



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

**TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA:
PANORAMA REGIONAL Y SITUACION DE MEXICO.**

TESIS

QUE PARA LA OBTENCION DEL GRADO DE:

LICENCIADA EN ECONOMIA

PRESENTA: DORA IRMA AGUIÑIGA HERNANDEZ

MATRICULA: 94322737

ASESOR: DR. TARASSIOUK KALTURINA ALEXANDRE


ALEXANDRE TARASSIOUK

MEXICO, 2001

DEDICATORIA

A DIOS:

Por permitirme existir y darme la oportunidad de lograr una de las metas más importantes de mi vida, **agradezco su infinita bondad.**

A MIS PADRES:

Delia y David por haberme dado la vida, por haberme inculcado valores éticos y morales, por su confianza, por su comprensión y apoyo. Sobre todo estoy sumamente agradecida con mi padre a quien siempre llevaré en mi mente y mi corazón (Dios lo tenga en su gloria).

A MIS HERMANOS:

Angel, Elisa, Ma. Arcelia, Jorge, Ma. Elena y Blanca. **Por su cariño, motivación y confianza.**

A MI HERMANO ARMANDO:

Quien siempre fue para mi fuente de inspiración como persona, como hijo y como estudiante.

A MIS HIJOS:

Por su amor, por su paciencia, por su comprensión y por haberme impulsado para el logro de esta meta, por haberme dado su apoyo y quienes vieron en mi un ejemplo a seguir.

A MI ESPOSO: le agradezco infinitamente el apoyo incondicional que siempre me brindó en todos los sentidos, quien siempre creyó en mi, que me demostró su amor y su confianza, que me ayudó a afrontar con valentía los obstáculos que se me presentaron durante todo este tiempo y que me impulsó para seguir adelante en todo momento. **Mil gracias por ayudarme a cumplir el más grande de todos mis sueños.**

AGRADECIMIENTOS

AL DR. TARASSIOUK KALTURINA ALEXANDRE :

Mi más profundo agradecimiento por la instrucción que me brindó, orientando y dirigiendo la realización de esta tesis, porque gracias a él fue posible la elaboración del presente trabajo. Agradezco infinitamente su paciencia y dedicación, mil gracias por su generosa y valiosa participación en la revisión y estructuración.

Mi más sincero reconocimiento a quien durante este tiempo me brindó su sólido apoyo profesional y su tiempo, **pero sobre todo mil gracias por haber compartido este tiempo con una persona de gran calidad humana como lo es el Dr. Tarassiouk.**

A la UAM, Iztapalapa: por acogerme en su recinto, gracias.

A MIS COMPAÑEROS

Por compartirme su amistad, su apoyo moral y sus conocimientos y muy en especial a mi amiga VERONICA VALLE.

A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE DE UNO U OTRA FORMA COLABORARON PARA LA REALIZACION DEL PRESENTE TRABAJO

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCION	1
I.- EVOLUCION RECIENTE DE LAS CORRIENTES DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA	
1.- La situación global	2
2.- Las características de los nuevos flujos de inversión extranjera directa y la situación de América Latina y el Caribe	3
3.- Modalidades de las corrientes de inversión extranjera directa	7
4.- Las principales empresas transnacionales establecidas en la región	12
II.- TENDENCIAS REGIONALES Y LA SITUACION DE MEXICO	
1.- México, uno de los principales receptores de la inversión extranjera directa.	17
2.- Participación de México en la invasión intrarregional	26
3.- Principales focos de atracción de los inversionistas estadounidenses en América Latina y el Caribe, en general y en México en particular	30
4.- México, consolidación de una industria automotriz continental dentro del Tratado de Libre Comercio de América Latina del Norte	36
CONCLUSIONES	41
BIBLIOGRAFIA	46

INTRODUCCION

El informe publicado por la CEPAL, correspondiente a 1998, comprendió un análisis acerca de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe, abordando un gran estudio acerca de las economías receptoras, así como también de los principales países inversionistas de IED a través del análisis de las estrategias de las Empresas Transnacionales.

En dicho estudio se hace referencia al espectacular incremento que se observó en estas corrientes de IED hacia 1997 y a la gran significancia que esto representa para la economía de los países.

Sin restar importancia a cada uno de los temas tratados en dicho informe de la CEPAL, se decidió abordar aquellos temas que nos ayudaran a analizar el comportamiento, tendencia, estructura, entre otros, de las corrientes de IED en México.

En este contexto, el presente trabajo esta constituido por dos capítulos:

En el primero de ellos, se pretende dar una visión en el ámbito global de la situación de América Latina y el Caribe, contemplando la evolución e impacto de las corrientes de inversión, en donde destaca el importante incremento, que la IED ha alcanzado en la década de los noventa y espectacularmente hacia 1997. En el segundo capítulo se analizan las tendencias de México como uno de los principales receptores de IED, en donde este país se sitúa solo después de Brasil quien ha presentado un lugar prominente pues él recibió los mayores ingresos de IED en el periodo.

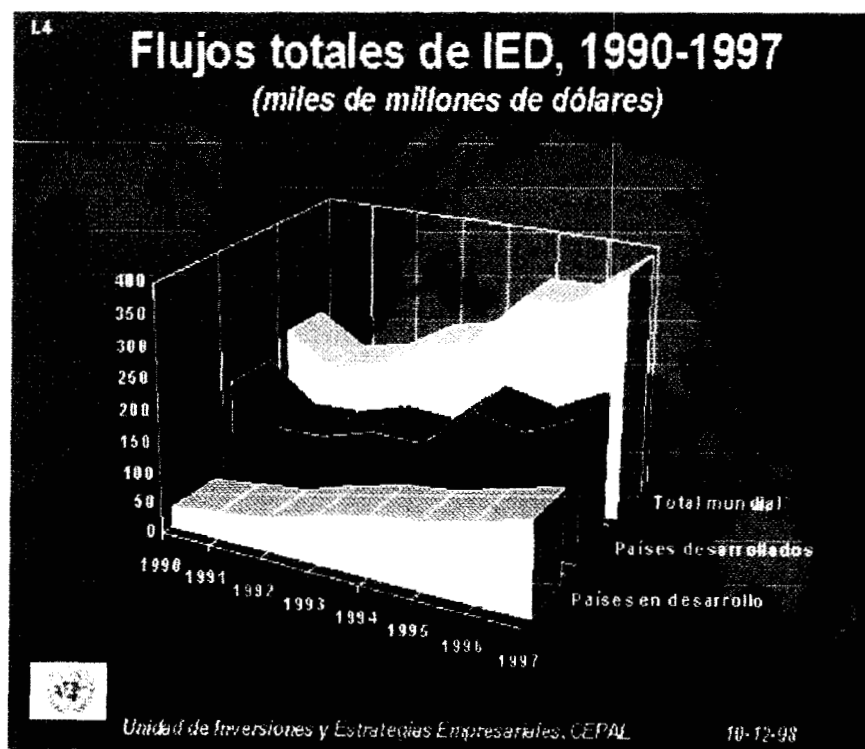
En este mismo apartado se analiza la participación intrarregional, muy activa, de México y cuyo destino de su IED lo dirigió, principalmente, a Chile, tan solo este país capto el 18% del total de los flujos. Otro de los subtemas que forma parte del total de este capítulo esta enfocado al análisis de los principales focos de atracción de América Latina y el Caribe. En este sentido analizaremos en particular el caso de México, aquí veremos que el principal sector que atrae las corrientes de IED es el sector manufacturero y el papel que ha jugado en este sentido la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), para la consolidación del sector automotriz, lo que conllevó al dinamismo del Producto Interno Bruto manufacturero en 1997, pues sus ingresos operacionales sumaron mas de los 63,000 millones de dólares, lo que constituyó a este sector como la actividad productiva más generadora de ingresos por concepto de IED.

I. EVOLUCION RECIENTE DE LAS CORRIENTES DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA

1. La situación global

La globalización se genera a partir de un proceso espontaneo del mercado derivado de los esfuerzos de los agentes económicos especialmente de las Empresas Transnacionales en busca de mayores ganancias que les permitan disponer de los recursos financieros requeridos para asegurar la reproducción de un patrón de acumulación cada vez más dependiente de la innovación científica y tecnológica para generación de bienes y servicios. Así pues Las corporaciones transnacionales han llegado a ser organizadores centrales de actividades económicas en una economía mundial cada vez mas integrada que les ha permitido insertarse competitivamente en el mercado global en donde las corrientes globales de Inversión Extranjera Directa (IED) han crecido de manera espectacular, tal es el caso que para el año de 1997 esta inversión ha alcanzado cerca de los 400,000 millones de dólares, (véase gráfica 1)

Gráfica 1



Fuente: Cepal, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el FMI

En el ámbito global es evidente el incremento que han observado las corrientes de IED a través de la década. La tendencia de estos flujos de IED dirigida hacia los países desarrollados se mantuvo con ciertas fluctuaciones, pero en 1997 observó un notable incremento que sobrepasó en gran medida los flujos que se destinaron en 1996, a estos países. Se observa, por otro lado, que los países en desarrollo venían presentando una tendencia creciente de participación en los flujos de IED que a partir de los noventa se mantuvo incrementando, y continuó hasta 1996, no sucedió así en 1997, pues en este período solo lograron mantener la tendencia observada en aquel año (38% de participación de los flujos totales).

Un factor determinante para esta expansión fue el estancamiento de los ingresos de IED a Asia en desarrollo y el retroceso de Africa, lo cual favoreció a América Latina como receptor de flujos de IED.

Del total de los flujos de IED mas del 60% lo han concentrado los países desarrollados y el 38% lo captaron los países en desarrollo aquí se pasó de un 15% a un 38% durante el periodo 1990-1996, manteniéndose este nivel de participación hacia 1997.¹

2. Las características de los nuevos flujos de IED y la situación de América Latina y el Caribe.

Características de los Nuevos Flujos de IED

Indicios sobre las estrategias de los inversionistas extranjeros en el panorama regional de finales del siglo XX.

Debido al proceso de globalización, las empresas se han visto enfrentadas a una nueva situación competitiva. Por otro lado las nuevas políticas nacionales como son la apertura comercial y financiera entre otras, han modificado el ambiente de los negocios en América Latina y el Caribe, incentivando decisiones de inversión. Debido a esto las Empresas Transnacionales se han visto en la necesidad de redefinir sus estrategias, identificándose básicamente las siguientes:

- 1.- La búsqueda de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las Empresas Transnacionales.
- 2.- La búsqueda de acceso a los mercados nacionales y subregionales. Dirigiéndose básicamente a actividades industriales y en actividades extractivas.
- 3.- búsqueda de materias primas
- 4.- búsqueda de acceso a mercados nacionales en sectores de servicio.

¹ *La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 1998, pag.39*

A través de estas cuatro estrategias las empresas transnacionales han contribuido a una mayor integración de los países de América Latina y el Caribe a la economía internacional superando las dificultades de las transformaciones internas y las repercusiones de las perturbaciones externas.

La situación de América Latina y el Caribe

La crisis que sufrió Asia en 1997 fue un factor que favoreció enormemente a América Latina como receptor de IED pues para 1997 se alcanzó una cifra de 65,199 millones de dólares (representando un aumento superior al 43% con respecto a 1996 (véase cuadro 1). En él se observa la trayectoria ascendente de la IED en la región durante los noventa.

Para 1997 se aprecia la variación absoluta respecto de 1996 que fue de 19,750 millones de dólares misma que esta por arriba del promedio neto de IED observado durante el periodo 90-94 (18.262 millones de dólares)²

Asimismo vemos que al igual que en 1996, la variación experimentada en 1997 la afluencia de IED se basó principalmente en la expansión del ingreso neto de IED en los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) pues estos concentraron el 89.73% del total de estos flujos, representando una variación de 18 452 respecto de 1996, destacándose por su participación en primer lugar Brasil con un incremento de 8 452 millones respecto de 1996, seguido por México y Argentina con captaciones del 30%, 19% y 9%, respectivamente, y en donde solo Perú tuvo un decremento del 37% respecto de lo observado en 1996.

Un notable incremento se dio también en Venezuela con una variación casi de 8%, pero no superior a la Colombia (9.17%)

En conclusión el comportamiento de la IED en 1997, en este bloque, tiende a delinear un fortalecimiento claro del liderazgo de Brasil, y por otro lado la declinación relativa de Argentina, Chile y México no obstante el aumento en términos absolutos, el robustecimiento de Colombia y Venezuela como nuevos puntos de atracción y el debilitamiento de Perú en cuanto a estas corrientes de IED.

En el siguiente bloque constituido por los países de la Cuenca del Caribe excluidos los centros financieros la captación de los flujos de IED llegaron a 4.44%, representando un crecimiento del 41% en 1997 con respecto a 1996, destacándose por su participación Trinidad y Tabago seguido de Costa Rica.

² Informe de la CEPAL, op. cit. pag. 41

Cuadro 1
INGRESOS NETOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
AMERICA LATINA Y EL CARIBE

(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Partici- pación neta %	Variación crecimiento 1997 respecto de 1996 Absoluta (%)	
Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)											
Argentina	1,836	2,439	4,012	3,261	3,107	4,783	5,090	6,326	9.70	1,236.00	24
Bolivia	67	93	122	124	130	393	474	601	0.92	127.00	26
Brasil	989	1,103	2,061	1,292	3,072	4,859	11,200	19,652	30.14	8,452.00	75
Chile	661	822	935	1,034	2,583	2,978	4,724	5,417	8.31	693.00	14
Colombia	501	457	729	959	1,652	2,227	3,276	5,982	9.17	2,706.00	82
Ecuador	126	160	178	469	531	470	447	577	0.88	130.00	29
México	2,549	4,742	4,393	4,389	10,973	9,526	9,185	12,477	19.14	3,292.00	35
Paraguay	76	84	137	111	180	157	106	191	0.29	85.00	80
Perú	41	-7	136	670	3,084	2,000	3,226	2,030	3.11	-1,196.00	-37
Uruguay	---	32	58	102	155	157	137	160	0.25	23.00	16
Venezuela	451	1,916	629	372	813	985	2,183	5,087	7.80	2,904.00	133
Ingresos netos	7,297	11,841	13,390	12,783	26,280	28,535	40,048	58,500	89.73	18,452.00	46
Países de Centro América y el Caribe (excluidos Centros Financieros)											
Costa Rica	163	178	226	247	298	396	427	446	0.68	19.00	4
El Salvador	2	25	15	16	23	38	25	---	---	---	---
Guatemala	48	91	94	143	65	75	77	84	0.13	7.00	9
Honduras	44	52	48	27	35	50	91	122	0.19	31.00	34
Nicaragua	---	1	15	39	40	75	97	173	0.27	76.00	78
Anguila	11	6	15	6	13	---	---	---	---	---	---
Antigua y Barbuda	61	55	20	15	25	31	19	28	0.04	9.00	47
Aruba	131	185	-37	-18	-73	-6	84	196	0.30	112.00	133
Barbados	11	7	14	9	13	12	22	18	0.03	-4.00	-18
Belice	17	14	16	9	15	21	17	12	0.02	-5.00	-29
Cuba	1	10	7	3	14	9	12	13	0.02	1.00	8
Dominica	13	15	21	13	23	54	18	20	0.03	2.00	11
Granada	13	15	23	20	19	20	18	22	0.03	4.00	22
Guyana	8	13	147	70	107	74	81	90	0.14	9.00	11
Haití	---	14	-2	-2	-3	7	4	5	0.01	1.00	25
Jamaica	138	133	142	78	170	245	273	137	0.21	-136.00	-49
Montserrat	10	8	5	5	1	---	---	---	---	---	---
República Dominicana	133	145	180	225	360	404	394	414	0.63	20.00	5
Saint Kitts y Nevis	49	21	13	14	15	20	17	25	0.04	8.00	47
Santa Lucía	45	58	41	34	32	30	23	45	0.07	22.00	95
San Vicente y las Granadinas	8	9	15	31	47	31	18	42	0.06	24.00	133
Suriname	-77	19	-54	-47	-30	-21	7	---	---	---	---
Trinidad y Tabago	109	169	178	379	516	299	320	1000	1.53	680.00	212
Ingresos netos	938	1244	1140	1318	1726	1865	2044	2892	4.44	848.00	41
Centros financieros de la Cuenca del Caribe											
Antillas Neerlandesas	8	33	40	11	22	10	11	17	0.03	6.00	54
Bahamas	-17	-1	---	27	23	107	88	210	0.32	122.00	138
Bermuda	819	2489	3231	2707	1079	1350	2100	1700	2.61	-400.00	-19
Islas Caimán	49	5	-131	675	532	490	410	350	0.54	-60.00	-14
Islas Vírgenes	132	-9	27	447	447	470	510	500	0.77	-10.00	-2
Panamá	19	41	139	156	354	179	238	1030	1.58	792.00	332
Ingresos netos	1010	2558	3306	4023	2457	2606	3357	3807	5.84	450.00	13
Total general	9,245	15,643	17,836	18,124	30,463	33,006	45,449	65,199	100	19,750.00	100

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategías Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

En el último bloque que comprende a los Centros Financieros de la cuenca del Caribe, Bermuda aunque tuvo un decremento del 19% en 1997 con respecto a lo observado en 1996 mantiene de manera sobresaliente la preponderancia hacia el resto del grupo. En este mismo bloque destaca por su participación Panamá, el cual del total de flujos de IED (5.84), captó el 1.58%, siendo la variación para 1997 de un 332% en relación con lo captado en 1996

En conclusión durante 1997 del total de flujos de IED destinado a los países de este bloque, el 57% lo captaron los centros financieros. El incremento de la IED se explica principalmente por el incremento de la inversión extranjera en Nicaragua y Honduras, pues solo estos tuvieron una variación del 78% y 34%, respectivamente, en 1997 con relación a 1996.

Para el bloque de los países de la Cuenca del Caribe junto con el bloque correspondiente a centros financieros, la variación expresa una leve aceleración, aunque no se debe dejar lado que la información correspondiente a estos dos bloques es mas reducida, menos sólida y de difícil interpretación.

Por otro lado hacia la década de 1990, la privatización de activos estatales fue el principal mecanismo de ingreso de IED, a esto se sumó la mayor relevancia que adquirieron las inversiones relacionadas con nuevos proyectos de inversión reestructuración y modernización de las empresas extranjeras presentes en la región y las nuevas inversiones por concepto de modernización de empresas estatales privadas. Así para 1997 las tres modalidades principales de IED en la región como adquisiciones de activos privados, por un lado, por otro las privatizaciones y por último las inversiones en nuevos activos han registrado magnitudes similares.

Así pues ya sea por adquisiciones de activos privados o por privatizaciones o ya sea por inversiones en nuevos activos, para 1997 las empresas extranjeras manifestaron una gran concentración en solo tres países Brasil, México y Argentina y en solo seis actividades económicas como se muestra (véase cuadro 2)

Cuadro 2

**ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LOS PRINCIPALES
PAISES RECEPTORES DE IED**

	Actividad Económica	Total Participación %
1	Industria Automotriz	26%
2	Alimentos y Bebidas	19%
3	Comercio	11%
4	Electrónica	10%
5	Petróleo	9%
6	Industria Química	9%
		88%

Fuente: CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998

El estudio realizado en el informe de la CEPAL estima que para 1998 el extraordinario crecimiento que se ha observado, en los últimos tiempos, se mantenga al menos igual con respecto a 1997, siendo nuevamente Brasil el país que se mantenga preponderantemente por arriba de México, Chile, Colombia, Argentina y Venezuela (véase cuadro 3)

Cuadro 3

**PAISES DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)
INGRESOS NETOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**

(En millones de dólares)

Países	1997	1998 Primer semestre	1998 Estimaciones
Argentina	6,326	2,495	5,800
Bolivia	601	...	600
Brasil	19,652	11,900	24,000
Chile	5,417	2,534	4,700
Colombia	5,982	3,326	6,000
Ecuador	577	300	580
México	12,477	5,280	8,000
Paraguay	191	...	210
Perú	2,030	1,500	3,000
Uruguay	160	...	160
Venezuela	5,087	2,207	5,000
Totales	58,500	29,542	58,100

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el FMI o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

Se dice que los flujos de IED estarían en el orden de los 58,100 millones de dólares, cifra prácticamente igual a la observada en 1997

3. Modalidades de las corrientes de inversión extranjera directa.

Las fusiones y adquisiciones de empresas privadas y la privatización de activos estatales representan la modalidad principal de IED. Para 1997 estas compras ascendieron a 43,000 millones de dólares. Así alrededor del 70% de los flujos de IED dirigida hacia los países de la ALADI estuvo constituido por cambios en la propiedad de activos existentes.

La modalidad se da tanto hacia las compras de activos privados como a la compra de activos estatales.

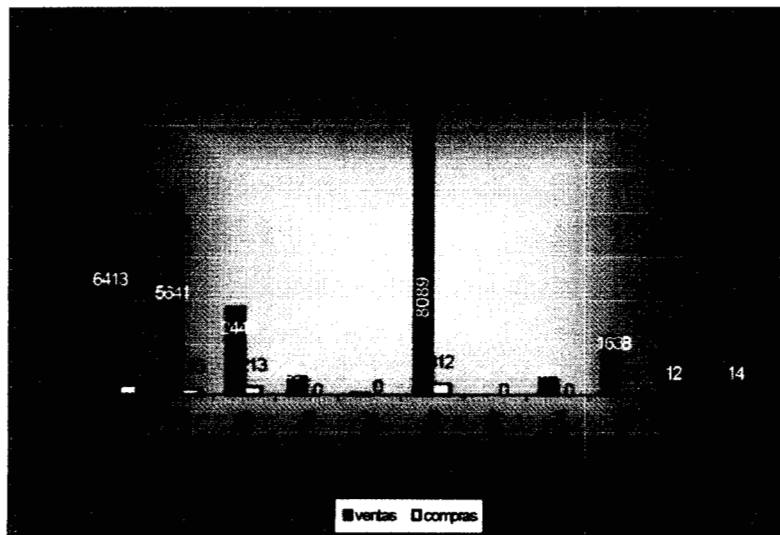
a) Compra de activos privados

Mediante la compra de empresas privadas locales a cargo de inversionistas extranjeros que pertenecían a inversionistas locales, se logra una gran afluencia de IED, al alcanzar, por concepto de ventas la cantidad de 25,309 millones de dólares. Como se señala en la gráfica 2, el foco de atracción para estos inversionistas extranjeros estuvo fijado en México(32%), Argentina(25%), Brasil(22%) y Chile(10%) principalmente

Por otro lado, se observa que la cifra alcanzada por concepto de compra de empresas filiales de inversión extranjera que fueron adquiridas por inversionistas locales ascendió a 944 millones de dólares y la participación en porcentajes es del 25.8% para Argentina y en este sentido México se puso por encima de este país al alcanzar una participación del 33%, y en tercer lugar se sitúa Chile con un 22%, seguido por Brasil y Venezuela con un 16.4% y 2.1%, respectivamente.

Como se observa solo participaron cinco de los diecisiete países de América Latina.

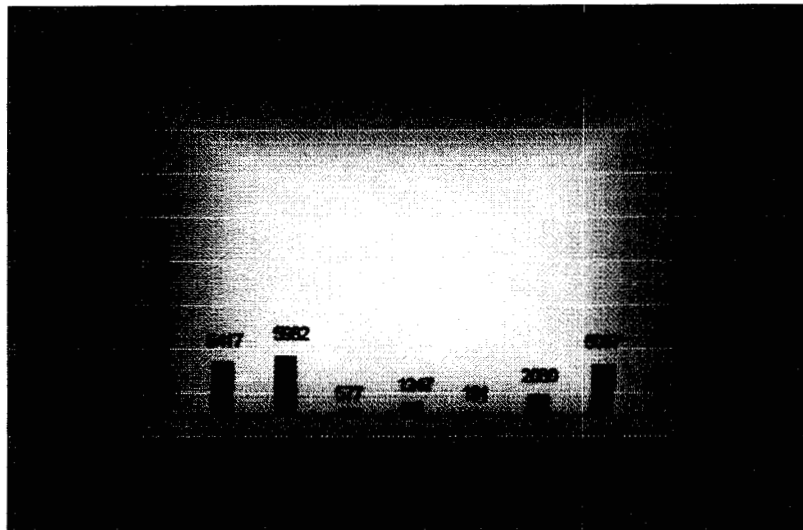
Gráfica 2



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera

En suma entre los ingresos netos como porcentaje de IED correspondiente a la venta de empresas privadas y las corrientes de IED, esta relacion fue más significativa en Argentina pues alcanzó un 97%, seguido por México con un 62% y Chile 41%; la relacion se observa en la gráfica 3

Gráfica 3



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera

Dentro de las principales compras privadas locales a cargo de inversionistas extranjeros, las 25 mayores transacciones realizadas en 1997, con montos superiores a los 250 millones de dólares consisten en compras de bancos y empresas manufactureras, principalmente y en menor significancia, en el sector minero y petrolero, como se muestra a continuación(cuadro 4)

Cuadro 4

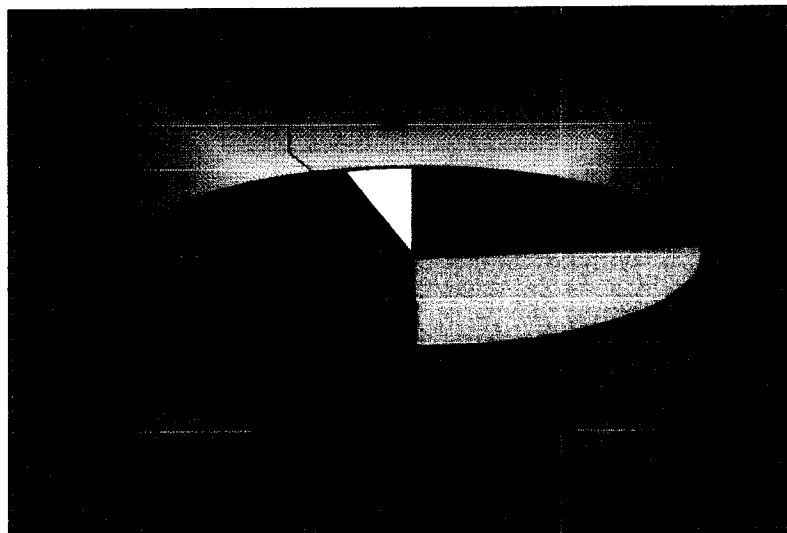
(En millones de dolares)

Sector	Monto
Manufacturas	5870
Servicios	5612
Telecomunicaciones	5085
Comercio	1204
Alimentos	1200
Electricidad	1179
Minería	810
Petróleo	760
Monto total	21720

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa especializada

Otra manera de apreciar lo anterior, el porcentaje de participación, es mediante la gráfica 4

Gráfica 4



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera.

Las principales conclusiones que podemos agregar con respecto a la gráfica 4 son que las mayores compras se destinaron al sector manufacturero, en donde destaca la compra hecha a México de la Cigarrera La Moderna (50%), la cual corrió a cargo British American Tobacco cuyo origen corresponde al Reino Unido la compra del 50% de esta empresa sumo un monto de 1443 millones de dólares, en este mismo sector destaca la participación de la empresa Colgate Palmolive originaria de Estados Unidos, que compró a Brasil la empresa Kolinós con un monto de 1000 millones de dólares.

También en el sector de Telecomunicaciones destacó por sus compras Bell Atlantic de Estados Unidos, esta empresa compró a México el 100% de la empresa Iusacell y el monto de la compra fue de 1712 millones de dólares.

Wall Mart Store, Inc. del mismo país de origen compró también a México la empresa Cifra perteneciente al sector comercio, esta compra también fue cuantiosa pues alcanzó un monto por 1204 millones de dólares.

En el sector alimentos la compra mayor hacia Brasil de la empresa CEVAL-Alimentos, corrió a cargo de la empresa argentina Bunge & Born por un monto de 1200 millones de dólares.

El mayor comprador, perteneciente al sector eléctrico, Endesa España, de origen español compró a Chile el 29% de la empresa Enersis, el cuantioso monto de esta compra ascendió a un monto de 1179 millones de dólares. Otro comprador con

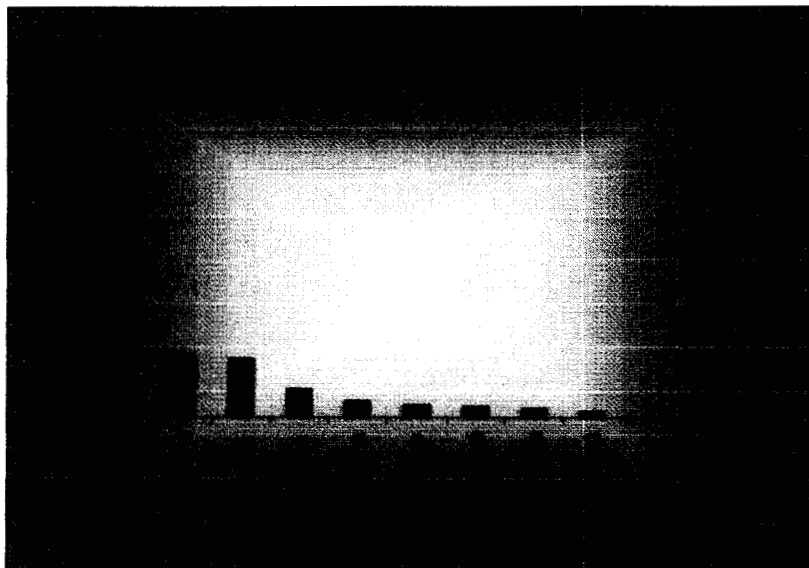
gran significancia fue la empresa HSBC Holdings del Reino Unido que compró a Brasil el 100% del Banco Bamerindus, el total de dicha compra fue de 1000 millones de dólares.

Así pues, se ha hecho mayor abundamiento en estas empresas por el monto de su inversión por concepto de compras a empresas de América Latina, pero el grueso de este bloque lo componen 25 empresas. En este bloque, la empresa BostonBank, de Estados Unidos, tuvo un monto de compra menor al del resto, la compra fue por 250 millones de dólares, sin embargo este es un hecho suficiente para considerarla dentro de las 25 mayores empresas³

b) Privatizaciones.

La afluencia de IED se ha visto también incrementada debido a las privatizaciones, así que se han destinado cuantiosos ingresos de capital dirigido principalmente a tres países como son Brasil, Colombia y Venezuela, (ver gráfica 5). Permitiendo dichas inversiones, que se mejore la calidad de los servicios, principalmente en energía, transportes y telecomunicaciones.

Gráfica 5



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera especializada.

³ Informe CEPAL, op. cit., pag. 57.

En la región de América Latina la transferencia de activos estatales ha permitido incrementar los ingresos de los gobiernos de la región por concepto de

recaudación fiscal. Un ejemplo en este sentido es la transferencia al sector privado de 78 empresas con un valor total de 29,513 millones de dólares, lo cual vendría a duplicar la recaudación ocurrida en 1996.

El proceso de privatizaciones de Brasil incidió de manera relevante, pues a través de la venta de 26 empresas ocurrida en 1997 se logró recaudar 17,346 millones de dólares, lo que significó mas de la mitad recaudada. Este país recaudó, por esta vía de la privatización, un monto de 65,764 millones de dólares entre 1991 y julio de 1998.

En el caso de Colombia, mediante este proceso de privatización se logró una recaudación fiscal en 1997 por un total de 4,061 millones de dólares, con la venta de ocho empresas en su mayoría del sector eléctrico.

Aunque con un número mayor de empresas privatizadas, pero y con un monto inferior, Venezuela se sitúa en el tercer mayor vendedor, logrando una recaudación fiscal menor a los 4,000 millones de dólares

Los sectores de estos países, a excepción de Brasil, en los cuales se puso especial atención para dirigir las privatizaciones es principalmente el sector eléctrico, en donde se privatizaron 30 empresas lográndose una recaudación fiscal por 17,400 millones de dólares en 1997, el mayor ingreso de un solo sector⁴.

4. Las principales empresas transnacionales establecidas en la región.

En América Latina y el Caribe, para 1997, las ventas de las 250 mayores empresas transnacionales sumaron aproximadamente 260,000 millones de dólares, (véase cuadro 5). El monto corresponde al total de ventas de las 250 filiales más grandes con montos de ingresos operacionales superiores a los 250 millones de dólares.

Esta cantidad corresponde a las ventas de las 250 mayores empresas que representa casi un 40% del total de ventas (662,085) de las 500 empresas mas grandes de América Latina ⁵.

⁴ Informe CEPAL, op. cit., pag. 61.

⁵ Informe CEPAL, op. cit., pag. 62.

Cuadro 5

**VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES DE EMPRESAS
TRANSNACIONALES, SEGÚN EL PAÍS DE DESTINO, 1997**

(En millones de dólares y porcentajes)

País	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Brasil	106 917	40.4	99	39.6
México	67 155	26.0	46	18.4
Argentina	52 877	20.5	63	25.2
Chile	17 022	6.6	19	7.6
Colombia	6 639	2.6	12	4.8
Venezuela	4 406	1.7	6	2.4
Perú	3 404	1.3	5	2.0
Otros	31 471	12.2	42	16.8
Total	258 418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas América economía, Expansión (México), Exame y Gazeta Mercantil (Brasil), Estrategia (Chile), Dinero (Colombia) y otras publicaciones financieras.

La información pone de relieve cómo los principales países en los cuales se concentró el mayor grado de ventas por parte de estas empresas, está concentrado en tres países Brasil, México y Argentina principalmente, con una participación del 41%, 26% y 20%, respectivamente, al mismo tiempo se observa que las ventas en Perú apenas alcanzan un porcentaje del 1.3%.

Los principales sectores en los que se concentraron estas ventas, se muestra en el cuadro 6, se destacan las ventas efectuadas en el sector manufacturero (66,9%), con un total de 172 empresas.

Cuadro 6

**VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES DE EMPRESAS
TRANSNACIONALES, SEGÚN EL SECTOR, 1997**

(En millones de dólares y porcentajes)

Sector	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Primario	25580	11.1	23	9.2
Petróleo/gas	23486	9.1	16	6.4
Minería	5094	2.0	7	2.8
Manufacturas	173143	66.9	172	68.8
Alimentos, bebidas y tabaco	49555	19.2	57	22.8
Siderurgia	4718	1.8	8	3.2
Química	21963	8.5	35	14.0
Automotor	676657	26.2	38	15.2
Electrónica	25823	9.9	29	11.6
Otros	3427	1.3	5	2.0
Servicios	56964	22.0	55	22.0
Construcción	2526	1.0	6	2.4
Comercio	27761	10.7	23	9.2
Telecomunicaciones	12148	4.7	10	4.0
Energía	8940	3.5	10	4.0
Otros servicios	5319	2.1	6	2.4
Total	258418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas América economía, Expansión (México), Exame y Gazeta Mercantil (Brasil), Estrategia (Chile), Dinero (Colombia) y otras publicaciones financieras.

Por otro lado apréciase mediante el cuadro 7, el origen de las 250 mayores filiales con sede en la región y observando que es Estados Unidos el país con mayor participación en ventas, lo cual es de comprenderse pues de las 250 mayores empresas tan solo este país tiene el 44% del total de estas empresas, siguiéndole en orden de importancia la unión europea con ventas totales por 99,350 millones de dólares, generadas por 94 empresas filiales en la región.

En general las empresas con mayor presencia en la región son de origen estadounidense y europeo dirigidas principalmente al sector automotriz (véase cuadro 8), debido en parte a las estrategias corporativas de las principales compañías automotrices según el informe de 1998 de la CEPAL

La industria automotriz es uno de los principales polos de atracción para la inversión extranjera directa en América Latina, según la edición 1998 del informe de la CEPAL, sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Los recientes aumentos de los flujos de IED hacia la región se deben en parte a las nuevas estrategias corporativas de las principales compañías automotrices, dice el estudio.

Cuadro 7

VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN LA REGION Y EL PAÍS DE ORIGEN 1997

(En millones de dólares y porcentaje)

Región/País	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Países desarrollados	246 557	95.4	232	92.8
Estados Unidos	125238	48.5	110	44.0
Unión Europea	99350	38.4	94	37.6
Alemania	26062	10.1	24	9.6
Italia	16722	6.5	14	5.6
Francia	14531	5.6	16	6.4
España	12944	5.0	12	4.8
Reino Unido	12327	4.8	10	4.0
Países Bajos	12162	4.7	11	4.4
Otros de la Unión Europea	4602	1.8	7	2.8
Japón	4501	1.7	7	2.8
Otros países desarrollados	17468	6.8	21	8.4
Países en desarrollo	11861	4.6	18	7.2
Total	258418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas América economía, Expansión (México), Exame y Gazeta Mercantil (Brasil), Estrategia (Chile), Dinero (Colombia) y otras publicaciones financieras

Cuadro 8

MAYORES FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL SUBSECTOR AUTOMOTRIZ POR VENTAS, 1997

(En millones de dólares)

Empresa	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Venezuela	Total
Estados Unidos	2811	9489	833	525	18498	1097	33253
General Motors	774	5730	833	525	7126	393	15381
Ford	1866	3759			4871	704	11200
Chrysler	171				6,501		6,672
Europa	6672	16169	...	...	3,423	183	26,447
Occidental	1348	6531			3,423		11,302
Volkswagen	3181	5824				183	9,188
(Alemania)	619	2852					3,471
Fiat (Italia)	1264						1264
Mercedes Benz	260	962					1222
(Alemania)							
Renault Francia)							
Saab (Suecia)							
Japón	265	282	804		2,153	230	3,734
Nissan			244		2,153		2,397
Toyota	265	282	560			230	1,337
Total	9,748	25,940	1,637	525	24,074	1,510	63,434

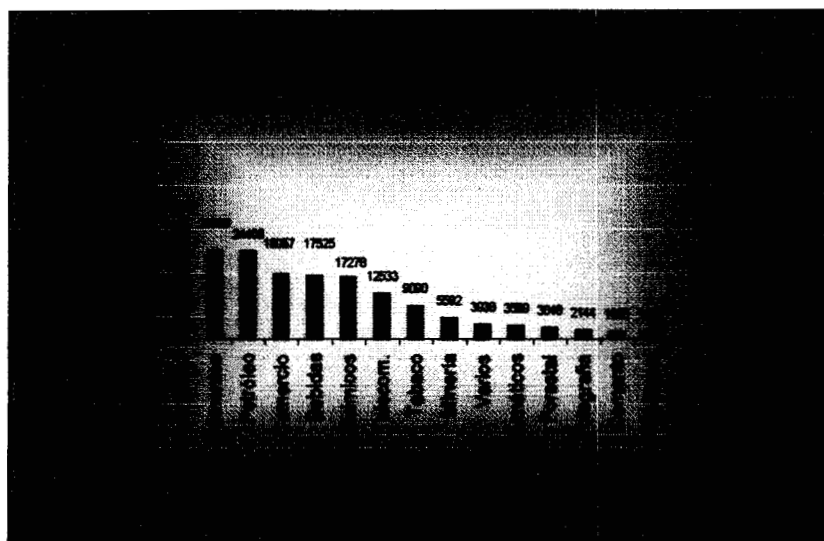
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en América economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa.

Durante mas de dos décadas, las compañías automotrices japonesas y mas recientemente, las coreanas han desafiado a las principales corporaciones estadounidenses y europeas en la industria global. En particular, el porcentaje del mercado conquistado por los autos de fabricación japonesa ha ido en aumento. La respuesta inicial de los gobiernos de Estados Unidos y de Europa fue imponer restricciones para defenderse de la penetración japonesa de sus mercados internos. Al tiempo que otorgaban otras preferencias a sus empresas nacionales. Sin embargo, cuando los principales productores japoneses comenzaron a establecer plantas automotrices dentro de esos mercados nacionales, los productores norteamericanos y europeos se vieron obligados a adoptar nuevas estrategias corporativas. Aunque estas han variado considerablemente, en los años noventa incluían un elemento común: la extensión de sus sistemas regionales de producción integrada a los países en desarrollo, especialmente a América Latina.

Una característica especialmente relevante es la destacada participación de las Empresas Transnacionales automotrices entre las principales empresas de inversión directa que operan en la región: sus ingresos operacionales sumaron

algo más de 63 000 millones de dólares. Esto convirtió a la industria automotriz en la actividad productiva más generadora de ingresos de inversión extranjera, a considerable distancia de las demás. Lo anteriormente dicho se aprecia en la siguiente gráfica (6) que integra las 100 mayores empresas transnacionales de América Latina, según las ventas consolidadas, 1997

Gráfica 6



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, *Expansión* (México), *Exame* y *Gazeta Mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras

Las empresas de origen estadounidense y europeo son las que constituyen una mayor presencia en América Latina, principalmente, como se señala, en la industria automotriz.

II. TENDENCIAS REGIONALES Y LA SITUACION DE MEXICO

1 México, uno de los principales receptores de la Inversión Extranjera Directa.

El fuerte impacto de la crisis hizo que las autoridades mexicanas redefinieran la estrategia de desarrollo de México y el papel que debería desempeñar la inversión extranjera. A partir de 1985 se puso en práctica un acelerado programa de apertura comercial. Las tarifas arancelarias disminuyeron. Estas transformaciones se plasmaron definitivamente con la firma del Pacto de Solidaridad Económica en 1987, en él se establecía que las nuevas prioridades económicas del país eran el desarrollo de un sector manufacturero privado dinámico y una creciente participación en los mercados internacionales por la vía de las exportaciones.

Los cambios se consolidaron durante el sexenio del presidente Salinas de Gortari, cuando a la desregulación y apertura de la economía empezaron a sumarse amplios programas de privatización de activos estatales y programas orientados hacia empresas, sectores y regiones específicos.

En este contexto, las iniciativas para atraer inversión extranjera adquirieron gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia; dejándose atrás el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, el cual desde finales de la década de 1970 comenzaba a revelar su ineficiencia, ya que el estancamiento del sector manufacturero reflejó un incremento en el déficit comercial y de la cuenta de capitales que no podían seguir financiándose.

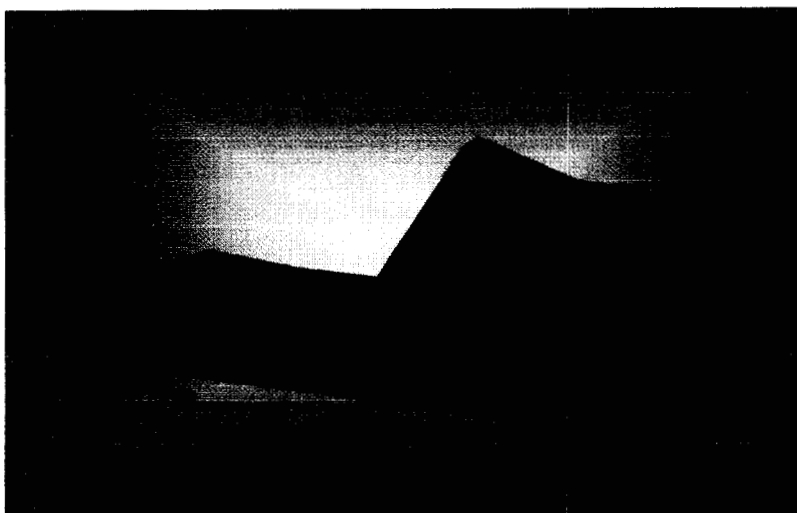
Es a raíz de las profundas transformaciones que México ha experimentado a partir de 1988, cuando la IED en México empieza a cobrar un gran dinamismo, pues este país fue el más importante receptor de IED, superado solo por Brasil a partir de 1996. El promedio de estos flujos de IED durante 1994-96 (9,894 millones de dólares) equivale a casi 2.5 veces lo observado en 1990-1993 (4,018 millones de dólares), lo cual ha exhibido un gran dinamismo⁶.

La IED obtenida durante 1994 es notable por un crecimiento anual del 250% (de 4,389 millones de dólares en 1993 a 10,973 millones de dólares en 1994), que generalmente se atribuye a las expectativas generadas por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Desde entonces, para las autoridades del País el TLC se ha convertido en marco de referencia y techo en todas sus negociaciones sobre comercio e inversión.

⁶ Informe CEPAL, op. cit., pag.43

Por otro lado la reducción en montos registrada en 1995-1996 es a menudo identificada con el descenso de actividad motivado por la crisis económica. A fin de facilitar la interpretación del orden creciente en los flujos de IED (véase la gráfica 7)

Gráfica 7



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el FMI o extraída de las balanzas de pagos de cada país

Al alcanzar, para 1997 la suma de 12,477 millones de dólares México se sitúa como el principal receptor, después de Brasil, de los flujos de IED dirigidos hacia América Latina y el Caribe.

Básicamente se puede decir que esta gran afluencia se ha debido en gran parte a que las autoridades de México han puesto en marcha una serie de medidas tanto de carácter interno como las resultantes de su política interna, como son la adhesión al GATT en 1986, la incorporación al foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en 1993, su ingreso a la OCDE en 1994, la implementación del TLC en 1994.

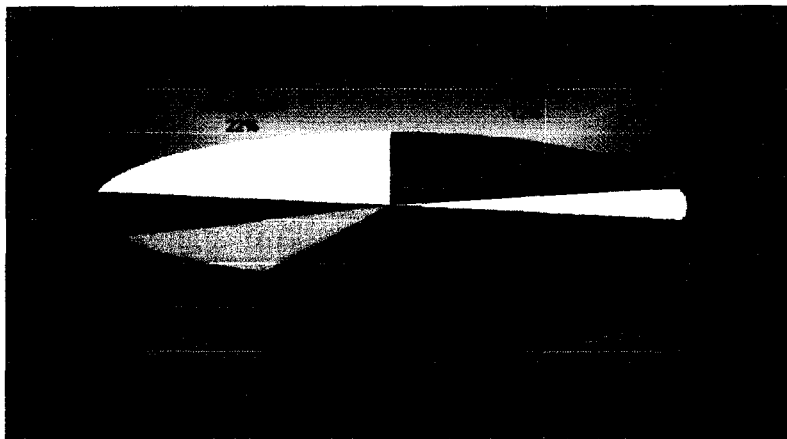
Estas medidas tuvieron en común el propósito de adaptar la economía mexicana a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales globalizadoras especialmente las estadounidenses.

Por otro lado las características de los flujos de IED hacia México, ha sido en el contexto de las profundas reformas llevadas a cabo por las autoridades nacionales como son un manejo mas amplio de la inflación y del déficit fiscal, así como liberación y apertura comercial y financiera, y privatización de empresas.

Todos estos cambios se reflejan en un gran dinamismo del desempeño exportador, básicamente de manufacturas. También logró especializarse en productos dinámicos en ese mercado, particularmente en las industrias.

Los flujos de IED dirigidos hacia el país en el período 94-96 se aprecian en la siguiente gráfica (8)

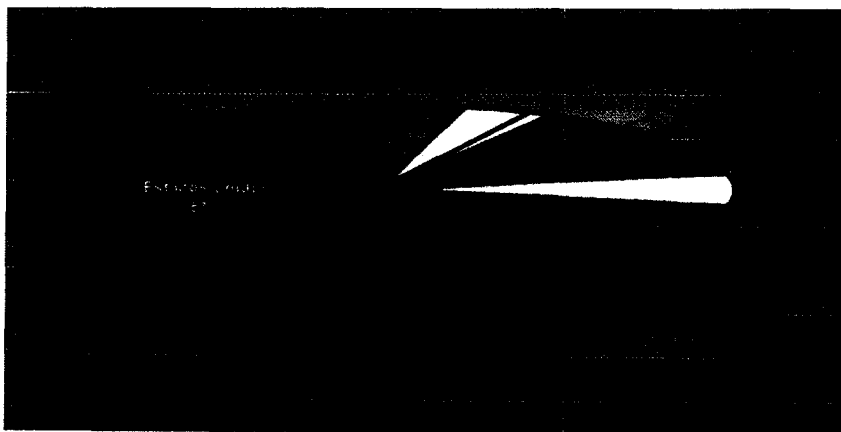
Gráfica 8



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial México (SECOFI)

Observamos que el 24% del total de los flujos se concentraron en la rama de maquinaria y equipos, por su participación en los flujos de IED.

Gráfica 9



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial México (SECOFI)

El origen de los flujos de IED en el período 94-96 provenía básicamente de Estados Unidos, (57%) (véase gráfica 9), situación que se siguió observando para 1997 pues los flujos ascendieron al 59%.

Los incrementos de IED prominentemente de Canadá en este periodo se debieron fundamentalmente en los beneficios derivados del TLC.

Por otra parte se denota la estrategia de las empresas transnacionales norteamericanas, que en México han buscado aumentar su eficiencia global mediante la reducción de costos y acceso privilegiado al mercado norteamericano principalmente en los subsectores automotor, electrónico y de la confección.

Para 1997 los flujos de IED hacia México en algunas actividades manufactureras, independientemente de la apertura comercial, muchas empresas transnacionales han incrementado su participación de mercado básicamente mediante la adquisición de firmas locales, como en el caso de las industrias de alimentos, bebidas y tabaco como es el caso de Cigarrera La Moderna transferida a British American Tobacco; Del Grupo Modelo a Anheuser-Busch; Cigatam del Grupo Carso a Phillip Morris International. (Véase cuadro 9)

Cuadro 9

MEXICO; PRINCIPALES ADQUISICIONES DE EMPRESAS NACIONALES POR PARTE DE EMPRESAS EXTRANJERAS, 1997.

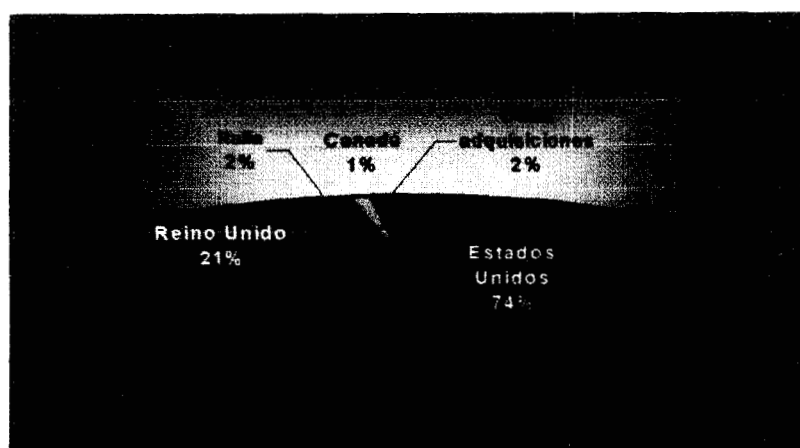
En millones de dólares)

Comprador	País de origen	Capital Extranjero (porcentaje)	Vendedor	Sector	Monto
Bell Atlantic	Estados Unidos	100	Iusacell	Telecom	1,712
Wal Mart Stores, Inc	Estados Unidos	50	Cifra, S.A.	Comercio	1,204
British American Tobacco	Reino Unido	100	Cigarrera La Moderna	Tabaco	1,443
Loral Space Communications	Estados Unidos	75	Satélites Mexicanos	Telecom.	692
Hughes Communications	Estados Unidos	...	PanamSat	Telecom.	650
Anheuser-Busch	Estados Unidos	37	Grupo Modelo	Bebidas	605
Phillip Morris International	Estados Unidos	21	Cigatem	Tabaco	400
Hong Kong Shanghai Bank	Reino Unido	20	Grupo Serfin	Banca	270
Procter & Gamble	Estados Unidos	100	Loreto y Peña Pobre	Celulosa y papel	170
Assicurazioni Generali	Italia	49	Grupo Banorte	Seguros	159
Unimin Corp	Estados Unidos	100	Vitro	Minería	131
Hicks, Muse, Tate & Furst	Estados Unidos	20	Grupo MVS	Telecom.	120
Tower	Estados Unidos	40	Metalsa	Automotores	100
John Labatt Ltd.	Canadá	8	Femsa-Cerveza	Bebidas	100
Lincoln National	Estados Unidos	49	Seguros Serfin	Seguros	85
Industrial Hohn Deere	Estados Unidos	100	John Deere	Maquinarias	62
Nextel Communications	Estados Unidos	77	Corporación Mobilcom	Telecom.	54
Otras adquisiciones menores de 50 millones de dólares					132
Total de adquisiciones					8,089

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI); Expansión; América economía y la prensa financiera.

La gráfica 10 es ilustrativa de la importancia de Estados Unidos como principal país que adquirió empresas nacionales durante el período 1997, pues por este concepto entraron al país grandes cantidades de dólares en forma de IED (5,985 millones de dólares), asimismo es evidente la supremacía de este país, Estados Unidos, si comparamos los montos de las adquisiciones que llevaron a cabo el resto de los compradores.

Gráfica 10



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México; Expansión; América economía y la prensa financiera.

Para 1997 la inversión extranjera agregada que ingresó a México por concepto de cambios de propiedad totalizaron 7,777 millones de dólares, en donde la mayoría (78%) corresponde a operaciones de empresas estadounidenses. La desregulación, liberación y privatización de la mayoría de los subsectores de servicios los han transformado en los últimos años en uno de los principales focos de interés para los inversionistas extranjeros, lo cual ha desencadenado en una ola de adquisiciones, privatizaciones destinadas básicamente a los subsectores de telecomunicaciones (38%); bebidas y tabaco (30%); comercio (15%); banca y seguros (6%) y otros (11%).

En los últimos años el gobierno ha permitido la privatización de empresas tales como ferrocarriles, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, transporte aéreo, y servicios financieros, por lo tanto México se ha convertido en uno de los países con mayor apertura a la inversión extranjera.

La inversión extranjera es dominada principalmente por Estados Unidos, otros inversionistas, aunque en mucha menor proporción, son el Reino Unido, los países bajos, India, Canadá, Alemania y Japón.

Las empresas foráneas dominan las actividades más dinámicas de la economía mexicana y en muchos casos pueden ser dueños hasta del 100% de las compañías particularmente las intensivas en exportaciones, convirtiéndose en

buenos proveedores de productos en el mercado estadounidense. Así se destacan las grandes empresas extranjeras de las ramas automotriz localizadas en México (General Motor Corp, Chrysler y Ford Motor Company) y electrónica (General Electric, Hewlett-Packard, IBM, Sony, Phillips, Samsung y Matsushita), (véase cuadro 10)

Cuadro 10

MEXICO: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA, 1997

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresas *	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
General Motors de México	Automotor	7,126	General Motor Corp	100	Estados Unidos	5 548
Chrysler de México	Automotor	6,501	Chrysler	100	Estados Unidos	4 862
Ford Motor Co.	Automotor	4,871	Ford Motor Company.	100	Estados Unidos	3 050
Cifra	Comercio	4,081	Wal Mart Stores, Inc.	50	Estados Unidos	...
Volkswagen de México	Automotor	3,423	Volkswagen	100	Alemania	2 600
Fomento Económico Mexicano (FeEMSA)	Bebidas	3,049	Coca Cola Corp.	50	Estados Unidos	145
IBM de México	Computacion	2,798	IBM Corporation	100	Estados Unidos	2 271
Sabritas, S.A.	Alimentos	2,601	Pepsi Co.	100	Estados Unidos	...
Nissan Mexicana, S.A.	Automotor	2,153	Nissan Motor Co.	100	Jaapón	1 257
General Electric de México	Electronica	2,117	General Electric	100	Estados Unidos	...
Grupo Kodak	Fotografia	1,606	Kodak	100	Estados Unidos	496
Hewlett-Packard de México	Electronica	1,553	Hewlett-Packard Delaware	100	Estados Unidos	419
Grupo Modelo	Bebidas	1,492	Anheuser-Bush	37	Estados Unidos	...
Hylsamex	Siderurgia	1,456	Alfa, S.A.	82	Estados Unidos	...
Cía. Nestlé	Alimentos	1,448	Nestlé AG	100	Suiza	153
Femsa-Cerveza	Bbidas	1,297	Jonh Labatt Limited	30	Canadá	...
Grupo México	Minería	1293	Asarco Inc.	26	Estados Unidos	...
Kimberly-Clark de México	Papel y Celulosa	1,278	Kimberly-Clark	47	Estados Unidos	71
Procer & Gamble de México	Química	1,200	Procer & Gamble	100	Estados Unidos	...
Grupo Celanese	Ptroquímica	1,193	Hoesch AG	51	Alemania	484
Coca-Cola Femsa	Bebidas	1,142	Coca-Cola Corp	30	Estados Unidos	...
Nadro, S.A. Nacional de Drogas	Comercio	996	Mc Kesson Corporation	33	Estados Unidos	...
Mabe, S.A.	Electrónica	931	General Electric	48	Estados Unidos	232
Cigarera La Moderna	Tabaco	917	British American Tobacco (BAT)	100	Reino Unido	145
Transportacion Maritima Mexicana (TMM)	Transporte	912	Canadian Pacific Ships	50	Reino Unido	375
American Express Co.	Financiero	800	American Express Co.	100	Estados Unidos	...
Grupo BASF en México	Química	782	BASF AG.	100	Alemania	...
Colgate Palmolive, S.A.	Química	700	Colgate Palmolive, Company	100	Estados Unidos	...
Unilever de México	Alimentos	650	Unilever	100	Reino Unido/Paises Bajos	...

Empresas *	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Siemens	Electrónica	573	Siemens AG	100	Alemania	28
Cemento Apasco, S.A. de C.V.	Cemento	554	Holderbank Financiere Glaris Ltd	100	Suiza	46
Dupont, S.A.	Química	510	Du Pont de Nemours and Co.	100	Estados Unidos	221
Grupo Embotellador de México	Bebidas	505	Pepsi Co	47	Estados Unidos	...
Xerox Mexicana	Electrónica	468	Xerox Corporation	100	Estados Unidos	276
Teleindustria México, Ericsson	Electrónica	420	Ericsson	94	Suecia	91
Sears Roebuck	Comercio	414	Sears Roebuck and Co.	100	Estados Unidos	...
Grupo Situr	Hoteles	413	...	...	Estados Unidos	...
Lear Corporation México	Autopartes	390	Lear Corporation	99	Estados Unidos	...
Motorola de México	Electrónica	361	Motorola	100	Estados Unidos	386
Avon Cosmetics, S.A.	Limpieza	355	Avon Prodducts Inc	99	Estados Unidos	...
Alcatel-Indetel	Electrónica	350	Alcatel-Alsthom	...	Francia	...
Mexinox y subsidiarias	Siderurgia	332	Grupo Mexinox S.A.	66	Alemania/España	198
Sistema Argos	Bebidas	318	Coca Cola	...	Estados Unidos	...
John Deere	Maq. Agrícola	283	John Deere	100	Estados Unidos	...
Dina Camiones	Atomotor	277	Coaches Industry International	100	Estados Unidos	...
Polioles	Petroquímica	266	Alpek, S.A.	50	Alemania	...
Grupo Smurfit México.	Celulosa y papel	200	Smurfit Carton.	100	Irlanda	...
Nemak.	Autopartes	195	...	40	Estados Unidos/Italia	...
Química Pennwalt y subsidiarias.	Química	188	Delaware Chemicals.	40	Estados Unidos	...
Cia. Industrial de Parras	Textiles	182	...	...	Estados Unidos	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de América Economía, 1998 (Edición especial, "Las mayores empresas de América Latina"); Expansión. Las 500 empresas más importantes de México 1997 y 1998; y Major Companies of Latin America and the Caribbean, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

Asimismo el capital extranjero deja ver su presencia de modo significativo en los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (PepsiCp, Nestlé, Coca-Cola, British American Tobacco) y en algunas actividades de servicios e infraestructura (Wal Mart).

En General en México, las actividades más importantes guiadas por los criterios de búsqueda de eficiencia se han realizado en las industrias automotrices, electrónica y de confecciones e informática. Destacándose en el sector automotor la notable expansión de sus exportaciones.

Desde la perspectiva normativa, el TLC ha sido fundamental para explicar el gran dinamismo de estos subsectores.

La mayor apertura en el subsector de telecomunicaciones, la creciente demanda interna, la profundización de la integración del TLC, la configuración de cadenas productivas a escala regional dentro del TLC y el despegue de las privatizaciones en sectores estratégicos, permitió hacer estimaciones para el año 1998 en donde se previó que el mantenimiento de la IED alcance montos superiores a los 8,000 millones de dólares (véase cuadro 11)

Cuadro 11

MEXICO: PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIO, 1997-2001

(En millones de dólares)

Empresa	Origen	Proyecto	Monto
Automotores y autopartes			8,601
Chrysler de México	Estados Unidos	Incremento de producción (1997-2001)	5,000
Volkswagen	Alemania	Inversion en nuevo modelo "escarabajo" (Beetle)	1,200
Ford Motors Company	Estados Unidos	Nueva planta de motores en Chihuahua	1,000
Nissan Mexicana	Japón	Ampliación de capacidad instalada	800
Navistar	Estados Unidos	Construcción de nueva planta de camiones	200
Chrysler de México	Estados Unidos	Producción de camiones livianos (Saltillo)	170
< 100 millones de dólares			231
Energía			2,814
GFA	Francia	Construcción de nueva planta de energía eléctrica	1,600
Nichimen y AES Corp	Estados Unidos	Proyecto Termoeléctrica Mérida III	300
Nissho Iwai-ABB Energy	Japón/Suiza	Construcción de Central Hidroeléctrica Monterrey II	300
Transsssscanadá/Intergem	Canadá/México/ Estados Unidos	Gasoducto de 700 Km en la Península de Yucatán	300
Mitsubishi	Japón	Instalación de cable submarino (1998-2001)	250
CWS	Estados Unidos	Planta de cogeneración de energía eléctrica	64
Computación y electrónica			2,414
Compaq Computer	Estados Unidos	Ampliación de red de servicio	500
Daewoo Electronics	Corea del Sur	Planta de cinescopios	500
Sony	Japón	Construcción de tres nuevas plantas	390
Samsung/Asahi Glass	Corea/Japón	Asociación para fabricar tubos de imagen	340
Crupo Hacer	Prov.china de Taiwán	Construcción de dos nuevas plantas	230
Samsung Corning	Corea/Estados Unidos	Nueva planta de cristales para cinescopios	150
Selectron de México	Estados Unidos	Inversión en nuevas plantas	105
< 100 Millones de dólares			199
Transporte			1,445
Kansas City Southern	Estados Unidos	Se adjudicaron líneas noreste de ferrocarril	1400
< 100 millones de dólares			45
Química y Farmacéutica			1,258
Tuntex	Prov. China de Taiwán	Nueva planta producción de fibras químicas	559
BASF	Alemania	Construcción de nueva planta	200
Celanese	Alemania	Nuevas plantas	171

Empresa	Origen	Proyecto	Monto
Bayer	Alemania	Fábrica de aspirina	126
< 100 millones de dólares			202
Telecomunicaciones			1,241
Bell Canada/WorldTel	Canadá	Incursión en telefonía local (próximos cinco años)	1,000
MCI Corp	Estados Unidos	Expansión de servicio a 40 ciudades	100
< 100 millones de dólares			141
Petróleo, gas y minería			
Newmont Gold	Estados Unidos	Ampliación de capacidad instalada	300
Peñoles/Newmont Gold	México/Estados Unidos	Ampliación de capacidad instalada	300
Mérida Pipeline/Transcanada Pipelines	Estados Unidos	Construcción de Gasoducto Tabasco-Valladolid (con Gutsa)	300
Kennecott Exploration	Estados Unidos	Nuevo proyecto minero (con Minera Tayahua)	200
< 100 millones de dólares			126
Alimentos, bebidas y tabaco			970
Pepsi Co.	Estados Unidos	Reorientación de estrategia de mercado	300
British American Tobacco	Reino Unido	Ampliación de capacidad instalada	300
Coca Cola	Estados Unidos	Inversiones en infraestructura	270
Nestlé	Suiza	Construcción planta productora de fructosa	100
Textil y confecciones			874
Burlington Industries	Estados Unidos	Seis plantas industriales en Morelos	200
DuPont Nylon	Estados Unidos	Nueva inversión (próximos dos años)	200
Kohap	Corea del Sur	Producción de fibras e hilos de poliéster	190
Nien Hsieng	Prov. China de Taiwán	Instalación de nueva planta textil	119
< 100 millones de dólares			165
Otros sectores			750
Kodak	Estados Unidos	Aumento de capacidad instalada	240
Grupo Gigante/Carrefour	México/Francia	Apertura de cuatro nuevos locales	175
ICA/Richmann International	México/Canadá	Construcción de la Torre Chapultepec en Ciudad de México	100
< 100 millones de dólares			235
Otras manufacturas			576
Industrias John Deere	Estados Unidos	Nueva fábrica de ejes para tractores (1998)	200
Jefferson Smurfit Group	Irlanda	Ampliación de capacidad productiva	120
< 100 millones de dólares			256
Total sectores			22,230

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de América Economía, 1998 (Edición especial, "Las mayores empresas de América Latina"); Expansión. Las 500 empresas más importantes de México 1997 y 1998; y Major Companies of Latin America and the Caribbean, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

Además existen proyectos de inversión por parte de inversionistas extranjeros, como se muestra en el cuadro (II), lo cual muestra que los flujos de IED seguirán manteniendo su tendencia creciente en los próximos años.

Se estima que la mayoría (38%) de los flujos de IED se destine al sector automotriz.

La industria automotriz para los siguientes cinco años será superior a los 8,000 millones de dólares siendo inversionistas de Estados Unidos, los que destinen más del 58% del total de esos flujos al sector.

En conclusión, podemos decir que en los últimos años, la IED en México experimenta cambios que no se limitan a lo cuantitativo, únicamente sino que también se puede afirmar que el aumento de los montos captados es el reflejo de diferencias cualitativas, entre las que México ocupa un lugar prominente. Así pues México se encuentra como una nación cada vez mas integrada al mercado mundial que ofrece a la IED un atractivo que constituye un mercado y una plataforma productiva que remonta fronteras.

2. Participación de México en la inversión intrarregional.

La inversión intrarregional es un proceso incipiente pues resulta casi imposible obtener una visión completa y detallada sobre la evolución reciente de la inversión intrarregional. ante todo porque la información de la que se dispone es solo fragmentaria, es evidente la fragilidad de la información estadística sobre los flujos de inversión directa con que se cuenta.

Sin embargo a través de los informes de la balanza de pagos y sistematizados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) se han hecho algunos estudios por medio de los cuales se pueden hacer algunas aproximaciones para comprobar algunos hechos estilizados como son:

⇒ Con información de la balanza de pagos el FMI reporta cerca de 12,475 millones de dólares por concepto de inversión directa registrada en el periodo que abarca de 1990 a 1996, procedente de América Latina.

⇒ Para el año de 1997 la inversión directa de Latinoamérica alcanzó 4,358 millones de dólares. En donde la participación estuvo, básicamente, a cargo de Chile (1,950), Colombia (791) y Venezuela (476). Cabe destacar que para Argentina, Brasil y México, solo se reporta que la participación fue escasa. No obstante se sabe que las empresas de estos países realizan grandes inversiones en el exterior, lo cual revela lo señalado anteriormente acerca de la fragilidad de la información estadística.

⇒ Otro hecho comprobable es la reducción o eliminación llevada a cabo acerca de las restricciones al capital extranjero; las privatizaciones; los procesos de integración regional; los distintos acuerdos llevados a cabo entre empresas. Así pues estos son los hechos y estrategias que conforman los factores que han

incidido en el incremento de la inversión intrarregional entre los países de la región⁷.

Por otro lado, y de acuerdo a la información de la prensa financiera América Economía, de marzo de 1997, p.15, por este medio se publicó que para 1990-1996 los flujos de inversión intrarregional superaron los 7,500 millones de dólares.

Los hechos mas importantes relacionados con las inversiones intrarregionales consistieron en las inversiones chilenas pues estas alcanzaron 4,300 millones de dólares en Argentina y Perú.

En el caso de América Latina la practica para acceder a nuevos mercados exteriores ha sido la compra de activos existentes y procesos de privatización, véase cuadro 12

Cuadro 12

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA INTRARREGIONAL, POR MODALIDAD, SEGÚN EL PAÍS DE ORIGEN, 1997

(En millones de dólares)

País de origen	IED en compra de activos privados		IED en compra de activos estatales		IED total por compra de activos	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Argentina	794	22.8	1,185	24.3	1,979	23.7
Bolivia	0	0.0	6	0.1	6	0.1
Brasil	380	10.9	115	2.4	495	5.9
Chile	621	17.8	2,535	51.9	3,156	37.7
Colombia	0	0.0	7	0.1	7	0.1
Costa Rica	2	0.1	0	0.0	2	0.0
México	1,532	44.0	690	14.1	2,222	26.6
Perú	0	0.0	100	2.0	100	1.2
Venezuela	151	4.3	247	5.1	398	4.8
América Latina y el Caribe	3,480	100.0	4,885	100.0	8,365	100

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: América Economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario financiero y Latin Finance, entre otras publicaciones.

Como podemos observar el monto total de inversión ascendió a 8,365 millones de dólares de los cuales el 42% (3,480 millones de dólares), se destinó a la compra de activos de empresas existentes de propiedad de agentes privados. Así mismo 4,885 millones de dólares (58%) ingresaron a través de programas de privatización.

⁷ Informe CEPAL, op. cit., pag.138

En este rubro se destaca por su participación muy activa algunos países como Chile (38%), México (27%) y Argentina(24%), pues solo estos concentraron el 88% aproximadamente del total de estos flujos de inversión. Como podemos ver México se sitúa dentro de los tres primeros países inversores con un alto grado de participación.

Destino:

Mediante el siguiente cuadro (véase cuadro I3) se presenta los principales países hacia los cuales se dirigieron las inversiones de Latinoamérica.

La información contenida en éste cuadro nos revela que del total de la inversión extranjera directa intrarregional realizada por México el principal país de destino fue Venezuela, pues tan solo a este país, México, le destinó el 81% del total de su inversión y para Argentina y Brasil la inversión destinada fue del 0.9% y 10% respectivamente

Por otro lado, la información, de referencia no contempla datos sobre la inversión extranjera directa intrarregional desde otros países de latinoamerica dirigida hacia México lo cual muestra como ya se mencionó antes la fragilidad de la información, pues aunque no haya datos al respecto se sabe que se han destinado importantes inversiones hacia este país.

Cuadro 13

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA INTRARREGIONAL, POR PAÍS DE ORIGEN Y DESTINO, 1997

(En millones de dólares)

Origen/destino	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Perú	Venezuela	Total
Argentina	...	265	590	180	...	...	936	1979
Bolivia	...	...	...	6	...	...	...	6
Brasil	380	...	...	...	...	...	115	495
Chile	221	...	1337	...	1315	139	154	3156
Colombia	...	...	...	...	...	...	7	7
Costa Rica	...	...	...	...	...	...	...	2
México	232	...	20	...	...	...	1802	2222
Perú	...	...	...	...	...	...	100	100
Venezuela	118	...	...	9	271	...	...	398
A.Latina y el Caribe	941	...	1947	195	1586	139	3293	8365

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: América Economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario financiero y Latin Finance, entre otras publicaciones.

El principal país de destino al cual dirigieron sus inversiones los diferentes países fue hacia Venezuela, pues solo este país acaparó el 38% (3,293 millones de dólares) del total de los flujos de inversión extranjera directa y fue México el país

que mas invirtió (54%), le sigue Argentina con una participación del 28%, y en tercer lugar Chile, aunque con tan solo un 4.6% .

Por otro lado también es de destacar que el país que mas destinó flujos de inversión hacia diferentes países fue Chile, pues del total (8,365 millones de dólares), el 37% de las inversiones a cargo de este país, dirigiéndose principalmente hacia Brasil y casi en la misma proporción hacia Colombia.

El siguiente cuadro también es muy ilustrativo en cuanto a los sectores que mas llamaron la atención a los inversionistas latinoamericanos, véase cuadro 14

Cuadro 14

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACION DE INVERSIONISTAS
LATINOAMERICANOS EN LA ADQUISICION DE ACTIVOS PUBLICOS Y PRIVADOS, 1997-
PRIMER SEMESTRE DE 1998**

(En millones de dólares)

Empresa	País	Sector	% adqui rido	Comprador	Origen	Modalidad	Monto
Siderurgica del Orinoco (SIDOR)	Venezuela	Siderugia	70	Hylsamex, Tamsa, Siderar, Techint y Usiminas	México Argentina Brasil	Privatización	2,300
Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA)	Colombia	Electricidad	49	Enersis, Endesa, Endesa- España	Chile España	Privatización	1,230
HIT de Venezuela	Venezuela	Bebida	50	Panamco	México	Adquisición	1,112
Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)	Colombia	Electricidad	60	Endesa, Endesa-España	Chile España	Privatización	951
Cía. Energética do Ceará (COELCE)	Brasil	Electricidad	83	Enersis/Endesa-España	Chile España	Privatización	868
Centrais Elétricas Cachoeira Dourada (CDSA)	Brasil	Electricidad	100	Endesa	Chile	Concesión	714
Central Hidroeléctrica de Chivor (CHIVOR)	Colombia	Electricidad	99	Gener	Chile	Privatización	644
Cía. De electricidad do Estado do Rio de Janeiro (CERJ)	Brasil	Electricidad	70	Enersis,Chilectra,Endesa- España y Electricidad de Portugal	Chile España Portugal	Privatización	588
Energía del Pacífico	Colombia	Electricidad	57	Electricidad de Caracas y Houston Energy Industries	Venezuela Estados Unidos	Privatización	495
Central Hidroeléctrica de Betania (CHB)	Colombia	Electricidad	99	Endesa y Corp Financiera del Valle	Chile Colombia	Privatización	302

Empresa	País	Sector	% adqui rido	Comprador	Origen	Modalidad	Monto
Empresa Petrolera Andina	Bolivia	Petróleo	50	YPF/Pérez Companc/Pluspetrol (Repsol)	Argentina España	Capitalización	265
Cía do Metropolitano do Rio de Janeiro-Metró	Brasil	Transporte	100	Cometrans/Sorocaba	Argentina Brasil	Privatización	262
Banco Consolidado	Venezuela	Finanzas	100	INFISA	Chile	Privatización	154
Companhia Navegacao Alianca	Brasil	Transporte	...	Cía. Sudamericana de Vapores	Chile	Adquisición	150
FICAP	Brasil	Mat. Elect.	67	Madeco	Chile	Adquisición	121
Imagen Satelital	Argentina	Tecom	100	Grupo Cisneros	Venezuela	Adquisición	118
Banco Tequendama	Venezuela	Finanzas	100	Banco de Crédito del Perú	Perú	Privatización	100
Coca-Cola Export	Argentina	Bebidas	25	Femsa-Coca Cola	México	Adquisición	98
Incobrasa	Brasil	Alimentos	100	Bunge & Born	Argentina	Adquisición	80

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: América Economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario financiero y Latin Finance, entre otras publicaciones.

Aunque las adquisiciones hechas por México no figuran de sobre manera, en la presente información, puesto que del total de las adquisiciones de activos México solo participa en la compra de tres empresas. No obstante si podemos destacar que la compra a Venezuela de *Siderurgica del Orinoco (SIDORO)* por parte de Hylsamex, Tamsa, Siderar, Techint y Usiminas y de *HIT de Venezuela*, compra hecha por Panamco son de gran relevancia, pues el monto de dichas compras dirigidas hacia Venezuela bajo la modalidad de privatización y adquisición puesto que sus montos son bien significativos.

3. Principales focos de atracción de los inversionistas estadounidenses en América Latina y el Caribe, en general y en México en particular.

La orientación de la IED hacia el sector manufacturero por parte de los inversionistas estadounidenses hacia América Latina y el Caribe ha sido uno de los principales focos de atracción en la última década. Pues este país al convertirse en el más importante inversionista a nivel mundial, ha prestado especial atención a este sector en algunos países.

En la década 1990-1997 ha aumentado su importancia de los aportes de capital en los flujos totales de IED gracias en gran medida a la estrategia de fusiones y

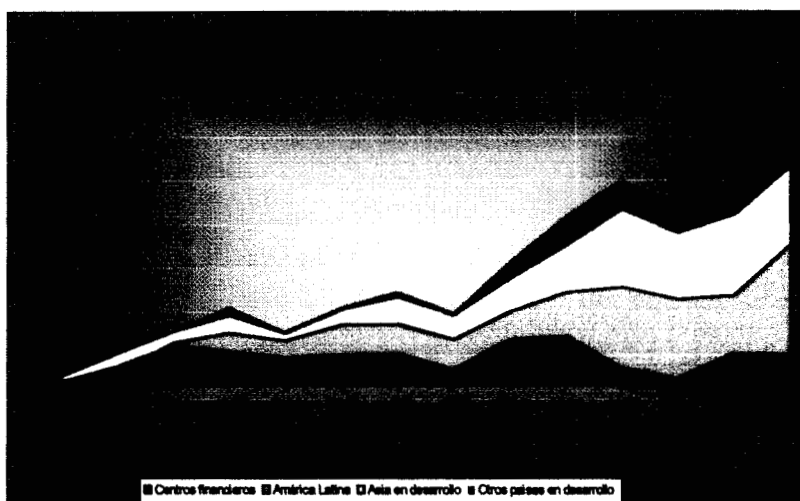
adquisiciones, llevada a cabo como una manera de crear la masa crítica de recursos que necesitaban para continuar siendo competitiva, complementados con un creciente número de acuerdos transfronterizos; acuerdos tales como licencias, subcontratación franquicias, comercialización, investigación y desarrollo exploración y establecimiento de actividades conjuntas, lo cual ofrece una oportunidad de fortalecer las capacidades tecnológicas y avanzar mas rápidamente hacia productos con mayor valor agregado.

Así pues la inversión estadounidense en el exterior ha crecido notablemente y prácticamente se ha duplicado, lo cual pone en evidencia los requerimientos que los procesos de globalización y de desarrollo tecnológico que imponen a las empresas transnacionales.

Entre las regiones en desarrollo, la de América Latina y el Caribe han recibido mas del 20% del total de los flujos totales provenientes de Estados Unidos, las cifras existentes ponen en evidencia la creciente importancia que América Latina y el Caribe han adquirido para los inversionistas de E.U. (véase gráfica 11)

Gráfica 11

(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los E.U.

Lo que significa para los países en desarrollo una mas plena incorporación a los sistemas de producción integrados de las principales empresas transnacionales.

En América Latina y el Caribe la IED proveniente de E.U. ha sido dirigida principalmente al sector manufacturero –principalmente en alimentos, productos químicos, maquinaria y equipo – y en la explotación de recursos naturales sobre todo en minería e hidrocarburos. Esto es debido al proceso de globalización y del desafío que este plantea a la orientación de las industrias manufactureras.

En la mayoría de los casos las autoridades latinoamericanas estimularon a las empresas transnacionales para que incursionaran en los sectores mas sofisticados, convencidos de que nos aportarían tecnología necesaria, por otro lado, exigieron la asociación de estas empresas extranjeras con empresas nacionales en algunas industrias determinadas como de autopartes, petroquímica, equipos de computación y otras.

Las empresas estadounidenses presentes en América Latina y el Caribe en los años noventa pusieron en marcha nuevas estrategias para enfrentar a sus competidores de terceros países, especialmente asiáticos. La base de esta estrategia ha sido la construcción de nuevas plantas en el sector manufacturero principalmente en la industria automotriz, electrónica y de prendas de vestir, lo cual ha tenido resultados bien significativos para América Latina (véase cuadro 15), pues las inversiones directas por parte de Estados Unidos pasaron de 4,232 en 1990 a 17,825 en 1997 lo cual representa un cambio radical de la orientación y la magnitud de las inversiones de este origen en la región.

Cuadro 15

ESTADOS UNIDOS: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LAS PRINCIPALES ECONOMIAS LATINOAMERICANAS

(En millones de dólares)

	1980- 1989 ^a	1990- 1997 ^a	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	123	958	379	367	558	1079	1455	2048	3 ^b	1774
Brasil	663	3467	876	890	2054	3263	3338	6954	3812	6545
Chile	106	759	520	174	106	198	1875	1291	1066	842
Colombia	-116	180	77	33	406	4	336	164	131	292
México	357	3021	1926	2321	1320	2516	4457	2983	2713	5933
Perú	26	209	-83	-44	-3	-8	283	334	702	494
Venezuela	27	723	177	1245	692	555	1021	654	703	735
América Latina	1,474	10,048	4,232	5,411	5,473	8,560	13611	15,350	9,924	17,825

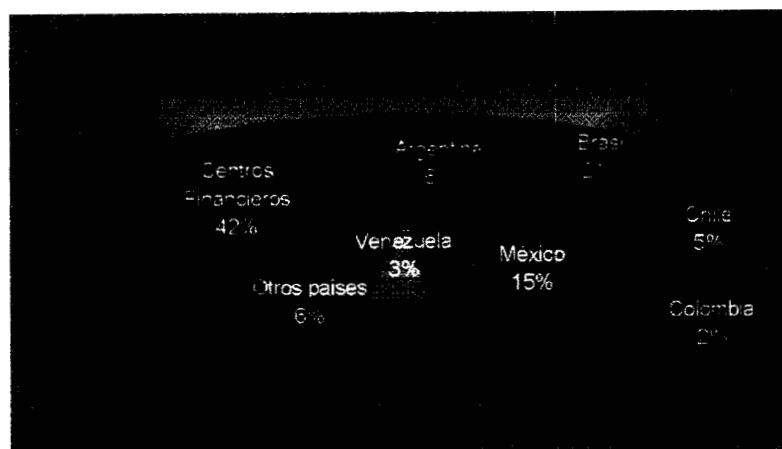
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

a Promedios anuales

b Según la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, los 3 millones de dólares registrados en Argentina son atribuibles a que muchas filiales de empresas transnacionales estadounidenses cancelaron pasivos que mantenían con la casa matriz, lo que se reflejó en importantes montos de deuda intrafirma. Asimismo, una parte de los flujos de capital fue negativa, como resultado de la venta o liquidación de activos de las filiales.

Las inversiones estadounidenses en América Latina se dirigen principalmente a Brasil y México, sin incluir centros financieros, véase gráfica 12.

Gráfica 12
(En porcentajes)



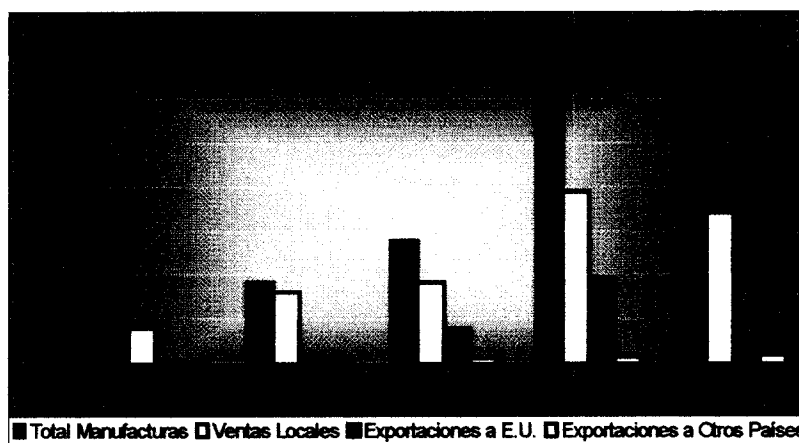
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Por otra parte existen estadísticamente, algunas inconsistencias en cuanto a la supremacía de las manufacturas como destino principal de los flujos de IED estadounidense pero de cualquier manera, los análisis realizados nos señalan que la importancia de este sector como receptor de IED en lugar de experimentar la caída que se deduce de los datos sectoriales oficiales, se acrecentó en gran medida y que una parte significativa de estas inversiones se habría efectuado indirectamente a través de filiales no manufactureras en centros financieros.

En los casos de las tres economías de mayores dimensiones, Argentina, Brasil y México, las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses han buscado aprovechar las ventajas de mercados internos de grandes dimensiones y con altos niveles de protección. Para los dos primeros, Argentina y Brasil, el sector manufacturero ha tenido muy baja propensión exportadora, pero a diferencia de México aquí es en donde las operaciones de las empresas transnacionales estadounidenses han transformado sus filiales mexicanas en plataformas de exportación (Calderon, Mortimore y Peres, 1996; Mortimore, 1998b), véase gráfica 13

Gráfica 13

En millones de dólares



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos U.S. Investment Abroad, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1981, 1985, 1992, 1997 y 1998.

Es de destacar que este cambio fue mas marcado tras la firma del TLC y que del total de ventas de las filiales manufactureras mexicanas el 40% de estas es dirigido a Estados Unidos.

Las empresas transnacionales de Estados Unidos en América Latina están ubicadas en pocos países y ramas industriales, principalmente en actividades manufactureras.

Del total de las ventas regionales (136,667 millones de dólares), en Argentina se concentran 25,043 (18%), en Brasil 45,262(30%) y en México 50,184 (38%). En este sector manufacturero el principal foco de actividad de las empresas transnacionales estadounidenses en la región es el sector automotriz, en donde la información revela que para 1993 el ensamblaje de sus vehículos se llevó a cabo fuera de Estados Unidos, en donde básicamente las tres principales empresas transnacionales estadounidenses fabricantes de automóviles , General Motors, Ford y Chrysler manufacturan gran parte de su producción fuera de su país (48%), 59% y 46% respectivamente) de esto el 8% de General Motors, 9% de Ford y 17% de Chrysler se producía en América Latina.

Para 1997 estas compañías experimentaron excelentes posiciones al colocarse dentro de los cinco primeros lugares que conforman las cincuenta mayores empresas extranjeras presentes en América Latina y el Caribe. Se dice que en términos cuantitativos este sector es el foco de atracción por parte de los inversionistas de Estados Unidos, porque desde el punto de vista de las ventas, a este sector automotriz le corresponden once de las veinticinco empresas (véase cuadro 16).

Cuadro 16

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES AUTOMOTRICES EN AMERICA LATINA 1997

(En millones de dólares y porcentajes)

Posición empresas		Subsidiaria (país)	Origen	Ventas	Exportaciones	Exportaciones/ ventas
Todas	ET					
7	1	General Motors (México)	Estados Unidos	7,126	5,548	78
9	2	Volkswagen (Brasil)	Alemania	6,531	563	9
10	3	Chrysler (México)	Estados Unidos	6,501	4,862	75
12	4	Fiat (Brasil)	Italia	5,824	928	16
14	6	General Motors (Brasil)	Estados Unidos	5,730	725	13
18	8	Ford (México)	Estados Unidos	4,871	3,014	62
25	9	Ford (Brasil)	Estados Unidos	3,759	1,000	27
29	10	Volkswagen (México)	Alemania	3,423	2,600	76
41	15	Mercedes Benz (Brasil)	Alemania	2,852	316	11
64	22	Nissan (México)	Japón	2,153	1,257	58
75	25	Ford (Argentina)	Estados Unidos	1,866	748	40

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada en América economía, Expansión (México), Exame (Brasil), Estrategia (Chile), Mercado (Argentina), Dinero (Colombia) y otras publicaciones financieras.

La evolución de las industrias automotrices Latinoamericanas se observan en el siguiente cuadro (véase cuadro 17)

Cuadro 17

ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO: PRODUCCION DE VEHICULOS, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 1980-1997

(En millones de unidades)

	Promedio anual		1980	1990	1995	1996	1997
	1980-1989	1990-1997					
Argentina							
Producción total	171	287	282	100	285	313	446
Exportaciones	2	58	4	1	53	109	208
Importaciones	-	299	-	-	101	167	331
Brasil							
Producción total	959	1429	1165	914	1629	1814	2067
Exportaciones	222	302	157	187	263	306	412
Importaciones	-	161	-	3	369	224	303
México							
Producción total	445	1069	490	821	931	1211	1338
Exportaciones	77	599	18	277	779	971	984
Importaciones	-	40	-	-	28	89	137

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por las asociaciones nacionales de productores de automóviles: ADEFA (Argentina), ANFAVEA (Brasil) y AMIA (México)

(-) = prácticamente cero

En términos generales la actividad exportaciones e importaciones se incrementa a partir de los noventa.

Para el caso de México se observa como la producción realizada en los noventa supera en gran medida la que se llevó a cabo una década anterior a esta (casi un

250%), del total de esta producción se observa también la marcada tendencia hacia las exportaciones a partir de los noventa.

Según los especialistas, lo anterior obedeció a las nuevas estrategias que adoptaron los inversionistas estadounidenses en donde se incluía dentro de estas contemplar a zonas de procesamiento de exportaciones fundadas en salarios bajos y acceso preferencial al mercado estadounidense esto en paralelo a las normas sectoriales del Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Mercosur.

Estas estrategias se basaron en la creación de plantas de ensamblaje en México y países de la cuenca del Caribe –República Dominicana y Costa Rica- con el fin de contrarrestar la incursión que las empresas asiáticas estaban teniendo en el mercado estadounidense.

A estas estrategias les favorecía:

- la regla **HTS 9802**. Con esta regla las empresa radicadas en E.U. podrán exportar componentes para su ensamblaje en el exterior y luego retornarlas pagando solo el arancel correspondiente al valor agregado fuera del país
- la iniciativa para la Cuenca del Caribe (**ICC**), a los países de esta subregión se les otorgan preferencias arancelarias y mayores cuotas para exportar a E.U.
- las normas de origen establecido en el **TLC**, los insumos provenientes de México se consideran de origen norteamericano, lo que confiere al país una ventaja competitiva adicional.

Al amparo de esta regla en el periodo 90-96, México exportó a E.U. un 38% del total de productos ensamblados; por su parte la República Dominicana un 59%; Costa Rica un 35%; Honduras 55%; Guatemala 34%; El Salvador 63% y Jamaica 54%.

Gracias a estas estrategias (La Regla HTS 9802, La ICC y el TLC), Estados Unidos se impone ante sus rivales asiáticos obteniendo claras ventajas que les permitieron competir con las empresas asiáticas en su propio mercado mediante inversiones en México y la Cuenca del Caribe aprovechando las zonas de procesamiento de exportaciones, acceso especial al mercado estadounidense y el bajo nivel salarial de México y la Cuenca del Caribe.

4. México: consolidación de una industria automotriz continental dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)

Desde los años ochenta, la economía mexicana enfrenta un periodo de cambio estructural que afecta particularmente a la industria manufacturera. Tal situación es acompañada y en parte producto de un cambio significativo en la política económica e industrial implementadas.

El predominio de una concepción teórica neoliberal, que se propone limitar la acción reguladora del Estado y confiar en la operación de los mercados para una eficiente asignación de los recursos productivos, permitió la aplicación de medidas radicales que en un breve período transformaron significativamente la participación del estado mexicano en la economía. La apertura comercial, elemento nodal de la nueva política económica junto a la creciente integración de la producción de la industria a nivel regional a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, reforzaron un cambio profundo en las características e instrumentos de la política industrial.

En esta perspectiva, para los noventa las empresas automotrices de Estados Unidos y Europa procedieron a invertir masivamente en algunas economías en desarrollo para extender sus redes internacionales de producción, construyendo y/o modernizando las plantas existentes a fin de poder competir con menores costos de operación. Dichas inversiones significan uno de los principales atractivos que eran conseguir la producción a bajo costo laboral.

Las empresas General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen (las tres primeras de origen estadounidense y la última de origen europeo), son empresas que para principios de los noventa se ubicaron en México a modo de aprovechar las ventajas del regionalismo abierto (TLC entre Canadá, Estados Unidos y México) pues su puesta en marcha ha influido en la evolución del comercio y la inversión en la región.

Debido a este amplio programa de inversión el éxito de las empresas transnacionales ha sido muy exitoso en la industria automotriz y debiéndose principalmente a tres factores

- la situación competitiva en el mercado norteamericano
- la nueva política mexicana sobre la industria y
- las renovadas estrategias empresariales de General Motors Ford y Chrysler

Las empresas estadounidenses se vieron en la necesidad de combatir la presencia asiática en el mercado norteamericano, este hecho las llevó a la búsqueda de nuevas estrategias para aumentar su competitividad y para tal propósito llevaron a cabo una reubicación mundial de algunas de sus plantas, en donde el principal foco de interés sería la instalación de estas en economías de bajo costo y alta productividad potencial. Para el éxito de su nueva estrategia dotaron a estas plantas situadas en México de maquinaria y equipo con tecnología de punta lo que aumentó la competitividad internacional.

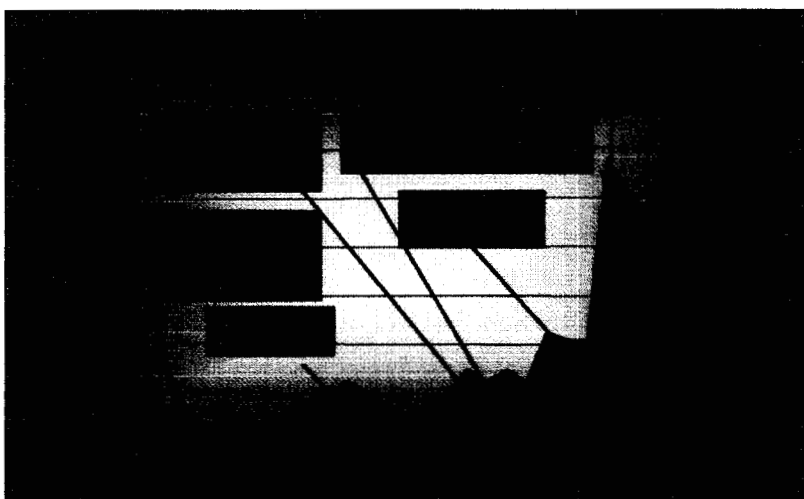
Un factor decisivo en las nuevas estrategias en las empresas transnacionales fue la política sectorial mexicana. Así la rama automotriz ha sido una de las más dinámicas de la economía mexicana y la que mayor apoyo ha recibido por parte de las autoridades. Se dictaron algunos decretos con la intención de desarrollar

esta industria y tratar de encontrar nuevas estrategias para aumentar la competitividad internacional.

Desde mediados de los ochenta se evidenció una espectacular ampliación y modernización de este sector, sin embargo desde una perspectiva normativa la implementación del TLC suscrito el 1 de enero de 1994, ha sido fundamental para explicar el reciente dinamismo de este subsector, pues a partir de este tratado México ha sido cede de cuantiosas inversiones de las mayores empresas transnacionales del sector automotor.

La gráfica 14 muestra los flujos de inversión extranjera directa en México

Gráfica 14



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco de México

Mediante la implementación del TLC, México se convertiría en plataforma para acceder al mercado norteamericano, en donde uno de los requisitos de contenido regional era que las manufacturas se produjeran en la región. Para esto, empresas como Volkswagen y Nissan, realizaron grandes esfuerzos y cuantiosas inversiones para mantenerse en México y así usar la plataforma para acceder al mercado norteamericano

El impacto se reflejó en 1997, pues el volumen se triplicó en razón a la producción de 1980 y cuadruplicó la de 1986. Entre 1980 y 1997 el PIB manufacturero se incrementó de 3.7% a 5.6% (INEGI, 1997)

El impacto de las inversiones en el sector automotor originó una acelerada expansión que tuvo como destino un incremento en las exportaciones (véase cuadro 18)

Cuadro 18

**MEXICO: PRODUCCION, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DE VEHICULOS PARA PASAJEROS**

(En miles de unidades)

Año	Producción total	Exportación	Importación
1980	303.1	13.3	^a
1981	355.5	9.3	^a
1982	300.6	14.4	^a
1983	207.1	20.8	^a
1984	244.7	30.4	^a
80-84 ^b	282.2	14.0	^a
1985	297.1	49.9	^a
1986	208.5	40.2	^a
1987	225.6	82.3	^a
1988	353.8	145.0	^a
1989	438.6	164.9	^a
1990	598.1	252.5	3.8
1991	720.4	341.8	5.2
1992	776.2	347.1	6.0
1993	835.3	445.6	3.5
1994	856.6	503.6	56.4
1995	699.3	596.7	17.0
1996	797.7	634.0	31.5
1997	854.8	593.1	45.4
95-97 ^b	783.9	607.9	31.3

Fuente: CEPAL, México (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMIA)

^a Valor cercano a cero

^b Promedios anuales

Se intensificaron significativamente las exportaciones promedio pasando de 14,000 en 1980-1984 a 607,900 vehículos entre 1995-1997, correspondiendo a un incremento de 404 millones a 20,800 millones de dólares.

El mejoramiento de competitividad se debió en gran medida a la modernización del capital de empresas terminales con presencia tradicional en la región, pues estas empresas invirtieron 8,400 millones de dólares entre 1989 y 1996, (véase cuadro 19)

Cuadro 19

MEXICO: INVERSIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TERMINALES, 1989-1996

(En millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Chrysler	49	45	52	230	332	392	490	409	1 999
Ford	142	69	167	441	297	124	227	114	1 583
General Motors	131	29	49	87	235	631	888	227	2 277
Nissan	-	76	302	317	242	154	164	89	1 344
Volkswagen	38	91	305	273	100	61	66	251	1 185
Total	360	310	875	1 348	1 217	1 363	1 837	1 090	8 400

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México

Como es de observarse el proceso de inversiones ha continuado con intensidad, mas aún si tomamos en cuenta que no se han incluido en el cuadro anterior otras empresas terminales importantes como son BMW, Honda y Daimler Benz, las cuales han instalado, recientemente, fábricas de ensamblaje en México.

Por otro lado la reestructuración del sector automotor; la adopción de técnicas modernas, -al estilo del "sistema Toyota"-; la adopción de nuevas políticas por parte de las autoridades mexicanas y las estrategias empresariales y por el otro lado el TLC dieron una sincronía de intereses entre las empresas automotrices de Estados Unidos y el gobierno de México, pues a las empresas estadounidenses les interesaba crear una plataforma de producción y exportación en México, pues garantizaría un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, y por otro lado las empresas mexicanas estaban interesadas en fortalecer su industria automotriz,

En los noventa con el TLC, la industria automotriz de México entró en una senda de gran crecimiento y se logró integrar a las redes de producción y exportación, lo cual hasta antes de las negociaciones de este tratado no se había logrado.

CONCLUSIONES

De acuerdo con la edición 1998 del estudio anual de la CEPAL, la IED en América Latina y el Caribe, desde los años noventa la dinámica que se observa en los flujos de IED es notoriamente superior, pues a nivel mundial el promedio observado entre 1990-1996, se vio significativamente superado en 1997 ya que se alcanzaron cerca de los 400 millones de dólares, dicho de otra manera la media de crecimiento de los flujos de IED fue del 7% y para 1997 estos flujos avanzaron de manera espectacular pues llegaron a un crecimiento del 18% en términos monetarios. De este monto total, la participación de los países desarrollados fue del 62%, el resto (38%) se destino a los países en desarrollo, en virtud de esto la IED se ha convertido en el componente principal del crecimiento económico.

Dentro de este bloque de países en desarrollo fueron América Latina y el Caribe los que expandieron, en 1997, sus ingresos netos a una tasa del 43%, diferencia abismal entre estos y Asia en desarrollo el cual solo logró avanzar 1.5% debido al estancamiento de este país, al desencadenamiento de una crisis y al retroceso de Africa, factores que beneficiaron a América Latina como receptor de IED:

Los ingresos netos de IED de América Latina y el Caribe ha experimentado durante los noventa una línea de crecimiento ascendente, pero un gran salto se da de un año a otro (1996-1997), al alcanzarse el monto de 65,199 millones de dólares, significando un incremento superior al 43%. Del total de ingresos netos de IED (65,199) casi el 90% lo concentraron los países miembros de la ALADI, el resto (10%) lo captaron los países de Centro América y los Centros Financieros de la Cuenca del Caribe.

Uno de los principales mecanismos de ingresos de IED fue la privatización de activos estatales y privados llevados a cabo sobre todo en aquellos países como Brasil, Argentina, México, Colombia, Venezuela y Chile debido a sus programas de privatizaciones, dentro de estos mecanismos también esta el hecho de las inversiones en nuevos activos para fines de modernización y reestructuración, lo cual ha traído consigo un mejoramiento en cuanto a la calidad de los servicios. Así pues el monto alcanzado por la venta de empresas privadas a los inversionistas extranjeros alcanzó la suma de más de 25 mi millones de dólares. Esta operación se dirigió principalmente hacia sectores de servicios, manufactureros y telecomunicaciones.

En cuando a las privatizaciones, estas se dieron principalmente hacia Brasil, Colombia y Venezuela.

La tendencia creciente de los flujos de IED, se mantiene creciente por lo tanto el pronóstico de la CEPAL, diagnostica que el crecimiento que se ha venido experimentando desde principios de la década, se siga manteniendo en línea creciente, o al menos igual que el 1997, pues en el estudio realizado en el primer semestre de 1998, por la CEPAL, los flujos ya habían superado los 29,500

millones de dólares por lo tanto se espera que para fines de ese mismo año, estos flujos lleguen a totalizar alrededor de los 58,000 millones de dólares.

En otro pronóstico se considera que Brasil seguirá manteniendo su liderazgo poniéndose a la cabeza de países como México, Chile, Colombia, Argentina y Venezuela.

No obstante el lugar prominente que mantiene Brasil, y que seguirá manteniendo según las estimaciones, en cuanto a los flujos de IED en 1997, México fue el principal receptor de IED en la región, alcanzando una suma de 12,477 millones de dólares, desempeñando un papel central en las profundas transformaciones económicas, en particular para la integración del país a la economía continental como miembro del TLC, convirtiéndose, este tratado, para las autoridades en marco de referencia y techo de todas sus negociaciones sobre comercio e inversión.

La incorporación al TLC, al GATT al APEC y a la OCDE ha significado para México una gran afluencia de los flujos.

Los principales puntos focales para la IED en México son el sector manufacturero, tanto las operaciones de ensamblaje, vestuario y equipos electrónicos, como la producción de alimentos, bebidas y productos tabacaleros.

Para 1997 el 59% del total de los flujos es proveniente de un solo país, E.U. favorecidos no solo por la apertura comercial, que ha sido fundamental para explicar el gran dinamismo, sino también por las importantes adquisiciones de firmas locales que ha llevado a cabo, pues casi las tres cuartas partes del total de IED a México corren a cargo de este país, E.U., dominando las actividades mas dinámicas de la economía mexicana y en donde en muchos casos son dueños hasta del 100% de las compañías nacionales.

De acuerdo a los pronósticos de la CEPAL, se prevé que para 1998 los montos de IED registren sumas superiores a los 8,000 millones de dólares. Según el análisis, las principales áreas para las cuales se han anunciado inversiones importantes son el sector automotriz, pues se destinará el 38% de los flujos y E.U. mantendrá su posición como principal inversionista pues solo él destinará el 58% del total a este sector.

De lo anterior podemos agregar que México, se encuentra como una nación cada vez mas integrada al mercado mundial que ofrece cambios cuantitativos y cualitativos, lo que lo ha colocado en el principal receptor, después de Brasil, de IED destinada a América Latina y el Caribe.

El informe menciona también que hay escasez de información estadística completa homogénea y comparable, lo cual limita el estudio de la IED intrarregional. No obstante declara que existen algunas estimaciones sobre la evolución de esta inversión que indica que para 1997 la compra de activos

privados y estatales fue una práctica llevada a cabo en América Latina y el Caribe, en donde la IED intrarregional fue mayor a 8,000 millones de dólares, de los cuales el 42% ingreso por concepto de compra de activos y el 58% a través de programas de privatización.

El informe también destaca la participación muy activa de Chile, México y Argentina, ya que entre los tres países concentraron el 88% del total de estos flujos de inversión.

El país que más invirtió fue Chile, dirigiendo su inversión principalmente a Brasil y Colombia, el segundo lugar lo ocupa México, con una participación del 27% cuyo destino, casi en su totalidad (22%) lo dirigió a Venezuela.

El tercer país más activo fue Argentina con una participación del 24%, la cual destinó principalmente a Venezuela y Brasil.

El país más beneficiado fue Venezuela, a él se destino el 39% del total de la inversión intrarregional y su principal inversionista fue México, pues del total de IED 2,222 millones de dólares se invirtió en ese país el 81% (1,802 millones de dólares).

Los sectores mas favorecidos por esta inversión fueron la siderurgia y electricidad básicamente bajo la modalidad de privatizaciones.

Según el informe de la CEPAL para 1998 la tendencia en cuanto a los flujos de IED que México recibirá, será similar a la de años anteriores ya que en el primer semestre del año, se registraron mas de 5,000 millones de dólares y las áreas mas favorecidas serán el sector automotriz, energía, transporte, químicos, telecomunicaciones, alimentos, bebidas, productos tabacaleros, textiles y vestuario.

En 1997 para América Latina y el Caribe los principales focos de atracción de IED fueron el sector manufacturero, principalmente en alimentos, productos químicos, maquinaria y equipo, alimentos, en la explotación de recursos naturales, sobre todo en hidrocarburos, cuyo principal inversionistas es Estados Unidos.

La importancia que han recobrado estos países en desarrollo obedece en gran medida a estrategias de fusiones y adquisiciones así como diversos acuerdos transfronterizos, lo que ha llevado a estos a ser vistos con buenos ojos por parte de los vecinos estadounidenses.

Así pues la participación de Estados Unidos como principal inversionista ha crecido notablemente en los últimos años, destinando mas del 20% del total de sus inversiones a América Latina y el Caribe, principalmente a Brasil y México (21% y 15% respectivamente).

Dentro de las estrategias efectuadas por Estados Unidos para seguir manteniendo su liderazgo en el mercado, ha sido la construcción de nuevas plantas en el sector manufacturero principalmente en la industria automotriz, electrónica y de prendas de vestir. En este sentido los estudios señalan el tan significativo incremento de IED, pues de 4,232 millones de dólares en 1990 se incrementó a 17,825 millones de dólares en 1997.

El informe revela que dentro de las principales economías latinoamericanas, sin incluir centros financieros, México ocupa un lugar muy importante al ser receptor de mas del 33% del total de los flujos de IED que dirige Estados Unidos a los países en desarrollo.

El alcance que han mantenido estas estrategias estadounidenses ha significado un aumento en la propensión exportadora de México, ya que el 40% de las ventas en el sector manufacturero se dirigen a Estados Unidos transformando sus filiales mexicanas en plataformas exportadoras, aprovechando las normas sectoriales del TLC:

General Motors, Ford y Chrysler son sectores que dentro de la rama de manufacturas han sido el principal foco de interés, logrando competir en mejores condiciones gracias a la localización de nuevas plantas en México.

La producción de vehículos en México experimentó una marcada tendencia a las exportaciones, pues en comparación con la realizada en los noventa supera casi en un 250% la observada en 1997,

Así se ha experimentado una marcada imposición de Estados Unidos ante sus rivales asiáticos y un cambio en relación con las estrategias que la globalización va marcando así como de reformas al interior de los países de la región.

Por otro lado la consolidación de la industria automotriz en México obedeció en gran medida a la aplicación de medidas radicales. La apertura comercial junto a la creciente integración de la producción de la industria a partir de la firma del TLC reforzó un cambio profundo en las características e instrumentos de política industrial.

Los flujos masivos de IED por parte de Estados Unidos como reacción para mejorar su competitividad a menores costos se destinan a México, a modo de aprovecharse de las ventajas inmersas en el TLC, lo que ha significado que las empresas General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen, se instalen en esta región, dotando a sus plantas de tecnología de punta, convirtiendo así a la rama automotriz en la mas dinámica de la economía mexicana, sin olvidar el gran apoyo que han brindado las autoridades.

Finalmente con la implementación del TLC, México se convertiría en plataforma para acceder al gran mercado norteamericano y desde entonces ha sido cede de cuantiosas inversiones, no solo de empresas transnacionales estadounidenses,

sino también de grandes empresas como Volkswagen y Nissan. Gracias a esta competitividad, en 1997 los flujos de IED en el sector manufacturero provocaron que el PIB manufacturero se incrementara de 3.7% en 1980 a 5.6% en 1997.

En el periodo de 1980-1984 el promedio de exportaciones pasa de 14,000 a 607,900 vehículos en 1995-1997, representando un aumento de 20,800 millones de dólares producto del proceso continuo de inversiones de las principales empresas terminales.

La senda de crecimiento en la que México entró gracias a la reestructuración del sector automotriz, las reformas radicales por parte del gobierno de la región y las estrategias empresariales, por un lado y por el otro lado la implementación del TLC dieron un cambio que ha permitido el robustecimiento de la industria automotriz, colocando su producción en un mercado cada vez mas ágil y competitivo.

BIBLIOGRAFIA

I.- LIBROS

1.- Arturo Enrique Sampay, ***"Empresas Multinacionales"***, Biblioteca del Instituto Argentino para el Desarrollo Economico, Cuenca Ediciones/Buenos Aires, 1973.

6.- Christian Palloix, ***"Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización"***, Siglo veintiuno de España Editores, S.A., 1977.

4.- Christopher Tugendhat, ***"Las Empresas Multinacionales"***, Alianza Editorial, S.A., Madrid, 1973

5.- Howe Martyn, ***"Empresas Multinacionales"***, Ediciones Economía y Empresa, Buenos Aires –Argentina-, 1973

2.- John H. Dunning, ***"La empresa Multinacional"***, Fondo de Cultura Económica, 1976.

6.- La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 1998.

3.- Víctor Testa, ***"Empresas Multinacionales e Imperialismo"***, siglo veintiuno Argentina Editores, S.A., 1973

II.- ARTICULOS DE INVESTIGACION

a) Revistas

1.-Aguilar C/ Mendiola, G. "Las Ventajas de las 500" ***Expansión***, Vol. 22, No. 547, agosto 1990.

2.-Barragan, María. "¿Cómo ven las multinacionales la situación de México?". ***Expansión***, Vol. 21, No. 515. Mayo 1989.

- 3.-Bernal Sahagún, Victor Manuel. "Las estrategias centrales del capital transnacional" **Problemas del desarrollo**, México. Vol. 21, No. 80 enero-marzo 1990 pag. 71-87
- 4.-Carlos H. Garza Cejudo "Después de China, América Latina será la región con mas crecimiento y no perderemos la oportunidad de estar ahí" **Expansión** Vol. 22 No. 729 noviembre 19 1997
- 5.-Carmona , F. IV Informe presidencial "mayor transnacionalización y más soberanía". **Momento Económico** No. 65 enero – febrero 1993
- 6.-Comisión de ET del consejo económico y social de la ONU. "La ET y los servicios". **Comercio Exterior** , vol. 38, No. 2, febrero 1998
- 7.-Guerra Borgues, A. "Transnacionales e integración. Un recursos de actualidad" **Problemas del desarrollo** Vol. 22, No. 86 julio-septiembre 1991
- 8.-"Las Empresas Multinacionales" **Expansión**, Vol. 21, No. 526, octubre 1989
- 9.-"Las Empresas mas Admiradas de México" **Expansión**, Vol. 32, No. 702, octubre 23 1996
- 10.-Rivera JM "Comunicación entre gobierno y transnacionales. Una comparación de México y Corea" **Trimestre Económico** Vol. 58 No. 229 enero-marzo 1991

b) Periódicos

- 1.-Gómez Maza, Francisco. "Grandes transnacionales, los beneficiarios del convenio con la Unión europea". **El Financiero**, 9 noviembre 1998.
- 2.-Hernández Espinosa, Guadalupe "Cien transnacionales controlan 37 mil firmas del mundo: Unctad" **El Financiero**, 9 enero 1994

3.-Hernández Veles, Avelino "Doce Multinacionales, las grandes beneficiadas con producción y comercialización" ***El Financiero***, 5 mayo 1993

4.-Olguin Claudia "México punto estratégico para ET automotrices" ***El Financiero***, 15 junio 1994

5.-Vargas Zacarías, Cecilia "ET fijan el ritmo de crecimiento de México, asegura la UAP" ***El financiero***, 11 mayo 1992.