

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**



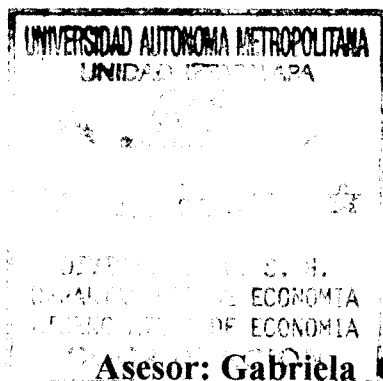
**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

**LA EVOLUCIÓN DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN MÉXICO (1985-1998)**

TESINA

DE LICENCIATURA EN ECONOMIA

**JIMÉNEZ ESPINOSA LAURA
REYES ORNELAS ANGELICA**



Asesor: Gabriela Correa López

JULIO DEL 2000

A Gabriela Correa
Te agradecemos mucho tu apoyo,
tu orientación y tus enseñanzas para con nosotras
porque gracias a ti logramos este triunfo.

Laura y Angélica

A mi padre
Gracias por darme la vida,
por cuidarme y protegerme desde el cielo
y se que estarías tan dichoso como yo.
Te extraño.

A mi madre
Este esfuerzo es para ti,
porque has sabido ser una madre excepcional
y una amiga incondicional.
Gracias por tu apoyo y tu amor.
Te quiero mucho.

A Gloria Janette
Gracias por tu espera, por tu paciencia
y tu amor incondicional.
Te amo.

A Jorge
Este logro es para ti, porque gracias a tu paciencia,
a tu comprensión, a tu apoyo incondicional y
a tu amor fue posible.
Te amo.

A Blanca
Que este logro sea un aliciente
para que sigas adelante.
Gracias por tu apoyo incondicional
Te quiero mucho hermanita.

A Laura
Gracias por tu ayuda incondicional,
porque este triunfo es para las dos,
gracias por ser una gran amiga.
Que Dios te bendiga.

Angélica Reyes Ornelas

Índice

	Págs.
Introducción	2
Capítulo I. Panorama General	3
1.1 Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en América Latina 1985 - 1998	6
1.2 La Inversión Extranjera Directa en México	17
1.2.1 Principales aspectos de la Ley de Inversión Extranjera Directa	18
Capítulo II. La Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México 1985 – 1998	24
2.1 Características de la Inversión Extranjera Directa	24
2.2 Factores que favorecen a la Inversión Extranjera Directa	32
2.3 Flujos de Capital	37
2.4 La Inversión Extranjera Directa por sector económico	41
2.5 La Inversión Extranjera Directa por país de origen	43
2.6 La Inversión Extranjera Directa en la Industria Automotriz	47
Bibliografía	55
Siglas más utilizadas	56

Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) juega en teoría un papel muy importante en la economía mexicana porque complementa el ahorro interno de la actividad productiva y proporciona tecnología que permite tener una mayor competencia con otros países.

La IED debe tener importantes efectos en los países, como son la creación de empleos, fuentes de producción a largo plazo e innovación tecnológica.

En el capítulo I se presenta una definición general de IED así como algunas características generales y un panorama global de la IED, en el período de 1985 a 1998 en América Latina, para pasar a describir la situación de México.

Destacando que los flujos de IED se encuentran concentrados principalmente en los países desarrollados y posteriormente en los países en desarrollo Asia y América Latina, siendo este más importante para su formación de capital, que para las economías avanzadas.

En América Latina, México y Brasil son los principales receptores de IED. La crisis económica que experimentó México está induciendo a las empresas transnacionales a encontrar oportunidades de negocios en otras áreas geográficas, en donde a través del TLCAN se facilita la inversión mexicana.

Con la Ley de Inversión Extranjera en México que entró en vigor a partir de diciembre de 1993 lo que se proporcionó fue seguridad a los inversionistas con el objetivo de determinar reglas para canalizar la IED hacia el país para contribuir al desarrollo nacional.

En general, las naciones en desarrollo están convirtiéndose en las zonas preferidas de la IED con la apertura externa de sus economías, la liberalización de sus regímenes legales, la privatización de sus empresas y los menores costos de producción.

En el capítulo II se analiza la evolución de la IED en México entre 1985 - 1998 y la forma en que las empresas extranjeras toman en cuenta varios factores para decidir en qué país invertir. También el comportamiento sus características, los factores que lo favorecen, y los flujos de capital según sectores de destino y país de origen.

Nos enfocamos también en el rubro de la industria automotriz establecida en México y como la IED ha impulsado su desarrollo, mediante la adopción de técnicas modernas, reflejándose en el empleo.

Esperamos que este trabajo nos de una visión más amplia de lo que es la IED haciendo muestra a que responde favorablemente al entorno económico, generando empleos, avance tecnológico y al mismo tiempo hacer frente a la competencia internacional.

Capítulo I. Panorama general

La Inversión Extranjera Directa es la “aportación o colocación de capitales a largo plazo en algunos países extranjeros para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios”.¹

Las características más importantes de la IED son:

- Ampliación del capital industrial o comercial
- Llegar a países donde existe relativa estabilidad económica y política.

Existen tres formas de penetración:

- En forma independiente (empresas transnacionales)
- Asociándose con capitales privados nacionales y
- Asociándose con capitales públicos nacionales.

La IED no sólo constituye en su totalidad formación bruta de capital sino que adopta la modalidad de un incremento en el capital social de la empresa local con su matriz y da lugar a un aumento de los activos que no necesariamente está compuesto por activos fijos siendo que una parte o la totalidad del aumento puede reflejarse en el activo circulante.

Un incremento de la IED es también cuando una empresa local de propiedad nacional se vende a otra del exterior. Con los recursos recibidos el residente nacional puede incrementar su gasto de inversión o de consumo, al orientar los recursos recibidos que obtuvo al sector financiero nacional, puede también financiar indirectamente un mayor gasto de inversión o consumo de otros agentes económicos del país.

Los temas del desarrollo de los países latinoamericanos fundamentan la preocupación para valorar la naturaleza, magnitud, funciones y acción de la IED en el sistema productivo nacional. Su influencia trasciende ciertos sectores económico y áreas geográficas; son fundamentales en la definición de las líneas básicas del crecimiento económico y de la estructura del poder económico, que casi siempre se refleja en el plano político.

Distinguir los diferentes tipos de inversión consiste en separar la creación de nuevas instalaciones productivas o la compra de las ya existentes; si se dirigen al mercado interno o la exportación; si vienen con su financiamiento o se proveen en el país en el que se radican; y que tipo de aporte tecnológico realizan.

Asimismo, se debe distinguir en que grado la IED se dirige en mayor medida a aprovechar el mercado interno de los países que las reciben o a generar importaciones.

¹ Zorrilla Arena, Santiago y José Silvestre Méndez Morales, Diccionario de economía, México, Océano (2a. ed.), 1985, p. 28

Según la base de datos de la revista del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) 1999², en el transcurso de la década de los noventa ha ocurrido importantes modificaciones en las políticas de tratamiento a la IED en América Latina y el Caribe, las cuales han dejado de ser proteccionistas y restrictivas para convertirse en políticas francamente aperturistas y liberales ante IED, factor que explica una buena medida el boom que experimenta la inversión extranjera en la región.

Estudios de la UNCTAD³, en los años noventa explican que los países de América Latina y el Caribe han concluido hasta ahora 298 Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), de los cuales 37 son intra regionales y la gran mayoría son de carácter universal.

Los TBI, como modelo para atraer y proteger la IED, son aceptados para los países emisores como los receptores de IED, aunque estos tratados no prescriben obligaciones de los países emisores o de los inversionistas como contrapartida de las obligaciones del país receptor de las inversiones.⁴

La suscripción de TBI por parte de cualquier país importador de capital es una condición para expedir un seguro contra el riesgo político por parte de un país exportador de capital y que tal vez ofrezca la perspectiva de poder ser elegible para participar en los programas de aseguramiento, esto explica la suscripción masiva de los TBI en años recientes.

Los TBI subordinan la admisión de las inversiones a las leyes nacionales del país receptor, por tal motivo el proceso de concertación de las cláusulas de admisión de estos tratados ofrece a los países receptores la posibilidad de preservar, incorporar y llevar a la mesa de negociaciones determinados objetivos de desarrollo, en especial los sectores productivos orientados a la exportación, con respecto a la entrada de IED.

Las características de las políticas aplicadas actualmente por los países de la región con relación a la IED han sido entonces:

- Mejorar el clima general para inversión extranjera
- Garantizar una mayor protección al inversionista extranjero e impulsar una importante convergencia de normas y disciplinas
- Dejar de lado antiguos mecanismos de políticas de fomento industrial y tecnológico
- Por lo general no incluyen ni requisitos de desempeño ni incentivos de los gobiernos por atraer, dirigir o influenciar la inversión con el fin de obtener determinados objetivos de desarrollo.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización Económica para la Cooperación del Desarrollo (OCDE), han promovido dos objetivos que se inclinan a fomentar la estrecha vinculación entre inversión y desarrollo:

² Revista SELA. Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 1999

³ UNCTAD, 1998b, p. 18

⁴ UNCTAD, 1998b: 7

- Fortalecer los derechos de los inversionistas extranjeros más allá de la protección que ofrecen los TBI y las legislaciones nacionales en la mayoría de los países en desarrollo
- Pretenden lograr una disminución sustancial de los derechos y facultades de los gobiernos para regular el acceso y desempeño de las empresas e inversionistas extranjeros.

Es en este marco de apertura a la IE que se promovió en la OCDE el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que obligaba a los firmantes a renunciar al mismo control de la IE. Después de numerosos enfrentamientos en 1998 con la respuesta negativa de Francia a aceptarlo, se canceló dicha versión del AMI.

El AMI era un acuerdo innovador en materia de reglas y disciplinas aplicables a la IED, porque amplía y profundiza el nivel de disciplina aplicable en algunos temas tales como en el área de desempeño. El impacto de esta cobertura o mayor nivel de disciplina puede estar en los intereses de los países de América Latina y el Caribe.

Los países en desarrollo que tienen una necesidad de atraer IED, han mejorado y perfeccionado sus políticas de protección y promoción con mecanismos integracionistas que garantizan mercados ampliados al inversionista extranjero.

La experiencia en política de desarrollo y la investigación demuestran, que la IED es una condición necesaria para impulsar el crecimiento económico, pero no ejerce un efecto positivo en forma automática sobre el desarrollo.

Las investigaciones sobre las consecuencias del incremento de los flujos de IED en América Latina y el Caribe indican que “con ingresos tres veces superiores a los registrados en la década de los setenta, durante los noventa se evidencia una tasa de crecimiento promedio 50% menor”.⁵

El crecimiento de los flujos de IED en la región de los años recientes señala que no ha tenido un impacto significativo en el desempeño económico y en los indicadores sociales. Un diagnóstico preliminar⁶ concluye que:

- La mayor parte de los ingresos generados por la IED fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo
- Los ingresos por concepto de privatizaciones fueron utilizados mayormente en financiar déficit de balanza de pagos o fiscales
- La contribución de la IED al desarrollo industrial ha sido reducida en particular las dirigidas al ensamblaje de manufacturas, partes y componentes importados.

⁵ Idem.

⁶ Revista SELA. , ob.cit., p. 6

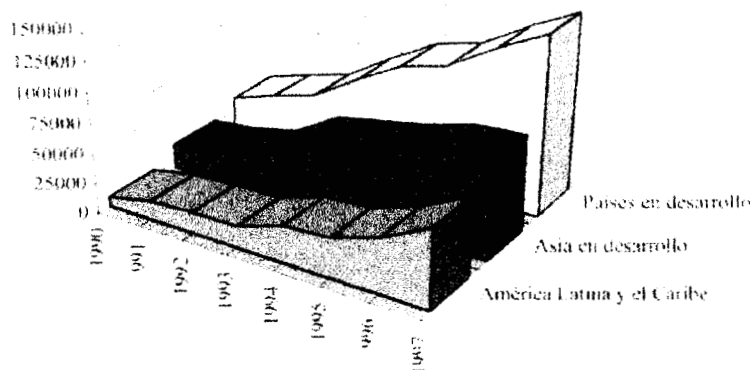
1.1 Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en América Latina 1985-1998

Los gobiernos de América Latina y el Caribe han adoptado políticas destinadas a atraer capitales extranjeros. Desde 1991 se ha producido un aumento notable de los flujos netos de recursos hacia la región.

CEPAL⁷ cita los mayores cambios localizados en la distribución de los flujos mundiales de IED entre los países en desarrollo. En 1997 los ingresos netos de América Latina y el Caribe se expandieron a una tasa de 43%, en Asia en desarrollo avanzó el 1.5%.

Gráfico 1

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A REGIONES EN DESARROLLO, 1990-1997 (MD)



Fuente: CEPAL, base de datos sobre informe proporcionado por el Fondo Monetario Internacional, Informe 1998.

Destacando que los flujos de IED se encuentran principalmente en los países desarrollados que en los países en desarrollo de América Latina, siendo este más importante para su formación, que para las economías avanzadas.

Analizaremos la IED como ¹ha evolucionado en una condición necesaria para impulsar el crecimiento económico, pero que no ejerce un efecto positivo en forma automática sobre el desarrollo.

⁷ CEPAL. Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, Santiago de Chile, 1998, p. 40

En América Latina México y Brasil son los principales países que disponen de mayor IED. La crisis económica que experimento México (esta induciendo a las empresas transnacionales a buscar oportunidades de negocios en otras áreas geográficas especialmente en EUA, en donde a través del TLCAN se facilita la inversión mexicana.

Las estrategias que siguen los promotores de los flujos de IED proporcionan algunas características novedosas en la década de los noventa:

- El avance del proceso de globalización ha modificado la estructura del mercado, la competencia, las exigencias tecnológicas, las nuevas inversiones que se enfrentan a una nueva situación competitiva, que altera la calidad y dimensión de las inversiones en América Latina.
- Nuevas políticas nacionales la estabilización macroeconómica, la apertura comercial y financiera la desregulación de la economía, los programas de privatización, la liberalización de los marcos regulatorios aplicables a las inversiones privadas y los procesos de integración regional que modifican las negociaciones en América Latina e incentivan decisiones de inversión por parte de empresas (nacionales e internacionales).
- Las empresas transnacionales se han adaptado a nuevas estrategias a fin de aprovechar las tendencias del mercado internacional y de las políticas nacionales comenzando a establecer sistemas de producción integrados al nivel internacional, regional, subregional, en los que han incorporado a algunas economías de América Latina.⁸

En el cuadro 1 se observa que en la primera mitad de la década de los ochenta el promedio de entradas de IED fue de 6.8 MMD, en la segunda mitad aumentó la IED un 25% respecto al primero.

Comparado con los años noventa es muy evidente el crecimiento, pues de 1991 a 1993 fue de 18 MMD, en los siguientes dos años continuó aumentando. En el periodo de 1996-1997 su crecimiento fue 53%, esto significa que la entrada de IED ha ido en aumento.

⁸ Idem., p. 21

Cuadro 1
Promedio de entradas de IED a América Latina, 1981-1997
(MMD)

1981-1985	1986-1990	1991-1993	1994-1995	1996-1997
6.8	8.5	18	26	40

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

En los años noventa los ingresos netos de IED en América Latina y el Caribe constituyeron una nueva aceleración de su trayectoria. A principio de esta década fue de 9,245 MD y en 1997 alcanzó una cantidad sin precedentes con un total de 65,199 MD, según balanza de pagos. Este total superó las expectativas que existían a comienzos del año, sobre todo porque se dejaba atrás los efectos de la crisis financiera de finales de 1994 y 1995.

Cuadro No. 2
América Latina y el Caribe: Ingresos Netos de IED, 1990-1998
(MD)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Argentina	1836	2439	4012	3261	3107	4783	5090	6326	6138
Bermudas	819	2489	3231	2707	1079	1350	2100	1700	2378
Brasil	989	1103	2061	1292	3072	4859	11200	19652	31918
Costa Rica	163	178	226	247	298	396	427	446	537
México	2549	4742	4393	4389	10973	9526	9185	12477	10204
Panamá	19	41	139	156	354	179	238	1030	1265
República Dominicana	133	145	180	225	360	404	394	414	690
Trinidad y Tabago	109	169	178	379	516	299	320	1000	767
Venezuela	451	1916	629	372	813	985	2183	5087	4450
Otros países	2177	2421	2787	5096	9891	10225	14309	17067	19070
Totales	9245	15643	17836	18124	30463	33006	45449	65199	76727

* Preliminares

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 balanzas de pagos de cada país.

Los grandes países son los que reciben mayor IED. En 1997 México, Brasil y Argentina continuaron siendo importantes receptores de la IED dirigida a América Latina, con participaciones del 19.1%, 30% y 9.7% respectivamente.

En las Bermudas sus ingresos netos de IED fueron inestables ya que durante la década de los noventa muestran aumentos y disminuciones, de 1990 a 1992 aumentaron, pero de 1993 a 1995 cayeron, en 1996 se recuperó siendo estos de 2,100 MD, disminuyendo nuevamente en 1997 teniendo 1,700 MD. Cabe recordar que estamos hablando de un país con una economía de servicios financieros y turísticos.

En Panamá el crecimiento es moderado de 1990 a 1994, pero decreció su IED recibida por más del 50% en 1995, recuperándose para 1997 obteniendo 1,030 MD. En 1997 se realizaron significativas inversiones en activos fijos dentro del país. La venta del 49% del Instituto Nacional de Telecomunicaciones, a la empresa *Cable & Wireless* por 652 MD llevó a un impacto importante sobre las corrientes de IED hacia este país. En 1998 continuó con la ejecución de programas de privatización, lo que significó nuevos ingresos a su economía.

Venezuela se encuentra en el cuarto lugar de ingresos netos de IED en 1997, con 5,087 MD siendo una cifra importante.

Con respecto a Trinidad y Tabago muestra sus ingresos netos de IED en 1990 fue de 109 MD y en los siguientes años fue aumentando y al final de 1997 llegó a 1,000 MD. Concentrándose en la industria petrolera (exploración, refinación, producción y petroquímica).

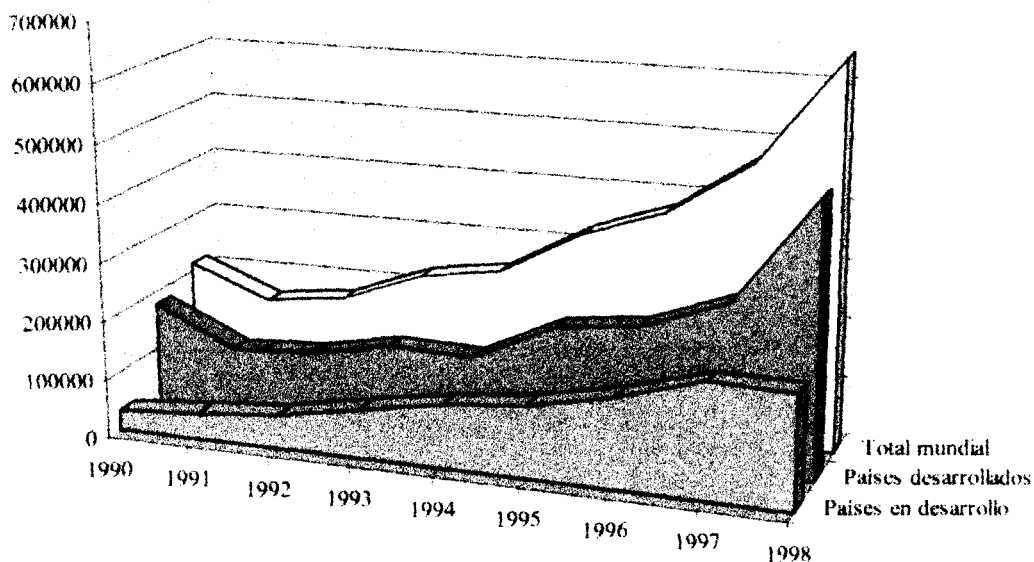
En Costa Rica y República Dominicana sus ingresos netos de IED han crecido paulatinamente de 1990 a 1997 siendo poco significativo con respecto a México, Argentina y Brasil. En República Dominicana la IED es más diversificada, siendo importante el desarrollo de la industria maquiladora en actividades encaminadas al ensamble de vestuario y de productos eléctricos.

Durante 1998, Brasil es el país que registró la mayor afluencia de IED 41.6%, siguiéndole México 13.3%, Argentina 8% y Venezuela 5.8%. Los flujos de IED que ingresaron a los centros financieros se concentraron en las Bermudas 3.1% y Panamá 1.65%. Las que se dirigieron a otros países de la Cuenca del Caribe tuvieron por principal destino, Trinidad y Tabago 1%, República Dominicana 0.9%, y Costa Rica 0.7%. Otros países comprenden a Chile 6%, Islas Caimán 4.6%, El Salvador 1.1% y Guatemala 0.9%.

En 1998 en la economía mundial se registró un crecimiento de los ingresos de IED con un monto de 651,440 MD, lo que supone un incremento de 38.5% con respecto al año anterior (Véase gráfico 2). Este crecimiento es tanto más significativo por darse en el contexto de una serie de circunstancias negativas para la IED. En 1998 se profundizó la crisis de países asiáticos, hubo una menor disponibilidad de créditos y se redujeron las inversiones en los mercados emergentes, entre otros problemas.⁹

⁹ FMI, Instituto de Finanzas Internacionales, UNCTAD, 1999a

Gráfico 2
INGRESOS NETOS* DE INVERSIÓN EXTRANJERA, 1990-1998
(MD)



*Los ingresos netos de IED comprenden todas aquellas entradas de capital cuya finalidad es obtener en forma permanente 10% o más del control de la propiedad de una empresa local por parte de inversionistas extranjeros. El concepto de neto significa que de los ingresos de capital se deducen las remesas de beneficios y las repatriaciones de capital.

Fuente: CEPAL, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe Informe 1999.

Los principales receptores de IED han sido los países desarrollados. Entre 1997 y 1998, la participación de este grupo en los ingresos netos totales aumentó de 59% a 71%. Esto cambió la tendencia ascendente de la importancia relativa de los países en desarrollo como destino de los flujos de IED, que se había mantenido a lo largo del período.¹⁰

Los países en desarrollo resultaron afectados por un desfavorable entorno financiero internacional, como le demuestra un descenso de 41% al 29% de su participación en los flujos mundiales de IED entre 1997 y 1998. Esto llevó a los países en desarrollo a que sufrieran, por primera vez en los últimos 13 años, una caída de sus ingresos de IED en términos absolutos.¹¹

En 1998 al igual que en los últimos años, los flujos provenientes de los países desarrollados se concentraron en: Norteamérica, la Unión Europea y Japón, conjunto de países a los que

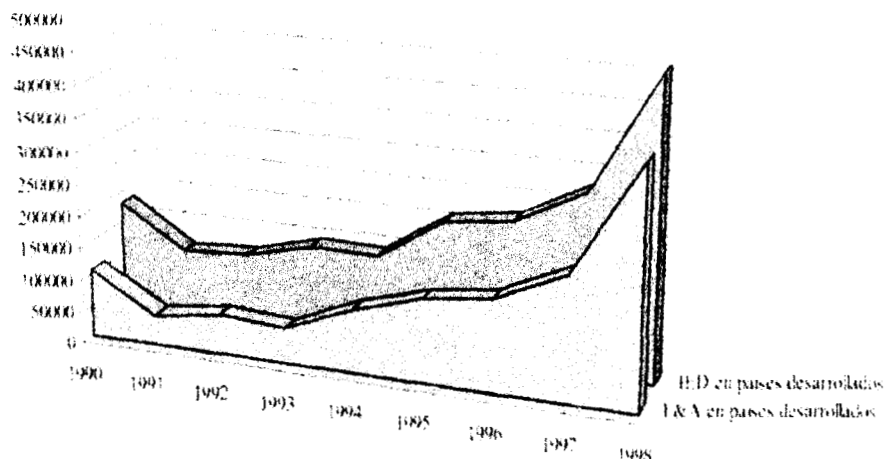
¹⁰ CEPAL. Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999, Santiago de Chile, 2000, p. 38

¹¹ UNCTAD, 1999a, p. 45

correspondió cerca del 93% de los ingresos de IED y 91% de las salidas (Véase gráfico 3).¹²

Este comportamiento se ha visto reforzado por el mayor riesgo asociado a las inversiones en mercados emergentes, la fortaleza de la economía de los Estados Unidos y la entrada en vigencia de la moneda única en Europa (el euro). Asimismo, el avance del proceso de globalización ha determinado una serie de importantes cambios en las estrategias de las principales empresas transnacionales, muchas de las cuales están llevando adelante procesos de fusiones y adquisiciones de gran magnitud en países desarrollados.

Gráfico 3
PAÍSES DESARROLLADOS: EVOLUCION DE LOS INGRESOS
NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS
FUSIONES Y ADQUISICIONES* 1990-1998
(MD)



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, el World Investment Report 1999, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD) y KPMG Corporate Finance, Dealwatch, septiembre de 1999.

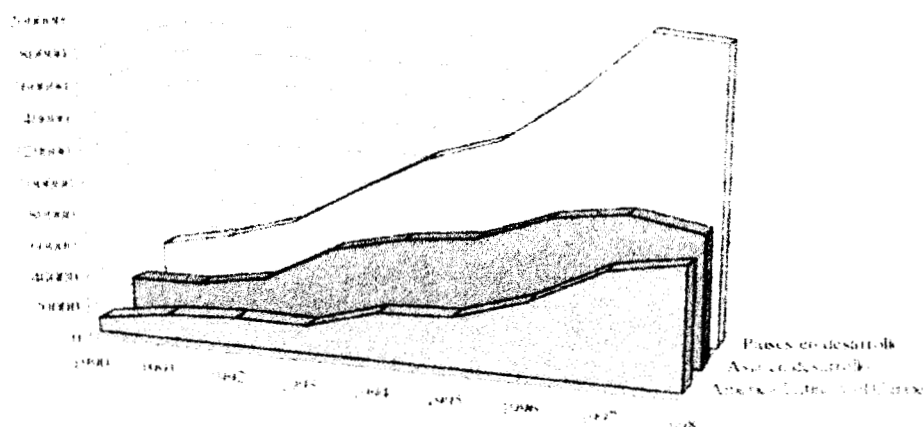
* Para elaborar sus estimaciones KPMG Corporate Finance emplea una metodología basada en el seguimiento de los anuncios de fusiones y adquisiciones de activos tanto públicos como privados, que aparecen en la prensa especializada internacional. El valor seleccionado por la CEPAL corresponde a las operaciones transfronterizas en las que un inversionista extranjero adquiere más del 50% del capital con derecho a voto de la empresa o entidad resultante.

Para las regiones en desarrollo, el retroceso se explica por la baja en los ingresos netos de IED en los países de Asia en desarrollo, como son: Indonesia, Provincia China de Taiwán y Hong Kong. Así la participación de Asia en desarrollo en los flujos totales de IED hacia los países en desarrollo disminuyó de 47.8% a 44.3% entre 1997 y 1998. No obstante siguió siendo la región en desarrollo más importante de ingresos netos de IED, encabezada por China.

¹² UNCTAD, ob.cit., p. 33

En lo que respecta a América Latina y el Caribe se han recibido montos de IED de 76,727 MD en 1998, 41% de los flujos hacia los países en desarrollo, al crecer cerca de 10.6% con respecto al año anterior.

Gráfico 4
INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN REGIONES EN DESARROLLO, 1990-1998
(MD)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias de la división de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el World Investment Report, 1999, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de los países de América Latina y el Caribe.

Sin embargo, un 42% de sus ingresos se concentraron en Brasil. Este hecho resulta especialmente interesante dado el panorama inestable que ha presentado la economía de Brasil desde octubre de 1997,¹³ que se convirtió en la llamada crisis samba de 1998.

Los inversionistas extranjeros parecen tener en Brasil buenas expectativas a mediano y largo plazo, basadas en privatizaciones que les permitirán posicionarse y expandirse en el mercado de mayor tamaño de la región. Finalmente África y los países de Europa en desarrollo, ocupan lugares rezagados como receptores de IED.

¹³ Cfr., CEPAL, 1999, p. 40

La crisis asiática que comenzó en 1997 afectó los ingresos de IED destinados a Asia oriental, meridional y sudoriental -que disminuyeron alrededor del 14%, al pasar de 88,366 a 76,292 MD-, y especialmente los flujos dentro del continente asiático.

Así pues, si bien los países en desarrollo en general perdieron terreno frente a los países industrializados como destino de la IED durante 1998. La región de América Latina y el Caribe resultó ser la excepción y registró un sostenido dinamismo.

Se ha estimado que las fusiones y adquisiciones realizadas en América Latina y el Caribe que involucran la participación mayoritaria de inversionistas extranjeros fue de 25,309 MD en 1997. De tal forma que las fusiones y adquisiciones constituirían alrededor de 40% del ingreso neto de IED a la región.

El interés de los inversionistas por adquirir empresas a empresarios locales se concentró en los cuatro países: México 33.05%, Argentina 25.8%, Chile 22.5% y Brasil con el 16.4%. (Véase cuadro 3).

Cuadro 3
América Latina Ingresos de capital originados en la adquisición
de empresas a cargo de inversionistas extranjeros, 1997
(MD)

P a í s	V e n t a s *	C o m p r a s * *	I n g r e s o n e t o I E D
A r g e n t i n a	6 4 1 3	2 4 4	6 3 2 6
B r a s i l	5 6 4 1	1 5 5	1 9 6 5 2
C h i l e	2 4 4 9	2 1 3	5 4 1 7
C o l o m b i a	5 0 4	0	5 9 8 2
E c u a d o r	4 2	0	5 7 7
M é x i c o	8 0 8 9	3 1 2	1 2 4 7 7
P a r a g u a y	4	0	1 9 1
P e r ú	4 7 1	0	2 0 3 0
V e n e z u e l a	1 6 3 8	2 0	5 0 8 7
C o s t a R i c a	0	0	4 4 6
G u a t e m a l a	1 4	0	8 4
H o n d u r a s	0	0	1 2 2
N i c a r a g u a	3 2	0	1 7 3
P a n a m á	0	0	1 0 3 0
T o t a l	2 5 2 9 7	9 4 4	5 9 5 9 4

* Corresponde a la compra de empresas a cargo de inversionistas extranjeros, que pertenecían a inversionistas privados locales.

** Corresponde a la compra de empresas filiales de inversión extranjera que han sido adquiridas por inversionistas locales.

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, Latín Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera especializada.

La IED ha fluido los últimos cinco años principalmente a través de tres mecanismos:

- En países de Centroamérica y la República Dominicana, que consiste en el desarrollo de la industria maquiladora en zonas de procesamiento de exportaciones, creadas para tal efecto, permitiendo la formación de una base exportadora hacia el mercado de Estados Unidos de productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra.
- Privatización de empresas de servicios telefónicos, eléctricos y financieros, que ha tomado fuerza en El Salvador, Guatemala y Panamá, y de empresas productivas que estaban en poder del Estado, lo que complementa la compra de empresas industriales manufactureras a cargo de inversionistas de Centroamérica, Chile y México.
- En Costa Rica, consiste en la instalación de empresas electrónicas e informática de alto desarrollo tecnológico, cuya producción se va a los mercados internacionales, o empresas hoteleras y turísticas, generadoras de divisas.

La IED en América Latina refleja una expansión de empresas transnacionales, que ha constituido uno de los elementos centrales del proceso de globalización.

El uso de la estrategia de búsqueda de eficiencia en América Latina para la exportación de manufacturas ha contribuido muchísimo a fortalecer la presencia de las empresas transnacionales en la región, en particular la industria automotriz.

Los principales fabricantes mundiales de automóviles fueron empresas estadounidenses como son General Motors, Ford y Chrysler, con una producción del 48%, 59% y 46% respectivamente. Del total mundial ensamblaban una parte de sus vehículos de pasajeros fuera de Estados Unidos, una parte se producía en América Latina: 8% en el caso de General Motors, 9% en Ford y 17.5% en Chrysler.

Uno de los principales polos de atracción para la IED en América Latina es la industria automotriz (23.6% de las ventas consolidadas).¹⁴ Los recientes incrementos de los flujos de IED hacia la región se deben en parte a las nuevas estrategias corporativas de las principales compañías automotrices.

En 1997 en América Latina los sistemas de producción de General Motors, Ford y Chrysler, ocupaban los lugares primeros, en la lista de las empresas transnacionales de la región según el volumen de sus ventas.

¹⁴ CEPAL, 1998, ob.cit., p. 220

Cuadro 4
Principales subsidiarias de Empresas Transnacionales Automotrices
en América Latina, 1997
(MD y %)

Posición empresas	Subsidiaria (país)	Origen	Ventas	Exportaciones	Exportaciones/ ventas
1	General Motors (México)	Estados Unidos	7126	5548	78
2	Volkswagen (Brasil)	Alemania	6531	563	9
3	Chrysler (México)	Estados Unidos	6501	4862	75
4	Fiat (Brasil)	Italia	5824	928	16
6	General Motors (Brasil)	Estados Unidos	5730	725	13
8	Ford (México)	Estados Unidos	4871	3014	62
9	Ford (Brasil)	Estados Unidos	3759	1000	27
10	Volkswagen (México)	Alemania	3423	2600	76
15	Mécedes Benz (Brasil)	Alemania	2852	316	11
22	Nissan (México)	Japón	2153	1257	58
25	Ford (Argentina)	Estados Unidos	1866	758	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), Estrategias (Chile), Mercado (Argentina), Dinero (Colombia) y otras publicaciones financieras.

En la rama de la industria automotriz se advierte la mayor presencia de las empresas transnacionales con el 23.6%, en tanto el comercio el 11,8%, la minería y el petróleo el 10%, las telecomunicaciones 9.9%, la electrónica 9.5% y la electricidad 8.1%. Más del 70% de las ventas consolidadas de las 100 empresas transnacionales principales de la región correspondió a empresas que figuran entre las 500 clasificadas por la revista *Fortune*.¹⁵

Las compañías automotrices japonesas durante más de dos décadas, han desafiado a las principales corporaciones estadounidenses y europeas en la industria global. De primer instancia los gobiernos de Estados Unidos y de Europa impusieron restricciones para defender sus mercados internos, al tiempo que otorgaban otras preferencias a sus empresas nacionales.

Cuando los principales productores japoneses comenzaron a establecer plantas automotrices, los productores norteamericanos y europeos tuvieron que adoptar nuevas estrategias corporativas para competir en mejores condiciones.

A principios de la década de los años noventa, las fábricas de las principales compañías productoras localizadas por región eran: 16 de las 17 fábricas japonesas se situaban en los países en desarrollo de Asia, mientras que 8 de las 17 plantas estadounidenses y 8 de las 11 europeas se ubicaban en América Latina.

¹⁵ CEPAL, 1999, ob.cit., p. 20

1.2 La Inversión Extranjera Directa en México

A mediados de los años ochenta, las corrientes de IED que ingresaron a México comenzaron a incrementarse, hasta transformar al país en uno de los principales receptores de IED en la región latinoamericana.

El dinamismo en los flujos de inversión hacia México fue resultado en gran medida del ambiente de promoción y fomento al capital externo, propiciado por la evolución favorable de la economía nacional, las medidas de modernización, apertura y la política sobre la IED.

Cuadro 5
IED e inversión en cartera en México
(MD)

A ñ o	I E D	I n v e r s i ó n e n c a r t e r a	
		P a s i v o s	A c t i v o s
1 9 9 2 *	4 3 9 3	1 8 0 4 1	1 1 6 5
1 9 9 3 *	4 3 8 9	2 8 9 1 9	- 5 6 4
1 9 9 4	1 0 9 7 5	8 1 8 2	- 7 6 7
1 9 9 5	9 5 2 6	- 9 7 1 5	- 6 6 2
1 9 9 6	9 1 8 6	1 3 4 1 7	5 5 4
1 9 9 7	1 2 8 3 1	5 0 3 8	- 7 0 8
1 9 9 8	1 0 2 3 8	1 2 9 4	- 7 6 8

* Metodología anterior. Ver INEGI.

Fuente: FMI. Estadísticas Financieras Internacionales

La IED en México de 1992 a 1998 fue en aumento, aunque durante 1995 y 1996 tuvo descenso lográndose recuperar en los siguientes años.

En lo que respecta a la IED en cartera en México, en los pasivos se ve que en 1993 fue bastante su entrada de capital y al igual que en la IED en los años 1995 y 1996 tuvo reducciones, recuperándose en 1996, este aumento fue debido a la estabilidad cambiaria y los elevados rendimientos bursátiles en el país, pero a diferencia de la IED en los dos siguientes años siguió descendiendo.

Los activos en cartera de 1992 a 1998 se observan que en casi todos estos años su signo fue negativo, es decir que empresas mexicanas compraron empresas en el exterior.

El factor estratégico en el sostenido incremento de los flujos de capital externo al país, continua siendo las medidas de desregulación y fomento de la IED a través de la simplificación de procedimientos y trámites administrativos que contiene el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE) así como la intensa campaña de promoción de la IED hacia México.

1.2.1 Principales aspectos de la Ley de Inversión Extranjera Directa

En México la norma básica que rige a la IED se llama RLIE, se publicó el 16 de mayo de 1989 en el Diario Oficial de la Federación en diciembre de 1993 entró en vigor la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE) que proporciona al inversionista foráneo un marco legal que le da seguridad a su inversión, y tiene por objetivo la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que esta contribuya al desarrollo nacional.

La LIE tiene por objeto establecer un marco normativo que, con apego a la Constitución Mexicana promueva la competitividad del país, brinde certidumbre jurídica al inversionista extranjero en México y señale, reglas claras para atraer capital internacional a las actividades productivas del país.

La nueva Ley:

- Con estricto apego a la Constitución, abre nuevas áreas de actividad económica a la participación del capital foráneo y le permite una mayor participación en algunas actividades específicas
- Disminuye la intervención de la CNIE y su discrecionalidad en la aprobación de proyectos de inversión
- Introduce nuevos mecanismos de inversión
- Reduce y simplifica los procedimientos y trámites administrativos.¹⁶

En el año de 1993, las autoridades mexicanas cambiaron el marco regulatorio de la IED para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo, anticipándose al TLCAN. De esta manera, se quitaron varias restricciones a la inversión extranjera vigentes desde la promulgación de la Ley de 1973.¹⁷ Después, se introdujeron nuevos cambios legislativos en subsectores específicos como son: telecomunicaciones, ferrocarriles y finanzas, entre otros.

En 1998 se reglamentó la Reforma a la LIE de 1996 de modo que protegiera la afinidad con el TLCAN. Desde entonces, para las autoridades del país el TLCAN se ha convertido en marco de referencia en todas sus negociaciones sobre comercio e inversión.

Para realizar una inversión de capital extranjero solo se requiere de la autorización de la CNIE, cuando el valor total de los activos fijos de la nueva sociedad sea superior a 85 millones de nuevos pesos de 1994 ó en el caso de que el inversor extranjero quiera participar mayoritariamente en el capital social de empresas cuyo giro sea cualquiera de las Once actividades bajo la supervisión directa de la CNIE:

¹⁶ SECOFI. Resultados de la nueva política de Inversión Extranjera en México, 1989- 1994, Editorial. Porrúa., Méx. D. F., p. 10

¹⁷ El marco regulatorio de la IED se aprobó con posterioridad a la firma del TLCAN, es decir, el 27 de diciembre de 1993, y unos días antes de su implementación. En la Ley de 1993 y su reglamento de 1989 se establecían restricciones a la inversión extranjera en 142 partidas de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos -unas eran reservadas exclusivamente para el Estado o los nacionales mexicanos, en otras se exigía una participación minoritaria o bien autorización previa del CNIE. En la actualidad, la legislación vigente permite la participación de la IED en todas las actividades económicas: de las 704 catalogadas en la clasificación mexicana 606 están 100% abiertas al capital extranjero, 35 le permiten una participación de hasta 49%, 37 requieren autorización previa de la CNIE y sólo 16 no admiten la participación de la IED.

- Servicios portuarios
- Sociedades navieras
- Administración de terminales aéreas
- Servicios privados de educación
- Servicios legales
- Sociedades de información financiera
- Instituciones calificadoras de valores
- Agentes de seguros
- Telefonía celular
- Construcción de oleoductos y gasoductos
- Perforación de pozos de petróleo y de gas.

Si la solicitud de aceptación enviada a la Comisión no es contestada en 45 días hábiles, el proyecto de la compañía se considera aceptado.

Para evaluar las solicitudes, la Comisión utiliza los siguientes criterios:

- El impacto sobre el empleo y a capacitación de los trabajadores
- La contribución tecnológica
- El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia
- En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

El impuesto que se aplica a las utilidades de la empresa es del 34%, siendo esta tasa menor a la de Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania y Japón. Sin embargo las empresas que se dediquen a actividades de prestación de servicios para la agricultura, la ganadería, la silvicultura o la pesca están exentas del pago de esta tasa siempre y cuando sus utilidades las reinviertan.¹⁸

También existe un impuesto mínimo del 2% al valor promedio de los activos fijos y financieros de la empresa que se aplica solo si su inversión excede al concepto de utilidades, en este caso se paga la diferencia correspondiente. Este impuesto es obligatorio a partir del tercer año desde el principio de las operaciones.

Los requisitos para establecer una sociedad con participación de capital extranjero en México son:¹⁹

- Tramitar una solicitud ante la CNIE
- Tramitar una autorización para ingresar y residir legalmente en el país ante la Secretaría de Gobernación

¹⁸ Centro de Información y Documentación Empresarial Sobre Iberoamérica. (CIDEIBER). México, Normativa Legal sobre la Inversión Extranjera, 1999, p. 1

¹⁹ CIDEIBER., ob.cit., p. 2

- Solicitar una autorización para constituir una sociedad ante la Secretaría de Relaciones Exteriores
- Registrar la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Inscribir el acta de constitución en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio
- Notificar a la Secretaría de Salud el inicio de las operaciones
- Registrar la sociedad en el Registro de la correspondiente Cámara de Comercio local
- Registrar la sociedad en el Registro Estatal de Contribuyentes de la Secretaría de Finanzas del Estado
- Tramitar un permiso de uso del suelo, ante el órgano encargado del municipio.

Se requieren cerca de 133 días hábiles para realizar los trámites antes mencionados, la empresa puede iniciar sus operaciones de contrato, de arrendamiento, instalación telefónica y contratación y apertura de cuentas bancarias en cuanto haya sido dada de alta como sociedad.²⁰

Las actividades comerciales solo se podrán realizar a partir del momento de la inscripción en el registro, efectuándose previa autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Hay ciertas actividades según la normativa vigente en las que el inversor extranjero sufre ciertas restricciones: por estar reservadas a nacionales o empresas con cláusula de exclusión de extranjeros, o por existir límites al porcentaje de su participación dentro del capital social de las empresas.

Dichas situaciones se pueden modificar realizando la inversión en acciones “neutras”. Esta inversión puede ser realizada directamente en sociedades mexicanas a través de fideicomisos, previa autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores y de la Comisión Nacional de Valores, si la empresa cotiza en la bolsa de valores. Los bancos en la República Mexicana son las instituciones encargadas de la administración de estos fideicomisos.

Para adquirir bienes inmuebles destinados a vivienda en la franja de 100 Km a lo largo de la frontera y 50 Km, en las playas se requiere un fideicomiso, por tanto los extranjeros pueden tener el dominio de los activos fijos utilizados en la realización de actividades industriales, comerciales y turísticas en esas zonas. Estas se refieren a la construcción, renta y explotación de parques, naves y bodegas industriales, de hoteles, complejos turísticos, centros comerciales, bares y restaurantes. Su vigencia es de 50 años, renovándose indefinidamente por lapsos iguales.²¹

²⁰ Idem.

²¹ CIDEIBER., ob.cit., p. 3

La clasificación de participación de IED por actividades económicas es:

Hay algunas actividades reservadas en forma exclusiva al Estado como son:

- Extracción y refinación de petróleo, petroquímica básica y explotación de gas natural
- Extracción y beneficio de uranio y minerales y aplicaciones de combustibles nucleares
- Generación de energía nuclear
- Acuñaación de monedas y emisión de billetes comunicación vía satélite
- Generación, transmisión y suministro de energía eléctrica
- Transporte ferroviario
- Telégrafos, correo, radiotelegrafía
- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

Hay otras actividades reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros:

- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería
- Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo
- Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo, la prestación de los servicios profesionales y técnicos.

Hasta en el 10%: Sociedades cooperativas de producción.

Hasta en el 25%: Transporte aéreo nacional; transporte en aerotaxi; transporte aéreo especializado.

Hasta en el 30%: estas son sociedades controladoras de agrupaciones financieras; instituciones de crédito de banca múltiple; casas de bolsa; y especialistas bursátiles.

Actividades económicas y sociedades donde la inversión extranjera puede participar hasta en el 49%:

- Instituciones de seguros
- Instituciones de fianzas
- Casas de cambio
- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje financiero
- Sociedades financieros de objeto limitado a los que se refiere el artículo 103 fracción IV, de la Ley de Instituciones de Crédito
- Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley de Mercado de Valores

- Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión y sociedades operadoras de sociedades de inversión, entre otros.

Actividades que requieren una resolución favorable de la CNIE para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% y son:

- Los servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje
- Las sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura, administración de terminales aéreas
- Los servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinaciones
- Los servicios legales, sociedades de información crediticia, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros telefonía celular
- La construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados, perforación de pozos petroleros y de gas.

En México, se considera como empresas extranjeras aquellas en las cuales el porcentaje de participación extranjera en el capital accionario es mayor de cinco por ciento. Este criterio se ha adoptado, tomando en cuenta que si la participación efectiva en la gestión de una empresa es difícilmente medir, una aproximación consiste en tomar la propiedad del capital accionario, ya que incluso con pequeños aportes se pueden controlar a las empresas. Su clasificación es:

- Subsidiarias: son empresas constituidas de acuerdo a las leyes mexicanas, controladas total o parcialmente por una o más empresas residentes en el extranjero y que además llevan contabilidad independiente y tienen capital propio.
- Sucursales: se refiere a aquellas empresas que no tienen capital propio y están controladas totalmente por una o más empresas que operan en el exterior.
- Acreedoras: son empresas en las que parte o total de capital es propiedad de una persona o grupo de éstas residentes en el exterior, sin dependencia con empresas que operan en el exterior.

La IED en México se define como “el valor de la inversión que realizan extranjeros, mediante aportes de recursos propios, reinversión de utilidades y capitalización de pasivos”.²²

En México, de acuerdo a la LIE de diciembre de 1993 se considera inversión extranjera a:

²² CEPAL. El Tratamiento de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. La Habana Cuba 13 de octubre de 1994, p. 99

- La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas con el 5%.
- La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero.
- La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la LIE.

De acuerdo a la LIE se entiende por inversionista extranjero a la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y a las entidades extranjeras son personalidad jurídica. Para los efectos de esta Ley se equipara a la inversión mexicana, la que efectúen los extranjeros en el país con calidad de inmigrados.

Capítulo II. La Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México 1985-1998

2.1 Características de la Inversión Extranjera Directa

Los orígenes de una nueva postura mexicana con respecto a la IED se ubican a principios de la década de los noventa, cuando la economía entra en una crisis cuyas mayores expresiones fueron un creciente déficit comercial, desequilibrio de las finanzas públicas, inflación descontrolada y desempleo.

El comportamiento de la IED en los últimos años es reflejo de la situación económica del país al volcar sus recursos en mayor medida a la reestructuración financiera de empresas ya existentes, esto es a mantener su posición actual en el mercado y arriesgar poco en la constitución de nuevas sociedades, actividades o líneas de productos.

El mecanismo de las empresas para sobrevivir ha sido el de la innovación de manera más dinámica en sus tecnologías para permanecer en el mercado.

El acceso de tecnologías claves (microelectrónica, automotriz, biotecnología, metalurgia de alta precisión y de nuevos materiales) se han convertido en instrumentos de dominación dentro de las relaciones económicas internacionales.

La transferencia de tecnología en países en desarrollo debe cumplir la función de ser sustituto de innovación. La infraestructura tecnológica, es vendida a precios excesivos.

En México, la tecnología que funciona en la planta industrial, se ha obtenido a través de contratos de tecnología con empresas transnacionales. Estos acuerdos se realizan mediante la incorporación de maquinaria o la adquisición de conocimientos técnicos, acuerdos de licencia y convenios específicos para la fabricación de los objetos tecnológicos.

En el renglón de bienes de capital, México manifiesta una clara dependencia en su sector productivo derivado de dos hechos: por ser el rubro de mayor índice de importaciones y porque la producción nacional posee una menor complejidad tecnológica y en buena medida se fabrica con diseños y procesos importados.²³

El gobierno mexicano, promueve a las empresas extranjeras mediante la incorporación de tecnología sofisticada a sus procesos productivos y para ello, se adoptó la política de inversión extranjera selectiva tendiendo como propósito fundamental adecuarla a sus programas de reconversión industrial.

Esta política sectorial sobre las medidas de promoción selectiva a la IED y de la transmisión, asimilación y desarrollo tecnológico, lo constituye la política de propiedad industrial, que reconoce el papel estratégico de las patentes y marcas en la producción.

²³ Minian Isaac. Inversión Extranjera Directa en México en la Industria Informática y automotriz, ed. Fundación Friedrich Ebert en Méx., 1988, p. 11

Se confía que las tecnologías constituyen la oportunidad para enfrentar los problemas del cambio estructural que requiere el país y al mismo tiempo permiten desarrollar un sector exportador eficiente.

El fomento de tecnología nueva permitirá:

- La consolidación y ampliación del sector industrial endógeno y el sustitutivo de importaciones.
- La ampliación de un sector industrial exportador.

En los programas de desarrollo tecnológico de México se señalan cinco sectores que habrán de desarrollarse:²⁴

- La biotecnología, por sus profundas repercusiones en el sector agropecuario y en la industria alimentaria.
- Química farmacéutica.
- Las áreas de electrónica profesional, computación y telecomunicaciones.
- Las tecnologías marinas por sus relevancias para el sector pesquero.
- Los nuevos materiales por su impacto en la industria de la construcción y en la industria en general.

La política de fomento tiene como objetivo alcanzar un desarrollo tecnológico propio y auto sostenido, incrementando la eficiencia y competitividad de la industria nacional. Esto contribuirá a conformar el nuevo patrón de especialización en comercio exterior.

La política hacia la IED se muestra cada vez más abierta en el sector tecnológico, debido a que las grandes innovaciones se realizan en los países industriales y desde la visión estatal, si se requiere avanzar en las tecnologías sofisticadas hay que impulsar a los inversionistas extranjeros mediante estímulos jurídicos que protejan sus derechos de propiedad intelectual.

Los resultados de los ingresos de IED hacia México se comprenden mejor en términos de las principales estrategias empresariales, la búsqueda de eficiencia y de acceso a los mercados. Las empresas transnacionales, han instalado plantas de producción y ensamblaje en México, utilizando la mano de obra nacional más barata y aprovechando el mecanismo de producción y el TLCAN con el fin de reducir los costos de producción.

En consecuencia, México pasó a ser el tercer proveedor en orden de importancia en ese mercado en América Latina y las exportaciones de las empresas transnacionales representan más de la mitad del total de exportaciones mexicanas con destino hacia Estados Unidos. México se ha especializado en los artículos de mayor dinamismo en el mercado de América del Norte (manufacturas), aumentando al mismo tiempo su participación en el mercado de importación. Dos tercios de la IED que recibe provienen de los Estados Unidos y Canadá.

²⁴ Idem.

La estrategia de búsqueda de acceso a los mercados ha estado relacionada con la liberalización y desregulación de algunos sectores de servicios, en que la IED se ha originado en empresas transnacionales europeas, estadounidenses y canadienses y ha estado concentrada en la compra de activos existentes más que en la creación de nuevos.

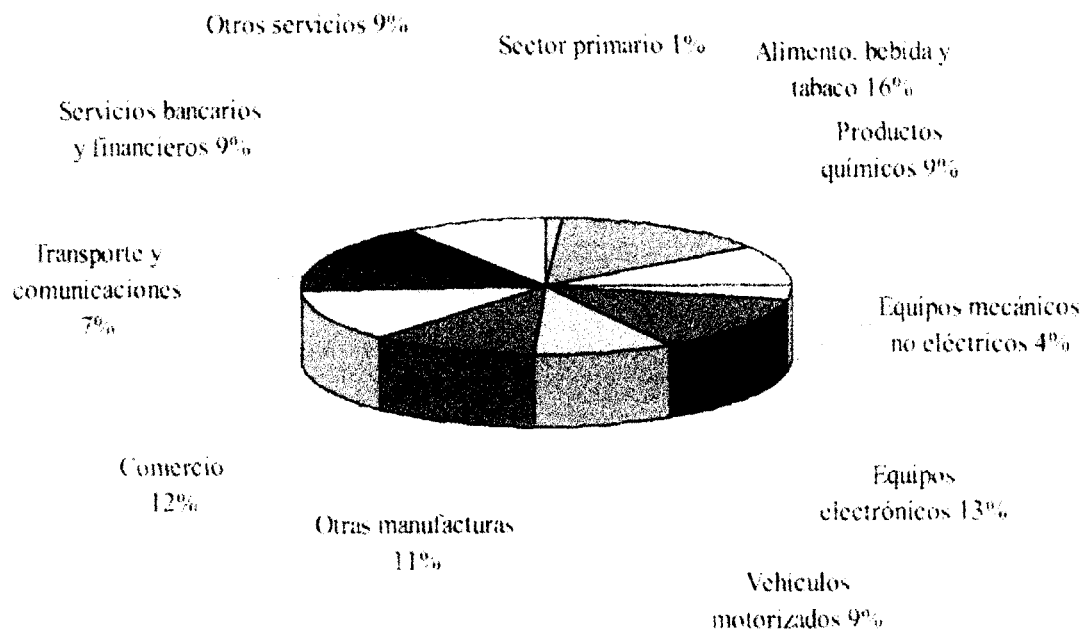
Las autoridades mexicanas pusieron en práctica desde 1980 una estrategia de reposicionamiento del país en el contexto internacional. Esta se tradujo en particular en:

- La adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986
- Incorporación al Foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en 1993
- Ingreso a la OCDE en 1994
- Suscripción de varios acuerdos de libre comercio con países como: Chile, México-Bolivia, México-Nicaragua, México-Costa Rica, el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela), México-Unión Europea, México-Israel, México Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras, El Salvador)
- Implementación del TLCAN con Canadá y los Estados Unidos

Estas medidas de carácter interno así como la política económica internacional, se tiene como propósito adaptarse a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales, especialmente las estadounidenses.²⁵

²⁵ CEPAL. 1999, ob. cit., p. 104

Gráfico 5
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1994-1998
(En porcentajes)



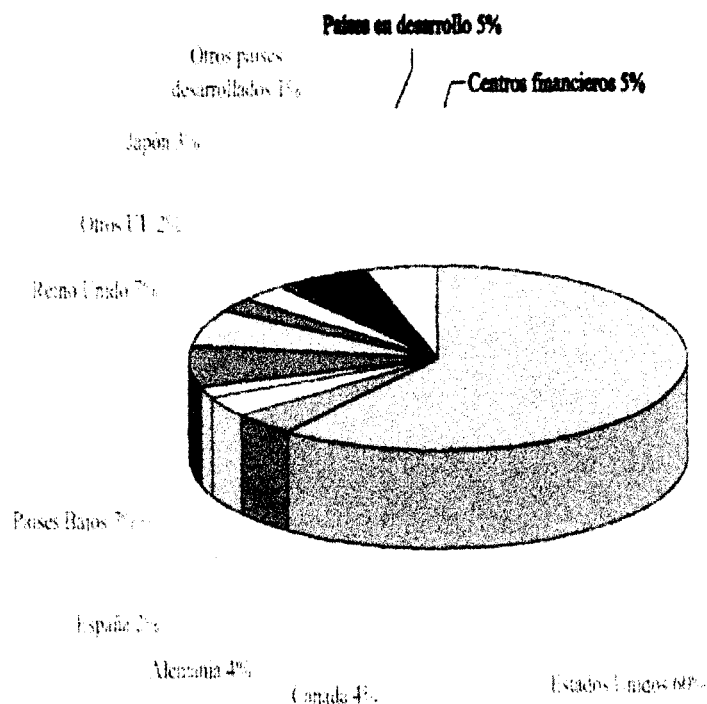
Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Investigación y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Investigaciones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En los rubros de Alimentos, bebidas y tabaco, los ingresos de IED fueron el resultado de una ola de fusiones y adquisiciones que se produjo en 1997 y 1998.²⁶ En este último año, como resultado de la crisis internacional, la IED registró un retroceso significativo.

La participación de la industria maquiladora en la afluencia de inversión extranjera se ha incrementado considerablemente durante los últimos años. Entre 1994 y 1998, aproximadamente el 28% de los ingresos de IED del sector manufacturero se dirigieron hacia esa actividad. Estos recursos se utilizaron para importar maquinaria y equipos necesarios para la producción.

²⁶ CEPAL, 1998a, ob.cit., p. 76

Gráfico 6
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS INGRESOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1994-1998
(En porcentaje)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Investigación y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Investigaciones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

De este modo la IED, en particular las empresas transnacionales, se han convertido en agentes protagónicos. De las diez mayores empresas mexicanas, en seis existe una fuerte presencia de la IED.²⁹

Así se destacan las grandes empresas de ramas automotriz (General Motors, Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan), y electrónica (General Electric, Hewlett-Packard, IBM, Sony, Philips, Samsug y Matsushita) (Véase cuadro 6). Asimismo, el capital extranjero progresivamente aumenta su presencia de modo significativo en Alimentos, bebidas y tabaco y en algunas actividades de servicios e infraestructura.

²⁹ CEPAL, 1999, ob.cit., p. 109

Cuadro 6
México: Principales empresas con participación extranjera, 1998
(MD y %)

No.	Empresa	Actividad	País de origen
1	Teléfonos de México (TELMEX)	Telecomunicaciones	Estados Unidos/Francia
2	General Motors de México	Automotriz	Estados Unidos
3	Daimler-Chrysler de México	Automotriz	Alemania
4	Cifra y subsidiarias	Comercio	Estados Unidos
5	Volkswagen de México	Automotriz	Alemania
6	Ford Motor Co.	Automotriz	Estados Unidos
7	Sabritas, S.A.	Alimentos	Estados Unidos
8	General Electric de México	Electrónica	Estados Unidos
9	Nissan de México	Automotriz	Japón
10	Nestle de México	Alimentos	Suiza
11	Hewlett Packard de México	Electrónica	Estados Unidos
12	IBM de México	Computación	Estados Unidos
13	Femsa-Cerveza	Bebidas	Canadá
14	Coca Cola-Femsa	Bebidas	Estados Unidos
15	Kimberly Clark de México	Papel de celulosa	Estados Unidos
16	Nadro, S.A. de C.V.	Comercio	Estados Unidos
17	Delnosa, S.A. de C.V. *	Autopartes	Estados Unidos
18	Sony de Tijuana	Electrónica	Japón
19	Grupo Celanese	Petroquímica	Alemania
20	NEC de México	Electrónica	Japón

* Empresa exportadora, en su mayoría bajo el esquema de la industria maquiladora, que coloca cerca del 100% de su producción en los mercados externos.

Fuente: CEPAL., sobre la base de Expansión, "Las 500 empresas más importantes de México", 21 de julio de 1999; Expansión, "Las 100 multinacionales más importantes de México, 15-129 de septiembre de 1999; América economía, "Las mayores empresas de América Latina", edición especial, 29 de julio de 1999; y América economía, "Los 200 mayores exportadores ...y los 1000 mayores importadores", 26 de agosto de 1999.

Ventajas de la participación extranjera en el desarrollo y crecimiento del país anfitrión:

- Al contribuir al ingreso fiscal, puede contribuir al ahorro público y divisas
- Ayuda a desarrollar las habilidades técnicas del personal empleado al instalar nueva tecnología
- Aporta conocimientos administrativos y contribuye al adiestramiento de gerentes y administradores locales
- Puede contribuir al desarrollo de la capacidad empresarial local, mediante la subcontratación, por el estímulo para talleres de reparación y empresas auxiliares
- Puede propiciar una competencia más vigorosa al modificar la estructura el mercado
- Ayuda a establecer contactos con bancos extranjeros, mercados de capital, mercados de factores y productos, organizaciones de ventas y otras instituciones, propiciando la apertura de una sociedad previamente cerrada a las influencias de alcance mundial
- Puede elevar salarios internos
- Promueve el desarrollo regional

- El país anfitrión ganara con la IED en la medida en que con una tecnología mayor, provoque precios más bajos para el consumidor o menores precios de los factores de producción en la economía en particular del capital.

Desventajas de un aumento mayor de participación extranjera en un país en desarrollo:

- La IED contribuye al desangramiento de un país subdesarrollado por la remisión de utilidades y amortizaciones.
- La transferencia de tecnología ocurre como fenómeno interno de la inversión extranjera, por tanto no es de suponer un esfuerzo real de adaptación al contexto total ni estímulo para el desarrollo científico y tecnológico nacional. Esta tecnología en la mayoría de países subdesarrollados, no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado ni a la disponibilidad de insumos físicos nacionales.
- La investigación científica para desarrollar nueva tecnología se lleva a cabo en la matriz, encontrándose por o regular en países desarrollados. Para la empresa es menos costoso desarrollar nueva tecnología en su país de origen ya que cuenta con personal instruido y con recursos modernos.
- La capacidad creciente de la IED para sacar provecho de las ventajas que se le presentan para crecimiento y diversificación -economías de escala, gran acumulación de capital, planeación a largo plazo, poder de manipulación del mercado, investigación y tecnología, entre otras- revierten principalmente en favor del país de origen.
- La ausencia de una fecha fija de terminación es una característica importante de la IED. Con bonos y préstamos, el deudor tiene que pagar al final más de lo que recibieron. Sin existir garantía de que será compensado con nuevos flujos de capital.

2.2 Factores que favorecen a la Inversión Extranjera Directa

Algunos de los beneficios que ha tenido la IED en la economía mexicana se deben en su mayor parte a la economía internacional, las exportaciones han registrado un fuerte aumento como proporción del PIB. Varias áreas del sector manufacturero se han visto fortalecidas y han adquirido competitividad internacional. Así pues la competitividad de la economía mexicana ha mejorado gracias a la IED en la manufactura y los servicios, a pesar de que el control sea de empresas transnacionales.

El éxito de México en términos de lograr la competitividad internacional ha estado restringido a un solo mercado: América del Norte. El proceso de industrialización nacional se vio truncado en ciertas instancias porque las empresas transnacionales que buscaban eficiencia recurrieron sobre todo a insumos físicos importados y el mecanismo de producción compartida de los Estados Unidos castigando a los insumos mexicanos. Además, en los sectores de las telecomunicaciones y los servicios financieros se tropezó con problemas de tipo regulatorio.

Los encargados de formular políticas de México podrían aprovechar los éxitos alcanzados e intentar superar los problemas que existen, haciendo mayores esfuerzos para diversificar los mercados de exportación. La integración de los sectores modernos y tradicionales de la economía mexicana es vital para lograr un éxito completo.

Este objetivo puede alcanzarse en parte sacando mejor partido de las normas de origen del TLCAN que, a diferencia del mecanismo de producción compartida de los Estados Unidos permiten la incorporación de insumos mexicanos competitivos en los productos finales destinados a los mercados de exportación. De tal manera, es necesario aplicar un programa mucho más enérgico para alentar y apoyar a los proveedores mexicanos, además de aumentar los esfuerzos para mejorar los recursos humanos mediante la capacitación.

Los acuerdos del TLCAN en materia de IED consolidaron la apertura a la IED. Poco antes de entrar en vigor los compromisos pactados con Estados Unidos y Canadá.

En el TLCAN se asentó como objetivo fundamental:

- El de aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los países socios
- Desarrollar vínculos en las oportunidades de inversión que son los referentes a la eliminación de obstáculos para el comercio transfronterizo de bienes y servicios
- Protección de los derechos de propiedad intelectual
- Promoción de condiciones de competencia leal.

El TLCAN define las normas de mayor efecto en las relaciones económicas comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá. Los artículos son establecer el trato nacional a los inversionistas; el reconocimiento mutuo de la condición de nación más favorable; la prohibición de aplicar políticas industriales o ciertas regulaciones en forma discriminatoria.

Entre 1985 y 1995, México fue el principal receptor de inversión directa en América Latina, pero en 1996 Brasil tomó la delantera y la ha conservado, en términos absolutos, durante los años siguientes. Sin embargo, en México la IED desempeñó un papel central en las profundas transformaciones económicas, en particular para la integración del país a la economía continental como miembro del TLCAN.

La creciente vinculación de México al mercado internacional equivale a una mayor integración de su economía al bloque de América del Norte, en particular a los Estados Unidos. Entre 1990 y 1998, la importancia de América del Norte en el comercio mexicano total aumentó de 69% a 82%, y más de dos tercios del acervo de IED en México tuvieron su origen en Estados Unidos y Canadá.³⁰ (Véase cuadro 7).

La incorporación de la economía al bloque norteamericano obedece primordialmente al reto de mejorar su competitividad en el exterior que se le plantea a México ante un nuevo orden industrial internacional, y por otra parte, al hecho de que el país resultaba conveniente para las empresas transnacionales norteamericanas pues les permitía aumentar su competitividad con respecto a Japón y la Unión Europea, por los bajos costos de mano de obra.

Cuadro 7
México: Principales relaciones económicas con América del Norte
(MD y %)

	1990 *		1994		1998	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Exportaciones totales	40771	100	60882	100	117183	100
Estados Unidos	28254	69.3	51943	85.3	101809	86.9
Canadá	326	0.8	1470	2.4	1716	1.5
Importaciones totales	41592	100	79346	100	124923	100
Estados Unidos	27492	66.1	57009	71.8	92976	74.4
Canadá	541	1.3	1600	2	2255	1.8
Comercio total	82363	100	140228	100	242106	100
Estados Unidos	55746	67.7	108952	77.7	194785	80.5
Canadá	867	1.1	3070	2.2	3971	1.6
Acervo de IED	35997	100	55152	100	85697	100
Estados Unidos	23220	64.5	32609	59.1	51443	60
Canadá	506	1.4	1410	2.6	2330	2.7

* Cifras estimadas debido al cambio de metodología contable del comercio exterior y la IED de México.
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 la Secretaría de Comercio y Fomento de México (SECOFI).

Los cambios se reflejaron en un gran desempeño exportador, básicamente de manufacturas, hacia los países industrializados. Entre 1989 y 1997, la tasa media de expansión anual de las exportaciones manufactureras en términos reales fue de 14%, cuatro veces superior al

³⁰ CEPAL 1999, ob. cit., p. 104

promedio del PIB del sector. La participación de estas exportaciones (sin incluir la maquila) en el PIB del sector aumentó de 34% a 58% entre 1994 y 1996.³¹

Este desempeño convirtió a México en el país que registró el mayor incremento -después de China- de su participación en las importaciones de bienes del mercado de los países de la OCDE. En 1980 y 1996 se registró una importante mejoría de la competitividad de México en el mercado norteamericano (Véase cuadro 8).

La estructura de las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano sufrió una transformación estructural: en 1980, el 60% correspondía a recursos naturales (mayormente petróleo crudo), mientras que en 1996, 79% eran manufacturas, sobre todo aquellas no basadas en recursos naturales.

En 1996, ocho de los diez productos de exportación más importantes correspondieron a importaciones dinámicas en el ámbito norteamericano y México ganó mercado en siete de estos ocho. México logró especializarse en productos dinámicos en ese mercado, particularmente en las industrias automotrices y electrónica.

³¹CEPAL 1999, ob.cit., p. 105

Cuadro 8
México: Competitividad Internacional en América del Norte
(Estados Unidos y Canadá)
(En porcentajes)

	1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado	4	4.39	5.09	7.54
Recursos Naturales (1+2+3)	6.31	9.3	7.15	8.16
Agricultura (1)	5.09	5.43	6.97	7.71
Energía (2)	6.99	12.13	7.39	8.58
Fibras textiles, minerales y minas de metal (3)	3.78	7.23	6.17	7.88
Manufacturas (4+5)	2.38	2.87	44.49	7.39
Basadas en recursos naturales (4)	3.54	3.72	3.88	4.03
No basadas en recursos naturales (5)	2.24	2.78	4.47	7.49
Otros (6)	4.24	3.84	6.91	8.3
II Contribución (estructura de las exportaciones)	100	100	100	100
Recursos naturales (1+2+3)	63	49.1	27.8	17.2
Agricultura (1)	13.3	10.9	10.4	7
Energía (2)	47.6	36	15.7	9.1
Fibras textiles, minerales y minas de metal (3)	2.2	2.3	1.6	1.1
Manufacturas (4+5)	34.1	48	67.8	79
Basadas en recursos naturales (4)	4.2	3.6	3.1	2.1
No basadas en recursos naturales (5)	29.9	44.5	64.7	76.9
Otros (6)	2.8	2.9	4.5	3.9
III 10 exportaciones principales según contribución	56.9	51.1	49.2	49.7
781 Automóviles para pasajeros	0	1	7.1	11
333 Aceites de petróleo crudos	42.9	31.4	14.5	8.5
773 Equipos de distribución de electricidad	1.4	3.2	5.4	5.3
764 Equipos de telecomunicaciones y partes y accesorios	5.9	4.4	3.6	4.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	1.6	3.2	4.9	4
761 Receptores de televisión	0.1	0.7	3	3.8
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	2.8	2.8	4.2	3.7
782 Vehículos automotores para transporte de mercancías	0	0.7	0.6	3.6
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	0.7	5.6	3	3
772 Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos eléctricos	1.6	2	3	2.7

(1) Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23 24, 25 y 29

(3) Capítulos 26, 27 y 28

(5) Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4 secciones) 7 y 8

(2) Sección 3

(4) Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

(6) Sección 9

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN PLUS) de la CEPAL. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, REV. 2).

Estos resultados de competitividad denotan la estrategia de las empresas transnacionales norteamericanas, que en México han buscado aumentar su eficiencia global -mediante reducción de costos y acceso privilegiado al mercado norteamericano-, particularmente en los subsectores automotor, electrónico y de la confección. De esta manera es como México tiene superávit comercial respecto a Estados Unidos.

Así México se ha convertido en el tercer país de origen de las importaciones estadounidenses totales. Ocupa igual posición con respecto a las importaciones del área automotriz y es el primero en electrónica y confecciones.

A pesar de la importación asignada a las exportaciones en las estrategias de las empresas extranjeras en México, el mercado local sigue siendo un factor de gran atracción. 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.

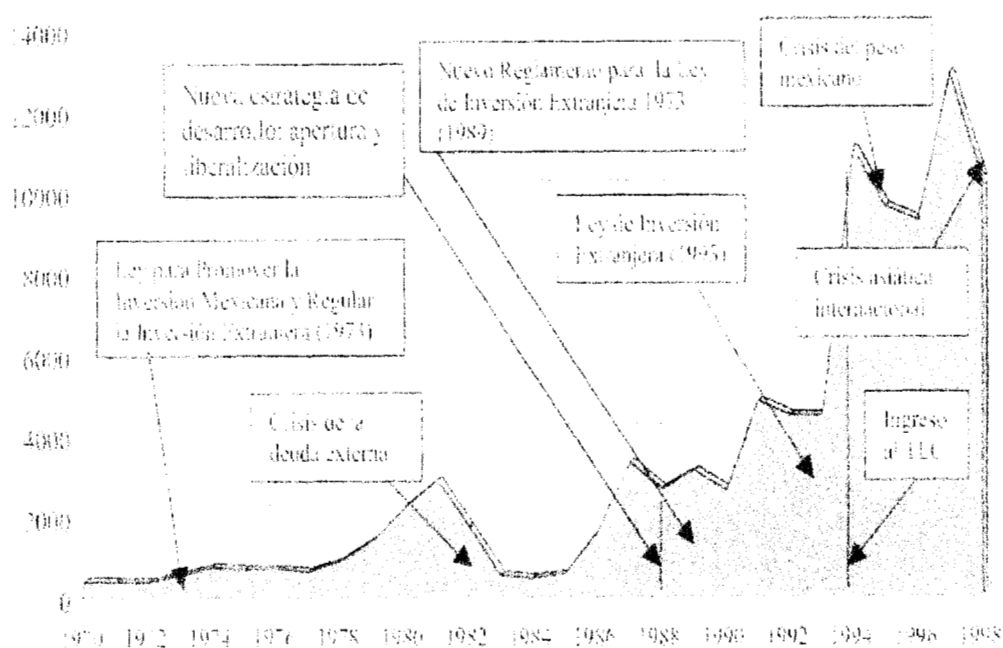
A partir de la entrada en vigor del TLCAN, un gran número de empresas estadounidenses comerciales se dieron cita en México para iniciar operaciones, directamente o por medio de conversiones, como es el caso de *Alestra*, *K. Mart.*, *Home Mart*, entre otras.

2.3 Flujos de Capital

Los flujos de IED hacia México han exhibido un gran dinamismo. Entre 1990-1995 el país fue el más importante receptor de IED de América Latina y el Caribe, superado sólo por Brasil a partir de 1996.³² El impacto de estos flujos que pasaron de niveles inferiores a 1% PIB en los años ochenta, a más de 3% en la presente década ha sido considerable.

Además, no se ha limitado al ámbito macroeconómico, sino que han sido determinantes en la generación de una nueva estructura productiva y de organización industrial, paralela a un notable proceso de modernización de un segmento de la economía de México.

Gráfico 7
MÉXICO: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1970-1998
(MD)



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.

En el impacto de la crisis de la deuda externa en 1982, las autoridades mexicanas redefinieron la estrategia de desarrollo de México y el papel que debería desempeñar la IE. A partir de 1985 se puso en práctica un acelerado programa de apertura comercial.

³² CEPAL, 1998, ob.cit., p. 100

Entre 1985 y 1987, las tarifas arancelarias ponderadas disminuyeron de 28.5% a 11.8%. En 1987, el arancel máximo fijó en 20%. Desde entonces, la estructura arancelaria ha permanecido prácticamente inalterada, con algunos cambios importantes inducidos por la implementación del TLCAN en 1994.

En efecto, Canadá y Estados Unidos han firmado algunos tratados comerciales, incluyendo el pacto sobre la industria automotriz de 1965 y en 1987 un tratado de libre comercio, por lo que Estados Unidos ha sido el principal socio comercial, y entre Canadá y México es de poco monto aunque se espera su expansión.³³

Los cambios se consolidaron durante el sexenio de 1988 a 1994, cuando la desregulación y apertura de la economía empezaron a sumarse amplios programas de privatización de activos estatales, esquemas de conversión de deuda externa en capital, y la eliminación generalizada de subsidios directos e indirectos, así como de programas específicos.

No obstante, la política que mayor impacto tuvo en México fue la de fomento de las exportaciones mediante los programas de actividades de maquila.

Las iniciativas para atraer IED adquirieron gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia. Desde la perspectiva macroeconómica, estos recursos se convirtieron en una de las principales fuentes de financiamiento; se dejó así atrás una orientación microeconómica y de organización industrial, para transformarlos en uno de los factores más importantes para la modernización económica y la orientación exportadora del sector manufacturero.

El comportamiento de los flujos de IED según sectores de destino, países de origen y modalidad, identifican algunas de las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía de México como son:

- Incrementar la eficiencia del sistema integrado de producción de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte. Se manifiesta en las industrias automotriz, informática y electrónica y del vestuario, en las que el imperativo de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLCAN
- Acceder a mercados locales con gran potencial de crecimiento, en particular, en el caso de servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio detallista y algunas actividades manufactureras, como las del rubro de Alimentos, bebidas y tabaco.

³³ Aroche Reyes, Fidel. Estados Unidos y México. Algunos aspectos de las ventajas comparativas en el Comercio Exterior, en UNAM-FE Economía Informa, julio-agosto 1997, núm.259, p. 46

Cuadro 9
Composición de la IED
(Flujos MD)

Año	Nuevas inversiones	Reinversiones	Cuentas con matriz	IED
1985	296.6	231.8	-10.9	490.5
1986	944	587.1	-9.1	1522
1987	2910.9	481.4	-144.7	3247.6
1988	1953.1	563.7	77.9	2594.6
1989	2028.8	643	365.1	3036.9
1990	2017.5	653.6	-37.9	2633.2
1991	4605.9	756.6	-601	4761.5
1992	5392.8	874	901.1	5365.7

Fuente: Banco de México. 1993

El Banco de México elaboró hasta 1992 los índices de IE de acuerdo a encuestas realizadas a empresas. En su definición las nuevas inversiones se refieren a inversiones realizadas con fondos provenientes del exterior, representando un ingreso real de divisas para el país.

Reinversiones son utilidades reinvertidas por empresas extranjeras con recursos generados por medio de la actividad de la empresa en el país.

Cuentas con matriz son un saldo de los activos y los pasivos de las empresas. Los activos se contabilizan como ingresos (-) ya que la filial recibe maquinaria y equipo de la casa matriz que debe pagar además de los pagos por depreciación. Los pasivos (+) se consideran como ingresos ya que son recursos que la empresa invertirá en el país.

De 1986 a 1992 la inversión fue financiada con más recursos del exterior, sumando las nuevas inversiones 20,149.6 MD y las reinversiones 4,791.2 MD superando las primeras a las segundas en un 23%, lo cual significa que hubo más recursos frescos para la economía mexicana.

En cuanto a las cuentas con matriz en este periodo los activos fueron mayores que los pasivos, fue mayor la inversión financiada del exterior. La inversión en su totalidad como se aprecia en el cuadro anterior cayó en 1988.

Entonces es necesario que la IE tenga flujos crecientes cada año para que las futuras remesas al exterior sean compensadas con nuevas y más grandes inversiones futuras.

En México, el flujo de IED comprende los siguientes elementos:

- Nuevas inversiones: es decir, los flujos de capital extranjero que se originan por la constitución de nuevas empresas, y los incrementos en el capital social, en las reservas de capital, financiadas por inversionistas extranjeros y que no proviene de la reinversión de utilidades o de otras prácticas contables, tales como la revaluación de activos, de las empresas ya constituidas.

- Reversión de utilidades: son aquellos flujos financieros que provienen de los resultados de operaciones del año anterior, y sirven para que la empresa se autofinancie.
- Cuentas con matriz: que se definen como las variaciones netas en las cuentas a corto plazo con la empresa matriz, o en general se trata de cuentas corrientes por importación de materias primas, apoyan al capital de trabajo, pagos intermitentes de regalías.³⁴

³⁴ CEPAL, 1994, pp. 99-100

2.4 La Inversión Extranjera Directa por sector económico³⁵

Respecto a la información oficial, la SECOFI difundía cifras mensuales sobre los montos de IED notificados al RNIE y sobre los proyectos autorizados por la CNIE. Sin embargo, SECOFI decidió suspender la divulgación de esta información a partir de marzo de 1995, cuando detectó algunos problemas en la metodología utilizada hasta ese momento.

Los principales problemas fueron:

- Las personas físicas o morales extranjeras establecidas en el país tenían rezago en la notificación de su importante capital a RNIE.
- La IE en algunos sectores de nuestra economía requiere de la aprobación de CNIE, sin embargo su aprobación no garantiza su realización.
- Las inversiones en maquinaria y maquiladoras se realizan por medio de activo fijo, por lo que no se puede lograr su contabilidad.

La IED por sector económico se destina principalmente a la Industria de 1985 a 1987, mientras que a los servicios a partir de 1988 a 1992 siendo mayor su porcentaje con respecto a la industria, cambiando este en 1993.

Sin embargo, a partir de 1987 se registraron cambios en la participación sectorial de la IED. Disminuyó su participación en el Sector Industrial, y aumentó en contraparte en el Sector servicios. Esta tendencia se refuerza de 1989 a 1991, la participación de la IED predomina en el Sector servicios. Las causas se encuentran en el nuevo marco regulatorio que facilitó la entrada de la IED a este sector. (Véase cuadro 10)

El comportamiento de la IED a partir de 1985 a 1993 (metodología anterior) se caracteriza por la confianza y las expectativas favorables en los inversionistas nacionales y extranjeros teniendo un crecimiento estable.

Ante los resultados positivos de la política económica que se lleva a cabo con la entrada en vigor del TLCAN durante el año de 1993 la IED aumento notablemente. Los datos son proporcionados por INEGI.

³⁵ Metodología anterior es el sistema de cálculo usado hasta 1993. Metodología nueva es la aplicada a partir de ese año. La diferencia principal entre una y otra es que las autoridades mexicanas modificaron la metodología anterior para adaptarla a las nuevas estrategias de desarrollo. Para una explicación de las diferencias véase CEPAL. El tratamiento de IED en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1994, p. 105

Cuadro 10
Inversión Extranjera Directa por Sector Económico*
(MD)

Años	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Industrial	1165.8	1918.9	2400.5	1020	982.4	1192.9	963.6	1100.8	2320.5
Servicios	435.3	323.1	1433.9	1877.4	1102.2	2203.1	2138	1700	1730.7
Comercio	109.5	151.2	-21.2	246.8	386.3	171.4	387.5	750.9	759.9
Otros	18.4	31	64	12.9	28.8	155	75.9	47.9	89.6
Total	1729	2424.2	3877.2	3157.1	2499.7	3722.4	3565	3599.6	4900.7

* Metodología anterior
Fuente: INEGI. Base de datos, 1999

La IED por sector económico se destina principalmente a la Industria Manufacturera con 78%, mientras que al comercio va el 9%, a servicios comunales 4%, a servicios financieros 2% y al transporte 2% (Véase cuadro 11).

Las inversiones concentradas en estas actividades manufactureras, son especialmente aquellas orientadas a los mercados de exportaciones. Como son las industrias de artículos electrónicos y de computación, particularmente bajo el esquema de producción de maquila, así como la automotriz que se han convertido en los receptores más dinámicos de los flujos de IED en México.

Los flujos de IED dirigidos a los servicios, al comercio, al sector financiero, al transporte y comunicaciones en la mayoría son inversiones ingresadas al mercado mexicano mediante la adquisición de paquetes accionarios de entidades financieras. (Bancos, aseguradoras y administradoras de pensiones).

Cuadro 11
Inversión Extranjera Directa por Sector Económico *
(MD)

Años	1994	1995	1996	1997	1998
Industria Manufacturera	6063.7	4672.4	4508.8	6695.5	3530
Servicios Financieros	950.8	1063.4	1194.6	859.2	130.7
Transporte y Comunicaciones	709.6	861.1	405.3	666	131.9
Servicios Comunales	1149.4	383.7	446.4	600.5	198.2
Comercio	1249.4	978.5	704.1	1751.9	438.4
Otros	370.2	118	137.2	222.5	41.4
Total	10493.1	8077.1	7396.4	10795.6	4470.6

* Metodología nueva
Fuente: INEGI. Base de datos, 1999.

2.5 La Inversión Extranjera Directa por país de origen

La LIE vigente permite al inversionista extranjero participar en cualquier proporción de capital social en sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar en nuevos campos de actividades económicas a fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar y localizar los ya existentes.

Cuadro 12
Inversión Extranjera Directa por País de Origen *
(MD)

Años	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Estados Unidos	1326.8	1206.4	2669.6	1241.6	1813.8	2308	2386.5	1651.7	3503.6
Francia	10.7	316.9	31.2	152.4	16.5	181	500.5	69	76.9
Alemania	55.5	218.5	46.9	136.7	84.7	288.2	84.7	84.9	111.4
Otros países	402.2	682.4	1129.5	1626.4	584.7	1838.8	593.3	1794	1208.8
Total IED	1795.2	2424.2	3877.2	3157.1	2499.7	3722.4	3565	3599.6	4900.7

* Metodología anterior

Fuente: INEGI. Base de datos, 1999.

Estados Unidos durante 1985 a 1993 es el primer lugar de IED por país de origen, aunque en 1992 tuvo un descenso. Siguiéndole Alemania y Francia y como se observa su IED es poco significativa comparándola con la de Estados Unidos.

Según datos estadísticos de INEGI, en 1998 el monto total de IED, fue de 4,470.6 MD, teniendo como principal país inversionista a Estados Unidos con una participación del 70%.

Cuadro 13
Inversión Extranjera Directa por País de Origen *
(MD)

Años	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	4825.1	5265.4	4966.5	6460.6	3153.4
Canadá	740.4	168.7	482	202.5	123.2
Alemania	305	548.5	193.9	467.6	130.2
Japón	630.9	155.7	139.3	342.3	84.6
Otros países	5668	2811.7	2429.9	4305	1317.2
Total IED	10493.1	8077.1	7396.4	10795.6	4470.6

* Metodología nueva

Fuente: INEGI. Base de datos, 1999.

Estados Unidos permanece como principal origen de IED. De 1994 a 1998 provinieron de allí 24,671 MD, monto equivalente a 59.7% de los capitales foráneos captados por México. Con ello la presencia estadounidense se extendió a 8,326 empresas poco más de 62% de las 13,184 sociedades con IED establecidas en el país.³⁶

³⁶ Revista Comercio Exterior. La Inversión Extranjera Directa en México en los noventa, octubre de 1998., p. 890

Durante igual periodo los capitales procedentes de Canadá sumaron 1,716.8 MD, alrededor de 4.16% de la IED total, con lo que ascendió a 842 el número de empresas con participación canadiense que operan en México (6.4% de las sociedades con capital foráneo registradas).³⁷

Las empresas con capital estadounidense operan mayoritariamente en la industria manufacturera, donde se concentra 51.8% del total de aquéllas. A ese destino sectorial le siguen, en orden de importancia, el comercio 17.4%; los servicios financieros 15.7%; los transportes y comunicaciones 5.5%; la construcción 1.4% y otros rubros diversos 9.6%.

Casi la mitad de las empresas con capital canadiense en México corresponden al sector manufacturero, mientras 37.5% operan en el de servicios, 12.7% en actividades extractivas y el resto en otros sectores. Por su ubicación geográfica, 40% de dichas empresas se encuentran en el Distrito Federal, 8.6% en Jalisco, 7.2% en Baja California Sur y 6.8% en Sonora.

Después de América del Norte, la Unión Europea es la segunda región de origen más importante de la IED en México. De los 32,507 MD, captados por el país en el periodo 1994 -1997, 61.4% provino de las naciones socias norteamericanas y 21.5% 6,996 MD y Alemania 1,305 MD; estos tres países por tanto, aportaron 83.4% del financiamiento europeo referido.

Respecto al tipo de actividad, la información disponible muestra que 34.3% de dichas empresas operaba en la industria manufacturera; 34.2% prestaba servicios diversos; 24.3% correspondía al comercio; 3.1% a la construcción, y el resto a la minería y otros sectores.

La inversión extranjera ha sido un factor fundamental en la generación de empleo, tanto por su monto como por su destino hacia las ramas más dinámicas de la industria manufacturera y actividades de servicios, particularmente maquilado.

El mayor número de empresas se localizó en la Industria de la Transformación donde la IED empleo en promedio en los años de 1986-1989 el 27.3% del personal ocupado en el sector. Le siguió la industria extractiva con el 17%, el tercero fue el sector comunicaciones y transportes con un 16.3% del personal ocupado en el sector.

En el periodo anterior la participación de IED del empleo total de la economía fue de 14.9% aproximadamente.

³⁷ Idem.

Cuadro 14
Empleo sectorial en México
(MD)

Sector Económico	Personal Ocupado IMSS				Empresas con Participación con IED			
	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989
Agricultura	523	539	471	464	1	2	4	5
Industria Extractiva	82	88	82	83	9	14	16	19
Industria de Transformación	2371	2546	2714	2869	507	738	806	836
Construcción	137	151	173	181	4	4	7	8
Comercio	1294	1354	1374	1415	43	82	101	120
Comunicación y Transporte	401	421	435	435	43	57	89	89
Otros Servicios	1207	1300	1455	1524	148	43	52	62
Total	6015	6399	6704	6971	755	940	1075	1139

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Informes anuales del Gobierno e Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

De acuerdo a cifras de la Secretaría del Trabajo y Prevención Social,³⁸ el número de empleos directos registrados por las empresas con participación extranjera ascendió a 1,318,353 plazas a septiembre de 1993, con lo cual estas empresas contribuyeron con el 16.2% del total de empleos permanentes registrados en el IMSS en el ámbito nacional.

Entre 1990 y septiembre de 1993, las empresas con IE generaron 127,737 nuevos empleos directos. En ese periodo el número de establecimientos con IE se incrementó en 1,645, lo cual significa que la apertura de cada nuevo establecimiento generó en promedio 77 nuevos empleos directos.

Por sector económico, los empleos directos generados por empresas con IE se localizaron principalmente en la industria manufacturera, que registra 892,013 empleos, esto es 67.7% del total; los sectores transportes y comunicaciones, servicios financieros y servicios comunales reportan 179,077 plazas 13.6% y las empresas ubicadas en otros sectores registraron los 247,263 empleos restantes 18.7%.³⁹

Por subsector económico, el 65.4% de los empleos registrados por las empresas foráneas se ubican en alimentos, bebidas y tabaco; industria química; productos metálicos, maquinaria y equipo; comunicaciones; servicios financieros; servicios profesionales, técnicos y especializados; comercio al por mayor; servicios de alquiler de bienes inmuebles, y restaurantes y hoteles.

Con relación a las principales ramas de la industria receptoras de IE, 11 de éstas registraron 676,139 empleos; participan con 31.4% del total de personas ocupadas en tales ramas y con 20.5% del total del sector industrial.

Entre las ramas donde las empresas con IE tienen mayor participación en el total de empleos reportados ante el IMSS se encuentran: Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo, Aparatos y artículos eléctricos, electrónicos y sus partes 65.8%; Equipo de

³⁸ SECOFI, ob.cit., p. 29

³⁹ Idem.

transporte y sus partes 57.3%; Industria química 35.2%; Otras industrias manufactureras 37%; Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para usos generales 27.1% y Manufactura de celulosa y papel 24.9%.

Las principales ramas de servicios, comunicaciones y transportes receptoras de IE también destacan como generadoras de empleo. Las empresas con IE de comunicaciones contribuyen con el 83.6% del total de empleos registrados en la rama; las empresas de transportes con 9%; las de restaurantes y hoteles con 9.8%, y las de servicios profesionales con 8.7%.⁴⁰

⁴⁰ Idem.

2.6 La Inversión Extranjera Directa en la Industria Automotriz

En el desarrollo de la industria automotriz se distinguen tres fases:

- Ensamble, que comprende hasta principios de los años sesenta y se caracterizó por la excesiva diversificación de productos, una creciente dependencia de la producción foránea y una orientación sólida y por tanto débil hacia los mercados de exportación.
- Integración nacional iniciada con el decreto promulgado en agosto de 1962 mediante la restricción de las importaciones y el otorgamiento de incentivos fiscales, buscó alentar el desarrollo de la producción terminal y de autopartes en función del mercado interno.
- Orientación exportadora, surgida a finales de los setenta y principios de los ochenta con el inicio de la producción exportable a gran escala, sin exigencia mínima de integración nacional. Recibiendo la protección comercial y los requisitos de integración nacional en la oferta destinada al mercado interno; más tarde sobrevino el periodo de transición previsto en el TLCAN, con un proceso de desregulación gradual de la producción y el comercio interno, incluyendo la maquila, hasta completarse en 2004.⁴¹ México en el año 2000 está entre los diez primeros países que exportan vehículos y automotores.

En 1985 tanto la producción como las ventas externas de la rama de autopartes recuperó los niveles alcanzados en 1981, lo cual en la industria terminal sucedió hasta 1988. En ese último año alrededor de 40% del PIB de la industria de automotores se destinó a los mercados del exterior. Aunque el bienio de 1985-1986 cayó a 23.7%, las exportaciones respectivas subieron 54.8%.

A finales de 1989, se expidió otro decreto encaminado a apuntalar la plataforma exportadora del país, con base en la demanda externa y la liberalización comercial generalizada. Las nuevas disposiciones permitieron la importación de vehículos nuevos con arreglo a ciertos coeficientes determinados a partir del superávit comercial de la empresa correspondiente.

En lugar de un presupuesto global de divisas, se instituyó un mecanismo que a partir de 1991 las empresas terminales debían compensar cada unidad monetaria de importación con 2.5 unidades de superávit en la balanza comercial, relación que bajaría progresivamente hasta 1.75 en 1994.

Además se permitió contabilizar todas las exportaciones directas e indirectas de una empresa y considerar como exportación hasta 30% de las inversiones de fabricantes en activos fijos nacionales y, bajo ciertas condiciones, transferir saldos entre empresas y trasladarlos hacia el futuro.

⁴¹ Revista Comercio Exterior. Sección Nacional. Modernidad y bifurcación de la Industria de Automotores, Feb.2000, p. 113

Se estipuló que el valor agregado nacional a cargo de proveedores locales de piezas y componentes, sin incluir las maquiladoras, debía ser cuando menos 36% del valor agregado total (mano de obra y partes) por cada empresa terminal.

Este requerimiento constituyó una limitante sólo en cuanto a la proporción nacional de abastecimiento del mercado interno, el grado de integración nacional no fue ya un valor fijo como en los decretos anteriores sino quedó en función del nivel de ventas al mercado interno. Cuanto mayor sea como proporción de sus ventas totales, mayor será el grado de integración nacional implícito.

Del periodo pactado de transición hacia el libre comercio, por diez años que vence el último día del 2003 con el TLCAN, se firmó el fin de la política regulatoria de la industria de automotores de México. Mientras tanto, persiste la desigual desgravación arancelaria y la compensación de importaciones mediante superávit comercial para las empresas terminales, con una reducción gradual que se eliminará a partir del 2004.

En el caso de las autopartes se negoció una baja del coeficiente de compensación del saldo comercial a 0.8 por cada unidad monetaria de importaciones desde enero de 1994, para luego disminuir a un ritmo semejante al previsto para la importación de vehículos terminados, así como un aumento de 40 a 49% del límite de participación extranjera en las empresas, el cual se eliminaría en el sexto año del periodo de transición y que en la metodología de cálculo de balance comercial ampliado se excluya a las maquiladoras independientes de las empresas ensambladoras.⁴²

El comportamiento del empleo también refleja la expansión de la industria de automotores.

⁴² Revista Comercio Exterior, ob.cit., p 114

Cuadro 15
México: Empleo en la Industria de automotores, 1985-1998
(Miles de Trabajadores)

Año	Trabajadores				Participación en %		
	Total	Terminal	Autopartes	Maquiladora	Terminal	Autopartes	Maquiladora
1985	225.3	53.6	128.7	43	23.8	57.1	19.1
1986	219.6	49.8	116.8	53	22.7	53.2	24.1
1987	235.8	50.9	121.9	63	21.6	51.7	26.7
1988	276	51.9	141.1	83	18.8	51.1	30.1
1989	297.6	52.4	155.2	90	17.6	52.2	30.2
1990	315.4	52.7	173.2	89.1	16.7	55	28.2
1991	635	68.8	184.2	112	18.8	50.5	30.7
1992	397.9	72	201.5	124.4	18.1	50.6	31.3
1993	367.9	66.2	175.1	126.6	18	47.6	34.4
1994	366.9	65.7	171.8	129.4	17.9	46.8	35.3
1995	338.1	53.6	145.4	139.1	15.9	43	41.1
1996	353	45.1	150.6	157.3	12.8	42.7	44.6
1997	392.8	60.7	162.9	169.2	15.5	41.5	43.1
1998	396.9	57	169.8	169.3	14.4	42.8	42.7

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industrias. Dirección de la Industria Automotriz con información proporcionada por las empresas en el cuestionario para el trámite de registro como empresa fabricante; Industria Nacional de Autopartes, A.C., AMDA, A.C., y la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña con datos del INEGI.

De los tres segmentos considerados de la industria de automotores, el terminal fue el de menor crecimiento del empleo pero el de mayor aumento de la productividad laboral. A lo largo del periodo referido el empleo en la rama terminal se incrementó alrededor de 35%, aunque el PIB correspondiente al menos se duplicó.

En la rama de autopartes el empleo tuvo un crecimiento mayor al de la terminal aunque mostró tendencias similares. En 1992 llegó a unos 200 000 puestos de trabajo, descendió en el trienio siguiente y repuntó en 1996 y 1997. En este último año la participación de la rama en el empleo total de la industria de automotores fue de 42.8%.

El segmento maquilado ha sido la fuente de empleo más dinámica de la actividad. La plantilla laboral ha crecido a un ritmo promedio de 18.7 %. En 1998 ascendió a unos 169 200 trabajadores con lo cual su participación en el empleo de la industria se igualó prácticamente a la rama de autopartes.

Desde 1960, la rama automotriz ha sido una de las más dinámicas de la economía mexicana y la que mayor apoyo de las autoridades ha recibido. Entre 1962 y 1989 se tuvieron decretos con la intención de desarrollar esta industria, se le asignaron subsidios directos, se establecieron requisitos de desempeño (comerciales y de contenido local), y se buscó en general, su mayor integración con el resto de la economía mexicana. Sin embargo y desde una perspectiva normativa, el TLCAN ha sido fundamental para explicar el reciente dinamismo de este subsector.

Desde principios de la década de los noventa y a raíz de la suscripción del TLCAN, México adquirió una importancia creciente en las estrategias globales de las principales empresas transnacionales del subsector, especialmente de las estadounidenses para competir mejor en el mercado de Estados Unidos sobre la base de vehículos ensamblados en México. La respuesta de las autoridades mexicanas a estas tendencias de los mercados internacionales fue asegurar la inversión extranjera y promover las actividades exportadoras.

La industria automotriz establecida en México experimentó profundos cambios estructurales y las exportaciones se convirtieron en el motor del crecimiento. Entre 1989 y 1998, la producción de vehículos casi se triplicó, hasta alcanzar a 1,475,000 unidades en ese último año. En el mismo período se aprecia una constante y creciente participación de las exportaciones en la producción total, que pasó de 3.7% a 68.6%. Esta tendencia sólo se interrumpió a raíz de la crisis de 1994 y 1995, que provocó una brusca caída de las ventas internas.

Cuadro 16
México: Desempeño de la Industria Automotriz, 1990-1998
(MMD y %)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
Producción (miles de vehículos)*	821	1097	931	1211	1338	1475
para el mercado nacional	544	522	152	240	354	464
para exportar	277	575	779	971	984	1011
Empleados (miles de personas)	57.6	49.7	41.8	44.3	44.8	...
Exportaciones	4.5	10.4	15.3	19.6	20.8	...
a América del Norte (%)**	90.7	87.7	...	88.7	...	91.5
de las importaciones de América del Norte (%)	4.7	7.9	8.6	10.9	...	...
como porcentaje de las exportaciones de México a América del Norte (%)	15.6	20.8	19.9	21.6	21.8	...
Importaciones	5.8	11.5	9.5	10.4	13	...
Balance comercial	-1.3	-1.1	5.8	9.2	7.8	...

* Vehículos de pasajeros, comerciales y otros.

** Canadá y Estados Unidos.

Fuente: CEPAL base de datos de la Unidad de Inversiones Estrategias Empresariales de Desarrollo Productivo Empresarial, sobre base de información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz y del programa computacional. Análisis de la Competitividad de los Países de la CEPAL.

Actualmente dada la relativa recuperación del mercado nacional, se estima que en los próximos años las exportaciones representarán alrededor de 60% de la producción total y que las ventas nacionales se concentrarán en los autos compactos.

Desde la firma del TLCAN, se observa que han ingresado nuevas empresas de partes y componentes, así como de vehículos terminados (Honda, Mercedes Benz, BMW y Volvo). Todos estos nuevos entrantes tienen centros de producción y distribución en Estados Unidos y tendrán que evaluar las operaciones en México -que no llegaban a las 10 000 unidades en 1998- en la perspectiva de sus estrategias corporativas globales.

Así, las subsidiarias de General Motors, Daimler Chrysler, Volkswagen y Ford en México se han convertido en las empresas exportadoras más importantes del país y de América

Latina. A los grandes niveles de inversión, las filiales mexicanas han sumado una participación creciente en la producción total del TLCAN.

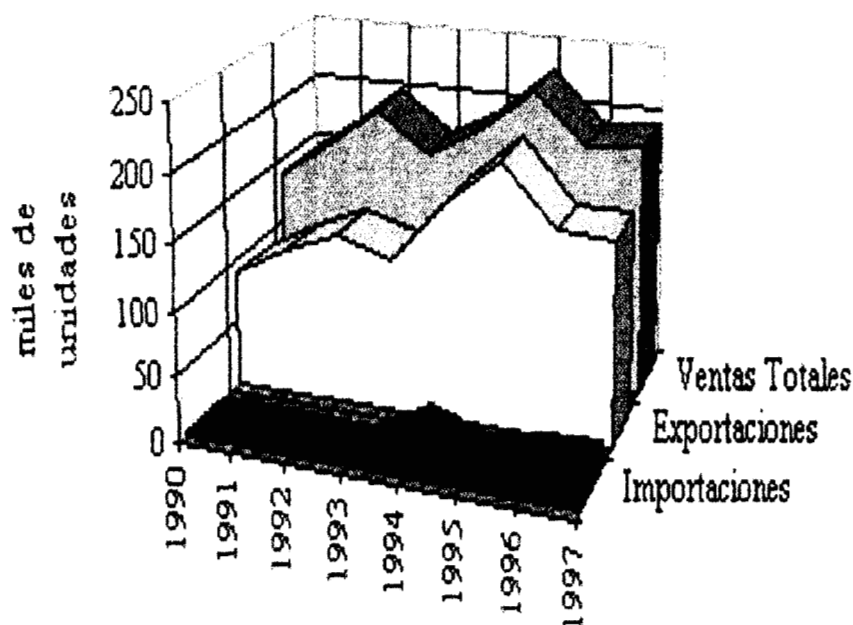
Entre 1990 y 1998, como resultado de la incorporación del país a los sistemas integrados de producción de las empresas automotrices estadounidenses, las exportaciones del rubro de México a Estados Unidos aumentaron de 2,883 MD a 17,645 MD. Durante el mismo periodo, la importancia del mercado estadounidense se situó en torno del 90%. Estos cambios estructurales se aprecian no sólo en el caso de las empresas estadounidenses, sino que también en las de otros orígenes, como la Volkswagen.

En esta modernización, el elemento en común fueron las nuevas inversiones para aumentar la producción y mejorar la competitividad. Las principales diferencias se apreciaron en las estrategias corporativas detrás de las nuevas inversiones. Una breve comparación de las estrategias seguidas por la Ford en México y la Fiat en Brasil aclara este punto.

En México, la Ford instaló líneas de montaje con la última tecnología de motores y vehículos, para especializarlas en la producción de los modelos Escort y Tracer, alcanzar economías de escala, mejorar la calidad y competir en el segmento de autos pequeños de 4 cilindros y tracción delantera en el mercado estadounidense.

Su meta, para la cual se asoció con Mazda, era que la nueva planta mexicana fuera tan eficiente como para exportar competitivamente a Estados Unidos y recuperar su porcentaje del mercado ganando por los competidores asiáticos. Estos esfuerzos se vieron compensados además por las preferencias logradas bajo el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. (NAFTA) El gráfico 8 muestra lo poco que la Ford vende en el mismo mercado mexicano.

Gráfico 8
**FORD (MÉXICO) VENTAS TOTALES, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE
 VEHÍCULOS DE PASAJEROS, 1990-1997**
 (Miles de unidades)

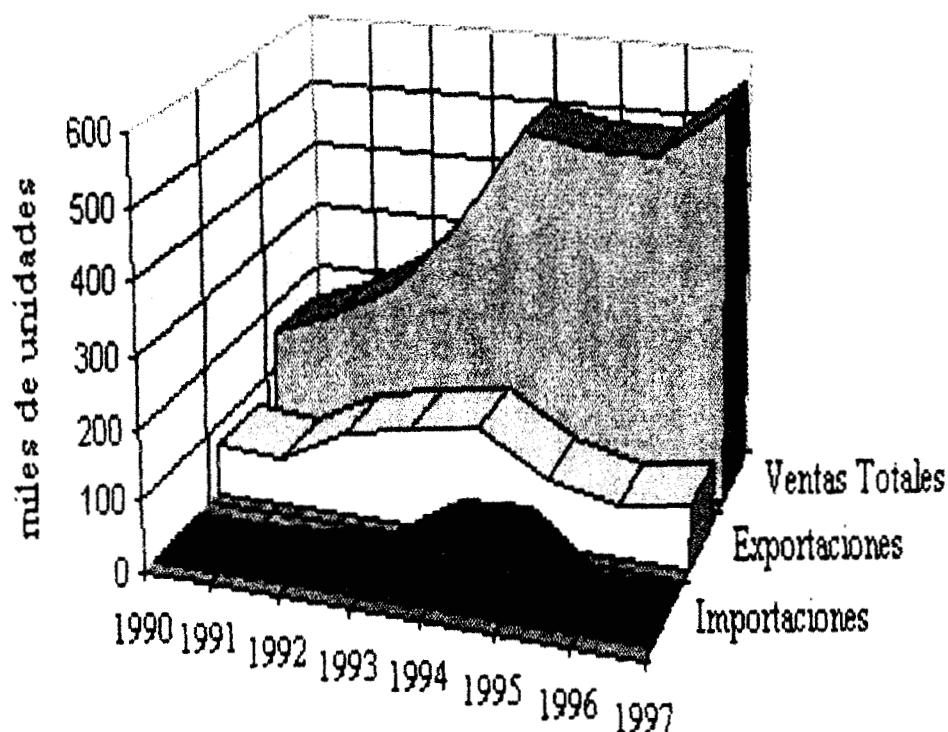


Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La Fiat, por otro lado, instaló en Brasil una parte importante del sistema integrado de su producción, con la idea de defender su porcentaje del mercado en ese país cuando el sector automotriz local fuera liberalizado. Más que establecer una plataforma exportadora desde Brasil, Fiat buscó mantener su acceso al mercado local mejorando la habilidad de sus instalaciones brasileñas para hacer frente a la competencia.

Por lo tanto, la compañía se especializó en vehículos que gozan de ventajas en el régimen automotriz nacional a favor de los modelos económicos. El esquema de integración del MERCOSUR también fue útil para la Fiat, al facilitar el comercio entre sus plantas en Brasil y en Argentina.

Gráfico 9
FIAT (BRASIL) VENTAS TOTALES, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
VEHÍCULOS DE PASAJEROS 1990-1997
(Miles de unidades)



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 la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En resumen:

La cronología y los elementos destacados de su profunda reestructuración han sido ampliamente analizados. Desde mediados de los años ochenta, la espectacular ampliación y modernización de la base productiva del sector automotor en México, se debe a la coincidencia de tres factores:

- La situación competitiva en el mercado norteamericano
- La nueva política mexicana sobre la industria
- Las renovadas estrategias empresariales de General Motor, Ford y Chrysler.

En particular se aplicaron medidas específicas para que la transición a una economía abierta permitiera consolidar a la industria automotriz de México como productora internacional con elevado contenido de insumos subregionales. Este proceso sirvió para reforzar la posición competitiva de las tres empresas de Estados Unidos en el mercado de América del Norte.

Cuadro 17
México: Inversiones de las principales empresas terminales, 1989-1996
(MD)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Chrysler	49	45	52	230	332	392	490	409	1999
Ford	142	69	167	441	297	124	229	114	1583
General Motors	131	29	49	87	235	631	888	227	2277
Nissan	-	76	302	317	242	154	164	89	1344
Volkswagen	38	91	305	273	100	61	66	251	1185
Total	360	310	875	1348	1217	1363	1837	1090	8400

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la SECOFI de México.

Entre 1989 y 1996, según antecedentes de la SECOFI, las cinco empresas terminales con presencia tradicional en el mercado mexicano son: Ford, General Motors, Nissan, Chrysler y Volkswagen. Invirtieron 8400 MD que sumados a las inversiones de la industria de autopartes superaría los 15, 000 MD.

El TLCAN demuestra los intereses entre las empresas norteamericanas y el Gobierno de México, las primeras interesadas en crear una plataforma de producción y exportación en México y el segundo buscando fortalecer la industria automotriz del país, de modo de coadyuvar a la reinserción de la economía mexicana en una senda de crecimiento elevado y de integrarla a las redes continentales de producción y exportación. Así es como se explica que México haya pasado a estar entre los diez primeros países que exportan vehículos automotrices a nivel mundial.

Bibliografía

1. Aroche Reyes, Fidel. Estados Unidos y México. Algunos aspectos de las ventajas comparativas en el comercio exterior, en UNAM-FE Economía Informa, julio - agosto 1997, núm. 259, pp. 46-49
2. Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica. CIDEIBER. <http://www.cideiber.com>
3. CEPAL. El tratamiento a la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1994, p. 99 a 112
4. CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, Santiago de Chile, 1998
5. CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999, Santiago de Chile, 2000
6. Comercio Exterior. Bancomext. La Inversión Extranjera Directa en México en los noventa, octubre de 1998.
7. Comercio Exterior. Bancomext. Sección Nacional. Modernidad y bifurcación de la industria de automotores, febrero 2000, p. 113
8. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras en sitio web. INEGI. <http://www.inegi.gob.mx>
9. Minian, Isaac. Inversión Extranjera Directa en México en la industria informática y automotriz, Ed. Fundación Friedrich Ebert en México, D.F., 1988, 43pp.
10. SECOFI. Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994, Ed. Porrúa, México, D.F., pp.54
11. SELA. Revista Claves, varios mimeos. <http://www.lanic.utexas.edu>.
12. Zorrilla Arena, Santiago y José Silvestre Méndez Morales, Diccionario de Economía, México, Océano (2da. ed), 1985, p. 28

Siglas más utilizadas

AMI	Acuerdos Multilaterales de Inversión
APEC	Foro de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe
CIDEIBER	Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamerica
CNIE	Comisión Nacional de Inversión Extranjera
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IE	Inversión Extranjera
IED	Inversión Extranjera Directa
IMSS	Instituto Mexicano de Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
LIE	Ley de Inversión Extranjera
F&A	Fusiones y Adquisiciones
MD	Millones de Dólares
MMD	Miles de Millones de Dólares
OMC	Organización Mundial de Comercio
OCDE	Organización Económica para la Cooperación del Desarrollo
PIB	Producto Interno Bruto
RLIE	Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
TBI	Tratado Bilateral de Inversión
TLCAN	Tratado de Libre Comercio con América del Norte
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo