</b>	<b>51,254.70</b>	<b>65.74</b>	
Canadá	3,212.10	4.12	
Estados Unidos	48,042.60	61.62	
<b>Unión Europea</b>	<b>17,082.20</b>	<b>21.91</b>	
Alemania	2,780.70	3.57	
España	4,095.00	5.25	
Holanda	7,084.80	9.09	
Reino Unido	2,997.00	3.84	
<b>Países seleccionados</b>	<b>9,085.80</b>	<b>11.70</b>	
Japón	3,034.00	3.89	
otros	6,051.80	7.80	
FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA			

Por otro lado, destacan las inversiones de la Unión Europea principalmente las de Holanda, las cuales presentaron un aumento significativo durante el periodo. El cuadro 7 muestra la estructura porcentual de la inversión directa realizada durante el periodo de en 1994 al 2000 en México DGIE.

En el caso de Japón, aunque es considerado exportador de capital, su participación en México es marginal, prefiriendo colocarlas en otras regiones del mundo o en su zona de influencia.

Asimismo, la DGIE arroja que para el año 2000 las empresas provenientes de la Unión Europea se ubican principalmente en el sector servicios (35.2%), manufacturero

(33.5%), comercio (24.3%), construcción (3.1%), minería y extracción (1.1%), transportes y comunicaciones (1.4%) y el sector agropecuario (1.1%).<sup>59</sup>

En el cuadro A2 del anexo estadístico se puede observar la participación de todos los países miembros de la Unión Europea y de otros países que de acuerdo con la Secretaría de Economía, participan destinando sus inversiones al país.

En lo que respecta al mercado accionario hasta 1989, hubo inversión extranjera; la mayoría de las empresas tenían por lo menos una serie de acciones abiertas a la inversión extranjera, sin embargo, éstas eran propiedad de un accionista minoritario industrial, y por lo tanto no eran bursátiles. Los únicos casos de acciones abiertas a la inversión extranjera (que también eran bursátiles) fueron: CEMEX B, CIFRA B, LIVERPOOL, PEÑOLES B, TAMSA y TELMEX.

Esta situación se revirtió con la implantación del Fideicomiso de Nacional Financiera en noviembre de 1989, que representó un parteaguas para la inversión extranjera bursátil en México. El propósito de este fideicomiso fue el desligar el derecho corporativo de una acción a su derecho patrimonial.

Para el año 2000 las 100 empresas transnacionales más importantes que se ubicaban en México; 51 eran de origen estadounidense; le siguen Alemania y Japón con 11 cada una; en cuarto lugar esta Francia con 6, seguida de Suiza con 5 y los países europeos también comparten importantes inversiones.<sup>60</sup> (Ver cuadro A3 del anexo estadístico).

#### **2.4.1.4. Industria Maquiladora**

La inversión extranjera es un elemento enlazado de la industria maquiladora, y a través del desarrollo de la maquila, nos permite elaborar un análisis y la valoración del impacto de ésta.

---

<sup>59</sup> Europa en México, Evolución de las relaciones de comercio e inversión entre la Unión Europea y México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México Año 1, No. 1, 1999. pp.10-11

<sup>60</sup> [www.expansión.com.mx/septiembre-octubre2001](http://www.expansión.com.mx/septiembre-octubre2001)

El término de industria maquiladora se define como, el conjunto de plantas industriales entrelazadas para realizar una parte del proceso productivo, en el cual efectúan las tareas de ensamble y fabricación de productos y componentes.

La empresa maquiladora de exportación constituye un eje de dinamismo industrial para el país, su rápido crecimiento a lo largo de la década de los noventa, la colocan en un lugar estratégico dentro del comercio exterior, el empleo y la inversión en México.

Debido a su crecimiento en los últimos años, la industria maquiladora de exportación se ha consolidado como uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, siendo una de las principales generadoras de divisas.

Dicha empresa, ha recibido los principales flujos de recursos de inversión, en 1990, la inversión mexicana aportaba 25% del financiamiento de la actividad maquiladora, 68% correspondía a capitales estadounidenses, el resto provenía de Europa, Japón y otras fuentes.<sup>61</sup>

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para 1988, en México existían 1,369 establecimientos y para 1998 ya se tenían registrados 2,411 de este tipo a nivel nacional.<sup>62</sup>

Debido a esto, se ha consolidado como uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, siendo ésta importante para la captación de divisas, pues el valor agregado se exporta por completo.

Durante el periodo de análisis, las exportaciones totales del país se han incrementado, pero se observó un mayor dinamismo en las maquiladoras, impulsado por la entrada en vigor de los tratados comerciales y la devaluación de 1994, que estimuló en general a las exportaciones.

---

<sup>61</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, Las maquiladoras en México en víspera del TLC, Comercio Exterior , Febrero, 1993. pp. 159-160

<sup>62</sup> [www.inegi.gob.mx/bie](http://www.inegi.gob.mx/bie)

La industria maquiladora a pesar de que su característica principal es el aprovechamiento de los bajos salarios y, por lo tanto, el uso intensivo de la mano de obra, ha estado incorporando nuevas tecnologías en sus procesos, es decir, coexisten empresas con procesos muy intensivos en mano de obra y otras que emplean equipos tecnológicamente más avanzados, como es el caso de la industria automotriz.

Con base a lo anterior, la automatización de los procesos productivos en la maquiladora, no necesariamente utiliza tecnología de última generación, en algunos casos al tratarse de empresas transnacionales, traen consigo algunos modelos con años de uso pero que se transfieren a las plantas en México. Se puede destacar el hecho que no existe un entrelazamiento con la industria nacional, y esto acarrea un rezago en cuanto al proceso de aprendizaje tecnológico.

La modernización tecnológica de la industria maquiladora podría considerarse como un rasgo positivo de la inversión extranjera, los objetivos que persiguen son: asegurar un mayor control de producción con el fin de lograr una alta calidad; disminuir costos, a través del descenso de mermas y ahorro en herramientas e inventarios, y aprovechar la flexibilidad propia de estas técnicas.<sup>63</sup>

En el caso de la maquiladora, la creación de empleos se da como un hecho, ya que por definición esta industria es extensiva en uso de mano de obra barata y por lo tanto absorberá gran cantidad de ella en la región en que se localice. Sin embargo, ha recibido fuertes críticas en cuanto a los empleos generados y a las percepciones que les otorga.

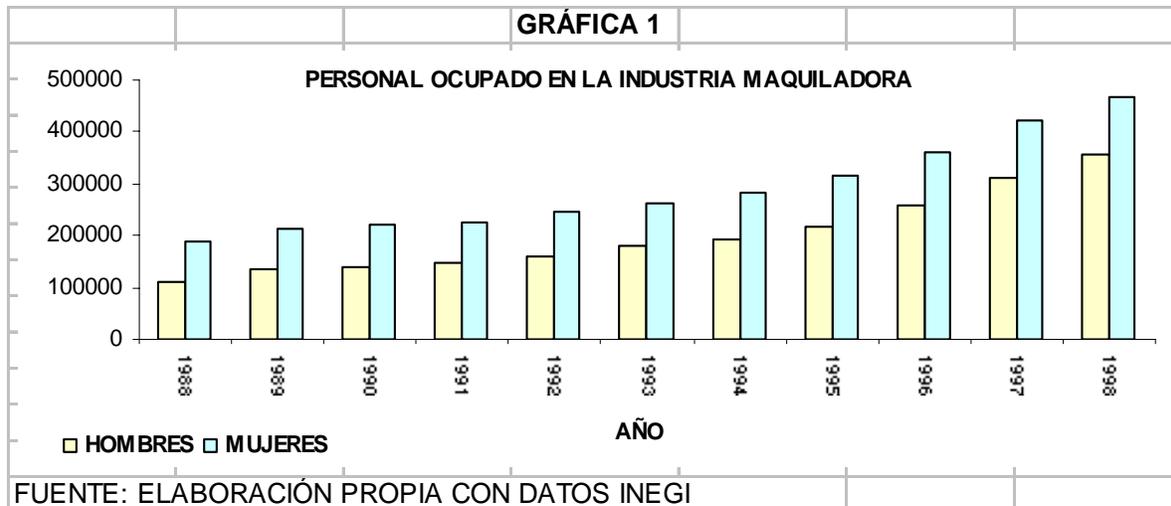
Las actividades que se llevan a cabo en esta industria son el ensamble de equipo, accesorios eléctricos y electrónicos; reconstrucción y ensamble de maquinaria y equipo de transporte; y ensamble de prendas de vestir, y otros productos textiles.

En México, el personal ocupado en la industria maquiladora de exportación para 1988, correspondió a 369,489 y en el año de 1998, éste fue de 754,858 lo que representa un

---

<sup>63</sup>Brown Flor; Domínguez Lilia, Nuevas Tecnologías en las maquiladoras, Comercio Exterior, 1989, México pp.215-217

incremento de 385,369 en el número de empleos, es decir 104% más de empleos. Un aspecto importante en este tipo de industria, es la alta proporción de la participación de mujeres, que es mayor al 50 por ciento del personal ocupado.(ver gráfica 1).



Respecto al impacto del aspecto geográfico en la distribución de la creación de empleos en los estados de Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas, se han visto favorecidos en mayor cantidad que el resto del país, esto dadas las características de franja fronteriza con Estados Unidos. (Ver cuadro 8).

**CUADRO 8**  
**PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA**  
**MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN**  
Variación %

Periodo	Total nacional	Estados fronterizos
<b>1989</b>	12.29	9.90
<b>1990</b>	0.55	-1.34
<b>1991</b>	10.62	9.02
<b>1992</b>	4.91	4.06
<b>1993</b>	7.17	5.13
<b>1994</b>	9.88	9.81
<b>1995</b>	13.43	10.92
<b>1996</b>	17.34	14.15
<b>1997</b>	17.20	16.08
<b>1998</b>	11.39	8.12
<b>1999</b>	14.56	12.95
<b>2000</b>	9.59	10.08

FUENTE:ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS INEGI

Los estados fronterizos tenían una cantidad de 361,891 personas laborando en la industria maquiladora y para el año 2000 esta cantidad se incrementó a 1'015,211 casi tres veces su tamaño. (Cuadro A4 del anexo estadístico).

Otro de los efectos de la entrada de inversión, es la creación de empleos indirectos y el desarrollo de actividades complementarias; por ejemplo, materias primas adquiridas cerca del centro de producción, pero este efecto no se ha logrado, pues de acuerdo a cifras del INEGI, el 98.0 % de las materias primas envases y productos consumidos son de procedencia extranjera y tan sólo el 2.0% son nacionales.

Pese a los beneficios que trae consigo en materia de empleos, ingresos y ganancias, las maquiladoras presentan algunos problemas importantes:

- a) Desvinculación a las industrias locales,
- b) Existe escasa contribución a la transferencia de tecnología y el desarrollo de recursos humanos,
- c) La vulnerabilidad a factores externos (ciclos externos).

En este contexto algunas de las medidas que pudieran implementarse son:

- ✓ Intensificar medidas que le otorguen a México mayor ventaja y logística en sus exportaciones hacia Estados Unidos. Dentro de éstas se contemplan obras para dotar de una mejor y mayor infraestructura a los empresarios que realizan operaciones entre estos dos países;
- ✓ Favorecer el desarrollo regional de agrupaciones industriales.
- ✓ Favorecer la venta de insumos nacionales, con ello favorecer la integración de cadenas productivas con el apoyo de pequeñas y medianas empresas; y
- ✓ Establecer programas de capacitación para incrementar el valor agregado de las exportaciones Mexicanas.

#### **2.4.1.5 La inversión extranjera y su efecto en la balanza de pagos**

Otro dato que resulta importante destacar es el peso de la IED en la entrada neta de capitales al país, supone en un principio un efecto positivo en la balanza de pagos, generado principalmente en la cuenta de capital.

Pero también existen efectos secundarios y éstos no siempre son positivos, la IED implica una presión adicional sobre la balanza de cuenta corriente, México ha tenido en los últimos años déficit en cuenta corriente que pueden ser definidos como el desequilibrio que suman los déficit de la balanza comercial y de balanza de servicios al exterior.<sup>64</sup> En condiciones de inestabilidad monetaria-cambiaria, las empresas se comportan como capital de cartera, por lo menos en la parte que concierne manejo de tesorería y a las utilidades previstas. En tales circunstancias la propia IED ejerce una mayor presión sobre la disposición de divisas. La propia libertad para mover los capitales permite adelantar utilidades, demandar pago de patentes, e incluso colocar recursos que las tesorerías de la empresa mantenían en títulos de deuda en moneda nacional a otros documentos denominados en divisas. De este modo la relación de estas empresas con el exterior resulta desfavorable.<sup>65</sup>

Otro lado de la moneda es cuando la empresa transnacional no sólo produce para la exportación, sino que requiere de mayores importaciones como insumos, creándose un efecto negativo en la balanza comercial y en la demanda de divisas.

---

<sup>64</sup> López Esparza Víctor M. El fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México. Nacional Financiera S.N.C. 1993 pp.33

<sup>65</sup> Vidal Gregorio, Comercio Exterior, Inversión Extranjera y grandes empresas en México, Comercio Exterior, julio, 2000. pp. 591-592.

## **CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO II.**

En lo que refiere al aspecto legal de la IED, el comercio mexicano ha realizado modificaciones a la ley de inversión, para con ello estimular y crear nuevas expectativas a los inversionistas, dar facilidades de entrada y materializarla en un aumento. Sin embargo implica un papel de contradicción en el desempeño que ha tenido dentro de la economía mexicana.

Es un elemento importante en el desarrollo industrial en los sectores económicos donde se ubican, los encontramos principalmente en dentro de la industria maquiladora, pero han tenido la particularidad de seguir intereses propios y no del país receptor, por lo que los beneficios que traen son secundarios y no prioridad en su toma de desiciones.

En lo referente a la transferencia de tecnología, han alterado la composición de capital de de las ramas industriales, y con ello han desplazado a las pequeñas y medianas empresa locales, quedando estás marginadas frente a la competencia abierta por no contar con la capacidad productiva requerida, quedando reducidas las cadenas productivas locales solo a una menor cantidad de insumos.

Es sustancial reconocer que abordar el desempeño de la inversión extranjera mediante las estrategias de los inversionistas ofrece una visión muy amplia respecto su ubicación en el país, sustentada en la internacionalización del capital y que en algunos casos no ha sido muy favorable su desempeño porque ha ido en detrimento de empresas locales, además está la presión que pudiera llegar a tener sobre la demanda de divisas ante cualquier eventualidad de crisis o inestabilidad macroeconómica y que en puede llegar a tener un comportamiento como inversión de cartera, al sentirse amenazados por determinada circunstancia del país receptor, y buscar salir afectando la cuenta corriente.

En lo que se refiere al valor agregado que se puede tener en este tipo de industria maquiladora se reduce a la incorporación de mano de obra con bajos sueldos y salarios.

**CAPÍTULO III**  
**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL**  
**COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**

### **III LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**

El análisis de las diferentes variables que se involucran en el sector externo mexicano, han sufrido innumerables cambios. Desde el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hasta los tratados de libre comercio, han acelerado la apertura del mercado interno a los diferentes agentes económicos.

Sin duda, estos cambios han tenido un efecto significativo en la estructura productiva del país, particularmente, en el peso del comercio exterior y en el conjunto de la economía nacional. Los inversionistas que han creado nuevas empresas o fortalecido las existentes con nuevas inyecciones de capital, nos dan una pauta para que el sector exportador pueda beneficiarse de ello.

#### **3.1. Empresas transnacionales**

La configuración de la economía actual y las políticas comerciales aplicadas han determinado los períodos de apertura comercial. Una de las principales razones que explican la expansión internacional de las naciones, es la necesidad de las empresas transnacionales, la búsqueda de nuevos mercados dónde colocar su mercancía y conseguir mejores oportunidades de crecimiento.

El ambiente globalizado ha sido favorable para el desarrollo de este tipo de empresas; ya que ahora las naciones se esfuerzan por ofrecer un mejor entorno para atraerlas.

Las empresas foráneas que llegaron a México en los últimos años, tratan de aprovechar al máximo las condiciones creadas con los diferentes acuerdos. Dichas empresas han canalizado sus inversiones para establecer una plataforma exportadora desde México hacia el resto del mundo; se trata de empresas transnacionales principalmente de origen estadounidense, seguidas en menor proporción por compañías europeas y japonesas.

De acuerdo a datos gubernamentales, en México operan más de 190 compañías trasnacionales. De éstas, el 62%, se encuentran en la actividad manufacturera, 28% en servicios y el resto en otras actividades.

Según datos de la Secretaría de Economía hasta marzo de 2000, en México había más de 500 empresas con inversión extranjera directa en la industria automotriz predominando las empresas trasnacionales como General Motors, Daimler, Ford, Renault, Honda, BMW, Nissan y Volkswagen. En lo referente a su origen predominan las estadounidenses; el segundo lugar lo ocupa Alemania seguida por Japón.

En consecuencia, esta industria ha aportado una parte importante para el crecimiento económico de los estados donde se localiza, han sido un elemento dinamizador y han contribuido a cambiar el perfil del sistema productivo. La inversión a cargo de las compañías General Motors, Chrysler, Ford, Nissan y Volkswagen fue equivalente a 17.6% de la IED total en México durante el periodo de 1989-1996.<sup>66</sup> Tanto el monto de los recursos invertidos como el peso de ellos en la IED total, superaron por mucho, cualquier otro conjunto de empresas. Esto revela que las compañías referidas eligieron al país como parte de su estrategia de despliegue de inversiones y de producción.

Un elemento a considerar, y que es representativo de la inversión extranjera dentro del sector servicios son las franquicias.<sup>67</sup> En México, la mayoría de las franquicias es de origen extranjero y hasta ahora el sector de alimentos (comida rápida) ha recibido la mayor parte de estos recursos.

---

<sup>66</sup> [www.hemerotecadigital.unam.mx](http://www.hemerotecadigital.unam.mx)

<sup>67</sup> Existen tres tipos de franquicia que presentan características propias:

A) *La franquicia de producto y marca*, la otorga el franquiciante de una licencia para la venta de su producto y del uso de su marca. La persona física o moral que lo adquiere se compromete a comercializar exclusivamente los productos del franquiciante.

B) *La franquicia de distribución exclusiva*, el franquiciante usa el sistema de franquicia para únicamente comercializar los productos, y no distribuirlos por ningún canal.

C) *La franquicia de formato de negocio*, el franquiciante recibe el sistema completo para la operación del negocio, así como la marca y los productos de exclusividad.

### **3.1.1. Importancia económica de la inversión extranjera directa en el comercio exterior**

Una aportación particular de las empresas transnacionales a los mercados de los países en desarrollo guarda relación con la expansión de las exportaciones; la ONU señala que las filiales extranjeras en los países en desarrollo, tienden a estar más orientados a las exportaciones que las empresas nacionales, especialmente en el sector industrial. Sin embargo, su elevada propensión a exportar está acompañada de una propensión relativamente mayor a la importación, lo que a corto plazo puede agudizar la falta de divisas, no obstante, en el largo plazo la marcada orientación global favorable al comercio de las filiales, puede consolidar las relaciones con la economía mundial, beneficiando tanto en el plano comercial como el crecimiento de la producción.

El hecho de incorporarse a un tratado de libre comercio no garantiza que México incremente sensiblemente sus ventas externas, lo determinante es que se encuentra ante un patrón de crecimiento que posibilita el desarrollo de la industria y un rápido aumento de las exportaciones principalmente no petroleras.

Cabe destacar que la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) distingue entre manufacturas de intensidad tecnológica elevada, mediana y baja, según el contenido de la investigación y desarrollo de las ventas.

La OCDE sitúa a México junto con Brasil, como exportadores de mediana intensidad tecnológica, ya que alrededor del 70 por ciento de las exportaciones respectivas son partes y componentes de automóviles, maquinaria no eléctrica y productos químicos. El Gobierno de México se ha preocupado por dotar a los empresarios de mecanismos que faciliten la transferencia de tecnología. No obstante, es necesario impulsar el desarrollo de estrategias complementarias que permitan la asociación entre empresarios locales y socios del mundo.

Los negocios que pueden realizar las empresas transnacionales son de producción, distribución y comercialización. Para los inversionistas está el traer una nueva marca,

patente, transferir tecnología y acceder a la información necesaria para ofrecer y/o demandar servicios, en el manejo de franquicias, licencias, *Joint Venture*<sup>68</sup>, alianzas y otras modalidades y de negocios que deseen realizar con empresas nacionales e internacionales.

Las alianzas son el procedimiento específico seguido por una empresa para entrar en un mercado extranjero, de la mano de una empresa local con la que comparte recursos y experiencias, de la que puede aprender modos de producir. Se puede utilizar para agilizar procesos de internacionalización, una vez que se encuentra en un mayor número de mercados internacionales, pasando de ser una empresa local a una global en un tiempo relativamente breve.

Las alianzas propiamente suponen:

1. La creación de una nueva empresa a partir de los recursos aportados por dos o más socios, con el propósito de desarrollar actividades distintas de las empresas originarias;
2. La participación recíproca de capital, que es la participación de una empresa en el capital social de la otra como accionista y tiene como objetivo la protección de las respectivas empresas frente a acciones hostiles o de competencia de una tercera, o bien las prestación de servicios a los clientes de ambas empresa.<sup>69</sup>

Las grandes empresas aprovechan las ventajas tecnológicas, financieras y de propiedad que tienen respecto al resto para expandirse e incrementar su participación en el mercado mundial. Su diversificación geográfica les permite reducir costos aprovechando ventajas comparativas y de localización así como para mejorar su posición competitiva, además de reducir el riesgo y de estabilizar las ganancias globales.

---

<sup>68</sup> El *Joint Venture* es un acuerdo de entendimiento mutuo, tiene como punto de partida principios básicos sobre los procedimientos a seguir para desarrollar mecanismos operativos- administrativo de toma de decisiones. Los objetivos son a mediano y largo plazo, y los aportes pueden ser recursos humanos, financieros, tecnológicos, de infraestructura o materiales (materias primas o bienes de consumo).

<sup>69</sup> Ejemplo la complementación de los productos y/o servicios.

### **3.1.2. Desarrollo tecnológico de las empresas transnacionales en México**

En materia de tecnología resulta evidente que el sistema de las empresas transnacionales (ET) sea un vínculo para acceder a ella. En algunos casos, las filiales extranjeras patrocinan las actividades de investigación y desarrollo; por lo que respecta a la tecnología de la producción, son un medio para la adquisición de tecnología nueva o avanzada por los productores nacionales, en el caso de pertenecer a una misma cadena productiva lo que permitirá mejorar el proceso productivo de ambas empresas.

Está el hecho de que la inversión extranjera puede funcionar como catalizador de tecnología para otras empresas en el país de origen al destacar oportunidades de inversión. Los datos sobre patentes de la ONU parecen indicar que las principales empresas industriales en el mundo, representan aproximadamente la mitad de los inventos comerciales del planeta. Y son cada vez más las alianzas estratégicas de colaboración para el desarrollo de nuevas tecnologías.

Además de servir para canalizar la difusión de las capacidades innovadoras, los sistemas de empresa transnacional ofrecen acceso a tecnología. Es típico que se produzca una transferencia de tecnología de la matriz a las filiales extranjeras.

La reestructuración de la industria en México, ha implicado modernizar plantas, pero también construir nuevas instalaciones dotadas de mejor tecnología. En el caso de las industrias maquiladoras los procesos de transformación son de primera, segunda y tercera generación a base de diferenciar las fuerzas tecnológicas y organizacionales; esto es, la diferencia por la convergencia tecnológica, principalmente de los sectores automovilísticos y eléctricos electrónicos, la incertidumbre y bifurcación tecnológica.

Los procesos de convergencia tecnológica sólo se enfrentan con cooperación interempresarial, las empresas se incorporan a procesos de intercambio de información. Las empresas que perciben inversión extranjera, disponen de estrategias para crear o fortalecer su núcleo tecnológico, para ello participan de manera destacada en la solución de desequilibrios tecnológicos por medio de la cooperación con las empresas que ofrecen mayores oportunidades de cambio tecnológico. La resolución de los

desequilibrios tecnológicos, permiten subsanar los cuellos de botella, lo que hace posible continuar con las innovaciones y crear oportunidades de innovación, las que con frecuencia sólo pueden descubrirse en el proceso de búsqueda de soluciones.

La dirección que tome cada una de las empresas, depende de su estrategia tecnológica en que cada una de ellas decida participar activamente en la solución del desequilibrio tecnológico, al proveer de ingenieros o de dinero en forma de infraestructura y recursos complementarios; el monto y la composición de estos recursos generan sesgos naturales. La exploración de nuevas técnicas y su solución es muy sensible a la cantidad y calidad de los recursos humanos, la infraestructura de medición y a la prueba y experimentación que emplean las empresas.

Para lograr que disminuya la brecha tecnológica, es necesario que las empresas nacionales tengan facilidad de coordinar organizaciones, conocimientos, estructuras y comunicación específicos para cada empresa. El gran reto es competir por transformar su estándar, su trayectoria tecnológica además de resolver los desequilibrios macroeconómicos.

Los procesos tecnológicos están impulsados por las grandes transnacionales las cuales restringen su apoyo para ellas y no para la industria ya establecida en el país. México es un escenario de los procesos de diferenciación y difusión tecnológica que ocurre principalmente en la industria, un ejemplo de ésta diferenciación se encuentra en la industria automotriz.

### **3.2. Relaciones multilaterales de México con el resto del mundo**

El carácter mundial del proceso de valorización, de los agentes económicos, la competitividad, la productividad y los mercados, han dado pie al establecimiento de las relaciones básicas a escala mundial.

El principal objetivo de las relaciones económicas multilaterales es incrementar las relaciones entre los países que intervienen, para explicar los costos y los beneficios de este fenómeno.

Los efectos estáticos, se relacionan con la división internacional de la producción, según el principio de la ventaja comparativa, se derivan de la reasignación de los recursos y se considera que luego de la eliminación de aranceles entre los miembros, se presentan los procesos de creación y desviación del comercio.

Por efectos dinámicos se entiende, el conjunto de vías a través de las cuales la relación económica puede influir en el bienestar de un país. No sólo considera el incremento del ingreso, sino el aumento sostenido de la tasa de crecimiento económico a partir de estos procesos. Entre los principales están:

- a) Variación de la tasa de crecimiento: debido al comercio mundial que puede actuar como trasmisor de crecimiento de un grupo de países.
- b) Cambio en la eficiencia de la competencia, puede variar nacional o internacionalmente si crece la eficiencia de la empresa como producto de la modernización de sus procesos productivos o adaptación a la tecnología.
- c) Economías de escala, favorece la ampliación de los mercados y mejora el empleo de su capacidad productiva al permitir economía a gran escala que permiten la ampliación del comercio así como mayor especialización y desagregación de la producción.
- d) Movilidad de los factores los países miembros se benefician de la posibilidad de colocar sus recursos en las áreas donde sean más escasos con los que se logra una mayor eficiencia significativa.
- e) Incremento de la inversión: crece el atractivo de la región para los inversionistas pertenecientes al área. La relación positiva entre la formación de un bloque comercial y el aumento de la inversión, puede provenir de una vía distinta de la mera atracción de inversión de otros países miembros del bloque, pues ésta puede aumentar como resultado de las expectativas empresariales asociadas a la integración o de la necesidad de emprender una modernización del aparato productivo.

Los períodos dinámicos pueden presentar períodos de desajuste entre los países que participen en el proceso, el cual resultará más benéfico a medida que aumente su complejidad y el grado de interdependencia de las economías miembro.

Dentro de las relaciones multilaterales está la integración económica, que ha permitido la eliminación de manera progresiva de las fronteras económicas entre países. Las razones fundamentales por las que se da la integración son la búsqueda de la ampliación de mercados, permite con ello una asignación de los recursos reales y financieros, también hace que aumente la competencia en conjunto a través de acelerar procesos e intercambios de tecnología y provocar una revitalización de las economías de bloque.

La integración económica<sup>70</sup> desde el punto de vista político, aumenta la importancia de las naciones que forman parte de este proceso dentro del panorama mundial, ya que la búsqueda de beneficios económicos trae como consecuencia la unión de intereses políticos.

Desde la década de los ochenta, México inició un proceso de estabilización macroeconómica y favoreció la creación de un ambiente de apertura con el exterior, y ha planteado las condiciones necesarias para los diferentes tratados y acuerdos comerciales.

El proceso de liberalización ha recibido un mayor impulso con el crecimiento de los tratados de libre comercio, liberalizándose también los flujos de inversión extranjera dando como resultado, los llamados tratados de libre comercio e inversión.

En la década de los ochenta México inició además el desmantelamiento de las barreras de importación y en la década de los noventa concretizó estas acciones en los diversos acuerdos y tratados de libre comercio. En 1991 con Chile, el de mayor trascendencia, en 1992 con Estados Unidos y Canadá; Colombia y Venezuela en 1993; Costa Rica y Bolivia en 1994; Nicaragua y la Unión Europea en 1997. (Ver anexo estadístico cuadro A5).

Esto también trajo como consecuencia una liberalización del régimen de la mayoría de las inversiones para estos países, teniendo como finalidad promover inversiones

---

<sup>70</sup> Las formas de integración económica son las siguientes: acuerdo preferencial, zona de libre cambio, mercado común, mercado único, unión económica plena y unión monetaria.

mediante el otorgamiento del trato nacional y la eliminación de la mayor parte de las restricciones de remesas de capital.

Todos los tratados determinan su ámbito de aplicación, definiendo inversiones y los inversionistas cubiertos por sus disposiciones y que por ende, gozan de la protección que ellos acuerdan.

### **3.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

El TLCAN es el acuerdo económico más importante y de mayor amplitud de su tipo para México, ya que representa un enorme tráfico de mercancías y consolidan la apertura con el exterior prevista en el reglamento de Inversión y en la Ley de Inversión Extranjera.<sup>71</sup>

Los principales puntos en el TLCAN son: 1) la liberalización del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión apegado a la constitución mexicana; 2) la desgravación entre los tres países debe ser asimétrica y dar oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional; 3) establecer reglas de origen, con el fin de que otro país ajeno al tratado no goce de los beneficios; 4) establecer reglas claras para evitar subsidios que afecten al comercio y a la competencia, y 5) la creación de departamentos administrativos que cumplan con la función de dar solución a controversias que se presenten entre los países.<sup>72</sup>

Este tratado estableció un cambio estructural en la economía mexicana, que marca una ruta en la que la actividad productiva del país debe estar regida por la competencia internacional.

En el TLCAN se disponen normas internacionales sobre inversiones como parte integrante de un acuerdo que elimina barreras comerciales para los bienes y establece un entorno liberalizado para el comercio de servicios.

---

<sup>71</sup> Fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994.

<sup>72</sup> Entendiendo el TLC, Centro de estudios estratégicos, Fondo de Cultura Económica. Pág. -11-12

En el TLCAN se asentó como objetivo esencial “aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes”;<sup>73</sup> otros propósitos vinculados a la inversión son los referentes a la eliminación de obstáculos para el comercio transfronterizo de bienes y servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual<sup>74</sup> y la promoción de las condiciones de competencia leal; se establece el trato nacional a los inversionistas de la zona; el reconocimiento mutuo de las condiciones de nación favorecida; la prohibición de aplicar políticas industriales a ciertas regulaciones en forma discriminatoria; la no intervención en la estructura de consejos de administración y las reglas básicas concernientes a la movilidad de capitales, las expropiaciones y el pago de éstas.

Las disposiciones principales sobre inversión directa dentro del TLCAN son:

- Tratamiento nacional, esta obligación significa un tratamiento no menos favorable de los inversionistas extranjeros y sus inversiones de aquél concedido a inversionistas locales;
- Nación más favorecida (NMF);
- Derecho de gestión y dirección de inversiones;
- Transferencia de fondos, cada parte debe permitir todas las transferencias relacionadas con una inversión, en una moneda de libre utilización, al tipo de cambio vigente; se restringe en cierto número de acuerdo al incumplimiento de leyes; y
- Compensación por expropiación.

Una parte muy importante expuesta en el TLCAN, es lo relacionado con el comercio de las manufacturas, y en especial lo que se refiere a la industria maquiladora. México es un país altamente manufacturero que busca internacionalizar sus productos y hacerlos competitivos respecto a otras naciones. Se tiene como objetivo el intercambio y comercialización de mercancías y además técnicas y procedimientos productivos que buscan elevar el crecimiento económico y han recibido mejoras tecnológicas y de logística.

---

<sup>73</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 108. 1c

<sup>74</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 102. 1

En términos generales, México ha tenido que experimentar esta integración a elevados costos, ya que diversos sectores de la economía han enfrentado a la competencia internacional y han permitido crear mercado para sus productos, sin embargo, es necesario hacer un balance para establecer los beneficios directos que se han presentado.

Una de las características más interesantes que se da a partir de la firma del TLCAN, es que la importación y exportación de mercancías se realiza por medio de intra-industria, incluso intra-marca; esto es, que las empresas establecen filiales en México y se da un proceso donde los insumos tengan otro origen, el proceso productivo se realiza en otro país, en este caso la mercancía terminada se exporta a un tercero, hasta llegar a que exista una gran integración de industria y empresa entre las fronteras.

Es imposible disociar a Estados Unidos como parte de este proceso conjunto con México, por lo que 80 por ciento del comercio entre estos países es intra-industria, según un estudio de la Reserva Federal.

Estas cadenas intra-industriales se han intensificado en cuanto a capacidad de intercambio y volumen de mercancías durante estos años, no obstante, los beneficios que esto pueda representar para el país no son tan claros por que el manejo de ello, depende en gran medida de las decisiones de la matriz que generalmente se encuentran fuera del país, y por ende, sigue otro tipo de intereses.

El estudio que presentó la Reserva, señala además que las cadenas intraindustrial del TLCAN son las siguientes:

- Automóviles;
- Maquinaria y equipo eléctrico;
- Equipo de Telecomunicaciones;
- Equipos de Oficina;
- Comidas preparadas;
- Textiles y ropa;
- Petróleo y petroquímica; y

- Muebles y decoración.

De esta manera, se puede concluir que la especialización ocurre en diferentes formas:

i) intercambio de bienes similares; ii) intercambio de bienes sustitutos; y iii) intercambio de bienes intermedios.

Se trata de empresas con procesos de tecnología media y de punta, de escala amplia. Destacan entre éstas; la industria química, farmacéutica, aparatos e instrumentos electrónicos y científicos, y sobre todo la automotriz; esta última ocupa el undécimo lugar en el panorama mundial y la posición más importante del sector manufacturero mexicano.

La rama automotriz amplió sus ventas externas, (90 por ciento aproximadamente), y se destinó al mercado de Norteamérica. El TLCAN contempla la liberación de la industria automotriz mexicana y gradualmente la del sector de autopartes, lo que propició que las empresas automotrices tuvieran seguridad de incorporar a México en sus planes de largo plazo, desplazando diversas actividades manufactureras de otras partes del mundo y elevando así los niveles de inversión en México.

La rama textil y la confección de ropa, incluyendo a las maquiladoras, han sido altamente beneficiadas por el TLCAN con incidencia en el ámbito regional en diferentes estados de la República.

El comercio intraindustrial de productos textiles y de la confección, se incrementa en relación directa con la desgravación arancelaria que se aplica a las exportaciones provenientes de México para los otros países miembros del Tratado. En términos generales, el nivel de exportaciones de este sector se incrementó en el período entre 1990 y 1997.

El comercio intraindustrial se puede dividir en tres etapas: a) 1990-1993 que no existen las fuertes devaluaciones ni opera el tratado de libre comercio; b) 1994-1997 cuando entra en vigencia los tratados y ocurre la devaluación de diciembre de 1994; y c) 1990-1997, en el que se mezclan los factores mencionados y es posible observar el promedio de referencia.

### **3.2.2. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México (TLCUEM)**

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México (TLCUEM) es el séptimo acuerdo similar que se suscribe; la negociación con la Unión Europea (UE) se ha visto favorecida después de haber perdido mercado frente a otras naciones con nuestro país.

Para la Unión Europea la firma de un tratado de libre comercio también tiene ventajas: i) igualar las condiciones arancelarias de acceso al mercado mexicano con respecto a los productos de Estados Unidos y Canadá; y ii) la posibilidad de utilizar a México como plataforma en el mercado local, y en el exterior.

Las disposiciones del título de inversión y pagos relacionados son aplicables a la inversión extranjera directa, inversión inmobiliaria y operaciones en valores, de conformidad con las obligaciones de México y la UE establecidas en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Establece el compromiso de implementar un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar y difundir las oportunidades de negociación y la legislación correspondiente.

La UE es la segunda fuente de inversión directa en México, su participación actual del 21% es mayor que la del comercio. Un beneficio para México fue otorgar “trato nacional” a los productores foráneos – no discriminación a los locales- e incentivar la inversión directa, en esta circunstancia el TLCUEM puede generar un mayor flujo de recursos provenientes de Europa.

Además, el crecimiento de los flujos de IED europea hacia México ha contado con el apoyo de algunos programas específicos:

- El programa de cooperación empresarial y promoción de inversiones entre América Latina y la UE, promueve y financia relaciones empresariales directas.
- El European Community Investment Partner (ECIP) lanzado en 1988 con el fin de estimular las inversiones directas europeas, fomentar la transferencia de tecnología y facilitar el acceso de empresas locales a los mercados internacionales. Ofrece el

financiamiento para el establecimiento de empresas conjuntas y opera a través de una red de instituciones financieras de los países latinoamericanos.

- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) desde 1993 ha financiado proyectos en los países de América Latina. En marzo de 1995, México firmó un acuerdo con el BEI para promover el financiamiento de proyectos de inversión de capital.

En términos de inversión ha existido un incremento en los flujos de origen europeo, favorecidos en gran medida por el acuerdo. Para México esto ha representado reducir la dependencia y diversificar el origen de las inversiones que recibe. En octubre de 1997, el gobierno de México y el de Alemania suscribieron un Tratado de Protección y Fomento de las Inversiones con el compromiso mutuo de disminuir eventuales diferencias en la materia ante las cortes internacionales.

Por otro lado, las mercancías quedaron clasificadas en tres grupos:

- i) productos industriales;
- ii) productos agropecuarios;
- y iii) productos pesqueros.

Los principales productos que se negociaron en el TLCUEM fueron los siguientes:

Para la UE: bebidas alcohólicas como los licores, whisky, coñac, ginebra; vodka; vinos y champagne; productos de especialidad y aceite de oliva. Con desgravaciones que van desde la inmediata hasta el que se desgravará en 2009.

Para México incluye productos de interés como aguacates, flores cortadas, jugo de naranja concentrado, los cuales contarán con disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.

### **3.3. El comercio exterior mexicano**

México enfrenta un gran reto al hacer uso eficiente de los acuerdos comerciales y crear diferentes estrategias de exportación de los productos mexicanos a los diferentes destinos, como Estados Unidos, Europa y los países con las que sostiene acuerdos de intercambio comercial.

El proceso de liberalización comercial, es un instrumento fundamental que representa un beneficio valioso en la reestructuración del comercio exterior mexicano, con el fin de

disminuir su dependencia respecto a un sólo producto y lograr un desarrollo más equilibrado.

Las implicaciones del nuevo posicionamiento de México en la escena internacional, han hecho que la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo sitúe en el décimotercero entre los países exportadores del mundo; rango que considera el valor bruto de los envíos foráneos y no incluye las importaciones asociadas a los mismos.

Las exportaciones mexicanas han venido creciendo a tasas promedio anuales significativas, se realiza la mayor parte de ellas a través de grandes empresas, quedando marginadas al respecto las pequeñas y medianas empresas.

De acuerdo a datos de la Secretaría de Economía, México ha mantenido desde 1988 un ascenso en su nivel de comercio, en este año el nivel de exportaciones era de 30,691.60 millones de dólares, y en el año 2000 las exportaciones de México ascendieron a 160,120.20 millones de dólares, es decir, casi 7 veces más, este crecimiento ha sido relativo ya que hay que considerar que se trata principalmente de productos manufacturados. En lo que se refiere a las importaciones para el año de 1988 eran de 28,082 millones de dólares, y para el año 2000 alcanzaron un nivel de 174,457.70. Durante este periodo presentaron tasas positivas de crecimiento, excepto en el año de 1995 donde las importaciones se redujeron, esto causado por la crisis que ocurrió en México en ese año (ver cuadro 9).

En los primeros cuatro años de vigencia del TLCAN, las exportaciones de México a Estados Unidos crecieron en un 118.7 por ciento. La evolución del comercio bilateral también resultó fructífera para los Estados Unidos, cuyas exportaciones a México ascendieron a 66,475 millones de dólares de 1995 a 147,612.7 millones de dólares en el año 2000. En el primer año de vigencia se registró un déficit.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos en ella se registra el comercio de bienes de los residentes de un país con el resto del mundo. La cuenta presenta superavit si las exportaciones son superiores a las importaciones y déficit cuando las importaciones son mayores a las exportaciones.

CUADRO 9						
COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO 1989-2000						
(tasas de crecimiento)						
AÑO	IMPORTACIÓN			EXPORTACIÓN		
1989		23.80			14.59	
1990		19.64			15.75	
1991		20.13			4.86	
1992		24.34			8.22	
1993		5.21			12.32	
1994		21.39			17.34	
1995		-8.69			30.65	
1996		23.49			20.69	
1997		22.73			15.03	
1998		14.17			6.44	
1999		13.24			16.01	
2000		22.88			21.82	

FUENTE : ELABORACION PROPIA CON DATOS DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

El comercio exterior de México se caracteriza por una fuerte dependencia con Estados Unidos, ya que para el año 2000 las exportaciones mexicanas hacia este país representaron 88.6 por ciento, mientras que las importaciones representaron un 73.2 por ciento.

El comercio de México con Estados Unidos alcanzó los 42,525.6 millones de dólares en 1990, frente a 281,023 millones de dólares, en el año 2000, de esta manera el crecimiento del comercio ha sido del 151.8 por ciento en diez años.<sup>76</sup>

El país aumentó su dependencia comercial con Estados Unidos, ya que pasó de 73.3% de sus exportaciones en 1990 a 84.8% en 1994, hasta llegar al 88.5% en el año 2000. Por otro lado, las importaciones pasaron del 69% en 1990 a 74% en el año 2000.<sup>77</sup>

De acuerdo a la estructura de comercio exterior de México, es evidente la dependencia tan alta que existe hacia los Estados Unidos, y esto se ha ido incrementado, es decir, otras naciones se vieron afectadas en sus flujos comerciales y existió una reorientación a Estados Unidos.

<sup>76</sup> [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

<sup>77</sup> [www.uam.edu.mx/trabajadores/25ied.html](http://www.uam.edu.mx/trabajadores/25ied.html)

La Unión Europea es el segundo socio comercial después de Estados Unidos, sin embargo, el volumen de exportaciones hacia esta región representa tan sólo el 6% del valor comercial total.

En el año 2000, el comercio entre México y la Unión Europea ascendió a 20,626 millones de dólares, de los cuales 15,032 fueron importaciones mexicanas provenientes de los 15 países miembros y 5,593 de las exportaciones. En este periodo el saldo en la balanza comercial fue deficitario para México.

Los flujos comerciales con esta región se han visto seriamente afectados por la entrada en vigor del TLCAN, en este sentido, se puede hablar de un fenómeno de desviación de comercio en detrimento de la participación de la Unión Europea en el comercio total de México, cayendo principalmente en los años de 1990 a 2000. Asimismo, los efectos sobre la inversión extranjera de origen europeo han tenido un efecto positivo, ya que los flujos han crecido a una tasa más dinámica en los últimos años.

En orden de importancia los principales socios de México a nivel de exportaciones de origen europeo son los siguientes: Alemania 29.5%; España, 18.3%; Reino Unido, 16.4%; Francia, 10.3%; Holanda, 9.0% e Italia, 4.7%.<sup>78</sup>

El Tratado con la Unión Europea busca que el interés de negociar con Europa, mediante proyectos concretos de coinversión y alianzas estratégicas multiplique en el corto plazo el intercambio comercial. No obstante, otras naciones, como Canadá y Japón son también destino para las exportaciones mexicanas.

Como ya se mencionó la Unión Europea fue la principal afectada ya que en 1990, representaba el 15.1% de la participación del comercio exterior de México y para el año 2000 éste sólo alcanzó el 6.1%.

---

<sup>68</sup> [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

<b>CUADRO 10</b>											
<b>COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO PARTICIPACION POR REGION</b>											
<b>1900-2000</b>											
<b>(porcentajes)</b>											
<b>REGION</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Unión Europea	15.05	10.29	10.20	8.84	8.34	6.65	6.13	6.35	6.48	6.39	6.06
Estados Unidos	67.08	76.44	75.46	76.47	77.70	79.26	79.92	80.17	81.02	81.25	80.87
Otros	17.87	13.27	14.34	14.70	13.96	14.09	13.95	13.48	12.50	12.36	13.07
<b>Total</b>	<b>100</b>										
<b>FUENTE : ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI</b>											

Por otro lado, el comercio exterior de México creció a una tasa anual del 14.2% en el periodo de 1993 a 1998, de acuerdo a cifras de Banco de México. En los últimos años, México ha mantenido desequilibrios en su balanza comercial con Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Japón, China y el resto del mundo, y sólo ha presentado superávit con los países de Centro y Sudamérica.

En el marco de la globalización económica, el saldo en la balanza comercial permite medir el grado de integración de la economía nacional en la mundial, si las exportaciones nacionales tienden a crecer y con ello el saldo de la balanza comercial, esto, aumenta el superávit o reduce el déficit; lo que significa que hay una relación directa.

Para el año 2000, México incrementó su déficit con la Unión Europea, el cual alcanzó los 9,439 millones de dólares comparados con -1,650 millones de déficit comercial en 1990; el desequilibrio en la balanza comercial de México con la Unión Europea, es el mayor comparado con el que existe con otras regiones del mundo (ver cuadro 11). México es un eslabón para la entrada a América Latina, esto sin duda representa para las industrias nacionales una fuerte competencia con otros países de la zona, para la atracción de capitales.

De acuerdo con Sarmiento<sup>79</sup>, es de esperar por un lado que la propensión marginal a importar y exportar aumente con la apertura comercial, y por otros que también aumente la propensión marginal a invertir, dado que el clima es muy propicio tanto para los inversionistas extranjeros como nacionales.

CUADRO 11											
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1990-2000											
(millones de dólares)											
DESTINO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Unión Europea	- 1,651	- 2,857	- 4,253	- 5,043	- 6,204	- 3,342	- 4,633	- 6,072	- 7,670	- 6,893	- 9,439
Estados Unidos	- 2,065	- 2,915	- 6,811	- 3,426	- 5,065	12,481	14,402	11,534	10,036	14,205	19,795
Resto del mundo	- 717	- 1,507	- 4,870	- 5,012	- 7,194	- 2,050	- 2,720	- 6,026	- 10,077	- 12,377	- 18,693
<b>Total</b>	<b>- 4,433</b>	<b>- 7,279</b>	<b>- 15,934</b>	<b>- 13,481</b>	<b>- 18,464</b>	<b>7,089</b>	<b>7,048</b>	<b>- 564</b>	<b>- 7,712</b>	<b>- 5,065</b>	<b>- 8,337</b>
FUENTE : ELABORACION PROPIA CON DATOS INEGI Y SECRETARIA DE ECONOMIA											

En suma, una de las transformaciones más importantes en la economía mexicana ha sido la ampliación de actividades exportadoras que venden preferentemente al mercado estadounidense, dada la cercanía y las facilidades que tiene para mover las mercancías, el sector exportador ha sido el más dinámico en la economía mexicana esto es consecuencia del papel han jugado las empresas transnacionales que buscan mejoras en cuanto a costos y calidad.

### 3.3.1 Distribución sectorial del comercio exterior mexicano

La globalización de los mercados ha permitido que las empresas en todo el mundo se internacionalicen, poniendo al alcance de los empresarios la posibilidad de abrir los negocios nuevos con grandes expectativas de crecimiento empresarial moderno.

<sup>79</sup> Sarmiento Luebbert Humberto, Repercusiones de la Apertura Comercial en la Economía Mexicana, Comercio Exterior, Octubre, 1999. pp.931-932

Los sectores industriales favorecidos por las inversiones han sido aquellos donde el nivel de exportaciones ha presentado efectos positivos como resultado de la apertura comercial.

Desde otra perspectiva, México se adaptó a los cambios en el comercio internacional y en la inversión extranjera. Tradicionalmente, el principal sector de exportación de México han sido los combustibles (petróleo y sus derivados) sin embargo, las exportaciones mexicanas se han diversificado, principalmente en el sector de manufacturas y de maquinaria y equipo.

Uno de los propósitos de los tratados comerciales fue aumentar las exportaciones no petroleras del país, durante este periodo las exportaciones estuvieron concentradas en la industria manufacturera

Del total de exportaciones en 1988; las agropecuarias representaron el 12 %, las extractivas el 5%, y la manufacturera el 83 %. Para el año 2000, la estructura de las exportaciones fue 3%, para las agropecuarias; 0.3% para las extractivas y el resto para la industria manufacturera, (96%). ( ver cuadro A6 de anexo estadístico).

<b>CUADRO 12</b>			
<b>EXPORTACIONES TOTALES (FOB) - NO PETROLERAS &gt; PROMEDIO ANUAL</b>			
<b>(estructura porcentual)</b>			
<b>Periodo</b>	<b>Agropecuarias</b>	<b>Extractivas</b>	<b>Manufactureras</b>
<b>1988</b>	12.07%	4.77%	83.16%
<b>1989</b>	11.72%	4.04%	84.24%
<b>1990</b>	12.92%	3.69%	83.39%
<b>1991</b>	6.87%	1.58%	91.54%
<b>1992</b>	5.57%	0.94%	93.48%
<b>1993</b>	6.37%	0.70%	92.94%
<b>1994</b>	5.74%	0.70%	93.56%
<b>1995</b>	6.47%	0.69%	92.85%
<b>1996</b>	4.91%	0.50%	94.59%
<b>1997</b>	4.50%	0.45%	95.05%
<b>1998</b>	3.93%	0.41%	95.66%
<b>1999</b>	3.53%	0.33%	96.14%
<b>2000</b>	3.18%	0.33%	96.49%

**FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE INEGI**

En este contexto, es necesario destacar que el desarrollo del sector exportador en la manufactura descuidó el fortalecimiento de las cadenas productivas al incentivar las inversiones de capital extranjero que proveen de los insumos y de la tecnología que traen consigo, y con ello, afectaron en forma negativa a las pequeñas y medianas empresas nacionales.

Por otra parte, en la práctica las empresas transnacionales, han conseguido en México niveles de exportación que tienen un peso relativamente importante en las ventas del conglomerado.<sup>80</sup>

Entre los inversionistas extranjeros la ventaja que representaron las facilidades de exportación obtenidas en los tratados, provocó un efecto de reorientación hacia México. La tendencia que han presentado las exportaciones, en los últimos años ha sido positiva, la industria maquiladora ha jugado un papel fundamental en el proceso exportador mexicano. Un sinnúmero de empresas extranjeras han aprovechado tanto los acuerdos que tiene México, como el costo competitivo de la mano de obra.

Las empresas con inversión extranjera desempeñan un papel relevante en la estrategia de promoción; México impulsó el libre intercambio comercial como una medida para promover la eficiencia económica, después de la apertura comercial, se modificó la estructura económica y la sensibilidad de las exportaciones, con esto se han abierto oportunidades para crear asociaciones productivas con los socios comerciales. Sin embargo, la gran mayoría de pequeñas y medianas empresas, han padecido la apertura y muchas de ellas la quiebra; las causas, incapacidad empresarial y un mercado interno debilitado, y tienen gran dependencia con sus filiales extranjeras, ya que principalmente su comercio es intrafirma.

Su participación dentro del PIB nacional ha pasado de 22 % en 1988 a 18% en el año 2000, aunque ha mantenido tasas positivas de crecimiento durante el periodo de estudio. (Ver cuadro 13).

---

<sup>80</sup> Castillo Alejandro, Romero López Miguel Angel, Las 100 Multinacionales, Expansión, septiembre, Num. 774, 1999. pp.46

<b>CUADRO 13</b>	
<b>RELACION INDUSTRIA MANUFACTURA/PIB</b>	
<b>1988-2000</b>	
<b>PERIODO</b>	<b>MANUFACTURA /PIB</b>
<b>1988</b>	0.22
<b>1989</b>	0.20
<b>1990</b>	0.19
<b>1991</b>	0.19
<b>1992</b>	0.19
<b>1993</b>	0.18
<b>1994</b>	0.17
<b>1995</b>	0.19
<b>1996</b>	0.20
<b>1997</b>	0.19
<b>1998</b>	0.19
<b>1999</b>	0.19
<b>2000</b>	0.18
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE BANXICO</b>	

Es importante destacar que dada la naturaleza de la industria maquiladora, se requiere de importaciones temporales; en el caso de la maquinaria, equipo y herramientas, éstas pueden permanecer en el país durante el período de vigencia de los programas autorizados.

En el caso de la industria de automotores alguna de las fusiones que se han presentado entre las empresas, han replanteado la capacidad exportadora de algunas empresas como es el caso de Honda, BMV y Daimler-Benz; mantienen la estrategia de asentar la producción y el ensamblado de determinados vehículos en territorio nacional para su venta en otras áreas del mundo.

Otro elemento característico de estas empresa es que son importadoras netas, tan solo en 1998, las cuatro principales empresas de automotores equivalieron a 10% de las importaciones totales.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> Vidal Gregorio, Comercio Exterior, Inversión Extranjera y grandes empresas en México, Comercio Exterior, julio, 2000. pp. 595

### **3.4 El impacto de la inversión extranjera directa en el comercio exterior**

Las nuevas estrategias de organización industrial están orientadas a la construcción de redes globales basadas en la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales.

Las empresas transnacionales tienen como objetivo el mantenimiento del comercio intra e Interindustrial e inter. e intraempresa entre matrices y filiales. Como se mencionó anteriormente, las principales exportadoras son las empresas de maquila. Si se considera el bajo nivel de valor agregado nacional y tecnológico que prevalece en general en la maquila, y los requerimientos financieros necesarios para incorporar un nivel medio y/o alto de tecnología en la producción, difícilmente están al alcance de las empresas que apenas participan con el 6.91 por ciento de las exportaciones totales; se puede deducir que una importante fracción de estas exportaciones con niveles tecnológicos altos y medios deben estar centradas en las principales empresas exportadoras y que en ellas a su vez, debe influir de manera importante la participación de capital extranjero.

Si se retoman las características de las empresas transnacionales del capítulo uno, se obtienen en las siguientes consideraciones. Los productos con diferenciación tecnológica son los dominados dentro de la estructura exportadora de México al menos durante los últimos años. La actividad de las filiales extranjeras depende significativamente de las importaciones, más aún en las industrias cuyos productos se diferencian por tecnología y en las que se especializan las empresas en pocos productos.

<b>CUADRO 14</b>				
<b>EXPORTACION DE PAISES SELECCIONADOS A LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS SEGUN</b>				
<b>CONTENIDO TECNOLÓGICO (1988-1996 )</b>				
<b>( PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS DE CONTENIDO TECNOLÓGICO ALTO Y MEDIO</b>				
<b>SOBRE LAS EXPORTACIONES TOTALES)</b>				
<b>AÑO</b>	<b>Países industrializados</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>América Latina</b>	<b>México</b>
<b>1988</b>	41.09	56.50	18.71	<b>41.59</b>
<b>1989</b>	41.24	56.53	19.08	<b>43.30</b>
<b>1990</b>	41.56	57.17	19.61	<b>44.73</b>
<b>1991</b>	42.16	57.57	20.82	<b>47.36</b>
<b>1992</b>	43.16	58.37	23.06	<b>50.85</b>
<b>1993</b>	44.58	58.95	25.25	<b>54.00</b>
<b>1994</b>	45.65	59.65	26.89	<b>55.45</b>
<b>1995</b>	46.32	60.27	28.36	<b>56.73</b>
<b>1996</b>	46.74	60.41	28.85	<b>56.78</b>

**FUENTE: CANPLUS CEPAL**

Para Ramirez de la O, es posible señalar que las empresas transnacionales que tienen mayor efecto sobre el comercio exterior del país en el que operan, son las que se localizan en ramas en donde la tecnología y la organización industrial facilitan la integración vertical entre filiales y casa matrices.<sup>82</sup>

Si bien es cierto que estas empresas transnacionales tienen una participación significativa en la exportación de productos manufacturados, se puede resaltar que la mayor parte de las exportaciones son operaciones intraempresa, lo que plantea la cuestión de la eficacia de la política comercial para regular flujos de comercio si el comprador y el vendedor son la misma empresa. Segundo, que dichas exportaciones tienen lugar, dentro de esquemas de especialización internacional que obligan a mayores importaciones y originan un déficit comercial de México.

Para algunos autores (Calderón, Mortimore), la participación creciente de la IED en el sector exportador mexicano en los últimos años, ha modificado las condiciones estructurales del sector por varias razones. La fuente más importante de IED es Estados Unidos, situación que consolida la firma del TLCAN, la cuál generó un impacto específico de la IED sobre la economía mexicana por su enorme concentración en ciertas ramas específicas, especialmente en el sector exportador. En otro punto, las

<sup>82</sup> RAMIREZ de la O, Rogelio. Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México, Comercio Exterior. Vol. 31. Núm. 10, 1981, México. pp. 1157

empresas extranjeras en el sector exportador juegan un papel dominante, ya que puede significar la inserción de México en el nuevo orden industrial internacional bajo las pautas fijadas por las principales empresas transnacionales que operan en el país. En particular, los cambios estructurales combinados con la apertura de la economía han producido intensos ajustes sobre los productores nacionales, especialmente los manufactureros que operan en México.

Este tipo de inserción al mercado mundial por parte de México trae consigo implicaciones preocupantes que han liderado la transformación estructural, la nueva orientación exportadora de México y el mejoramiento de la competitividad industrial del país, también es cierto que las actividades de este tipo de empresa, no siempre están asociadas con otros intereses medulares de la sociedad mexicana, tales como el incremento del empleo.

Mortimore denomina a este tipo de inserción de la economía mexicana como *TNC-centric (centrada en las empresas transnacionales)* en el sentido de que el sector formalmente establecido por el gobierno como eje del crecimiento nacional, está influido fuertemente por los intereses y estrategias de las empresas transnacionales.<sup>83</sup>

Esta situación obstaculiza muchos de los beneficios que un país espera recibir de la IED; la escasa relación entre empresas locales y las transnacionales y en general, la reducida existencia de encadenamientos productivos con estas empresas extranjeras, la transferencia de tecnología, no se ha llevado a cabo de manera importante.

Este modelo (*TNC-Centric*) ha estado ensamblando a muchas de las empresas transnacionales, especialmente en Estados Unidos, para defender sus mercados, sin embargo, las compañías mexicanas nacionales no han participado mayoritariamente en las industrias más dinámicas del comercio internacional, que operan en sectores menos dinámicos, como el cemento, el vidrio, etc.

---

<sup>83</sup> Mortimore, Michel, Mexico's TNC-centric Industrialization process. En Richard Kozul-Wright and Roethorn. >Transnational Corporations and The >Global economy. World Institute for Development Economics Research from The United Nations University, 1997. USA

Finalmente, se puede argumentar que los flujos de IED hacia el sector exportador responden sobretodo a consideraciones a largo plazo establecidas por las empresas transnacionales, tales como el incremento de su competitividad gracias a las facilidades de producción en áreas de bajo costos, entre otras. Por estas razones, la IED ha sido instrumento preferido de las empresas transnacionales en México para participar en el sector externo mexicano.

### **CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO III**

El análisis de la estructura y del comercio exterior de México, se han convertido en el principal motor de crecimiento de la economía; por otro lado, desde hace años ha existido un creciente déficit en la balanza comercial que se ha acentuando de manera significativa.

De la apertura comercial se destaca, la relevancia que cobra el comercio intraindustrial, y su constante presencia para el comercio total. Con los tratados comerciales, han permitido un crecimiento significativo, destacando el sector manufacturero. Es claro también que el dinamismo exportador de esta industria va ligado con un importante dinamismo importador. Así los saldos comerciales se deben considerar en las estrategias y las políticas comerciales, industriales y económicas del país.

Tal situación nos permite abordar el desempeño de la IED mediante las estrategias de las empresas transnacionales ofrece un amplia variedad de consideraciones, a favor y en contra, aunque conforme se interrelacionan se favorece la integración comercial.

En el aspecto tecnológico, es un realidad que superar el atraso tecnológico sea una meta deseable, pero mientras no se den condiciones que permitan una innovación nacional, será muy difícil alcanzar condiciones de desarrollo productivo locales que permitan propiciar un crecimiento sostenido y menos vulnerable de las cadenas productivas locales.

## CONCLUSIONES

La globalización de la economía, está expresada por la mayor transnacionalización de las empresas, las cuales rebasan las fronteras económicas. Los gobiernos buscan consolidar acuerdos, que traigan ventajas a los capitales instalados para hacer frente a la competencia asegurando sus espacios económicos, por la necesidad de encontrar nuevas áreas de inversión y de comercio, a la par de la creación de uniones, acuerdos, tratados, etc.

La inversión extranjera depende del propio sistema económico, México ha ofrecido, en las últimas décadas las condiciones necesarias para dar paso a una apertura comercial con el mundo a través de los diferentes acuerdos y tratados suscritos, merece mención especial el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y con la Unión Europea.

Esta situación debiera suponer un éxito para México, al considerar a la inversión extranjera como una alternativa para el crecimiento económico, no obstante, con esto, deja ver la dependencia con el exterior y pone de manifiesto que no se cuenta con los niveles de ingresos nacionales que permitan la inversión interna, lo que provoca que la economía mexicana esté expuesta y sea cada vez más vulnerable a choques externos. Por otra parte esta lo referente a los costos salariales, que se han mantenido bajos y esto da una ventaja en términos reales, pero está el detrimento en la calidad de vida de los trabajadores de esta industria, la inversión trae consigo crecimiento económico pero no se está consiguiendo el desarrollo.

La IED es un factor importante en el desarrollo industrial, pero se complementa con otras variables, la privatización de empresa, reorganización fiscal y certidumbre en la cuestión jurídica de la inversión, permitiendo el impulso a la competitividad e insertando a México al comercio internacional de forma aceptable.

Es importante resaltar que el proceso de integración mundial se ha venido acentuando en los últimos años, en los cuales las empresas transnacionales han estado en la búsqueda constante de las ventajas comparativas para explotarlas y desarrollarlas con el fin de reducir costos y mejorar su posición competitiva con el mercado internacional.

En lo que refiere al papel de las empresas transnacionales, son el medio a través del cual hacen llegar los inversionistas sus recursos a México y tienen como fin el maximizar las utilidades, paradójicamente han traído consigo una industria que ha incrementado el volumen de comercio exterior, pero altamente dependiente de tecnología, técnicos, insumos, mercados y capitales extranjeros. Asimismo se puede decir que son una de las principales fuentes de crecimiento y generadoras de divisas y empleos en el país pero también tienen la particularidad dentro de todo este de seguir intereses de la matriz, por lo que los beneficios que puedan traer al país son secundarios, y no son una prioridad para ellos.

En lo que se refiere a la tecnología, es un problema, ya que la IED impide el desarrollo autónomo de factores que impulsen una tecnología local y por tanto, la productividad requerida para hacer frente a la competencia abierta. Estas empresas, raras veces desarrollan una tecnología local, únicamente transfieren tecnología y traen sus propios técnicos calificados para operarlas.

La derrama potencial al desarrollo de México por parte de las empresas transnacionales, es un punto que se tiene que aprovechar por parte de gobierno y empresas nacionales. Sin embargo, es importante resaltar que el cambio tecnológico nos pone en una posición de desventaja, y que es necesario un contrapeso, mediante el fomento a la formación de capital humano, a la investigación aplicada y la implementación de innovaciones, porque es un hecho que los países que van a la vanguardia son los principales beneficiados.

La inversión extranjera se ha colocado básicamente en la industria maquiladora, y la producción de ésta industria está enfocada a la exportación. México es tomado como una plataforma para las exportaciones hacia Estados Unidos, en el caso de la Unión Europea el constante déficit comercial, así como la ausencia de una diversificación de productos no han permitido reducir la dependencia con Estados Unidos.

El problema principal no radica en la cantidad de inversión extranjera directa que el país pueda captar, sino en la calidad, pues uno de los objetivos del gobierno con respecto a la inversión es que ésta contribuya con el desarrollo del país ya sea en la creación de

mejores empleos, creando tecnología nacional e incrementando el intercambio comercial con otras naciones.

Las estrategias específicas que se deben de seguir son generar estímulos y estabilidad tributaria para la inversión, suprimir y agilizar los trámites, mejorar el clima para inversionistas, apoyar la adecuación y la innovación tecnológica orientada al sector exportador. En el México actual nos encontramos en un país con graves contradicciones entre las cuales destacan la concentración desigual y el desempleo.

Es evidente que México debe implementar estrategias que permitan la regulación de nueva cuenta de la IED, ya que por la experiencia pasada, sabemos que la entrada masiva de capitales han originado crisis. Además, México ha sido incapaz de aprovechar estos recursos para el desarrollo interno de la industria y así incentivar el sector real de la economía e impactar en variables como: empleo, ingreso, producción, inversión bruta fija, etc.

La importancia que tiene y lo necesario que ha sido contar con inversión extranjera directa, nos pone de manifiesto que no hemos sido capaces de afrontar las necesidades con nuestro propios recursos.

Por desgracia ello es reflejo de la inexistencia de un verdadero proyecto nacional de industrialización a largo plazo para desarrollar no ya una industria sino simplemente una actividad en donde se integre capital, insumos, ramas y actividades económicas nacionales para competir con las extranjeras.

## BIBLIOGRAFÍA

**BAJO** Oscar, Teorías del comercio internacional, Editorial Antonio Bosh Editor SA. 1991, España.

**CHACHOLIADES** Miltiades, Economía Internacional, Editorial Mc Graw Hill, 1992, México.

**CHICK** Victoria, “La macroeconomía según Keynes. Una revisión de la Teoría General” Traducción Ignacio Sáez Méndez. Editorial. Alianza Madrid, 1983, España.

**DORNBUSCH** Rudiger y Stanley Fischer, Macroeconomía, Editorial. Mc Graw Hill, 1996, México

**DUDLEY** Dillard, La teoría económica de Jhon Mainrad Keynes. Editorial Aguilar, 1984, México.

**DUSSEL** Peters, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruíz Dúran. Pensar Globalmente y actuar Regionalmente. Hacia un Nuevo Paradigma industrial para el Siglo XXI. Editorial JUS., 1997, México.

**FERECH** Davis Ricardo, Macroeconomía, comercio y finanzas, Editorial Mc Graw Hill, 1999, Chile.

**GOMÉZ** Palacio Ignacio, Análisis crítico para promover la inversión Mexicana y regular la Inversión extranjera. En Juan Banderas Casanova, Política Económica y derecho de la inversión extranjera. Editorial. UNAM –ENEP Acatlan, 1984, México.

**HUERTA**, Arturo. La política Neoliberal de estabilización económica en México. Límites y Alternativas. Editorial Diana, 1994, México.

**KRUGMAN** Paul, Obstfeld Maurice, Economía Internacional, Editorial Mc Graw Hill, 1995, México.

**KALECKI** Michael, Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos, Ediciones Ariel, 1970, Caracas.

**LEDESMA** Carlos, Zapata Cristina, Negocios y Comercialización Internacional, Ediciones Macch, 1993, México.

**LEVY** Noemí, Cambios Institucionales en el sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión, México -1960-1994 ED DGAPA, UNAM, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, 1999, México.

**MANTEY** de Anguiano Guadalupe, Lecciones de Economía Monetaria. UNAM-Acatlan, 1997, México.

**MORTIMORE**, Michael, Mexico's TNC-centric Industrialization process. En Richard Kozul-Wright and Roethorn. >Transnational Corporations and The >Global economy. World Institute for Development Economics Research from The United Nations University, 1997, USA.

**OLMEDO** Carranza B., El estudio de las empresas transnacionales en México y América Latina, Compilación de Bernal S. Víctor. Bernardo Olmedo, A. Gutiérrez y R. Baez. UNAM, 1986, México.

**ORNALES** Raúl, Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial, México 1981-1988. Editorial Siglo XXI, 1989, México.

**PN. JUNANKAR**, La inversión: Teorías y evidencias, Memilla nPress Ltd, 1977.

**RICARDO** David, Principios de Economía Política y tributación, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1987, México.

**RUIZ** Durán, Clemente, Macroeconomía Global, Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial. Editorial. Jus/UNAM, 1998, México.

**SALVATORE** Dominica, Manual de Economía Internacional, Editorial Mc Graw Hill, 1980, México.

**SEPULVEDA**, Bernardo y Antonio Chumacera, La inversión extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, 1973, México.

**SMITH** Adam, Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Editorial. Fondo de Cultura Económica, 1994, México.

**SCHTTINO** Macario, Economía Internacional, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995, México.

**TORRES** Gaytán Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, Siglo XXI Editores, 1980, México.

**THEODORE** H. Morán, La inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva Agenda política para países en vías de desarrollo y economía en transición. Editorial. Oxford University Press, 2000, México.

## HEMEROGRAFÍA

**AMÉRICA Económica**, México, edición especial "Las mayores empresas de América Latina" 1998.

**ABC De las Cuentas Nacionales**, Edit. INEGI.

**BROWN** Flor; Domínguez Lilia, Nuevas Tecnologías en las maquiladoras, Comercio Exterior, febrero, 1989.

**BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO**, Las maquiladoras en México en víspera del TLC, Comercio Exterior, febrero, 1993.

**CASARES** Enrique, El sector exportador y la teoría del crecimiento endógeno" México, Comercio Exterior, marzo, 1999.

**CASTILLO** Alejandro, Romero López Miguel Angel, Las 100 Multinacionales, Expansión, septiembre, 1999.

**CHRISTOPHER** Parnreitter, "México City: an Emergeging City" El Mercado de Valores, Nacional Financiera, 2000, México.

**CHAVEZ** Gutiérrez Fernando, Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994. Comercio Exterior, 1996.

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)**. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1995. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1996, Chile.

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)**. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000, Chile.

**CNIE** Normas para la inversión extranjera u objetivos para su promoción. 1984 México.

**DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN** del 27 de diciembre de 1993. Ley de Inversión Extranjera Directa.

**DÍAZ** Gutiérrez María Luisa, Liderazgo de las empresas transnacionales, Economía Informa, Número 235, abril, 2004, pp.60

**DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO**, Euronotas, junio, 1997, México.

**ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS**, INEGI, 1998.

**EUROPA EN MEXICO**, Evolución de las relaciones de comercio e inversión entre la Unión Europea y México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México Año 1, No. 1, 1999.

**GÓMEZ** García Arnulfo, Saldo del TLCAN y nexos económicos de México con la Unión Europea, Comercio Exterior, 1998, México.

**GORDON** M. J., “La Teoría neoclásica y poskeynesiana de la inversión” Traducción de Noemí Levy Orlik, Investigación Económica 210, octubre-diciembre UNAM, 1994, México.

**GUERRERO** Lizaldi Carlos, El destino de la inversión bajo la apertura comercial con apreciación del peso en México, Economía Informa 259, Julio-Agosto, 1997, México.

**IBARRA** Núñez Alejandro, Los bloques comerciales y su impacto en México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas AC., 1989, México.

**LOYOLA** Campos A., Inversión Extranjera en América Latina: de la expansión a la incertidumbre. Comercio Exterior, abril, 1995, México

**LÓPEZ** Esparza Víctor M. El fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México. Nacional Financiera S.N.C. 1993, México.

**MONTAÑO** Armendáriz Angélica, Pérez Concha Juan Carlos, La política comercial de la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio con México Comercio Exterior, noviembre, 1998, México.

**OCAMPO** José Antonio, Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo, Pensamiento Iberoamericano, No. 20 Apertura y desarrollo Jul-Dic. 1991.

**PAIK** Yongsun, “La reacción de Asia Frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte” Comercio Exterior, julio, 1995, México.

**RAMIREZ** de la O, Rogelio. Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México, Comercio Exterior, octubre, 1982, México.

**SARMIENTO** Luebbert Humberto, Repercusiones De La Apertura Comercial En La Economía Mexicana, Comercio Exterior, octubre, 1999, México.

**SOTELO** Valencia Adriana, Globalización del capital e inversión del ciclo económico en América Latina, investigación económica, Vol. LVIII enero-marzo. 1997.

**TORNELL** Aarón, ¿Es el libre comercio la mejor opción?, Trimestre económico No. 211, 1986, México.

**VIDAL** Gregorio, Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión, Comercio Exterior, diciembre, 1994, México.

**VIDAL** Gregorio, Comercio Exterior, Inversión Extranjera y grandes empresas en México, Comercio Exterior, julio, 2000, México.

## INFORMACIÓN ELECTRÓNICA

**GUTIÉRREZ** Arriola Angelina, La inversión extranjera mito o realidad [www.hemerodigital.unam.mx/ANUIES/unam/problems/114/sec\\_14.htm](http://www.hemerodigital.unam.mx/ANUIES/unam/problems/114/sec_14.htm), 1993.

**ÁLVAREZ** Icaza Pablo, Inversión Extranjera Directa. Magnetismo de capitales productivos en [www.intermundo.com.mx/fijas/6Articulos/ied\\_htm](http://www.intermundo.com.mx/fijas/6Articulos/ied_htm), 1995.

[www.bancomext.gob.mx](http://www.bancomext.gob.mx)

[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx).

[www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

[www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Porter.html](http://www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Porter.html)

[www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.html](http://www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.html)

[www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-David Ricardo.html](http://www.edumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-David Ricardo.html)

[www.eumed.net](http://www.eumed.net)

[www.expansion.com.mx](http://www.expansion.com.mx) /septiembre-octubre 2001

[www.her.itesm.mx/home/ppenia/IED-98.htm](http://www.her.itesm.mx/home/ppenia/IED-98.htm)

[www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

[www.slp.itesm.mx/personal/revista/pepe.html/competencia](http://www.slp.itesm.mx/personal/revista/pepe.html/competencia)porinversion

[www.siicex.gob.mx/sabias/manufactura.doc](http://www.siicex.gob.mx/sabias/manufactura.doc)

[www.uam.edu.mx/trabajadores/25ied.htm](http://www.uam.edu.mx/trabajadores/25ied.htm)

[www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derint/cont/3/art/art9.htm#N14](http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derint/cont/3/art/art9.htm#N14)

## **ANEXO ESTADÍSTICO**

**CUADRO A1**  
**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1994-2000**

(millones de dólares)

Periodo	Total <sup>a/</sup>	Agropecuario	Minería y extracción	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros <sup>b/</sup>	Servicios comunales <sup>c/</sup>
1994	10,663.20	10.8	97.8	6,209.00	15.2	259.6	1,251.50	719.3	941.5	1,158.50
1995	8,349.40	11.1	79.1	4,858.80	2.1	31.8	1,012.00	876.3	1,066.10	412.1
1996	7,840.50	33.4	83.8	4,816.90	1.1	25.5	747.9	428	1,215.50	488.4
1997	12,089.90	10	130.6	7,288.90	5.2	110.4	1,837.50	681.5	1,103.80	922
1998	8,394.60	29.1	49.4	5,161.80	25.1	136.3	1,018.60	436.6	729.6	808.1
1999	13,448.60	82.5	128.1	9,032.10	150.3	111.4	1,389.60	232.4	763.2	1,559.00
2000	17,174.60	91.6	175.2	9,622.50	134	172.1	2,413.80	-2,159.80	4,780.30	1,944.90

**Notas:**

**a/** Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de septiembre de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

**b/** Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

**c/** Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

**Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA.**

CUADRO A2							
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAISES DE ORIGEN 1994-2000							
(millones de dólares)							
PAISES Y AREAS	1994 <sup>1/</sup>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>T O T A L</b>	<b>9,768.4</b>	<b>6,983.1</b>	<b>6,424.0</b>	<b>10,409.6</b>	<b>6,284.1</b>	<b>10,670.6</b>	<b>14,191.6</b>
<b>América del Norte</b>	<b>4,893.2</b>	<b>4,469.2</b>	<b>4,597.2</b>	<b>6,224.7</b>	<b>3,794.6</b>	<b>5,345.1</b>	<b>10,299.8</b>
Canadá	737.0	166.1	538.2	235.1	210.4	597.1	674.9
Estados Unidos	4,156.2	4,303.1	4,059.0	5,989.6	3,584.2	4,748.0	9,624.9
<b>Unión Europea</b>	<b>1,907.0</b>	<b>1,794.4</b>	<b>1,088.5</b>	<b>3,112.1</b>	<b>1,980.9</b>	<b>3,708.8</b>	<b>2,958.7</b>
Alemania	305.0	542.6	194.7	477.1	134.1	739.3	343.1
Austria	2.3	-0.2	0.4	0.6	5.9	1.8	1.8
Bélgica	-7.1	54.2	1.7	46.2	30.8	33.7	39.6
Dinamarca	14.5	19.0	17.7	18.9	68.1	179.0	203.2
España	145.6	49.7	73.6	328.2	336.8	1,028.6	2,095.2
Finlandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	0.7	7.9	200.1
Francia	87.7	120.0	120.8	56.4	124.6	153.7	-2,495.1
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
Holanda	746.6	721.9	470.5	323.6	1,041.6	1,030.0	2,533.4
Irlanda	4.1	0.4	19.5	14.9	-4.1	0.7	3.4
Italia	2.2	10.5	18.4	29.0	9.5	30.7	25.5
Luxemburgo	9.3	7.1	14.8	-6.9	7.8	13.6	34.7
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.5	3.4	4.2	-0.2
Reino Unido	582.8	208.1	66.2	1,815.7	163.2	-204.5	257.3
Suecia	9.3	61.1	90.2	6.9	58.5	689.9	-283.3
<b>Países seleccionados</b>	<b>2,918.4</b>	<b>672.7</b>	<b>668.2</b>	<b>1,005.9</b>	<b>425.5</b>	<b>1,550.8</b>	<b>818.6</b>
Antillas Holandesas	468.5	70.3	62.8	9.1	5.7	16.1	67.2
Bahamas	89.7	53.5	9.2	6.0	33.4	24.5	10.8
Bermudas	2.0	1.8	5.9	93.0	41.5	16.9	45.9
Islas Caimán	92.4	21.5	39.9	325.0	101.6	70.7	78.6
Corea del Sur	7.9	44.2	30.3	54.3	30.7	24.6	7.4
Chile	2.6	8.5	3.4	43.3	7.1	6.3	4.5
China	1.5	0.1	9.5	3.0	5.1	2.8	9.4
Filipinas	0.0	6.1	0.0	4.0	-6.5	-3.2	0.0
India	1,218.7	50.5	285.7	28.7	0.0	0.1	27.6
Japón	608.7	111.0	78.5	306.2	59.6	1,201.0	351.5
Panamá	338.2	59.5	18.2	16.3	17.9	-11.1	7.8
Singapur	0.0	12.3	28.6	12.4	24.4	5.1	-8.2
Suiza	53.8	200.2	83.0	26.7	48.5	125.2	96.0
Taiwán	2.0	1.5	1.7	7.7	8.6	2.5	7.1
Uruguay	5.9	15.5	0.7	9.6	12.9	10.6	35.1
Islas Vírgenes	26.5	16.2	10.8	60.6	35.0	58.7	77.9
<b>Otros Países</b>	<b>49.8</b>	<b>46.8</b>	<b>70.1</b>	<b>66.9</b>	<b>83.1</b>	<b>65.9</b>	<b>114.5</b>

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de septiembre de 2005 y materializados en el año de referencia, más las importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras con inversión extranjera. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.2/ Del 1 de enero de 1994 al 30 de septiembre de 2005.3/ En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

**Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA.**

**CUADRO A3  
PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO  
2000**

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>PAIS DE ORIGEN</b>	<b>GIRO</b>
General Motors de Mexico	EUA	Automotriz
Daimler Chysler de Mexico	Alemania	Automotriz
Walmart de Mexico	EUA	Comercio
Wolswagen de Mexico	Alemania	Automotriz
Ford Motory Company	EUA	Automotriz
IBM de Mexico	EUA	Computación
Nissan Mexicana	Japón	Automotriz
Hewlett-Packard de Mexico	EUA	Computación
Lear Corporation Mexico	EUA	Autopartes
General Electric de3 México	EUA	Equipo electrico
Grupo Financiero BBVA Bancomer	España	Banca
Nestle Mexico	Suiza	Alimentos
Kiberly Clark de Mexico	EUA	Papel y cartón
Matsushita Mexico	Japón	Electrónica
Ericsson Telecom	Suecia	Telecomunicaciones
LG Electrics	Corea del Sur	Electrónica
Siemens	Alemania	Maquinaria y euipo electronico
Delphi Automotive System	EUA	Autopartes
Alcoa Mexico	EUA	Metalurgia
Sabritas	EUA	Alimentos
Protector Gamble	EUA	Productos cuidado personal
Cigatam	EUA	Tabaco
Sanyo Manufacturing	Japon	Electrónica
Du pont	EUA	Química
Solectron	EUA	Electrónica
Cigarrera la moderna	Inglaterra	Tabaco
Panamco Mexico	EUA	Bebidas
Pepsi-GEMEX	EUA	Bebidas
Apasco	Suiza	Cemento
Colgate Palmolive	EUA	Productos cuidado personal
Grupo Kodak de Mexico	EUA	Equipo Fotográfico
CONTINUA ...		

**CUADRO A3  
PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO  
2000**

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>PAÍS DE ORIGEN</b>	<b>GIRO</b>
Motorola	EUA	Telecomunicaciones
ISPAT Mexicana	India	Acero
Samsung	Corea del Sur	Electrónica
Compaq Computer de Mexico	EUA	Computación
Corporativo Uniliver de México	Inglaterra	Cosméticos
Danone	Francia	Alimentos
Grupo Basf de Mexico	Alemania	Petroquímicas
Bayer de México	Alemania	Química
John Deere	EUA	Maquinaria y equipo
Avantel	EUA	Telecomunicaciones
Sony Electronicos de México	Finlandia	Electrónica
Nokia	Japón	Telecomunicaciones
Nuevo Grupo Iusacell	EUA	Telecomunicaciones
Philips Mexicana	Holanda	Electrónica
Honda de México	Japón	Automotriz
Celenese Mexicana	Alemania	Petroquímicas
Bristol Myers Squibb Mexico	EUA	Farmacéutica
Aloestra	EUA	Telecomunicaciones
Xerox Mexicana	EUA	Maquinas de oficina
Alstom	Francia	Maquinaria y equipo
Banco Santander Serfin	España	Banca
Grupo Novartis México	Suiza	Farmacéutica
Citibank	EUA	Banca
Panasonic de México	Japón	Electrónica
Mexinox	Alemania	Acero
Alcatel	Francia	Telecomunicaciones
Grupo Smurfit Mexico	EUA	Papel y Carton
Scotian Bank Inverlat	Canada	Banca
Electronica Clarion	Japón	Electrónica
Merck Sharp Dohme de México	EUA	Farmacéutica
Shneider Electronic Mexico	Francia	Equipo electrico
Boehringer Ingelhem Promeco	Alemania	Farmacéutica
Smitkline Beecham Mexico	Inglaterra	Farmacéutica
Eds de México	EUA	Soluciones Informática
Ciba Especialidades Químicas de México	Suiza	Química
CONTINUA ...		

**CUADRO A3**  
**PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO**  
**2000**

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>PAÍS DE ORIGEN</b>	<b>GIRO</b>
Eli Lilly Compañía de México	EUA	Farmacéutica
Lucent Thecnologies Mexico	EUA	Telecomunicaciones
Pfizer	EUA	Farmacéutica
Rhodia México	Francia	Química
Microsoft Mexico	EUA	Software
Toshiba de Mexico	Japón	Electrónica
Grupo Zurich México	Suiza	Seguros
Marconi Communication de México	EUA	Telecomunicaciones
Grupo Olivetti Mexicana	Italia	Electrónica
Nec de México	Japón	Electrónica
Daewoo Electronics Corp. De México	Corea del Sur	Electrónica
Becton Dickinson de México	EUA	Farmacéutica
Allianz México	Alemania	Seguros
Dal Tile México	EUA	Materiales para construcción
Artabela	EUA	Cosméticos
Readers Digest México	EUA	Editorial
Gedas North America	Alemania	Soluciones Informática
Dana Heavy Axle México	EUA	Autopartes
Grupo Black Decker México	EUA	Maquinaria eléctrica
SKF de México	Suecia	Rodamientos
Canon Mexicana	Japón	Electrónica
Grupo Sonoco	EUA	Papel y cartón
Unisys de México	EUA	Informática
NCR de Mexico	EUA	Electrónica
Productos del Monte	EUA	Alimentos
Brother International de México	Japón	Electrónica
Oracle de México	EUA	Soluciones Informática
Agilent Technologies Mexico	EUA	Equipo eléctrico
Sabre Sociedad Tecnológica	EUA	software
Plyone Distribución México	EUA	Química
Shell México	Inglaterra	Petróleo
BMG Enterteirment México	Alemania	Entretenimiento
Diebold México	EUA	Comercio Especializado
Ediciones Larousse	Francia	Imprenta y Editorial

**FUENTE: Revista Expansión**

<b>CUADRO A4</b>		
<b>PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN 1988-2000</b>		
<b>(-número de personas-)</b>		
<b>Periodo</b>	<b>Total nacional</b>	<b>Estados fronterizos <sup>a/</sup></b>
<b>1988</b>	389,245	361,891
<b>1989</b>	437,064	397,710
<b>1990</b>	439,474	392,367
<b>1991</b>	486,146	427,763
<b>1992</b>	510,035	445,139
<b>1993</b>	546,588	467,979
<b>1994</b>	600,585	513,875
<b>1995</b>	681,251	569,970
<b>1996</b>	799,347	650,605
<b>1997</b>	936,825	755,195
<b>1998</b>	1,043,483	816,491
<b>1999</b>	1,195,371	922,257
<b>2000</b>	1,310,026	1,015,211

**Notas:**

**a/** Estados fronterizos: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas.

**FUENTE: INEGI. ESTADISTICA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN**

**CUADRO A5**  
**TRATADOS COMERCIALES SUSCRITOS CON MÉXICO**

TRATADO	PAÍSES	ENTRADA EN VIGOR
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE	ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ	1 DE ENERO DE 1994
TRATADO DE LIBRE COMERCIO G3	COLOMBIA Y VENEZUELA	1 DE ENERO DE 1995
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - COSTA RICA	COSTA RICA	1 DE ENERO DE 1995
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - BOLIVIA	BOLIVIA	1 DE ENERO DE 1995
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - NICARAGUA	NICARAGUA	1 DE JULIO DE 1998
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - CHILE	CHILE	1 DE AGOSTO DE 1999
TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO	UNIÓN EUROPEA	1 DE JULIO DE 2000
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - ISRAEL	ISRAEL	1 DE JULIO DE 2000
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - TRIANGULO DEL NORTE	EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS	15 MARZO DE 2001, EL SALVADOR Y GUATEMALA; 1 JUNIO DE 2001 HONDURAS
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	ISLANDIA, NORUEGA, SUIZA Y LIECHTENSTEIN	1 DE JULIO DE 2001
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- URUGUAY	URUGUAY	15 DE JULIO DE 2004
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CON JAPÓN	JAPÓN	1 DE ABRIL DE 2005
<b>FUENTE: <a href="http://www.economia.gob.mx/index.jsp-213#">www.economia.gob.mx/index.jsp-213#</a></b>		

<b>CUADRO A6</b>				
<b>EXPORTACIONES TOTALES (FOB) - NO PETROLERAS 1988-2000</b>				
<b>(millones de dólares)</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Total</b>	<b>Agropecuarias</b>	<b>Extractivas</b>	<b>Manufactureras</b>
<b>1988</b>	1,152.86	139.19	55.00	958.67
<b>1989</b>	1,247.18	146.17	50.35	1,050.66
<b>1990</b>	1,394.58	180.21	51.41	1,162.96
<b>1991</b>	2,876.75	197.71	45.57	2,633.48
<b>1992</b>	3,157.42	176.03	29.68	2,951.71
<b>1993</b>	3,682.93	234.48	25.66	3,422.78
<b>1994</b>	4,437.67	254.89	31.05	4,151.73
<b>1995</b>	5,904.89	381.78	40.68	5,482.43
<b>1996</b>	7,013.33	344.12	35.08	6,634.13
<b>1997</b>	8,246.16	370.73	37.51	7,837.93
<b>1998</b>	9,186.03	361.29	37.30	8,787.43
<b>1999</b>	10,532.65	371.33	35.10	10,126.22
<b>2000</b>	12,498.83	397.12	41.33	12,060.38

**FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE INEGI**

TESIS  IMPRESIONES  
ENCUADERNADOS

***COPYNET***

*100% DIGITAL*

pressanddesign@yahoo.com.mx



**TRABAJOS URGENTES**  
COCOTEROS 24, COL. NUEVA STA. MARÍA  
DEL. ATZCO., MÉXICO, D.F. C.P. 02800  
TELS. 53 41 49 88 Y 53 41 64 91