

desarrollo productivo

La inversión extranjera en México

Enrique Dussel Peters



NACIONES UNIDAS



Red de Inversiones y Estrategias Empresariales

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales
División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, octubre de 2000

Este documento fue preparado por el señor Enrique Dussel Peters, funcionario de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1414-P

ISSN: 1020-5179

ISBN: 92-1-321638-6

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2000. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.00.II.G.104

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Antecedentes	9
1. Antecedentes conceptuales	9
2. Antecedentes históricos	10
II. Reformas estructurales, cambios legislativos y flujos de la IED durante la década de los noventa	13
1. Las reformas macroeconómicas	13
2. Cambios legislativos en torno a la IED.....	15
a) Normas de establecimiento.....	17
b) Aspectos operativos.....	20
c) Consideraciones sectoriales.....	21
3. Flujos de IED.....	23
a) La IED antes de 1994	25
b) La IED durante 1994-1999.....	26
III. Nuevas estrategias empresariales y organización industrial	31
1. Estados Unidos: inversiones y estrategias empresariales ...	35
2. La búsqueda de eficiencia	39
a) El sector automotriz.....	40
b) La electrónica: computación y televisores	44
3. La búsqueda del acceso al mercado nacional.....	54
a) Las tiendas de autoservicio.....	56
b) La telefonía de larga distancia y local.....	57
c) El sector financiero.....	61
d) La búsqueda de materias primas y energía.....	63

IV. Conclusiones: contribución de la IED a la economía mexicana	67
--	-----------

Bibliografía	75
---------------------------	-----------

Anexo estadístico	83
--------------------------------	-----------

Serie de desarrollo productivo: números publicados	101
---	------------

Índice de recuadros

Recuadro 1	Los acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs).....	18
Recuadro 2	El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.....	19
Recuadro 3	Dificultades, indefiniciones y limitaciones en torno a la IED.....	21
Recuadro 4	La legislación entorno al sector financiero.....	23
Recuadro 5	Principales actividades y sectores restringidas a la IED.....	24
Recuadro 6	Estrategias corporativas para la IED en México.....	34
Recuadro 7	La producción compartida y las reglas de origen en el TLCAN.....	36
Recuadro 8	Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (1990-1998).....	39
Recuadro 9	El caso de Volkswagen en la década de los noventa.....	42
Recuadro 10	La industria de la computación en Jalisco: ¿El “Silicon Valley de México”?.....	49
Recuadro 11	La IBM en México.....	51

Índice de gráficos

Gráfico 1	IED por sector de destino, 1940-1970.....	12
Gráfico 2	Tasa de crecimiento promedio anual de la IED (1974-1993).....	26
Gráfico 3	Estructura de la IED (1994-1998)	27
Gráfico 4	IED realizada notificada al RNIE por país (1994-1998).....	28
Gráfico 5	IED realizada notificada al RNIE por entidad federativa (1994-1998).....	29
Gráfico 6	Importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras por entidad federativa....	30
Gráfico 7	Proyectos de inversión extranjera por sectores (1998-1999).....	32
Gráfico 8	Participación de las exportaciones en las ventas de filiales mayoritarias Estadounidenses en México (1992-1997)	37
Gráfico 9	Cambios en la estructura regional de las importaciones del sector automotriz de los Estados Unidos, de 1990 a 1998.....	45
Gráfico 10	Balanza comercial de bienes / PIB de la industria electrónica (1988-1996).....	46
Gráfico 11	Cambios en la estructura regional de las importaciones del sector de la computación de los Estados Unidos, de 1990 a 1998	47
Gráfico 12	IED como proporción del PIB y la formación bruta de capital fijo (1980-1998).....	68
Gráfico 13	Exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB (1983-1998)	69

Resumen

La economía mexicana ha transitado por significativos cambios estructurales al menos desde finales de los ochenta. Destaca que la atracción de inversión extranjera directa (IED) ha sido funcional a la estrategia seguida y se ha convertido en uno de sus pilares macroeconómicos para solventar el déficit en cuenta corriente. Esta estrategia se concretiza en múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales. Desde una perspectiva de estrategia empresarial, la creciente IED refleja la importancia de un segmento de la economía mexicana como parte de las estrategias globales de empresas extranjeras.

En el documento se examina con cierto detalle los cambios legislativos en torno a la IED desde los ochenta, los cuales son fundamentales para comprender las opciones de ingreso de la IED a México y sus crecientes flujos desde entonces. Con pocas excepciones, desde finales de los noventa la mayor parte de los sectores de la economía mexicana se encuentran abiertos al ingreso de la IED.

La mayor parte del documento se concentra en las nuevas estrategias empresariales y la organización industrial que se ha gestado con sus inversiones en México. Durante la década de los noventa se aprecian tendencias que explican la relativa estabilidad y el incremento de la IED. Por un lado, se estima que un creciente flujo de IED ingresa a México para aumentar la capacidad productiva a través de la adquisición de activos fijos privados o la generación de nuevos activos, a diferencia de períodos anteriores a 1994-1995 en donde

predominó la compra de activos públicos existentes a través de procesos de privatización. Por otro lado, el documento hace énfasis en las nuevas estrategias empresariales para conformar una organización industrial norteamericana, y particularmente con Estados Unidos. Estas actividades, en busca de eficiencia global por parte de las empresas transnacionales, reflejan un alto dinamismo como en el caso del sector automotriz y la electrónica, y también han sido fundamentales para comprender el relativo éxito de estas actividades estadounidenses en su positivo desempeño global con respecto a la competencia japonesa durante los noventa. Destaca bajo este rubro que un creciente número de empresas ingresa a México en búsqueda de participación en el mercado nacional. Estas actividades, incluyendo tiendas de autoservicio, telefonía de larga distancia y local, materias primas y energía, y particularmente el sector financiero- han logrado aumentar sensiblemente su peso en los flujos de la IED en México.

El documento concluye señalando que es de esperarse a mediano plazo que estas tendencias positivas de la IED continúen en forma relativamente estable ante la conformación de estructuras industriales norteamericanas y particularmente con Estados Unidos. De igual forma, este tipo de actividades incrementarán las exportaciones mexicanas a mediano plazo, así como su participación en el PIB, la formación bruta de capital fijo y el empleo.

Este proceso, sin embargo, también conlleva a una serie de cuestionamientos y planteamientos estratégicos de mediano y largo plazo. En general destaca que estas actividades, por el momento, no han podido generar encadenamientos en forma significativa con el resto de la economía, proceso que tampoco se ha favorecido con políticas de competitividad y orientadas a estas actividades de carácter neutral u horizontal. Por otro lado, y con pocas excepciones, los noventa se caracterizan por un proceso de masiva adquisición de empresas mexicanas en prácticamente todos los rubros, con la excepción de aquellos donde lo prohíbe la ley. La asimetría entre las empresas mexicanas y extranjeras, pero particularmente las diferencias en las condiciones nacionales y extranjeras –tanto de la demanda interna como de financiamiento y de apoyo que estas empresas reciben- cuestionan la estrategia de desarrollo nacional a largo plazo y las prioridades de la misma. Por último, este tipo de industrialización, liderada por empresas transnacionales estadounidenses, también genera nuevos retos y riesgos, siendo que difícilmente son influenciados por políticas e incentivos públicos o privados.

Desde esta perspectiva, la contribución de la IED a la economía ha sido compleja y ambigua. Por un lado, ha sido un factor importante para permitir una relativa estabilidad de algunas variables macroeconómicas y financiar la estrategia iniciada en 1988. De igual forma, ha permitido una importante modernización de empresas extranjeras y de un segmento de empresas nacionales que ha realizado diferentes tipos de fusiones y asociaciones con empresas extranjeras. Por otro lado, las actividades de la IED, en general, no han podido resolver los principales retos de la economía mexicana: encadenamientos e integración productiva y regional, empleo, financiamiento y sustentabilidad económica a mediano y largo plazo.

Introducción

Durante la década de los noventa la inversión extranjera directa (IED) ha manifestado un impresionante dinamismo, tanto a nivel internacional como en América Latina y también en México. Tan sólo en México – el primer receptor de IED en importancia en América Latina durante 1990-1995 y que fue desplazado desde entonces por Brasil (CEPAL 2000) - la IED aumentó de niveles inferiores al 1% del PIB durante la década de los ochenta a alrededor del 3% del PIB durante la década de los noventa. Su impacto no sólo ha sido considerable desde una perspectiva macroeconómica, sino que también ha permitido la generación de una nueva estructura productiva y de organización industrial, paralelo a un significativo proceso de modernización de un segmento de la economía. El caso de México, además, es particularmente interesante y relevante debido a que el destino de la IED hasta 1993 se había concentrado en la compra de activos estatales durante su proceso de privatización. Posteriormente, y con elevados montos, la IED ha cobrado una nueva modalidad y se ha orientado crecientemente a la adquisición y fusión de empresas, así como a la creación de nuevos activos.

El presente documento tiene como objetivo presentar los flujos de IED en México durante la década de los noventa y analizar las diferentes estrategias empresariales que han sido afectadas y fomentadas por la IED. Por un lado, se buscan examinar brevemente aspectos normativos y la proveniencia y los sectores receptores de IED para la década de los noventa¹. Por otro lado, el documento

¹ Con información sobre la IED notificada hasta septiembre de 1999.

presenta con mayor detenimiento los impactos y cambios que ha generado la IED en las estrategias empresariales y la contribución de la IED en la economía mexicana, con énfasis en su período más reciente. La evolución y las modalidades de asociación o adquisición por parte de la IED serán de primordial relevancia en este contexto para comprender el impacto de la IED en la economía mexicana y su reciente reconfiguración.

En base a lo anterior, el presente documento se divide en 4 secciones. La primera apunta hacia aspectos analíticos e históricos anteriores a la década de los noventa sobre la IED en México, con el objeto de distinguir estas tendencias con la IED posterior. La segunda sección examina brevemente, en la primera parte, el contexto macroeconómico y posteriormente los cambios legislativos que resultaron en la normatividad actual en torno a la IED en México, incluyendo aspectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otras iniciativas de integración regional o multilateral, así como aspectos de las actuales negociaciones con la Unión Europea (UE). La segunda parte de esta sección analiza los flujos de IED agregados y por sectores durante 1994-1999, incluyendo a las principales entidades federativas receptoras y el origen de la IED. La tercera sección destaca las estrategias empresariales de las empresas extranjeras y la nueva organización industrial resultante de la nueva estrategia de desarrollo y la IED. Diferentes tipos de asociaciones entre empresas extranjeras y nacionales, así como la dinámica de empresas extranjeras y de sectores seleccionados serán examinados con el objeto de profundizar el análisis sobre el impacto de la IED en la economía mexicana. La cuarta sección, en forma de conclusiones, señala contribuciones macroeconómicas, microeconómicas y de otra índole de la IED a la evolución de la economía mexicana.

El autor está muy agradecido por el apoyo y el material estadístico proporcionado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), particularmente del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, así como por el material proporcionado por el periódico Reforma y la revista Expansión.

I. Antecedentes

1. Antecedentes conceptuales

Los flujos de inversión extranjera – tanto de cartera como directa – pueden ser significativos desde varias perspectivas. Desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos, flujos de inversión extranjera pueden ser relevantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otros casos. La inversión extranjera puede entonces fungir como una importante palanca de financiamiento externo para la respectiva economía.²

Es importante considerar en este contexto que, independientemente de la forma específica de la inversión extranjera – ya sea directa o de cartera en sus diferentes modalidades – siempre y por definición requerirá de un servicio al exterior que varía temporalmente, ya sea de ganancias, dividendos y/o de abruptas salidas de inversión extranjera de cartera, entre otros (Higgins y Klitgaard, 1998; Kindleberger, 1969).

Por otro lado, la inversión extranjera, y particularmente la directa, también tiene un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional. Esta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas empresas,

² Existe un importante y aún inconcluso debate al respecto. Mientras que para un grupo de autores la inversión extranjera es resultado de los flujos de bienes y servicios – con lo cual se asume que los flujos de capital se ajustan en forma “automática” al superávit o déficit en cuenta corriente –, para otros autores la inversión extranjera no presenta este “automatismo” y se rige bajo principios propios que van mucho más allá de los flujos comerciales y de servicios (Calvo y otros, 1996; Ros, 1993).

así como en el entorno socioeconómico local, regional y nacional. La implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración en y de una red económica y social, pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica. Los potenciales efectos en torno al proceso de aprendizaje, economías de escala y de economías de alcance (*economics of scope*) han sido destacados por múltiples autores (Caves, 1971; Fajnzylber, 1983; Graham y Krugman, 1991; Storper, 1997; UNCTAD 1999).³

Es relevante señalar que la inversión extranjera no puede sólo considerarse desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales (ETN) y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones (UNCTAD, 1998).

De igual forma es importante destacar que la inversión extranjera, en sus diferentes modalidades, depende crucialmente de aspectos históricos y temporales. Así, la funcionalidad de la misma puede variar significativamente según las características específicas tanto de las unidades receptoras como de las fuentes de la IED, incluyendo aspectos macroeconómicos, institucionales, de organización industrial y sociales, entre otros.

Los argumentos anteriores llevan a que, en general, la IED, particularmente debido su mayor permanencia en las economías receptoras y su impacto directo en el sector productivo, sea de mayor interés para los países en vías de desarrollo y permitan, concretamente en el caso de América Latina, destacar flujos de IED según las principales estrategias empresariales corporativas (CEPAL, 1998; Taylor 1999).

2. Antecedentes históricos

Históricamente, y hasta inicios de la década de los ochenta, la inversión extranjera directa (IED) en México ha participado significativamente en sectores económicos específicos. Ya desde la década de los ochenta del siglo XIX, y hasta principios del siglo XX, destacaban los flujos de capitales provenientes de Europa y Estados Unidos, particularmente en el sector minero, petrolero, textil y de transporte, la construcción de haciendas y plantaciones, la expansión del sistema ferroviario y una serie de servicios, incluyendo la energía eléctrica y la banca. En 1910 se estimaban inversiones extranjeras acumuladas por 2 000 millones de dólares que representaban entre el 67% y el 73% del total invertido en el país. Estas inversiones repercutieron significativamente en el descenso de los precios del transporte y en la mejoría en la comunicación de una buena parte del país (Haber, 1992, p. 27ss.). Estos recursos, además, fueron sustanciales hasta finales de la década de los veinte para el fortalecimiento del gobierno a través de los recursos fiscales proporcionados por capitales extranjeros (Sherwell, 1992).

Desde inicios de la Revolución en 1910 y hasta finales de la década de los treinta se presentan una serie de cambios relevantes. La Constitución de 1917 y posteriores leyes en torno a la propiedad de recursos naturales, pero también de índole laboral (incluyendo el derecho de huelga y suspender el trabajo), subrayan que corresponde a la nación la propiedad legítima e inalienable de los recursos naturales. Estos cambios no sólo reflejan un viraje ideológico como resultado de la Revolución Mexicana, sino que también una creciente dinámica económica e industrial de origen nacional. Sin embargo, y no obstante diversas confrontaciones del gobierno con empresas

³ Autores como Ernst y Guerrieri (1998), por ejemplo, señalan que por el momento existen profundas limitaciones para vincular la teoría económica del comercio y de la IED y, por el momento, no ha sido capaz de integrar aspectos de redes internacionales de producción, entre otros temas.

extranjerías, los niveles de capitales extranjeros, hasta 1934, se mantuvieron a niveles semejantes a los de 1910 (Meyer, 1992).

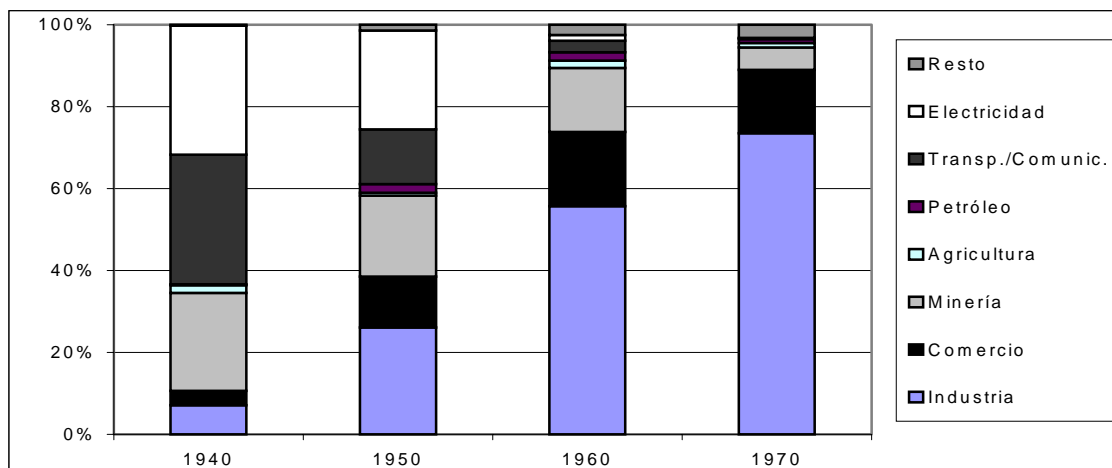
Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) se presenta un reordenamiento social, económico y político que cimentará las bases de la nación hasta al menos finales de la década de los setenta. La reforma agraria, las nacionalizaciones y la búsqueda y el impulso a la intervención económica del Estado con el objeto de permitir la modernización del país a través de la industria nacional fueron algunos de los principales pilares durante este período. La nacionalización del sistema ferroviario en 1937 y sobre todo la expropiación petrolera en 1938, repercutieron profundamente en los flujos de capitales extranjeros y en la relación de éstos con el gobierno, reflejándose en una caída de la IED en un 42% durante 1935 y 1940 (Ornelas, 1989).

No obstante las tendencias anteriores, los flujos de inversiones extranjeras posteriores a la Segunda Guerra Mundial aumentan constantemente, con una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de 2.3% durante la década de los cincuenta hasta una tcpa de 8.1% durante 1961-1970. Las características de un mercado relativamente cerrado a la competencia por parte de mercancías y servicios extranjeros a través de barreras arancelarias (licencias, permisos y cuotas para importaciones), así como el tipo de cambio fijo y otras barreras no arancelarias, generaron importantes incentivos para el establecimiento de la IED.

Para el período posterior a la Segunda Guerra Mundial se observa una creciente diversificación de la inversión extranjera, la cual se desplazó del sector agrícola a los sectores industriales y de servicios (véase el gráfico 1). Hacia 1970 se estima que el capital extranjero participa en más de un 20% del PIB manufacturero, concentrado particularmente en la química, maquinaria y aparatos eléctricos, así como en equipo de transporte y particularmente en los sectores de autopartes y automotriz. Así, el PIB de las empresas transnacionales en 1970 participaba con un 71.2%, 27.1%, 62.6% y 35.5% en productos de caucho, sustancias y productos químicos, minerales no metálicos, maquinaria, aparatos y artículos eléctricos, así como en equipo de transporte, respectivamente. Estados Unidos fue, desde 1940, el principal país de origen de la IED, y en constante ascenso, de 63.7% de la IED total en 1940 a 83.2% en 1960 y 78.1% en 1973. En 1970 le seguían en orden de importancia la República Federal Alemana, el Reino Unido y Suiza, con el 3.4%, 3.3% y 2.7% de la IED total, respectivamente (Chapoy, 1975; Sepúlveda y Chumacero, 1973).

En torno a la IED, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 1973) de 1973 representa un parteaguas. Esta estipula que una de actividades – petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, pero también todas las que fijen las normas específicas—serán reservadas exclusivamente al Estado. Otras actividades—incluyendo radio y televisión, transporte automotor urbano, transportes aéreos y marítimos nacionales, explotación forestal, distribución de gas y las que se fijen en leyes específicas—estaban reservadas exclusivamente a mexicanos. Por último, la inversión extranjera podía tener una participación máxima de entre el 40% y el 49% del capital de empresas y actividades relacionadas a la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria petroquímica, fabricación de vehículos automotores y otras que se señalen en leyes específicas. Esta Ley, en general, le otorgaba poderes discrecionales al Estado para determinar en qué sectores y actividades la inversión extranjera no excediera el 49% del capital social de las empresas.

Gráfico 1
IED POR SECTOR DE DESTINO, 1940-1970



Fuente: Sepúlveda y Chumacero (1973)

El gobierno, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) se ha convertido, desde entonces, en la principal institución que establece las políticas relacionadas a la inversión extranjera. El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) es, por otra parte, la institución en la cual deberá registrarse toda inversión extranjera, sin excepción. La CNIE, de igual forma, otorgará previa autorización a toda inversión extranjera antes de la autorización de la respectiva Secretaría. Además, en la Ley se destaca explícitamente que la CNIE autorizará inversiones extranjeras y sus porcentajes de participación con el objeto de que éstas inversiones sean complementarias a las nacionales y no desplacen a empresas nacionales. De igual forma, su efecto positivo en la balanza comercial, el empleo y la incorporación de insumos y componentes nacionales, entre más de 17 disposiciones, serán los criterios para la autorización de la CNIE.

El entorno macroeconómico y la legislación en torno a la IED, desde esta perspectiva, generaron fuertes incentivos para empresas extranjeras y transnacionales en un contexto relativamente protegido. La alta y creciente participación de las ETN en el comercio exterior y su mayor productividad total de los factores (Blomström/Wolff 1989), reflejan en parte estas condiciones.

II. Reformas estructurales, cambios legislativos y flujos de IED durante la década de los noventa

En base a los antecedentes anteriores, la presente sección examina en su primera parte el contexto macroeconómico desde la década de los ochenta. La segunda parte de la sección examina, para el período desde finales de la década de los ochenta hasta 1999, los principales cambios de la legislación en torno a la IED desde varias perspectivas. La tercera parte de la sección presenta las principales características de los flujos de IED en México durante la década de los noventa, particularmente desde 1994.

1. Las reformas macroeconómicas

El período después de la debacle macroeconómica en 1982, y hasta diciembre de 1987, puede comprenderse como un período de transición entre diferentes estrategias de desarrollo. La sustitución de importaciones, y no obstante sus logros durante varias décadas en aspectos como la generación de una base industrial, el aumento del PIB y PIB per cápita, además de una importante generación de empleo (Villarreal, 1988), había encontrado ya desde finales de la década de los sesenta crecientes limitaciones.

La incapacidad del sector manufacturero privado de iniciar nuevas etapas de desarrollo – con implicaciones en el desarrollo tecnológico y en el proceso de aprendizaje entre otros – se manifestó en crecientes déficit comerciales y de cuenta corriente que ya no

podieron ser financiados por el superávit del sector primario. Esta “industrialización trunca” (Fajnzylber, 1983) había resultado, hasta la década de los ochenta, en un sector industrial de capital extranjero altamente dinámico en sectores de punta, mientras que el resto de la industria no había tenido la capacidad, después de varias décadas de incentivos directos e indirectos, de integrarse al mercado mundial. Esta “coexistencia pacífica” (Dussel Peters, 1997) entre empresas manufactureras de origen nacional y extranjero y organización industrial específica, generó un déficit comercial y en cuenta corriente promedio anual de 1 387 y 2 094 millones de dólares para 1971-1982, respectivamente (Pérez, 1990).

Durante la década de los setenta, y hasta 1982, las exportaciones petroleras y el endeudamiento externo permitieron sobrellevar la crisis estructural. Sin embargo, la incapacidad de continuar con este proceso de financiamiento fue puesto en evidencia en 1982, en donde condiciones externas (particularmente el masivo endeudamiento de los Estados Unidos) (Schubert, 1985), requirieron por parte del gobierno mexicano de la búsqueda de nuevas formas de financiamiento o el replanteamiento del modelo de desarrollo seguido.

Es así como en diciembre de 1987 da inicio una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento como respuesta a la crisis de la sustitución de las importaciones, y con la firma del primer Pacto Económico en diciembre de 1987. Contraria a la sustitución de importaciones, este modelo de crecimiento propone e implementa una serie de nuevas prioridades económicas: las exportaciones y el sector manufacturero privado se convierten en los pilares de la nueva estrategia de crecimiento. Particularmente desde el sexenio de Salinas de Gortari (1988-1994), pero también hasta la actualidad, la estrategia de la liberalización asume una inducción de la macroeconomía (control de la inflación y el déficit fiscal) a la microeconomía, la cual resultaría en los ajustes estructurales requeridos. La base macroeconómica y microeconómica de la nueva estrategia es la asumida relación positiva entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, teniendo como resultado la necesidad de fomentar las exportaciones manufactureras privadas. Un Estado minimalista, al igual que políticas económicas horizontales—con el objeto de afectar a todas las empresas, ramas, sectores y regiones por igual, entre otras medidas, fueron algunos de los cambios relevantes implementados por la estrategia de la liberalización y conforme a los paquetes de estabilización estructural desde la década de los ochenta (Aspe Armella, 1993; Córdoba, 1991; Dussel Peters, 1997).

La atracción de inversión extranjera adquiere gran relevancia y es parte integral de esta nueva estrategia, ya que se convierte en la principal fuente de financiamiento de la estrategia de desarrollo desde 1988 (Gurría Treviño, 1994). Esto es significativo, ya que anteriores fuentes de financiamiento externo – tales como el superávit agropecuario, petrolero y el endeudamiento externo—ya no fueron ni suficientes ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana desde mediados de la década de los ochenta.

Desde esta perspectiva, una serie de políticas económicas e instrumentos desde 1988 han sido funcionales ante la visión y los objetivos de la estrategia. Además de la prioridad de las variables macroeconómicas ya mencionadas, desde 1988 la política económica ha hecho énfasis en fomentar el desarrollo del sector privado manufacturero exportador. La generalizada desregulación económica, la liberalización arancelaria desde 1985 y consumada mediante el Pacto Económico en diciembre de 1987⁴ - con el objeto de permitir una orientación exportadora a través de insumos a precios internacionales, la masiva privatización de empresas paraestatales—dando a lugar el

⁴ Las tarifas arancelarias ponderadas disminuyeron de 28.5% en 1985 a 11.8% en 1987 y los niveles de tarifas arancelarias disminuyeron de 11 a 5 para los mismos años. De igual forma, desde 1987 el máximo arancel es de 20%. Esta estructura arancelaria ha permanecido prácticamente inalterada desde entonces, con algunos cambios relevantes como resultado de la implementación del TLCNA en 1994 (Banco de México, 1999; Dussel Peters, 1997; Ten Kate y de Mateo, 1989).

desarrollo y la expansión del sector manufacturero privado—y la generalizada eliminación de subsidios directos e indirectos, así como de programas orientados hacia empresas, ramas, sectores y regiones específicos—asumiendo una asignación eficiente de los recursos de productores y consumidores—fueron algunos de los principales planteamientos de la estrategia implementada. No obstante las medidas anteriores y ante el generalizado dismantelamiento de instrumentos de política industrial, es importante señalar que los principales instrumentos de política industrial desde 1988 se han concentrado en fomentar las exportaciones a través de programas de importación temporal para su nueva reexportación.⁵

Cabe mencionar, y particularmente en torno a la IED, que el proceso de privatización de empresas paraestatales prácticamente se ha detenido desde 1994, con algunas excepciones. De 1 155 empresas paraestatales existentes en 1982, en 1993 sólo existían 217. Este masivo proceso de privatización ha recaudado, hasta 1998, más de 30 000 millones de dólares (Banco Mundial, 1999). Desde 1994, sin embargo, la privatización de paraestatales ha sido reducida: en 1998, por ejemplo, las principales privatizaciones se concentraron en el sector ferroviario. Las ventas del Ferrocarril Noroeste al Grupo Ferroviario Mexicano y el Ferrocarril Sureste a Triturados Basálticos acumularon 852.2 millones de dólares (América Economía, 1999b, p. 47).

Desde esta perspectiva, la inversión extranjera, y particularmente la directa, juega un papel funcional e integral de crítica importancia en la estrategia de desarrollo seguida en México desde 1988. Desde una perspectiva macroeconómica se convierte en la principal fuente de financiamiento de la nueva estrategia de desarrollo. Desde una perspectiva microeconómica y de organización industrial, la inversión extranjera directa, además de los esfuerzos realizados por las empresas nacionales, se ha convertido en uno de los principales factores económicos para permitir la modernización económica y la orientación exportadora de un segmento del sector manufacturero.⁶

2. Cambios legislativos en torno a la IED

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 1973) de 1973 fue modificada y ampliada en varias ocasiones durante la década de los ochenta. En 1984 la CNIE estipuló que: a) no se requería autorización para inversión extranjera menor al 49% del capital de las respectivas empresas, con excepción de las actividades señaladas por la Ley y, b) se permitirían e incluso se fomentarían las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones (CNIE, 1984, 1988).⁷

Las estipulaciones anteriores, pero particularmente el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 (SECOFI, 1990), la Ley de Inversión Extranjera de 1993 (DOF, 1993), la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1996 (DOF 1996), el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de

⁵ Particularmente el programa de la maquila, pero también otros como los PITEX (Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación), y ALTEX (Programa para las Empresas Altamente Exportadoras), han sido de relevancia en este sentido.

⁶ El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 señala: “que el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país” (SECOFI, 1990, p. 41).

⁷ Se buscó el fomento de la IED en actividades intensivas en capital (en maquinaria y equipo para diferentes ramas económicas), dinámicas en el desarrollo tecnológico (en especialidades químicas y equipo de precisión, entre otras), así como en actividades orientadas hacia las exportaciones (partes y componentes electrónicos, maquiladoras y equipo fotográfico, entre otras) (Pérez Núñez, 1990).

Inversiones Extranjeras en 1998 (DOF, 1998a), así como decretos y regulaciones específicas para sectores, permiten, hasta junio de 1999, detallar los principales cambios legislativos realizados desde finales de la década de los ochenta desde tres perspectivas: a) la regulación en torno a las normas de establecimiento, b) aspectos operativos, y c) consideraciones sectoriales.

En términos generales la Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993 ya incluye una serie de cambios legislativos que se anticipan al TLCNA implementado unos días antes, el primero de enero de 1994. No obstante, la Reforma a la Ley en 1996, numerosos cambios legislativos conforme a sectores específicos (incluyendo telecomunicaciones, ferrocarriles, el sector financiero, etc.) y el Reglamento de la Ley en 1998, aseguran la compatibilidad de la normatividad mexicana con el TLCNA, incluyendo aspectos sobre la protección de la propiedad intelectual.⁸

El TLCNA es un parteaguas en torno a la legislación sobre la IED en México. Internamente, y antes de la implementación del acuerdo en 1994, el gobierno de México se vio en la necesidad de realizar múltiples modificaciones, reformas e incluso de elaborar nuevas leyes para sectores que se vieron afectados. La Ley de Inversión Extranjera refleja esta tendencia. Sin embargo, el TLCNA va mucho más allá de estas implicaciones legislativas. Desde entonces, el TLCNA se ha convertido para el gobierno en el “techo” para toda negociación bilateral o multilateral de comercio y de inversión, considerando que México anteriormente no tenía acuerdos de inversión con otras naciones.

Desde la entrada en vigor del TLCNA el gobierno se ha convertido en uno de los principales promotores para desregular los flujos de inversión extranjera a nivel internacional y con la intención de vincular explícitamente el comercio y los flujos de inversión extranjera. En las múltiples negociaciones llevadas a cabo por el gobierno desde 1994 la estrategia ha sido coherente y semejante: el TLCNA como punto de referencia, y techo para todo acuerdo comercial y sobre inversiones. Tanto en las negociaciones en la OCDE sobre un Acuerdo Multilateral de Inversión⁹ como posibles negociaciones en la Organización Mundial del Comercio y el ALCA.¹⁰ Otros acuerdos bilaterales negociados y aprobados también se rigen por la normatividad del TLCNA. Por otro lado, ante la existencia del TLCNA, la aprobación de una serie de acuerdos bilaterales y las actuales negociaciones con la Unión Europea—cuyas inversiones en México acumulan conjuntamente más del 90% de la IED durante 1994-1998—el gobierno tampoco encuentra significativos incentivos para negociar acuerdos de ésta índole con otras naciones.

En la actualidad existen una serie de reservas temporales a los principios de trato nacional y de Nación Más Favorecida, requisitos de desempeño, así como a las actividades reservadas en

⁸ El capítulo XI del TLCNA, el que se refiere específicamente al tema de la inversión, contiene los siguientes principios básicos: a) otorga un trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros, b) hace extensivo los beneficios que confieran a inversionistas de otros países, miembros o no miembros del TCLAN (trato de Nación Más Favorecida), c) las inversiones de los países miembros serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional (trato mínimo), d) se eliminarán todo tipo de requisitos de desempeño (aunque México se reserva temporalmente la aplicación de ciertos programas, tal como el de la maquiladora, hasta el año 2001), e) se permitirá la libre transferencia de recursos al exterior, f) se incluyen mecanismos para la expropiación e indemnización de inversiones expropiadas, g) se asegura que los inversionistas tienen derecho a acudir ante los tribunales nacionales o internacionales para ejercer sus derechos y h), se plantean una serie de reservas y excepciones en lo referente a los principios de trato nacional, de Nación Más Favorecida, de requisitos de desempeño, así como de actividades reservadas en favor del estado mexicano (SECOFI, 1999a).

⁹ Desde 1995 y hasta 1997 la OCDE realizó importantes esfuerzos para la negociación de un Acuerdo Multilateral de Inversión que no prosperaron. A pesar de intereses comunes y consensos en aspectos relevantes de los países miembros de la OCDE, temas como el trato nacional, las transferencias de capital, los beneficios otorgados internamente tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, pero particularmente las presiones de países no miembros de la OCDE y de organizaciones no gubernamentales, generaron la suspensión de las negociaciones.

¹⁰ Las negociaciones en el ALCA sobre un tratado de libre comercio que incluya aspectos sobre inversiones se han visto empañadas debido a que el gobierno de Estados Unidos no tiene la facultad de “fast track”, entre otros aspectos. Los debates en torno a altos estándares laborales y de medio ambiente, que incluso van más allá del TLCNA, también han limitado, desde la perspectiva del gobierno mexicano, su avance.

favor del estado mexicano. En el caso específico del TLCNA, por ejemplo, sectores como el pesquero, servicios profesionales, técnicos y especializados, el transporte de agua, telecomunicaciones, entre otros, requieren de aprobación de la CNIE para inversiones extranjeras y éstas no pueden ser superiores al 49% del capital social. De igual forma, se especifica en el TLCNA la reserva del Estado para ciertas actividades y se permite la vigencia del decreto automotriz hasta enero de 2004, incluso en los apartados que contradigan, temporalmente, al TLCNA.

En el contexto anterior las reglas de origen negociadas en el TLCNA han sido sustanciales para comprender el mayor grado de integración norteamericana y particularmente entre Estados Unidos y un segmento de la economía mexicana. Si en general las reglas de origen pretenden fomentar el comercio regional, las mismas también pueden resultar en una desviación de comercio con terceros a largo plazo al penalizar a importadores regionales de mercancías extrarregionales (Hufbauer y Schott, 1993). Casos específicos como los de la industria automotriz y electrónica (véase el capítulo 3) o de la industria de la confección¹¹, entre muchos otros, reflejan diferentes intereses y estrategias empresariales al respecto.

Además de los acuerdos anteriores, México ha firmado múltiples tratados bilaterales y multilaterales con una serie de naciones. Además de los Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) (véase el recuadro 1) y el TLCNA, México ha firmado tratados de libre comercio con Bolivia, Costa Rica, el G-3, Nicaragua y recientemente con Israel, entre otros, además de un Tratado de Complementación Económica con Chile. La culminación de las negociaciones con la Unión Europea son de importancia estratégica para México, ya que se trata del segundo socio comercial e inversionista en México (véase el recuadro 2).

a) Normas de establecimiento

La legislación actual en torno a la IED permite su participación sin autorización y en forma automática en cualquier proporción en el capital social de las empresas, con excepción de las actividades establecidas. Esta normatividad, iniciada con el reglamento para la Ley de 1973, se estableció en forma definitiva mediante la Ley de 1993, su Reforma en 1996 – en la que se modificaron prácticamente la mitad de los artículos de la Ley de 1993 (Pérez-Moreno, 1998a, p.128) - y su Reglamento en 1998.

Es relevante, además, señalar que con la Ley de 1993 la inversión extranjera puede establecerse en México sin limitación alguna a su ubicación. Esta postura contrasta con las disposiciones de la Ley de 1973 y su Reglamento de 1989, las cuales promovían la IED fuera de las zonas industriales de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

¹¹ Las reglas de origen en el sector de la confección son probablemente las más complejas y estrictas negociadas en el TLCNA. Con excepciones por producto, los productos que busquen beneficiarse del TLCNA requieren ser cortados y cosidos en la región, además de la utilización de fibras norteamericanas (Hufbauer y Schott, 1993; CEPAL, 2000).

LOS ACUERDOS PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES

(Appris)

Ante las dificultades de llegar a un Acuerdo Multilateral de Inversión en diferentes instituciones multilaterales, el gobierno mexicano ha optado por negociar en forma bilateral con una serie de países desde la firma del TLCNA. Los APPRIs con países europeos se justifican incluso ante la firma de un tratado de libre comercio con la Unión Europea, al igual que con el Mercosur, ya que no existe de parte de los estados comunitarios la entrega de facultades expresas a la Comisión Europea para negociar en materia de inversión extranjera y cada país debe resolver sus tratados de inversión en forma individual. La principal diferencia entre los APPRIs y el TLCNA radica en el trato nacional al preestablecimiento. Mientras que en el caso de los APPRIs los acuerdos pueden verse afectados por cambios legislativos en las respectivas naciones, en el TLCNA esto no es permitido.

Hasta 1999 México ha negociado y suscrito APPRIs con España (entró en vigor en marzo de 1997), Suiza y Argentina (entró en vigor en agosto de 1998). Además, ya se han negociado o se están negociando, pero todavía no ratificados, APPRIs con Francia, Finlandia, Países Bajos, Alemania, Austria, Unión Beneluxemburguesa, Italia, Israel, Uruguay y Cuba.

Estos tratados tienen por objeto promover los flujos de capital, brindar seguridad jurídica a las inversiones de los países firmantes y son semejantes a las disposiciones contenidas en el Capítulo XI del TLCNA, con las diferencias mencionadas. El compromiso de los respectivos APPRIs es el de fomentar las inversiones bilaterales y dirimir eventuales diferendos en la materia ante cortes internacionales. En algunos casos como el de Cuba, la principal intención es la de proteger las inversiones mexicanas. Semejante al TLCNA, los APPRIs incluyen una serie de aspectos relevantes para la inversión bilateral, entre otros:

- Protección y fomento de las inversiones bilaterales.
- Trato nacional y de Nación Más Favorecida.
- Trato mínimo. Las inversiones extranjeras serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional. Las reglas del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) regirán la reclamación de las partes inconformes y el laudo dictado será obligatorio.
- Provisiones en torno a transferencias, expropiación y compensación de inversiones. En el caso de la expropiación, por ejemplo, ésta sólo se permite por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de legalidad y mediante indemnización
- Mecanismos para la solución de controversias inversionista-Estado. Una disposición relevante de los APPRIs es que contemplan la cesión de cualquier derecho o reclamación que realiza un inversionista en favor del Estado del cual es nacional para que puedan cobrar al Estado en el cual el inversionista colocó su inversión.
- Es importante señalar que los APPRIs, además, tienen un período inicial de vigor de 10 años, y se renovarán por períodos consecutivos de dos años.

Fuente: DOF (1997b, 1998bc).

La Ley de 1993, además, adopta el concepto de “inversión neutra”¹²—introducido en el Reglamento de 1989—que es relevante desde varias perspectivas. La inversión neutra no será computada para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas (DOF, 1993, p. 95). Como resultado, la inversión extranjera podrá participar mayoritariamente en todas las actividades económicas—con excepción de las reservadas al Estado, pero incluyendo las reservadas a mexicanos—siempre y cuando la CNIE resuelva favorablemente al respecto. Así, la CNIE – presidida por el Secretario de SECOFI y conformada por 9 secretarios de gobierno, incluyendo al Secretario de SECOFI (DOF, 1996, p. 30)—tiene un significativo poder de decisión sobre la inversión extranjera en estos casos. Toda inversión neutra—por ejemplo en la inversión neutra mediante la adquisición de certificados de participación ordinarios emitidos por

¹² El concepto de inversión neutra se refiere a la inversión realizada por sociedades mexicanas o en fideicomisos que sólo autoriza derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin derecho de voto. “La Comisión podrá resolver sobre la inversión neutra que pretendan realizar sociedades financieras internacionales para el desarrollo en el capital social de sociedades, de acuerdo a los términos y condiciones que para el efecto se establezca en el reglamento de esta ley” (DOF, 1996, p. 95).

instituciones fiduciarias autorizadas—deberá obtener la autorización de SECOFI, y, cuando resulte aplicable, de la Comisión Nacional de Valores (CNV), en la actualidad Comisión Nacional Bancaria de Valores (CNBV).

Recuadro 2

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA (TLCUE)

Las negociaciones comerciales con la Unión Europea se habían visto ensombrecidas durante 1999 debido al incremento arancelario por parte de México contra países con los que no existía acuerdo de libre comercio como medida para compensar la caída de los ingresos petroleros en 1999. Estas medidas afectaron directamente a las importaciones de la UE. No obstante lo anterior, en marzo de 2000 ambas partes firmaron el TLCUE, el cual entrará en vigor el primero de julio de 2000.

Las negociaciones con la UE – el segundo socio comercial (3.3% de las exportaciones y el 9.4% de las importaciones mexicanas en 1998) y con respecto a la IED en importancia de México – iniciaron en 1998 e incluye una serie de aspectos:

En materia de IED y de flujos de capitales el tratado se basará en la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y no requerirá de cambios en la misma en ningún sector.

Mientras que la desgravación arancelaria para los productos industriales mexicanos concluye en 2003, lo hace en el 2007 para los productos europeos. De manera inmediata el 82% de los productos industriales mexicanos se desgravarán y el restante en el 2003, mientras que el 47.6% de los bienes europeos importados entrarán libres de arancel a México inmediatamente, un 5.1% adicionalmente en el 2003, otro 5.6% en el 2005 y el restante 41.7% en el 2007. En el caso de los productos agrícolas procedentes de México los plazos de desgravación definitiva son de 10 años, aunque se especificaron cuotas de importación y una lista de “productos sensibles” que no fueron incluidos en el TLCUE (maíz, frijol, trigo, entre otros) y que serían renegociados en el 2003. Así, el 58.16% de los productos procedentes de México se liberalizarán inmediatamente, el 10.04% en el 2003, el 5.3% en el 2008 y el 0.64% en el 2010. Por parte de los productos procedentes de la UE se liberalizarán en forma inmediata el 10.26% en el 2003 y el 7.85% en el 2008. En el caso de los productos pesqueros el 98% de las exportaciones mexicanas y el 68% de las exportaciones de la UE no gravarán arancel en el 2003.

El TLCUE presenta una serie de reglas de origen – el punto de mayor dificultad en rubros como el sector automotriz, textil y plásticos, entre otros - en las que destaca aquellos plenamente obtenidos en sus respectivos territorios, los elaborados con insumos originarios, o no originarios de ambos siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente. En el caso de los automóviles, por ejemplo, al inicio del TLCUE los productos beneficiados deberán tener un mínimo de 45% de contenido zonal y del 60% a partir del 2005, con un crecimiento gradual para el período.

Al igual que el TLCAN, el TLCUE considera mecanismos de solución de controversias.

No obstante los logros alcanzados, también han surgido una serie de controversias. Por un lado, empresarios y cámaras han criticado la rápida desgravación en sectores específicos, particularmente en el industrial. Por otro lado, también se ha planteado que la participación de organizaciones e instituciones no-gubernamentales, pero incluso directamente afectadas por el TLCUE, ha sido mínima y con mínimo poder de ingerencia en las negociaciones.

Fuente: Calderón Salazar/Peñaloza/Méndez 2000; CEESP (2000); SECOFI (<http://www.secofi-snci.gob.mx/>; consultado el 21 de marzo de 2000).

De igual forma, y con excepción de las actividades restringidas, “se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros en el país con calidad de inmigrados” (DOF 1993:92). La Ley de 1993, además, permite la posibilidad de adquirir una serie de bienes—particularmente de bienes inmuebles en Zona Restringida—a través de fideicomisos, por un período máximo de 50 años, con permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (DOF, 1993, pp. 94; DOF, 1996, pp. 28ss.).

b) Aspectos operativos

En general, y con la regulación de la Ley de 1973, pero particularmente con la Ley de 1993, su Reforma en 1996 y su reglamentación en 1998, se aprecia una creciente búsqueda de dar amplias seguridades a la inversión extranjera que se establece en México—aspectos también reflejados en el TLCNA y los APPRI—, una reducción a la “tramitología”, así como un significativo aceleramiento de la aprobación o rechazo de trámites en general. La búsqueda de simplificación y transparencia también son características importantes al respecto desde 1989. No obstante lo anterior, todavía existen limitaciones en torno a la política fiscal y su vinculación con la inversión y la IED, como se presentó anteriormente (véase el recuadro 3).

Varios aspectos son relevantes en este contexto. Con la Ley de 1993, su Reforma en 1996 y su Reglamento en 1998, se eliminan todo tipo de requisitos de desempeño. Por un lado, y en general, actualmente no existe ningún tipo de restricción de tipo de cambio para la exportación de capital, repatriación de utilidades u otro tipo de transferencias en moneda extranjera, mientras que el Reglamento de 1989 señalaba, por ejemplo, que la inversión debe realizarse con recursos provenientes del exterior, la inversión debía mantener un saldo positivo en la balanza de divisas por tres años y generar empleos, entre otros (SECOFI, 1990).¹³ No obstante, y conforme al TLCNA, han perdurado temporalmente una serie de requisitos de desempeño (véase el capítulo 2.2.3.). Por otro lado, y tal como se considera en el Reglamento de 1989, la Ley de 1993 establece que la CNIE deberá resolver las solicitudes en un plazo no mayor de 45 días hábiles o la solicitud se considerará aprobada automáticamente (*afirmativa ficta*).

Con la Ley y su Reforma en 1996, la inversión extranjera sólo requiere de autorización por parte de la CNIE si la proporción de la IED es mayor al 49% en el capital social de sociedades mexicanas y si rebasa el monto máximo especificado por la CNIE. El monto máximo ha disminuido significativamente, de 100 millones de dólares en activos fijos según el Reglamento de la Ley de 1973 (SECOFI, 1990, p. 14) a 394 millones de pesos (o alrededor de 42 millones de dólares en setiembre de 1999) desde febrero de 1997 y hasta el 31 de diciembre de 1999 (DOF, 1997a). De conformidad con el TLCNA, el monto del valor de los activos aplicable para la adquisición de más del 49% de las acciones de una empresa mexicana por parte de inversionistas de Estados Unidos y Canadá es de 25 millones de dólares hasta 1996 y de 50 millones de dólares a partir del 1 de enero de 1997 y hasta el 31 de diciembre de 1999.

En base a lo anterior, los procedimientos para la constitución y el registro de una empresa con capital extranjero o de una filial en México se divide en dos vertientes. Por un lado, el proceso automático, el cual se permite según las actividades no reguladas y que no requieren autorización de la CNIE y de SECOFI, siempre y cuando tampoco rebasen el monto que determine la CNIE. En caso de no aplicarse el proceso automático, la inversión extranjera deberá llenar los requisitos dipuestos en la Ley de 1993 y el Reglamento de 1998. En este caso, la inversión extranjera deberá presentarse y autorizarse por alrededor de 12 Secretarías e instituciones—de la CNIE, a la Secretaría de Gobernación, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la misma SECOFI para la inscripción al RNIE, así como por notario público y el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), entre otras—, según la actividad específica.. Así, los trámites requeridos para autorizar la inversión extranjera pueden durar, acumulados, entre 22 y 29 días, sin incluir a las autoridades específicas según la actividad (DOF, 1993, 1996, 1998a; SECOFI, 1999a).

¹³ Desde el reglamento de 1989 la inversión extranjera podía participar, sin autorización previa, en cualquier proporción en actividades de maquila u otras comerciales o industriales de exportación.

Recuadro 3

DIFICULTADES, INDEFINICIONES Y LIMITACIONES EN TORNO A LA IED

En voz de empresarios, todavía es indispensable vincular cuestiones de IED con la política fiscal, la cual ha cambiado en forma significativa durante los últimos años y es de preverse que lo siga haciendo. El pago de impuestos antes de generar utilidades y la Ley del Impuesto Sobre la Renta que obliga a las empresas a acumular los ingresos en créditos, aunque no se haya recibido el pago, parecieran ser casos que desincentivan a la inversión en general, incluyendo a la IED. En otros casos se menciona la poca transparencia y la creación de normas tardías, como en el caso de las telecomunicaciones. Por otro lado, dos sectores específicos, la petroquímica y la electricidad, han generado áspersos debates durante la década de los noventa entre el gobierno y los partidos políticos en las respectivas cámaras legislativas y a nivel público.

En el caso de la petroquímica, cuya posibilidad de privatización ya se había anunciado desde febrero de 1988, se aprecian varios elementos. En agosto de 1989 PEMEX libera 14 sustancias petroquímicas que pueden ser producidas por la iniciativa privada y en agosto de 1991 el Poder Ejecutivo Federal anuncia la reducción de 19 a 6 el número de petroquímicos que elaborará el estado. Posteriormente, en 1992, PEMEX anuncia la venta de una serie de plantas petroquímicas, abierta a mexicanos y extranjeros. Después de debates políticos y públicos, en noviembre de 1995 inicia el proceso de privatización del complejo de Cosoleacaque, el que se cancela en abril de 1996. Desde septiembre de 1996 el gobierno propone la privatización donde el estado mantenga el 51% del capital, lo cual rechaza la iniciativa privada, y en enero de 1997 se anuncia nuevamente el paquete de privatización de los complejos petroquímicos. Empresas como Mobil Oil, por ejemplo, han anunciado inversiones de 2 000 millones de dólares en Venezuela, y las cuales pensaba invertir en México. En mayo de 1998 inicia el tercer intento por vender las plantas. El proceso ha sido complejo y en varias ocasiones desde entonces no se han encontrado compradores. En febrero de 1999, por ejemplo, fracasó la licitación del complejo Morelos ante el esquema "51-49".

En el sector eléctrico se ha desatado, desde 1998, un debate público y político. El Poder Ejecutivo Federal, con el objeto de permitir la participación total de la iniciativa privada en el sector — la cual se permite parcialmente desde 1992 en el esquema de cogeneración, autoabastecimiento, pequeña producción y producción independiente — presentó en enero de 1999 la iniciativa de reforma al sector eléctrico y es posible que se debata en la Cámara de Diputados a finales de 1999. Ante la creciente demanda de energía eléctrica estimada para los próximos años, con inversiones de alrededor de 25 000 millones de dólares hasta el 2005, así como la relativa descapitalización de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), por diferentes causas y en las que se ha concentrado gran parte del debate, el Poder Ejecutivo Federal ha propuesto la iniciativa de reforma basada en la participación privada en la distribución e importación de electricidad para el servicio público, y cuyo cauce todavía es incierto. Para los críticos de la iniciativa, además de que la industria eléctrica es considerada como una industria estratégica y con un profundo sentido nacional-histórico, la descapitalización de CFE ha sido resultado de una errada política de subsidios y tarifaria y de enormes adeudos por parte de privados e instituciones públicas, factores causantes de la mencionada descapitalización de la CFE.

Fuente: MB (1999); de Icaza (1998); Gutiérrez Santos (1999); Pérez-Moreno (1998a); Rodríguez Padilla (1999); Téllez Kuenzler (1999).

c) Consideraciones sectoriales

Si la Ley de 1973 y su regulación en 1989 preveían restricciones a la inversión extranjera en 142 clases económicas según la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos— tanto reservadas exclusivamente al Estado, a mexicanos, con participación minoritaria y las que requieren de una resolución previa por parte de la CNIE.—, la Ley de 1993 establece una muy significativa eliminación de restricciones. Ante la creciente liberalización en torno a la IED, y en el contexto de la nueva estrategia implementada desde finales de la década de los ochenta, la legislación actual permite la IED en prácticamente todas las actividades: de las 704 actividades listadas en el Catálogo de Actividades Económicas y Productivas, aproximadamente 606 están 100% abiertas a la IED, 35 actividades permiten una participación de la IED hasta en un 49%, 37

actividades una IED hasta en un 100% con previa aprobación de la CNIE y sólo en 16 actividades se excluye la propiedad o control de la IED (SECOFI, 1990a).¹⁴

Además de estas tendencias generales desde 1973, es significativo enfatizar que desde la Ley de 1993 también se han llevado a cabo profundos cambios en la misma, los cuales se reflejan en su Reglamento de 1998. Al respecto es conveniente destacar que, por un lado, se han eliminado prácticamente todos los requisitos de desempeño y sectoriales, con una serie de artículos transitorios previstos en la Ley de 1993 y en el TLCNA (véanse los recuadros 4 y 5).¹⁵ Por otro lado, particularmente sectores como la comunicación vía satélite¹⁶, los ferrocarriles y los puertos—actividades reservadas exclusivamente al Estado—y el transporte, almacenamiento y distribución de gas¹⁷, la administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos y el sector financiero (véase el recuadro 4)—con significativas restricciones a la inversión extranjera o reservadas exclusivamente a mexicanos—han sido liberalizados en forma importante desde 1993. En estos casos, los respectivos artículos de la Ley de 1993 se derogaron o reformaron y se permitió la inversión extranjera en hasta un 49% y en hasta un 100% con previa autorización de la CNIE, en algunos casos incluso sin ésta (véase el recuadro 5).

Además de la eliminación de las restricciones anteriores, en un número importante de actividades—particularmente en el sector financiero como sociedades controladoras de agrupaciones financieras, instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles, entre otros—la Reforma de 1996 permitió una participación de hasta un 49%, superior al 30% otorgado en la Ley de 1993. Estas disposiciones fueron nuevamente liberalizadas en 1999 y permiten en un gran número de actividades del sector financiero una participación mayoritaria del capital extranjero, con un importante impacto en el sector durante 1999 y en los próximos años (véanse el recuadro 4 y el capítulo 3.3.3.).

Mientras que los requisitos para la inversión extranjera en el sector automotriz y de autopartes, además de las actividades de edificación, construcción e instalación de obras han sido eliminados desde enero de 1999, todavía subsisten en otros sectores como aquellas reservadas al Estado y a mexicanos, pero también en las administradoras de fondos para el retiro (afores), el transporte nacional terrestre de pasajeros y carga, sociedades cooperativas de producción y el transporte de agua, entre otros (véase el recuadro 5). En estos casos no se permite una participación de la inversión extranjera superior a la estipulada.

Sin embargo, la Ley de Protección al Ahorro Bancario de enero de 1999 derogó varios artículos de la Ley de 1993 y su Reforma y, en general, permite una participación en los servicios financieros de hasta el 100% en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles (DOF, 1999b, p. 22). En otros servicios financieros como en uniones de crédito, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito y arrendadoras financieras, entre otras, la participación máxima de la inversión extranjera es de 49%.

¹⁴ En 1994, después de la implementación de la Ley de 1993, pero antes de los posteriores decretos y reglamentos, las actividades de la economía mexicana que se encontraban abiertas a la inversión extranjera representaban el 82.5% del PIB, mientras que sólo el 4% y el 6% del PIB se restringían exclusivamente a mexicanos y al estado mexicano (SECOFI, 1994ab).

¹⁵ De igual forma y conforme al TLCNA, las inversiones extranjeras en el sector automotriz, autopartes y de edificación, construcción e instalación de obras no tienen restricción alguna desde enero de 1999 y sin necesidad de resolución favorable por parte de la CNIE. No obstante, y conforme al TLCNA, los sectores automotriz y de autopartes todavía presentan requisitos de desempeño con respecto al valor agregado nacional y la balanza comercial, los cuales serán eliminados por completo en 2004 (Ruiz Durán y Dussel Peters y Taniura, 1997).

¹⁶ En este caso la inversión sólo puede participar hasta en un 49% del capital social y en hasta un 100% en servicios telefónicos celulares, previa autorización de la CNIE (DOF, 1996, p. 93).

¹⁷ A finales de junio de 1999 se publicó y entró en vigor el Nuevo Reglamento de Gas Licuado del Petróleo (Gas LP), el cual permite la inversión extranjera en los servicios de transporte, almacenamiento y comercialización de ese combustible, mientras que la distribución al público queda reservada exclusivamente para los inversionistas nacionales.

Recuadro 4

LA LEGISLACIÓN EN TORNO AL SECTOR FINANCIERO

En el contexto de la crisis de 1994-1995 y la crisis financiera desde entonces, la legislación en torno a la inversión extranjera en el sector ha sufrido cambios significativos. Mientras que la Ley de 1993 prevee, en general, que la inversión extranjera no podrá participar en más del 30% y 49% del capital social, dependiendo de la actividad específica (DOF 1993:93), la Reforma a la Ley en 1996 deroga lo anterior y permite una participación de hasta el 49% (DOF, 1996, p. 27).

REGULACIONES ENTORNO A LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL SECTOR FINANCIERO PARA LA RED

Instituciones de crédito de banca múltiple y sociedades controladoras de grupos financieros	Desde enero de 1999 se permite una participación extranjera del 100%
Casas de bolsa y especialistas bursátiles	Desde enero de 1999, se permite una participación extranjera del 100%
Almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, instituciones de fianzas, empresas de factoraje financiero	Participación máxima 49% del capital en series de acciones especiales. Ni mexicanos ni extranjeros pueden adquirir más del 10% de acciones A y B, con excepciones
Uniones de crédito y casas de cambio	Participación máxima de 49%
Instituciones de seguros	Se permite una participación extranjera del 100%
Compañías y sociedades financieras a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores y el artículo 103 de la Ley de instituciones Crediticias	Participación máxima de 49%

Fuente: DOF (1993, 1996, 1999b).

La legislación de la Ley en 1993, pero particularmente su Reforma en 1996 y los cambios realizados en 1999, han permitido masivas adquisiciones por parte de empresas extranjeras en el sector financiero mexicano desde entonces (véase el capítulo 3.).

3. Flujos de IED

Las estadísticas sobre la IED han sido homologadas, desde 1994, de acuerdo con las recomendaciones sobre la balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Lo anterior tiene como resultado que las estadísticas sobre la IED anteriores y posteriores a 1994 no sean compatibles. Las estadísticas anteriores a 1994 incluían IED notificada al RNIE y autorizada por la CNIE en cada año, las cuales no necesariamente coincidían con la IED materializada y no tomaba en cuenta el rezago con respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones. Además, estadísticas anteriores no incluían transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por empresas maquiladoras, reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED y el monto de las cuentas entre empresas. A partir de 1999 se reportan todos los conceptos de la IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías), por lo que en algunos casos se incluyen estimaciones para algunos de los conceptos.

Recuadro 5

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y SECTORES RESTRINGIDAS A LA IED ^{a/}

Reservadas al Estado	Reservadas a mexicanos	Regulaciones específicas	Resol. Favorable de NCFI para participación mayor al 49%
Petróleo y demás hidrocarburos	Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería	Transporte internacional terrestre de pasajeros, turismo y carga (49%) ^{b/}	Exploración, explotación y beneficios de minerales y sustancias minerales
Petroquímica básica	Comercio al por menor de gasolina y licuado de petróleo	Sociedades cooperativas de producción (10%)	Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones
Electricidad	Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable	Comunicación vía satélite (49%)	Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados
Generación de energía nuclear	Uniones de crédito	Fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para industria automotriz (49%) ^{c/}	Perforación de pozos petroleros y de gas
Minerales radioactivos	Instituciones de banca de desarrollo	Edificación, construcción e instalación de obras (49%) ^{c/}	Actividades relacionadas al servicio ferroviario y portuario
Emisión de billetes y acuñación de moneda	Prestación de servicios profesionales y técnicos que se señalen	Pesca (49%)	Administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos
elégrafos y radiotelegrafía		Servicios de telefonía local y de larga distancia (49%)	Servicios privados de educación
Control, supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos		Administradoras de fondos para el retiro (49%)	Servicios legales
		Transporte de agua (49%)	
		Fabricación y comercialización de explosivos y armas de fuego (49%)	

Fuente: DOF (1993, 1996, 1998/a); SECOFI (1999/a/b).

Notas: ^{a/} El número en paréntesis se refiere a la máxima participación de la IED. No incluye aspectos financieros (recuadro 4). Requiere de aprobación de la CNIE para una participación extranjera mayor al 49%.

^{b/} Hasta enero de 2001 la IED no puede rebasar el 49% y a partir de enero de 2004 el 100% del capital puede ser extranjero.

^{c/} Se permitirá que desde el primero de enero de 1999 la inversión extranjera participe en un 100%.

Desde 1994 las estadísticas sobre la IED capturan la inversión materializada por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México, a las nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías de sociedades ya establecidas, así como al monto de la contraprestación en los fideicomisos de bienes inmuebles. También se incluye en este concepto el monto de inversión involucrado en las transmisiones de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas extranjeros, a través de las cuales la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas. De tal forma, el total de la IED es la suma de las nuevas inversiones — definidas como aquellas que aportan al capital social o a reservas de capital — notificados al RNIE, el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras, el valor de la reinversión de utilidades en empresas con IED y el monto de las

cuentas entre compañías (CNIE 1999abc). Las disposiciones anteriores también tienen como resultado que la información sobre la IED realizada esté, con un rezago de varios años, subvaluada y se actualice constantemente y sólo se disponga de datos fehacientes después de un lapso de más un año debido al rezago temporal con que algunas empresas e inversionistas informan de sus actividades.¹⁸

Los cambios estadísticos anteriores hacen necesario el análisis de la IED anterior y posterior a 1994, ya que las diferencias en la definición de la IED no hacen comparables ambos períodos. De igual forma, no es posible sumar los acervos de IED anteriores y posteriores a 1994; en algunos casos, incluso, no se incluirán los datos de la IED de 1999 debido a su significativa subvaluación. En lo que sigue se presenta la información sobre la IED proporcionada por la CNIE reportada hasta junio de 1999 (CNIE 1999c, 2000).

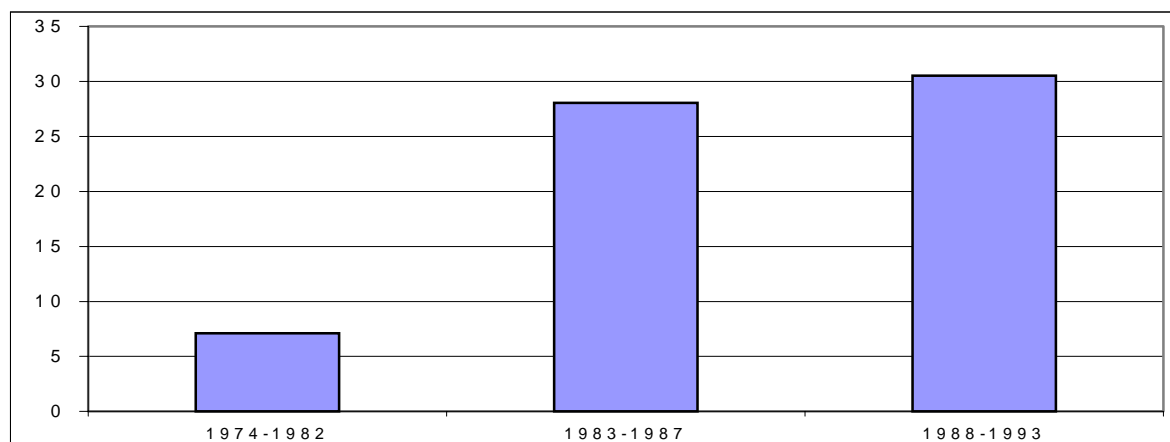
a) La IED antes de 1994

Después de la Ley de 1973 se aprecian crecientes flujos de IED para el período 1974-1993. El gráfico 2 refleja que la tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de la IED presenta un continuo y estable aumento para el período y representó 362.2 millones de dólares en 1974 y 15 617 millones de dólares en 1993. La tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) para 1974-1993 fue de 20.9%, aunque destacan los períodos 1983-1987 y 1988-1993, con una tcpa de 28.1% y 30.5%, respectivamente.

También se observan importantes cambios por parte del destino de la IED. En general, probablemente la principal tendencia desde la década de los ochenta es la creciente participación de los sectores manufacturero y servicios, mientras que el sector agrícola pierde presencia continuamente, y particularmente si se le compara con décadas anteriores. Para el período 1989-1993 la IED se caracteriza por (véanse el cuadro 1 y SECOFI, 1994ab):

1. Un creciente peso en la macroeconomía en términos del PIB y de la inversión bruta fija, generando más de 1.3 millones de empleos o el 16.2% del empleo total en las actividades que participa la IED en 1993.
2. Crecientes montos de IED, con una tcpa de 18.3%—más del doble que para el período 1980-1988—y acumulando 22 910 millones de dólares para el período.
3. Por una alta y creciente participación de la IED estadounidense, de 63.2% para el período, mientras que la Unión Europea participó con un 24.4% de la IED total.

¹⁸ El rezago de información puede ser muy significativo. Según datos de la CNIE de inicios de 1998, la IED total para 1996 y 1997 fue de 8,645 millones de dólares y 10,015 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, y con información notificada hasta el 31 de septiembre de 1999, la IED actualizada para ambos años fue de 9,764 millones de dólares y 13,538 millones de dólares, respectivamente.

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA IED (1974-1993)

Fuente : SECOFI (1994a), incluye inversión en bolsa de valores desde 1989.

4. El sector manufacturero ha sido el principal destino de la IED y participó con el 66.34% durante 1980-1988 y disminuyó al 28.63% durante 1989-1993. Esta tendencia también es resultado de las masivas privatizaciones, particularmente en el sector de las telecomunicaciones y de Teléfonos de México.

5. A nivel de ramas, las principales 5 ramas (automóviles, otros productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, industria de las bebidas y sustancias químicas básicas) participaron con el 36.9% de la IED total. Destaca el sector automotriz, con el 12.4% de la IED total para el período.

b) La IED durante 1994-1999

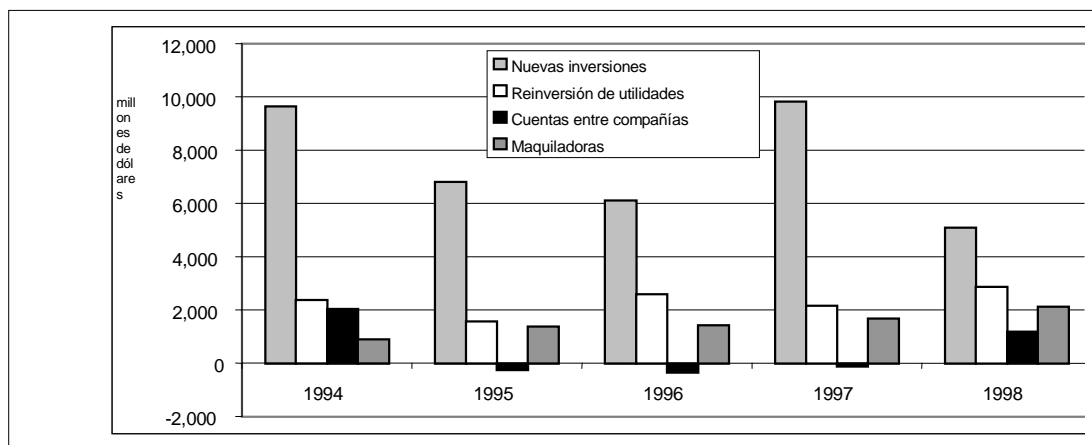
En 1994, y después de la implementación de la nueva Ley de 1993 y de la metodología estadística, las expectativas en torno a la estrategia de la liberalización, estimaciones de crecimiento y el TLCNA fueron causas importantes para la creciente IED durante 1994. Sin embargo, tanto la incertidumbre económica como política generaron la crisis de diciembre de 1994, la peor en términos del PIB, empleo y salarios reales desde la década de los treinta de este siglo. La crisis, que fue inicialmente resultado de la incapacidad del gobierno de servir y continuar reciclando bonos emitidos en dólares (Tesobonos), fue posteriormente agudizada por capitales que salieron de México y la devaluación del peso.

En el contexto anterior, la IED durante 1994-1999 se ha caracterizado por (véanse los cuadros 2-9):

1. La IED total durante el período presenta profundos oscilaciones, particularmente como resultado de la crisis de 1994-1995 y la posterior generalizada incertidumbre internacional en torno a las crisis en Asia, Brasil y Rusia, las que, en el caso de la IED hacia México, tuvieron efectos negativos hasta 1998. De tal forma, y a diferencia de períodos anteriores, la IED alcanza su máximo histórico en 1994, con 14 918 millones de dólares, pero cae en un 36.5% en 1995, se recupera notablemente durante 1997 y vuelve a caer como consecuencia de las mencionadas crisis internacionales en 1998. Como resultado, la IED presenta una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de -9.1% durante 1994-1998 y no es de esperarse que supere el monto de 1994 en 1999 (véase el cuadro 2 del anexo estadístico). En 1998, la IED se encuentra en 31.6% por debajo de su nivel de 1994.

2. A nivel agregado, de igual forma, es importante señalar la composición de la IED y algunas de sus tendencias para el período. Destaca, por un lado, que las nuevas inversiones tienen el mayor peso en la IED total, participando con el 63.5% durante 1994-1998. Tanto las actividades de maquila como la reinversión de utilidades se han convertido en el segmento más dinámico de la IED, y representan conjuntamente en 1998 más del 35% de la IED. Incluso, y ante la incertidumbre internacional en 1998, ambos rubros han aumentado en términos absolutos su inversión, a diferencia del rubro de nuevas inversiones. (véase el gráfico 3).

Gráfico 3
ESTRUCTURA DE LA IED (1994-1998)



Fuente: Cuadro 2 del Anexo Estadístico.

3. Las actividades de maquila se han convertido en el segmento más dinámico de la IED para el período, aumentando de 895 millones de dólares en 1994 a 2 111 millones de dólares, y una tcapa de 23.9%. Para los primeros tres trimestres de 1999 su participación aumentó a su máximo histórico con respecto a la IED realizada (véase el cuadro 2 del anexo estadístico).

4. La IED realizada por sectores, que no incluye la reinversión de utilidades ni las cuentas entre compañías, después de su desplome durante 1995-1996, se recuperó significativamente durante 1997 para alcanzar los 11 504 millones de dólares o un 9.2% superior a su nivel de 1994 y cae como efecto de la crisis internacional en 1998. Destaca, por un lado, la creciente participación del sector manufacturero, con el 64.3% del total de la IED realizada en 1998 y un nivel incluso superior para 1999. Sin embargo, ha sido particularmente la industria maquiladora la que ha permitido el dinamismo del sector manufacturero en su conjunto, aumentando su participación del 8.5% del total de la IED realizada en 1994 al 29.3% en 1998.

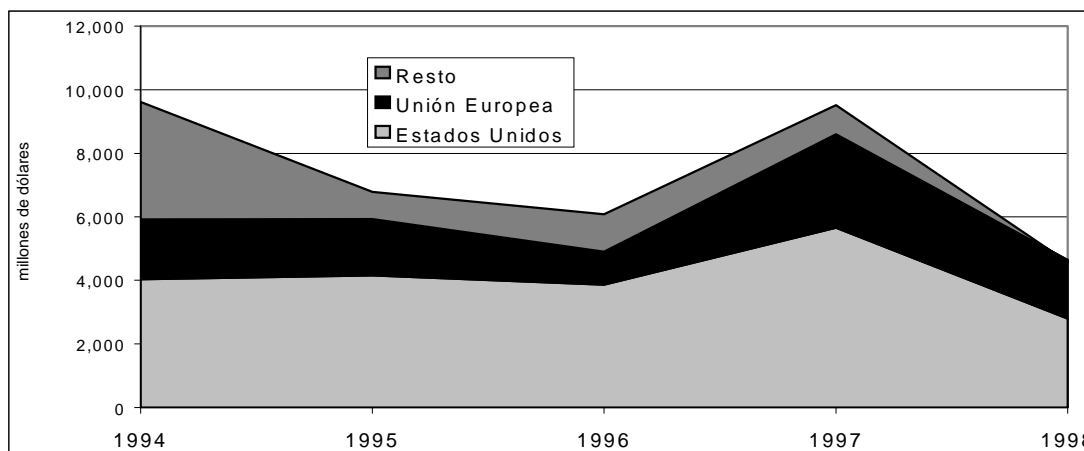
5. Con excepción de la industria de químicos, derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico, todos los subsectores del sector manufacturero (sin maquila) y el sector servicios presentan una tcapa negativa para 1994-1998. A nivel de subsectores destaca que, según la IED notificada a la RNIE para el período, los subsectores productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos metálicos, maquinaria y equipo, así como servicios financieros, de seguros y cobranza, se hayan convertido en el principal destino de la IED (véase el cuadro 4 del anexo estadístico). En el caso de la industria maquiladora, la IED se encuentra mucho más concentrada, siendo que productos metálicos, maquinaria y equipo concentran el 75.14% de la importación de activos fijos durante 1994-1998 (véase el cuadro 5 del anexo estadístico). Estos subsectores serán analizados en el capítulo 3 con detalle.

6. De 126 ramas de la economía mexicana – incluyendo al sector agropecuario, manufacturero, actividades de maquila y de servicios a nivel desagregado – de las principales 10 ramas según su

participación en la IED realizada durante 1994-1998^{19/}, seis de éstas eran del sector manufacturero y cuatro estén relacionadas a servicios. El sector automotriz resalta por su dinámica en torno a la IED, acumulando 4.090 millones de dólares durante 1994-1998 y participando con el 9.29% de la IED realizada para el período. Mientras que en la IED en varias de estas ramas se trata de IED realizada por un número reducido de operaciones (industria del tabaco y comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes, por ejemplo), otras ramas (servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, entre otros), presentan una evolución mucho más constante. Cabe resaltar dos características para estas ramas. Por un lado, para el período 1994-1998, siete de estas 10 ramas presentan una tcapa negativa y todavía no han recuperado en 1998 sus niveles de 1994. Por otro lado, destaca la creciente concentración de la IED en un grupo relativamente pequeño de ramas. De las 126 ramas económicas, estas principales 10 ramas participan en la IED realizada con el 57.11% durante 1994-1998 (CNIE 1999c).

7. Al igual que durante décadas anteriores, Estados Unidos es la principal fuente de la IED realizada reportada a la RNIE y con tendencia a aumentar su participación durante 1994-1998, del 41.8% al 55%. Ante los montos de la IED realizada por Estados Unidos, es significativa la tcapa de la misma del -8.7% durante 1994-1998, particularmente debido a la caída de la misma en 1998 en un 50.5%. Para el período 1994-1998, la IED realizada por Canadá y Estados Unidos representa el 59.6% en promedio. La Unión Europea se ha consolidado como el segundo grupo de naciones en importancia, representando el 23.7% de la IED realizada durante 1994-1998, destacando particularmente el Reino Unido, Holanda y Alemania (véase el gráfico 4). Otros países como la India y Antillas Holandesas destacan por IED realizada significativa como resultado de operaciones específicas (véase el cuadro 6 del anexo estadístico).^{20/}

Gráfico 4
IED REALIZADA NOTIFICADA AL RNIE POR PAÍS (1994-1998)



Fuente: Cuadro 6.

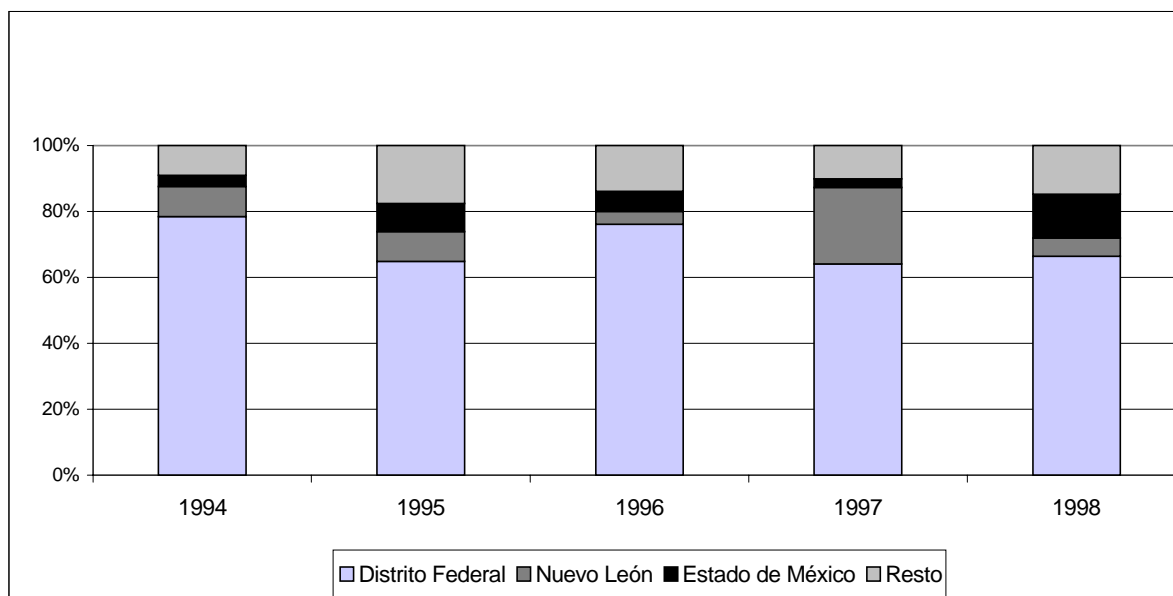
8. La participación de Estados Unidos en las importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras es aún mayor que para la IED realizada notificada al RNIE. Con una tcapa del 23.3% para 1994-1994, las importaciones de activo fijo aumentan de 827 millones de dólares en 1994 a 1 910 millones de dólares en 1998. Durante 1994-1998 participa con el 86.6%, seguidos por Corea del Sur (5%), la Unión Europea (3.5%) y Japón (3.4%). Al igual que para las principales ramas,

^{19/} Datos notificados al 31 de junio de 1999.

^{20/} En 1994, por ejemplo, la empresa ISPAT de la India compró la Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas S.A. (SICARTA).

todos los países considerados (véase el cuadro 7 del anexo estadístico) aumentan las importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras, reflejadas en una tpcp positiva durante 1994-1998.

Gráfico 5
IED REALIZADA NOTIFICADA AL RNIE POR ENTIDAD FEDERATIVA (1994-1998)



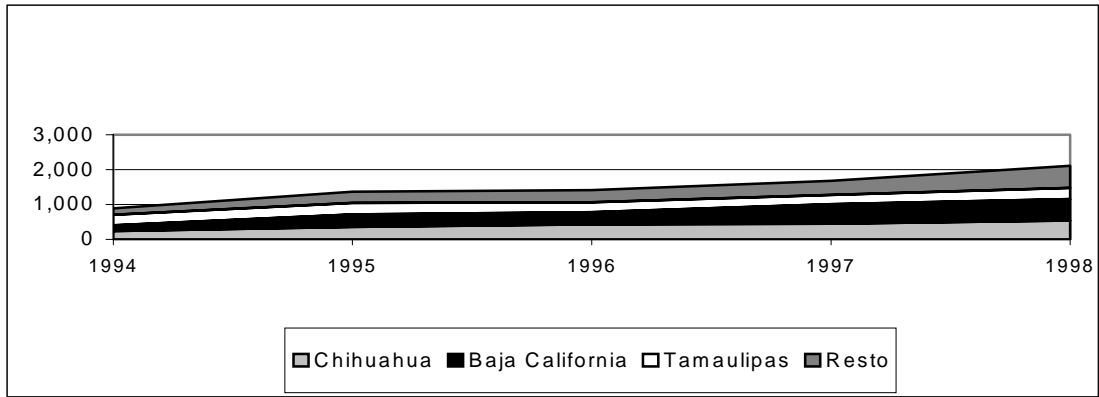
Fuente: cuadro 8 del Anexo Estadístico.

9. La información sobre la IED realizada notificada al RNIE por entidad federativa²¹ refleja, además de una imperante concentración en las principales entidades federativas, una creciente orientación hacia otras entidades. Este proceso es particularmente relevante en el caso del Distrito Federal, cuya IED realizada disminuye de 7 560 millones de dólares en 1994 a 3 384 millones de dólares en 1998, o del 78.4% de la IED total realizada al 66.4% para el mismo período (véase el gráfico 5). Esta tendencia pareciera incluso acentuarse en 1998. Nuevo León, Chihuahua, Baja California y el Estado de México se han beneficiado de este proceso desde 1994 (véase el cuadro 8 del anexo estadístico).

10. Las importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras por entidad federativa presentan un alto grado de concentración geográfica (véanse el gráfico 6 y el cuadro 9 del anexo estadístico). Mientras que Baja California y Chihuahua se han mantenido como las principales entidades federativas receptoras de importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras, con una participación conjunta del 54.6% durante 1994-1998. Particularmente Jalisco ha aumentado su participación durante 1994-1998.

²¹ La información de la IED por entidad federativa se refiere al lugar donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa y no necesariamente a la entidad federativa donde se realizan las inversiones. Lo anterior lleva a sobrevaluar la participación de las grandes entidades federativas como el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México y Jalisco.

Gráfico 6
IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS POR
ENTIDAD FEDERATIVA (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente:: Cuadro 9 del Anexo Estadístico.

III. Nuevas estrategias empresariales y organización industrial

Los anteriores capítulos reflejan una alta dinámica de la IED desde el inicio de la estrategia de la liberalización en 1988. Por un lado, y particularmente hasta 1993, importantes flujos de IED se orientaron hacia la compra de activos de empresas paraestatales en el contexto de la privatización. Desde entonces, y en forma destacada, las empresas ya instaladas y los nuevos flujos de IED se han concentrado en la creación de nuevos activos fijos. Independientemente de las oscilaciones de la IED durante 1994-1999, destaca que la IED realizada, tanto a nivel sectorial como de rama y sin incluir reinversión de utilidades ni las cuentas entre compañías, se ha orientado crecientemente, en términos absolutos y relativos, hacia los sectores manufacturero, de la maquila y el financiero.

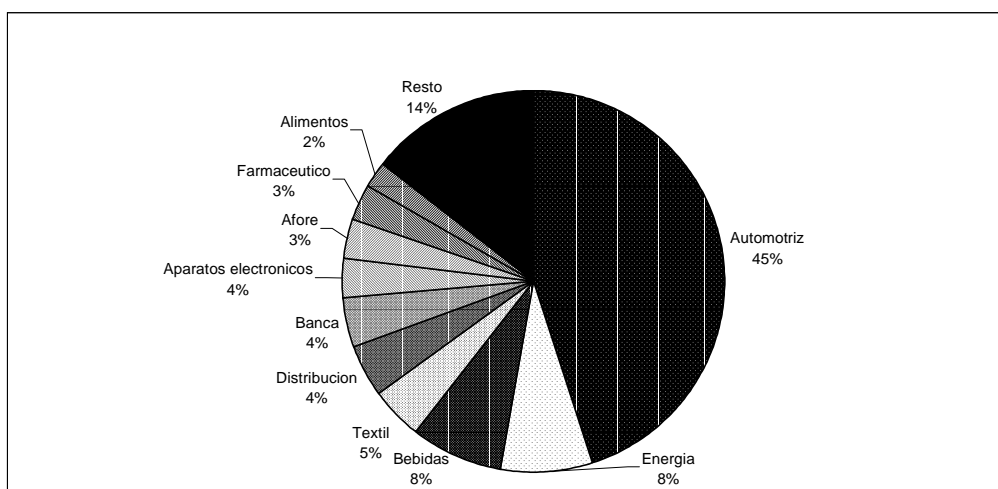
En lo que sigue se presentará parte de la compleja estructura de las empresas con participación extranjera en México, su impacto en las respectivas actividades y estrategias empresariales. De las principales 583 empresas en México en 1998, 85 empresas registraban una participación mayoritaria de capital extranjero y otras 73 algún tipo de participación extranjera (Expansión 1999).²² Estas empresas, como se verá en detalle, no sólo tienen un significativo impacto en la

²² Para un estudio exhaustivo de las características de las principales empresas según sus ventas, véase: CEPAL (2000) y Dussel Peters (2000).

macroeconomía y sectores específicos, sino que también han implicado una importante reorganización industrial de un segmento de la economía mexicana.

Además de esta estructura y condiciones generales, las operaciones de fusiones y adquisiciones han cobrado un importante auge en 1998-1999. Destacan en 1998, por un lado, las adquisiciones en el sector financiero por parte de empresas extranjeras (véase el caso de Banca Confía, comprado por Citibank, Banco Obrero, comprado por Bankers Trust y J.E. Roberts y la participación de 8.6% de JP Morgan en Banca Serfín, el tercer banco en importancia en México)²³, así como las crecientes inversiones por parte de empresas extranjeras en las telecomunicaciones (Alestra, Avantel, Telinor y Marcatel, entre otros). Esta evolución de fusiones y adquisiciones es reciente en México²⁴, y contrasta con las tendencias durante la década de los ochenta y principios de los noventa.

Gráfico 7
PROYECTOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR SECTORES (1998-1999)



Fuente: González Lara (1999).

El entorno de la estrategia de la liberalización y el marco legislativo específicamente sobre la IED y las expectativas futuras han generado un ambiente propicio para la IED. Estimaciones sobre los proyectos de inversión extranjera en México durante 1998-1999 revelan una creciente dinámica futura, con estimaciones de alrededor de 11 384 millones de dólares para 1998-1999. Destacan, por un lado, los proyectos de inversión de la industria automotriz, con 5 135 millones de dólares, seguidos por los sectores de energía, bebidas, textiles, distribución y banca (véase el gráfico 7). A nivel de empresa, es significativo señalar que las principales 4 empresas, según sus proyectos de inversión, son empresas automotrices (CEPAL 2000). La adquisición o aumento de la participación en empresas mexicanas – tales como Labatt Brewing en FEMSA, AEGON en Afore Banamex e ING en Seguros y Pensiones Bital – son de igual importancia para éstos proyectos en general.

Las tendencias anteriores reflejan una muy significativa dinámica de la IED en la economía mexicana durante la década de los noventa. Por un lado, las empresas extranjeras han aumentado en forma importante su presencia en el mercado doméstico, ya sea a través de compra de activos y/o creación de nuevos activos fijos. Por otro lado, estas empresas han destacado por una dinámica de

²³ La fusión entre Bancomer, el segundo banco en importancia, con BBVA en marzo del 2000, siendo que éste último adquirirá alrededor del 30% de las acciones de Bancomer, ha profundizado estas tendencias en el sector financiero. Según los préstamos otorgados, en 1999 Bancomer fue incluso la primer institución bancaria del país.

²⁴ Una de las alianzas más relevantes ha sido la realizada entre Telmex y Microsoft, en marzo del 2000. El Grupo Carso además adquirió en el 2000 a la cadena CompUSA, lo cual pudiera tener un impacto en el mediano y largo plazo en la industria electrónica mexicana.

fusiones y adquisiciones, así como por su orientación exportadora. Los proyectos de inversión a largo plazo, de igual manera, reflejan un relativamente alto grado de certidumbre sobre el entorno económico y político, particularmente por parte de las empresas de Estados Unidos. Su participación en los proyectos de inversión total de empresas extranjeras para 1998-1999 es de 48.39%.

Considerando la nueva estrategia de desarrollo desde 1988 y los cambios legislativos que otorgan amplias seguridades y salvaguardas a la IED (véase el capítulo 2), la IED durante la década de los noventa puede caracterizarse por diferentes etapas y estrategias. Si durante 1988-1993 la mayor parte de la IED buscó establecerse masivamente en México con la intención de ingresar y aumentar su participación en el mercado mexicano, ya sea para orientarse al mercado doméstico o a las exportaciones, el período desde 1994 pudiera caracterizarse como de expansión de la IED de empresas extranjeras ya establecidas. Estos períodos estilizados dependen de la dinámica nacional e internacional de sectores específicos y de la respectiva normatividad. Las estrategias empresariales, en este contexto, son de crítica importancia.

Además de la expansión de empresas extranjeras establecidas en México desde 1994, así como el ingreso de nuevas empresas, particularmente las que buscan acceso al mercado nacional, también se aprecian significativas tendencias de diferentes formas de asociación entre empresas, de *joint ventures* y fusiones o la compra o intercambio de acciones, etc. Estas tendencias, sin lugar a dudas, también responden a tendencias internacionales. Sin embargo, en el caso específico mexicano, éstas también se deben a estructuras y condiciones nacionales, particularmente ante la todavía imperante crisis del sistema financiero – con altas tasas de interés nominales y reales, así como niveles de financiamiento real al sector privado que en 1999 son todavía inferiores a 1994 – y la lenta recuperación del mercado nacional. La búsqueda de financiamiento, tecnología, acceso a mercados externos y las economías de escala, desde esta perspectiva, resultan imperantes.²⁵ Estas tendencias no sólo se dan entre empresas nacionales y extranjeras; la compra de acciones por 350 millones de dólares de acciones de Televisa por Grupo Carso también manifiestan estas tendencias entre empresas mexicanas. Incluso, se rumora, que Teléfonos de México pudiera fusionarse con la española Telefónica S.A. o con la estadounidense SBC Communications Inc, que ya es accionista de Telmex. Por otro lado, nuevos inversionistas extranjeros, independientemente de restricciones legislativas, en muchos casos prefieren iniciar sus operaciones con la experiencia y el conocimiento de empresas ya establecidas en México, nacionales o extranjeras.²⁶

Desde esta perspectiva, las empresas que realizan la IED en México y a nivel internacional, son parte de una estrategia empresarial global, la cual se caracteriza por diferentes objetivos y fines, y particularmente comerciales, entre los que destacan en forma estilizada por su función estratégica para las empresas (CEPAL, 1998; Mortimore, 1999):

- Búsqueda de materias primas del sector primario.
- Búsqueda de mayor eficiencia en sus sistemas internacionales de producción integrada.
- Búsqueda de acceso a mercados nacionales.

²⁵ La falta de capital en América Latina, por otro lado, también ha frenado el proceso de fusiones y adquisiciones durante 1998 (América Economía, 1999b). Otras fuentes, por otro lado, señalan que el proceso de adquisiciones de ETN fue muy dinámico en América del Sur, con la compra de empresas como Telebrás, Banco Real, Banco Garantía en Brasil, Emdersa en Argentina y Corporación Financiera Atlas en Chile (Business Week, 1999a).

²⁶ Eduardo Orteu, presidente ejecutivo de Disco Ahold que opera cadenas de supermercados en varios países sudamericanos, enfatiza la creciente necesidad de buscar aliados estratégicos, como ellos lo hicieron con la multinacional holandesa Ahold N.V.: “nosotros conocemos el perfil de nuestros consumidores y la proximidad geográfica y emocional nos permite identificar mejor sus necesidades” (América Economía, 1999a).

Recuadro 6

ESTRATEGIAS CORPORATIVAS PARA LA IED EN MÉXICO

	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado nacional o subregional
PRIMARIO		Minería	
MANUFACTURAS	Automotriz Autopartes Confección Electrónica/computación		Acero Agroindustria Alimentos Bebidas Farmacéutica Madera/Muebles Papel Tabaco Petroquímica Vidrio
SERVICIOS			Afores Aseguradoras Autoservicio Banca Construcción Distribución de gas Distribución de gasolina Distrib. de energía eléctrica (autoabastecimiento y cogeneración) Infraestructura Mensajería Restaurantes Telecomunicaciones Turismo

Fuente: Basado en el Informe 1999 - Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, CEPAL..

En muchos casos, sin embargo, las estrategias empresariales son funcionales y complementarias en varios de estos rubros: empresas automotrices, por ejemplo, se han instalado crecientemente en México y han expandido sus operaciones tanto para aumentar su eficiencia y su competitividad con empresas asiáticas y europeas, como para buscar materias primas²⁷, aprovechar los beneficios del TLCNA y acceder a los mercados de sus respectivos miembros, particularmente el estadounidense, pero incluyendo el mexicano.

En base a lo anterior, el presente capítulo busca analizar e interpretar las diferentes estrategias seguidas por las empresas extranjeras y su impacto en la IED (véase el recuadro 6). Las emergentes estructuras de organización industrial y su potencial serán de primordial relevancia. La primera parte examina tendencias generales de la IED estadounidense y algunas de sus principales características debido a la alta participación de Estados Unidos en los flujos de IED y a la conformación de una red regional de producción y distribución. La segunda parte del capítulo presenta diferentes estrategias empresariales adoptadas según el marco desarrollado anteriormente: a) búsqueda de eficiencia y b) búsqueda de acceso al mercado nacional o subregional, incluyendo casos de búsqueda de materias primas teniendo como fin su venta al mercado nacional.

²⁷ Históricamente las empresas extranjeras en búsqueda de acceso al mercado nacional y de materias primas han tenido dificultades de realizar actividades en México debido a que los recursos naturales, en general, son considerados como recursos nacionales e inalienables. Esta postura, sin embargo, ha cambiado desde la Ley de Inversión Extranjera, pero también en forma significativa con la Reforma a la Ley en 1996. La participación de la IED en sectores específicos, tales como la distribución de gas, la petroquímica y la distribución de electricidad, desde esta perspectiva, ha presentado importantes incentivos para la IED (véase el capítulo 2). La diversidad de actividades bajo este rubro – de la agroindustria a la industria minera, papelería, petroquímica y la distribución de productos como el gas y la electricidad según los lineamientos normativos específicos – hacen complejo delinear tendencias generales sin incluir aspectos sectoriales e internacionales específicos (véase el capítulo 3.4.4.).

1. Estados Unidos: inversiones y estrategias empresariales

Estados Unidos, es el principal generador y receptor de inversiones en el mundo y con una tendencia creciente durante la década de los noventa en ambas variables (UNCTAD 1998). En América Latina, durante la década de los ochenta prevalecieron los ingresos de IED estadounidenses de nuevas inversiones, mientras que en la década de los noventa han adquirido mayor importancia las fusiones y adquisiciones como una forma de aumentar su competitividad global.²⁸ Diferentes formas de asociación entre las empresas, tanto alianzas estratégicas como *joint ventures* y otros, han caracterizado los ingresos y egresos de la IED en Estados Unidos (CEPAL, 2000). De las principales 40 fusiones y adquisiciones realizadas por empresas estadounidenses en 1998, por un monto de 9 740 millones de dólares, el 8% fue realizado con empresas mexicanas. Además, México participó con 4 246 millones de dólares o el 18.78% del monto de las fusiones y adquisiciones totales para 1998.

Además de los aspectos ya mencionados en torno al TLCNA (véase el capítulo 2), un aspecto muy relevante para comprender la búsqueda de eficiencia por parte de las empresas estadounidenses en México ha sido la provisión de producción compartida de Estados Unidos, la cual estipula que los productos que sean ensamblados fuera de los Estados Unidos, con partes y componentes que provienen exclusivamente de Estados Unidos, sólo gravarán arancel sobre el nuevo valor agregado. Como resultado, y ante la eliminación del programa de maquilado el primero de enero de 2001, todas las partes y componentes que provengan de otros países que no sean Canadá y Estados Unidos, gravarán arancel en México (USITC, 1997b). El existente y potencial comercio intra e interindustrial con Estados Unidos y la red que se ha conformado durante la década de los noventa alrededor de industrias como la automotriz, la maquila y la computación, entre muchas otras, serían impensables – o al menos no presentarían la dinámica y el monto de sus actividades – sin esta localización estratégica y su propicio entorno normativo.

Para el caso de México, la IED originada en Estados Unidos es de particular importancia. El segundo capítulo ya analizó que, durante el siglo XX, Estados Unidos ha sido el principal origen de los flujos de IED en México. Según datos elaborados por la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de Estados Unidos (DC-EU 1999), la IED realizada por las filiales estadounidenses en México ha aumentado de 1 320 millones de dólares en 1992 a 2 533 millones de dólares en 1998, considerando que fueron de casi 5 646 millones de dólares en 1997. Esta impresionante dinámica, acumulando 21 860 millones de dólares durante 1992-1998 y con una tcap de 11.5% para el período, indica, además, que la mayor parte de la IED estadounidense se ha dirigido hacia el sector manufacturero: durante 1992-1998 el 57.38% ha tenido a este sector como destino. La dinámica de este sector se debe, particularmente, al crecimiento de las exportaciones y en menor medida a las ventas en general. Destaca, para el período 1992-1997, una tcap de las exportaciones totales de las filiales mayoritarias estadounidenses y de las manufacturas del 26.0% y 26.4%, respectivamente, mientras que las ventas en México lo hacen en un 12.7% y 12.0%, respectivamente. Esta tendencia, asimismo, se acentúa después de la crisis de 1994-1995 (véanse el cuadro 10 del anexo estadístico y el gráfico 8). En sectores como la electrónica y equipo de transporte la participación de las exportaciones sobre las ventas de filiales mayoritarias estadounidenses es superior al 70% desde 1995. Esta tendencia, generalizada para los sectores más dinámicos de la economía mexicana, será examinada en los siguientes capítulos.

²⁸ Estados Unidos ha sido en 1998, por mucho, la principal fuente de fusiones y adquisiciones en América Latina. De las principales 40 fusiones y adquisiciones realizadas en América Latina durante 1998, 12 fueron realizadas por empresas estadounidenses y de las principales 40 empresas conjuntas y alianzas durante 1998, en 11 participaron empresas estadounidenses (América Economía, 1999b).

LA PRODUCCION COMPARTIDA Y LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLCAN

La legislación comercial estadounidense otorga una serie de beneficios arancelarios, incluyendo a las importaciones que ingresan bajo la provisión de producción compartida (PPC). La PPC permite la importación libre de arancel a Estados Unidos cuando los productos son ensamblados o procesados en los países beneficiarios a partir de materia prima originaria de los Estados Unidos y son clasificados bajo las fracciones 98020060-90^a del sistema armonizado, anteriormente conocidas como partidas "806-807"^b. Japón, Alemania y México han sido históricamente los principales beneficiarios de la PPC. Además de estos beneficios arancelarios, los productos que se integran bajo la PPC tampoco gravan impuestos aduanales (*customs fee*) de 0.21% ad valorem y de un mínimo de 485 dólares. Sin embargo, un importante y creciente número de productos de maquila no ingresan a Estados Unidos bajo estas fracciones debido a que no pagan arancel alguno.

Las importaciones provenientes de la provisión de producción compartida se han convertido crecientemente en una forma de aumentar la competitividad de las exportaciones y producción de las empresas estadounidenses (Sander 1998; USITC 1999/c), alcanzando un 8.16% del total de las importaciones de los Estados Unidos en 1998 y con una tendencia a la baja durante la década de los noventa. Particularmente durante la década de los noventa se observa que la fracción 9802.00.80 es la principal beneficiada del mecanismo y participa en más del 98% del total de las importaciones bajo este rubro durante los noventa. México ha sido el principal beneficiario de la PPC, participando con más del 40% de las importaciones de la PPC durante 1995-1998. Destaca, de igual forma, que el contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas bajo la PPC es, por mucho, el más alto^c. Desde esta perspectiva, la PPC no sólo ha permitido facilitar exportaciones orientadas hacia Estados Unidos, sino que también aumentar las exportaciones estadounidenses y el contenido estadounidense bajo la PPC, el cual ha aumentado de niveles inferiores al 20% en la década de los ochenta a niveles cercanos al 35% durante la segunda mitad de los noventa. En el caso de México en 1998 el 28% de sus exportaciones a Estados Unidos ingresaron bajo el capítulo 98 y con una importante tendencia a la baja durante la década de los noventa particularmente debido a que un número creciente de productos ingresa a Estados Unidos directamente a través del TLCAN y libre de arancel.

El TLCAN también otorga preferencias arancelarias significativas a las exportaciones mexicanas. En general, las reglas de origen establecidas en el TLCAN promueven la integración entre los tres países miembros, ya que para ser considerados de origen norteamericano los bienes obtenidos, producidos o fabricados en su totalidad de materiales en Canadá, Estados Unidos o México: o si los materiales de origen no-regional sufrieron una transformación suficiente para cambiar su clasificación arancelaria: o, en casos particulares, si además del cambio arancelario, cumplen con normas de origen regional. Las tarifas arancelarias preferenciales no se aplican a terceros países (USITC 1999/d:4-8).

En el caso de las reglas de origen de la industria automotriz en el TLCAN los requisitos en torno al valor agregado nacional para la industria terminal se mantienen con un 34% durante 1994-1998 y posteriormente disminuirá 1% anual hasta 2003; desde 2004 sólo regirá el valor agregado regional de los países miembros del TLCAN con un 62.5%. De igual forma, los requisitos de desempeño para la industria terminal se eliminarán en 2004. Las ventas domésticas de maquiladoras, relevantes para el sector terminal y de partes y componentes, podrán aumentar continuamente desde 1994 con un 55% y podrán alcanzar el 100% desde 2001.

Las reglas de origen en textiles y prendas de vestir se rigen en general por los procesos de "hilo en adelante" (*yarn forward*), es decir, la mayoría de los textiles y prendas de vestir deben ser producidos en uno de los países del TLCAN para calificar bajo trato preferencial. Lo anterior implica que las exportaciones mexicanas no están expuestas a cuotas. Desde el primero de julio de 1999 se eliminaron los impuestos aduanales a todas las importaciones, incluyendo las de textiles y prendas de vestir, bajo el TLCAN, los cuales representaban un 0.19% ad valorem. Así, las empresas establecidas en México exportan tanto bajo la PPC como el TLCAN sin gravamen aduanal y de usuario (con respecto al valor agregado de los componentes provenientes de Estados Unidos), mientras que el resto del valor agregado recibe un trato preferencial por parte del TLCAN. A diferencia de otros países y preferencias arancelarias, procesos como el blanqueado, tenido, lavado en piedra o ácido, entre otros, tampoco gravan arancel. Estos procesos, además del empaque y la distribución de los respectivos productos, son importantes en el contexto de la reestructuración de las estrategias de las empresas estadounidenses en la actualidad.

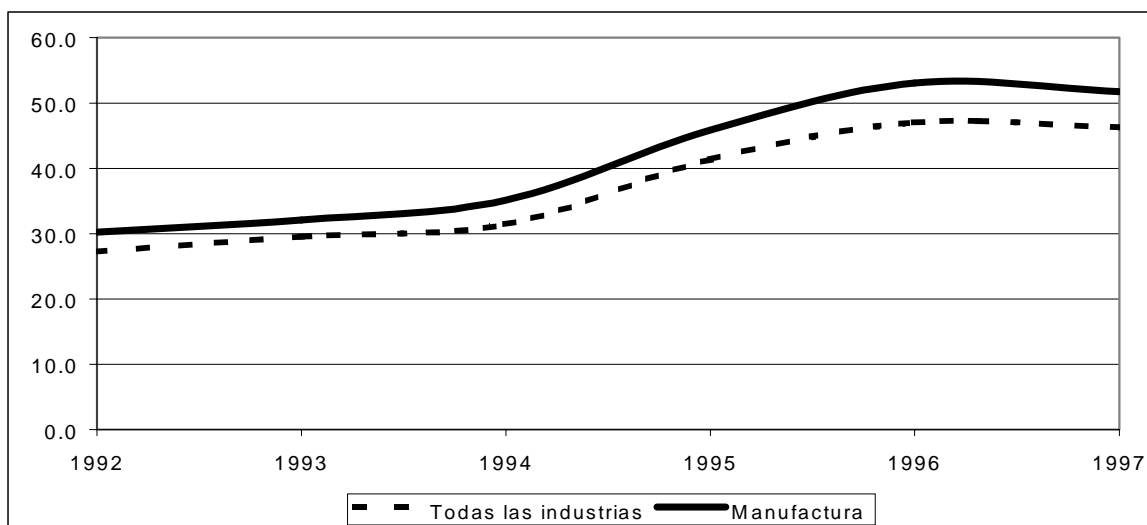
Notas: a. Las fracciones 98020060 y 98020080 se refieren a artículos que usan metales fabricados en Estados Unidos (con excepción de metales preciosos) o productos ensamblados en el exterior, respectivamente, mientras que la fracción 98020090 fue creada para permitir el ingreso de textiles y prendas de vestir mexicanos de telas originadas y cortadas en Estados Unidos. Bajo la fracción 98020080 también pueden ingresar prendas de vestir, aunque sólo las telas y partes estadounidenses (botones y zippers, por ejemplo) ingresan sin arancel (USITC 1999/b:1-2).

b. Las partidas "806-807" incluyen a tres fracciones: a) 806.20 (artículos exportados para su reparación o alteración), b) 806.30 (artículos previamente exportados para su procesamiento y retorno a Estados Unidos para procesamiento adicional) y, c) 807.00 (artículos previamente exportados para su ensamble fuera de Estados Unidos y/o incorporación en productos extranjeros que se importarán a Estados Unidos).

c. Si durante 1995-1998 el contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas bajo la PPC es superior al 58%, en ningún otro país el contenido estadounidense es superior al 7% (USITC 1999/b:b3-b5)

Gráfico 8

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS DE FILIALES MAYORITARIAS ESTADOUNIDENSES EN MÉXICO (1992-1997)



Fuente: cuadro 10 del Anexo Estadístico.

Desde otra perspectiva, una de las pocas encuestas realizadas a 405 empresas primordialmente estadounidenses (AmCham, 1997) a finales de 1996, revela que:

1. México representa una importante oportunidad de inversión para estas empresas, las cuales invirtieron 11 700 millones de dólares durante 1993-1996. Estas esperan aumentar sus inversiones en 15.8%, independientemente del impacto de la crisis de 1994-1995. La mayoría de las empresas, el 65%, estimaba aumentar sus inversiones en los próximos cuatro años, mientras que el 26.1% anticipa una disminución de la inversión.
2. Sin embargo, se aprecia una alta asociación entre el tamaño de las empresas y su intención de invertir. Las empresas muy grandes esperaban aumentar sus inversiones, mientras que permanecieron estancadas en el caso de las compañías grandes y disminuyeron para las de menor tamaño.
3. Los principales factores y condiciones para invertir en México según éstas empresas, fueron, en orden de importancia: a) el tamaño y potencial del mercado, b) bajos costos de la mano de obra, c) la localización estratégica de México, d) la apertura comercial, el TLCAN y otros acuerdos de libre comercio y, d) la calidad de la mano de obra y disponibilidad de mano de obra calificada y gerentes.
4. Para el período 1993-1996 el 20% de las empresas había perdido inversiones en México a costa de otros países — particularmente Estados Unidos, Brasil, China, Venezuela, Irlanda y Colombia—, acumulando oportunidades perdidas entre 7 200 millones de dólares y 16 600 millones de dólares para 1993-1997.
5. Las principales razones por las que México había perdido proyectos de inversión fueron: a) inestabilidad e incertidumbre económicas, b) inestabilidad e incertidumbre política y social, c) carga fiscal y falta de competitividad fiscal o incentivos fiscales, d) la caída del mercado mexicano y, e) burocracia y lentitud en la toma de decisiones gubernamentales, entre otras.

Encuestas posteriores—realizadas a un número representativo de grandes y muy grandes empresas en los sectores de manufactura, maquila, servicios y comercializadoras (AmCham, 1999b)—reflejan el profundo impacto que ha tenido el TLCNA desde 1994. Para estas empresas,

los principales beneficios del TLCNA han sido las reducciones arancelarias de importaciones y exportaciones, el creciente comercio y la desregulación administrativa. El 18.8% de las empresas, además, señaló que ha transferido parte de su producción de Asia a América del Norte con el objeto de reducir costos y tiempos y beneficiarse de los relativamente bajos salarios en México, a diferencia de sólo el 5% en 1997. Uno de los cambios más significativos al comparar las respuestas de 1997 y 1999 es el que las empresas hayan disminuido su función de distribuidores y hayan aumentado las relaciones como subsidiarias, con un positivo impacto en la generación de empleos y en servicios en México.²⁹ Las exportaciones de estas empresas a Estados Unidos aumentó durante 1993-1998 en un 79% y el promedio exportado por empresa aumentó de 190.5 millones de dólares a 341.2 millones de dólares. Las importaciones, por otro lado, aumentaron en un 27%, de un promedio de 172.7 millones de dólares por empresa a 219.8 millones de dólares. Destaca que para algunas empresas, particularmente las grandes con ventas entre 9.5 y 45 millones de dólares, el crecimiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos sobrepasó al de sus exportaciones (AmCham, 1999b:7ss.).

El recuadro 8 y el cuadro 12 del anexo estadístico reflejan algunas de estas tendencias en torno a las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, el principal receptor de las exportaciones mexicanas, y particularmente de los sectores en búsqueda de eficiencia regional y global establecidas en México (CEPAL 2000). En estos rubros, particularmente en el sector automotriz, electrónica y confección—destaca que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos gravan un arancel significativamente inferior al resto del mundo. Por otro lado, México se ha convertido en el primer proveedor de productos electrónicos desde 1998 y en el tercero de productos automotrices desde 1993, desplazando a países como Alemania.

Los resultados anteriores son de interés desde varias perspectivas. Por un lado, reflejan que en general estas empresas anticipan un importante aumento de sus inversiones, incluso relativamente poco tiempo después de la crisis de 1994-1995 y hasta 1999. Por otro lado, también reflejan una diferenciación entre los inversionistas extranjeros y una preferencia por invertir en México por parte de las empresas de mayor tamaño. Es importante destacar que para estas empresas el entorno económico y de inversión extranjera es relevante, pero también lo es el político y social. La inestabilidad e incertidumbre política y económica, son ambas relevantes para explicar las oportunidades perdidas según estas empresas.

Desde esta perspectiva, Estados Unidos no sólo es el principal socio comercial de México y la principal fuente de IED, sino que México también se ha convertido en un espacio de producción de creciente importancia para empresas estadounidenses para competir en mercados globales, y concretamente con productos y procesos provenientes de Asia. De las principales 10 empresas según sus exportaciones en 1998, por ejemplo, 6 empresas son estadounidenses (Expansión, 1999d).³⁰ En los siguientes capítulos se elaborará con detalle sobre el tema, tanto con respecto a la creciente presencia de estas empresas en México, como a su estrategia corporativa.

²⁹ Mientras que en 1997 el 52.5% de las empresas señaló que eran distribuidoras y el 10.8% que eran subsidiarias, en 1999 cambió a 31.8% y 29.6%, respectivamente (AmCham, 1999b:8).

³⁰ De igual forma, de las principales 10 empresas extranjeras según sus ventas, 7 son estadounidenses, una alemana, una japonesa y una suiza (Castellanos, 1999).

Recuadro 8

LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS (1990-1998)

Durante la década de los noventa las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.4, se han convertido en el principal motor de crecimiento de la economía y están íntimamente vinculadas con la dinámica de la IED.

En 1998 México se ha convertido en el tercer exportador en importancia a Estados Unidos, después de Canadá y Japón, y desplazando a países como Alemania y China durante la década de los noventa. De los principales 5 exportadores a Estados Unidos, México presenta la más alta tcapa de las exportaciones, después de China.

En general, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han sido particularmente dinámicas en los rubros que se definieron como en búsqueda de eficiencia. El cuadro 12 del anexo estadístico refleja algunas de las características de estos productos exportados mexicanos. Destaca, por un lado, que México ha aumentado su participación en sectores como el automotriz, la electrónica y la confección en el mercado estadounidense en forma considerable. En el sector automotriz, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaron en más de 7 puntos porcentuales durante 1990-1998 para alcanzar 13.5% de las importaciones totales de Estados Unidos en 1998. De seguir esta dinámica, a mediano plazo México desplazará a Japón como segundo importador en importancia, después de Canadá. El cuadro 12 del anexo estadístico refleja tendencias semejantes en los sectores de la electrónica y la confección. Este último ha sido probablemente el más exitoso durante el período. En sólo 8 años las exportaciones mexicanas de confección pasaron del 2.8% de las importaciones totales de Estados Unidos en 1990 al 13.5% en 1998, convirtiéndose en el principal exportador a Estados Unidos desde 1998.

Las tendencias anteriores están estrechamente vinculadas con las tendencias de la IED examinadas en el documento y la conformación de una red de producción y distribución de sectores con la intención de aumentar su eficiencia regional y global. Sin embargo los diferenciales en torno a las tarifas arancelarias impuestas por Estados Unidos también pueden haber jugado un papel relevante. Por un lado, las exportaciones mexicanas se han beneficiado desde 1990, y particularmente desde la entrada en vigor del TLCNA, de aranceles que, en 1998, representan el 22.6% de los aranceles totales impuestos a las importaciones estadounidenses. En 1998 los aranceles totales sólo son menores en el caso de Canadá. Por otro lado, y en sectores específicos, los diferenciales arancelarios podrían ser una importante causa para comprender los flujos comerciales. En 1998, por ejemplo, las importaciones de confección mexicanas sólo gravaron un 0.9% en su conjunto, mientras que otros competidores como Taiwán pagaron más de 21%. Las exportaciones mexicanas de productos electrónicos, de igual forma, sólo gravan un 0.3%, mientras que las de Canadá un 0.1% y las de China un 2%.

Se aprecia, en general, que después de Canadá, México ha sido el país más favorecido por el sistema arancelario estadounidense, incluso antes del TLCNA.

Fuente: cuadro 12 del Anexo Estadístico.

A nivel de empresa destacan por el monto de IED durante 1998 y 1999 tres sectores: el sector automotriz y de autopartes, las telecomunicaciones y el sector financiero. Mientras que las empresas estadounidenses automotrices y de autopartes han expandido sus operaciones significativamente, y México se ha convertido desde esta perspectiva en un segmento territorial importante en su estrategia corporativa global, tanto telecomunicaciones como el sector financiero son todavía sectores en los que la inversión estadounidense está ingresando en forma masiva en México.

2. La búsqueda de eficiencia

La mayor parte de la IED en México durante la década de los noventa, y particularmente la destinada a la manufactura de empresas ya establecidas desde la entrada en vigor del TLCNA, puede catalogarse bajo este rubro. La IED del sector manufacturero ha aumentado su participación en forma significativa durante la década de los noventa y comprende 45.6% de la IED notificada al RNIE en México entre 1994-1998. Los sectores automotriz y autopartes, la electrónica y la confección, entre otros, con una significativa orientación hacia las exportaciones, con una

importante participación de procesos de maquila y de comercio intraindustria, son probablemente los casos más paradigmáticos de la IED en busca de eficiencia al realizar inversiones en México.

Así, en lo que sigue se analizarán las estrategias empresariales en tres sectores caracterizados como por búsqueda de eficiencia por parte de la IED: el sector automotriz y los sectores de televisores y computación, ambos parte de la electrónica.³¹

a) El sector automotriz

El sector automotriz, desde la década de los sesenta, ha sido uno de los más dinámicos de la economía mexicana y que mayores apoyos ha recibido por parte de múltiples decretos y regulaciones. Desde el primer decreto automotriz, en 1962, hasta 1989, se registran 5 decretos con la intención de desarrollar al sector automotriz—y autopartes—, ya sea vía subsidios directos, requisitos de desempeño comerciales y de valor agregado, y buscando, en general, una mayor integración de estas actividades con la economía mexicana. Sin embargo, y desde una perspectiva normativa, ha sido particularmente el TLCNA el que ha repercutido fundamentalmente en la dinámica reciente del sector. En éste se especifica en torno a las reglas de origen que los requisitos en torno al valor agregado nacional para la industria terminal se mantienen con un 34% durante 1994-1998 y que posteriormente disminuirá 1% anual hasta 2003; desde 2004 sólo regirá el valor agregado regional de los países miembros del TLCNA con un 62.5%. De igual forma, los requisitos de desempeño para la industria terminal se eliminarán en 2004. Las ventas domésticas de maquiladoras, relevantes para el sector terminal y de partes y componentes, podrán aumentar continuamente desde 1994 con un 55% y podrán alcanzar el 100% desde 2001 (Bancomext, 1996; Ruiz Durán, Dussel Peters y Taniura, 1997).

Además de estos cambios legislativos, la industria automotriz en México ha sido afectada por una serie de factores internos y externos desde la década de los ochenta. Por un lado, el desplome del mercado interno a causa de la crisis de 1982, el cual se recuperó hasta principios de la década de los noventa. Por otro lado, y fuertemente influenciadas por las empresas estadounidenses, las estrategias de las empresas establecidas en México se orientaron crecientemente hacia las exportaciones. Desde finales de la década de los ochenta, y como parte de la estrategia de los corporativos estadounidenses para enfrentar la competencia asiática, particularmente de Japón, los encadenamientos mercantiles globales, el justo a tiempo y la búsqueda de factores de producción baratos fueron elementos sustanciales que determinaron la estrategia de estas empresas. México, desde entonces, pero particularmente desde principios de la década de los noventa y con el TLCNA, obtuvo un mayor papel en la estrategia global de estas empresas. Aunado a estas tendencias es importante señalar que el gobierno, desde finales de la década de los ochenta, promovió las exportaciones mediante diferentes mecanismos e instrumentos (véase el capítulo 2.1.) y fomentó mecanismos para dar seguridad a las inversiones extranjeras (Camacho Sandoval, 1999; Mortimore, 1998).

En este contexto, la industria automotriz establecida en México experimentó profundos cambios estructurales desde la década de los ochenta. Mientras que las ventas internas de principios de la década de los ochenta apenas se recuperaron a principios de la década de los noventa y no se han recuperado hasta 1998 ante el desplome en 1995, el motor de crecimiento de la industria automotriz han sido las exportaciones. Durante 1980-1998 la producción de vehículos se ha casi triplicado para alcanzar 1 475 millones de unidades en 1998. Para el período, las exportaciones con respecto a la producción total aumentó de 3.72% en 1980 a 34.66% en 1990, 83.62% en 1995 y cayó a 68.57% en 1998. Independientemente de la crisis de 1994-1995, la cual generó un desplome de las ventas internas que representaron un 32.84% de 1980, se aprecia una constante y creciente participación de las exportaciones en la producción total desde la década de

³¹ Para un análisis detallado de la confección, véase: CEPAL (2000).

los ochenta y particularmente desde la década de los noventa. Ante la relativa recuperación del mercado interno, se estima que en los próximos años las exportaciones con respecto a la producción total alcanzará alrededor del 60% y que las ventas nacionales se concentren particularmente en los autos subcompactos.³² Por último, durante la década de los noventa, y particularmente desde la firma del TLC, se aprecia el ingreso de nuevas empresas de partes y componentes, así como de la industria terminal (particularmente Honda, Daimler Benz, BMW y Volvo³³). Todas estas nuevas empresas ya tienen centros de producción y distribución en Estados Unidos y las operaciones en México, que no llegan a las 10 000 unidades en 1998, tendrán que evaluarse en los respectivos corporativos. La alianza entre Chrysler, el cuarto productor de autos en 1998, y Daimler Benz, así como de Renault con Nissan, con seguridad tendrán un importante efecto en sus actividades en México, aunque todavía es demasiado temprano para realizar estimaciones al respecto.

Las tendencias anteriores son respuesta de las principales empresas exportadoras en el sector automotriz, siendo que Ford, General Motors y Chrysler son de las principales exportadoras mexicanas y de América Latina.³⁴ Desde principios de la década de los noventa se aprecia no sólo una creciente inversión de estas empresas en México, sino que también una creciente producción de modelos en uno de los países miembros del TLCNA para su distribución en el TLCNA e incluso a nivel global en algunos casos (CEPAL 2000; Mortimore 1998a y 1998; Ruiz Durán, Dussel Peters y Taniura, 1997). Como respuesta a la integración de México como eslabón de creciente importancia de la estrategia empresarial de las empresas estadounidenses automotrices al reto asiático y japonés, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en el sector automotriz aumentaron de 2 883 millones de dólares en 1990 a 17 645 millones de dólares en 1998, participando con el 92.32% y el 90.37% del total de las exportaciones automotrices mexicanas, respectivamente (SIC-M 1999). Estos cambios estructurales no sólo se aprecian en el caso de las empresas estadounidenses, sino que también en empresas como Volkswagen, de capital alemán (véase el recuadro 9).

Sin embargo, y no obstante los esfuerzos legislativos desde 1962, el tema del valor agregado nacional — ante la falta de proveedores nacionales — sigue siendo una importante limitante del sector automotriz y autopartes. El sector automotriz ha generado crecientes superávits comerciales, de 39 600 millones de dólares durante 1988-1996, aunque disminuye a 3.000 millones de dólares si se considera el déficit comercial de autopartes para el período (véase también Expansión, 1998b).

Fuertes inversiones por parte de empresas automotrices — proyectadas en más de 5 500 millones de dólares para 1998-1999, incluyendo la construcción de una planta de camiones y autobuses por parte de Navistar por 200 millones de dólares e inversiones por otros 35 millones de dólares en 1999 destinado a aumentar el aprovechamiento de la capacidad instalada —, son probablemente de los casos más conocidos. Otras empresas como Delphi Automotive Systems — con 53 plantas, ventas por más de 28 500 millones de dólares y las que representan el 70% de sus operaciones (Guzmán Reyes, 1999) — recientemente separada de General Motors, también prevén una creciente concentración de sus actividades en México.

³² El Impuesto Sobre Autos Nuevos (ISAN), que había sido reducido anteriormente, será cobrado en un 100% a partir de 1999, teniendo como impacto una reducción estimada de hasta 64,400 unidades en 1999, según la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y la Industria Nacional de Autopartes (INA) (Guzmán Reyes, 1998).

³³ Con la reciente compra de Scania por parte del Grupo Volvo AB y la venta de la división de los autos del grupo Volvo AB a Ford Motor Company, ahora Volvo tiene el control de las operaciones de la planta en San Luis Potosí, aunque por el momento no tiene planeado fabricar vehículos pesados de la marca Volvo, sino únicamente Scania. Volvo Autobuses además adquirió Mexicana de Autobuses en 1998 y prevee la producción de alrededor de 2 000 autobuses al año para el mercado mexicano.

³⁴ De las empresas extranjeras, las automotrices incluyen a 5 de las 7 principales empresas según sus ventas en 1998 (Castellanos, 1999) y a 4 de las principales 5 empresas exportadoras en 1998, con excepción de PEMEX (Expansión, 1999d).

EL CASO DE VOLKSWAGEN EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

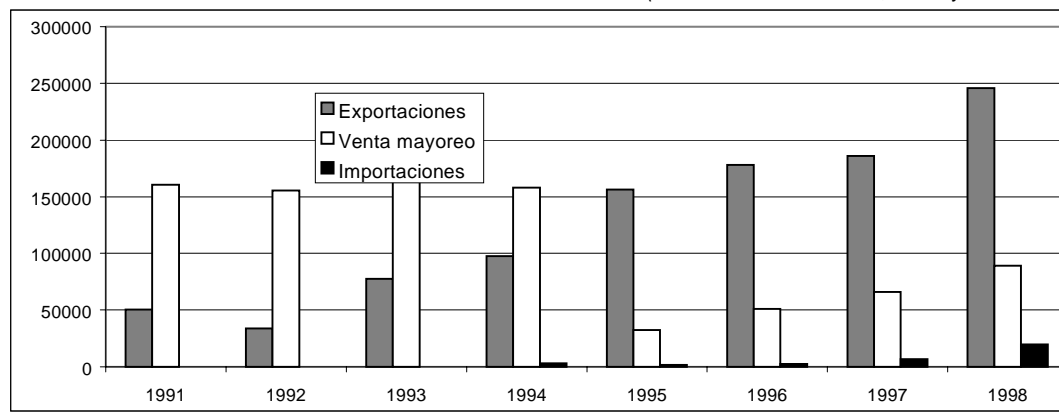
Volkswagen es un ejemplo interesante para comprender el cambio estructural de una buena parte de las empresas transnacionales en México, y particularmente del sector automotriz. Siendo una empresa alemana, su planta en Puebla está profundamente orientada al mercado de América del Norte desde la década de los ochenta. Como resultado de las reglas de origen contenidas en el TLCNA, empresas como Volkswagen tuvieron que adaptarse mediante la incorporación de insumos norteamericanos en sus procesos productivos.

Incluso antes de la crisis de diciembre de 1994 Volkswagen ya exportaba más del 30% de las unidades producidas en México e inició una fuerte promoción de sus exportaciones desde principios de la década de los noventa, convirtiendo a México en su principal base exportadora para los países miembros del TLCNA. Desde esta perspectiva, la crisis de diciembre de 1994 profundizó un proceso – y esto fue enfatizado por varias empresas automotrices en entrevistas – que ya había comenzado hace varios años: el coeficiente de exportaciones para Volkswagen aumenta de menos del 20% en 1990 al 32.14% en 1993 y al 82.89% en 1995, el máximo alcanzado. La crisis de 1994-1995 – resultando en que las ventas al mayoreo al mercado interno cayeran de 158 052 unidades a 32 244 unidades en 1994 -, la organización industrial existente y el TLCNA, permitieron que la producción se mantuviera durante 1995 y 1996. En 1998, la producción de Volkswagen en unidades se encontraba en un 30.9% superior que en 1994, las exportaciones en un 151.2%, aunque las ventas al mayoreo sólo representaban el 56.45% de 1994.

En el caso específico de Volkswagen es además importante mencionar que la empresa tomó la decisión en 1995 de producir el *Beetle* exclusivamente en Puebla para su distribución global. Inversiones superiores a 1 000 millones de dólares, generando más de 2 000 nuevos empleos y esperando una producción de 160 000 unidades anuales desde 1999, han sido algunos de los efectos de esta decisión. La empresa estima, de igual forma, que más del 90% de la producción sea exportada, particularmente a Estados Unidos y Europa.

La experiencia de Volkswagen es relevante desde varias perspectivas. Por un lado, produce en Puebla alrededor del 75% de los vehículos vendidos por Volkswagen en América del Norte. La crisis de diciembre de 1994 no afectó sus intenciones de inversión e incluso durante este período se tomó la decisión de realizar una de las principales inversiones durante la última década. La crisis y la subsecuente caída del mercado doméstico, aunados al TLCNA, agudizaron un proceso desde principios de la década de los noventa. La organización industrial y los métodos de calidad y control adoptados desde entonces permitieron la orientación de la mayor parte de la producción hacia las exportaciones en un período relativamente breve, también porque ya no existía la distinción entre calidad para el mercado nacional y para las exportaciones.

IMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION DE VOLKSWAGEN (1991-1998)
(En número de unidades, autos y camiones)



Fuente: elaboración propia en base a AMIA.

Destacan las empresas estadounidenses (Chrysler y Ford) con una IED de 3 000 millones de dólares para el período 1998-1999. Las inversiones proyectadas por Chrysler por 1 500 millones de dólares en los próximos 5 años para establecer 8 plantas en el país, además de inversiones en una nueva planta de estampados en Saltillo por 170 millones de dólares en 1998, y por Ford por 500 millones de dólares en 1999-2000 en nuevas plantas de producción en Chihuahua para motores de carros y minibuses, orientadas en alrededor del 90% hacia las exportaciones, reflejan las tendencias anteriormente examinadas. La importancia estratégica de México para estas empresas, desde esta perspectiva, sigue aumentando en su estrategia global.

La industria de autopartes refleja tendencias similares, con proyecciones de IED superiores a los 260 millones de dólares en 1998-1999, particularmente por parte de Magna Internacional y Kasai Mexicana, de capital canadiense y japonés.³⁵ Otras empresas como United Technologies, Mannesmann, Easton Control, con inversiones de 40, 35 y 25 millones de dólares, respectivamente, buscan tanto la construcción de nuevas plantas en el norte de México como el incremento de su capacidad de producción en plantas ya establecidas. Empresas como American Axle & Manufacturing Co., con inversiones de 120 millones de dólares, con el objeto de construir una fábrica de ejes, Aventec SA con 70 millones de dólares para construir una fábrica para el moldeo de partes de camionetas y furgonetas de General Motors y Teksid, con 40 millones de dólares en 1999 para la exportación de monoblocks para automotores en sus plantas de hierro gris y de aluminio en en Monclova, así como de 35 millones de dólares por parte de Oxford Automotive Co. para la apertura de una nueva planta cortadora de metal para el chasis de autos de General Motors, también reflejan la creciente integración e importancia de la industria automotriz establecida en México en el contexto de Norteamérica.

Sin embargo, algunas empresas automotrices han experimentado fuertes restricciones y dificultades durante 1998-1999, particularmente las empresas automotrices japonesas. Debido a las limitaciones en sus respectivas casas matrices, empresas como Honda y Nissan — la cual firmó en marzo de 1999 una importante fusión con Renault³⁶ y es fabricante exclusivo de modelos como el Sentra en México y para cuyo proyecto se estimaban inversiones en México de hasta 800 millones de dólares hasta el 2001 —, y aunado a complicaciones en América Latina, con una caída de 20% de las ventas en México en 1998 (Expansión, 1998a; Rico Tavera, 1998), implicarán un drástico recorte de inventarios y de costos de producción en general, imponiendo recortes en el caso de Nissan de hasta 1 000 dólares por cada vehículo producido en Norteamérica. Las plantas de Nissan en México despidieron a 580 empleados en 1999. A mediano plazo, Nissan espera tomar importantes decisiones con respecto a sus operaciones en Norteamérica y hacer de Nissan Norteamérica una sola compañía, con sede en Estados Unidos. No obstante las tendencias anteriores, Honda ha anunciado inversiones por 50 millones de dólares en 1999 para la fabricación del modelo Accord..

Como resultado del impresionante dinamismo de la industria automotriz en México, dominada por empresas extranjeras, ésta ha aumentado su competitividad en el mercado estadounidense en forma muy significativa. El recuadro 7 ya había señalado la destacada participación de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos. El gráfico 9, de igual forma, refleja los principales competidores exportadores en el mercado de Estados Unidos durante 1990-1998. De los principales exportadores del sector automotriz (capítulo 87 del Sistema Armonizado), México es el que más aumenta su participación. Con la excepción de Canadá, el principal exportador automotriz a

³⁵ Otras empresas como Unik, empresa de Desc dedicada a las autopartes, ha promovido una agresiva estrategia de expansión, basada en la adquisición de 49% de la división de transmisiones manuales de Robert Bosch y 100% de Borg Warner, además de la adquisición del 51% de transmisiones Dina. Con ventas de alrededor de 450 millones de dólares en 1998, Unik recibirá alrededor de 700 millones de dólares para consolidar sus operaciones y modernizar sus plantas (Expansión, 1998/a).

³⁶ Como resultado de esta fusión, en septiembre de 1999 Renault anunció que volvería a fabricar automóviles en México, probablemente en las plantas de Nissan localizadas en Morelos y Aguascalientes, con una inversión que podría alcanzar unos 280 millones de dólares.

Estados Unidos, el resto de los exportadores importantes – tal como Japón, Alemania, Reino Unido, Suecia, entre otros – mantienen su participación o la disminuyen.

b) La electrónica: computación y televisores

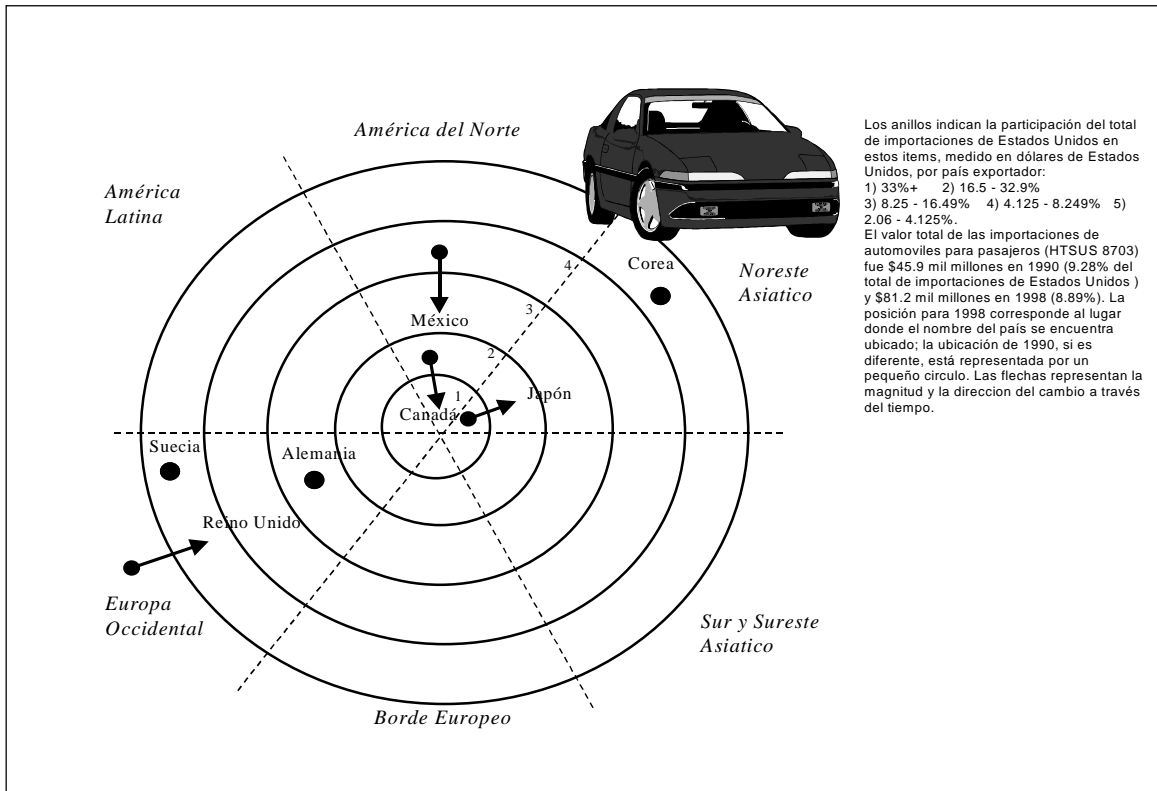
La industria electrónica en México, al igual que el sector automotriz, ha sido de las actividades de mayor dinamismo en términos del PIB desde 1988, con una tasa de crecimiento promedio anual de 9.8% sin incluir a las actividades de maquila durante 1988-1996. Con excepción del sector automotriz, la electrónica presenta la mayor dinámica para el período y empleó en 1996 a 228 603 personas. La electrónica, al igual que la industria manufacturera en su conjunto, destaca por un alto crecimiento de sus exportaciones, en su gran mayoría a Estados Unidos. El cuadro 12 del anexo estadístico refleja, por un lado, que México se ha convertido en el principal proveedor de productos electrónicos a Estados Unidos, con el 19.59% de las importaciones totales de Estados Unidos en 1998, las que representan 24 400 millones de dólares.

Otros países como Japón y Canadá han sido desplazados por las exportaciones mexicanas durante la década de los noventa. No obstante esta dinámica, las importaciones de productos electrónicos han crecido también en forma vigorosa, y reflejan, en general, las dificultades del sector para integrarse a actividades de alto valor agregado.

Al igual que el sector manufacturero en su conjunto, la electrónica sin actividades de maquila presenta un alto y creciente déficit comercial: para el período 1988-1996 éste es superior en cada uno de los años a su valor agregado (véase el gráfico 10).

En torno a la industria electrónica en general es posible señalar una serie de tendencias nacionales e internacionales que han afectado al sector en México desde la década de los ochenta. Como resultado de la crisis de 1982 y la generalizada pérdida del poder adquisitivo de la población desde entonces, con efectos negativos en la demanda efectiva generada, la industria electrónica durante la década de los ochenta tuvo profundos problemas para reestructurar su producción y canales distributivos generados durante la sustitución de las importaciones, con efectos negativos en el PIB, salarios y empleo del sector. Ante la caída de la demanda interna, las exportaciones y particularmente las actividades de empresas maquiladoras han sido de crítica importancia para la recuperación de la electrónica en México. En la electrónica ya existía una presencia relevante de empresas maquiladoras antes del TLCNA. Sin embargo, con su firma y la posibilidad de importar materias primas e insumos libres de arancel, las maquiladoras tienen el incentivo adicional de poder vender un creciente porcentaje de su producción en el mercado interno (véase el capítulo 2). Por otro lado, es importante enfatizar el aumento de operaciones asiáticas en la producción compartida en México, particularmente en electrónica, cuyo número de empresas aumentó de 19 en 1990 a 52 en los tres primeros años de vigencia del TLCAN (Mendiola, 1999). La reducción de tarifas arancelarias de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos – que disminuyeron de 3.94% al 0.29% y mucho más que con sus principales competidores (véase el cuadro 12 del anexo estadístico) - y la seguridad que ofrece el TLCAN han sido relevantes para comprender la entrada de empresas asiáticas en el sector de la electrónica, teniendo en su mayoría a Estados Unidos como mercado de destino.

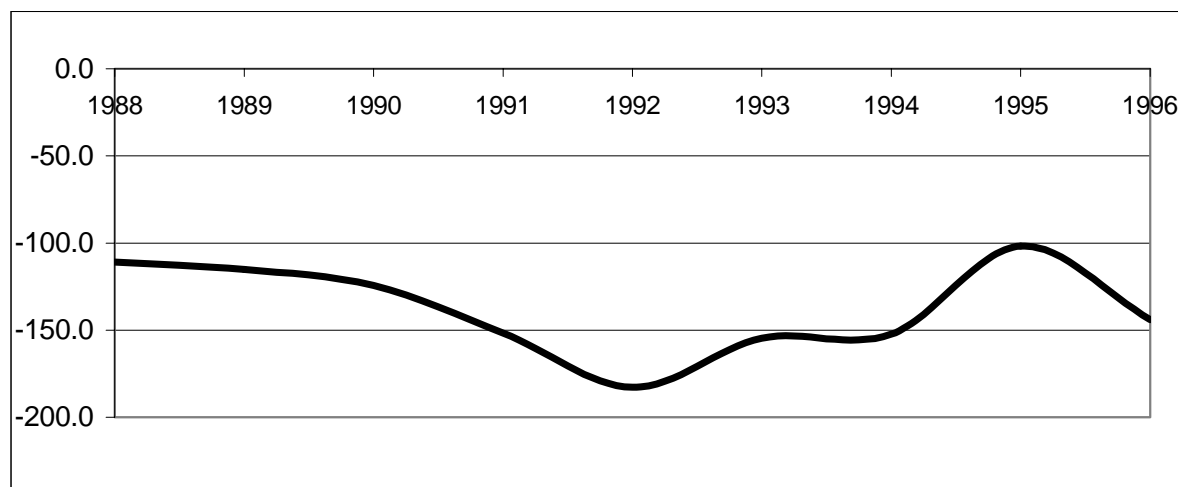
Gráfico 9
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR
AUTOMOTRIZ DE LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1990 A 1998
 (Países seleccionados) ^{1/}



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGIC.

Desde una perspectiva internacional vale la pena destacar una serie de tendencias. México, desde la década de los ochenta, ha ocupado un lugar primordial para las empresas estadounidenses en la electrónica, y particularmente en la maquila. Si durante la década de los setenta y ochenta estas empresas estadounidenses realizaban operaciones de ensamble para su venta en el mercado doméstico, durante la década de los noventa las operaciones en México se convirtieron en las principales operaciones para enfrentar la creciente competencia asiática. La cercanía de las empresas maquiladoras en México con la industria electrónica y de computación en California también ha sido un aspecto relevante (USITC, 1997a, 1998). México se ha convertido, desde esta perspectiva, en un espacio en donde las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por su participación en el mercado estadounidense. Ante la creciente importancia de las redes en la industria electrónica, México se ha convertido crecientemente en un competidor de procesos de ensamble y subensamble, y en menor medida de OEM (*original equipment manufacturing*) con países asiáticos. Ciudades como Tijuana y Ciudad Juárez, entre otras, han experimentado este *boom* de empresas de ensamble y subensamble de productos electrónicos (Expansión, 1998d). La generalizada apertura comercial de México desde la década de los ochenta y los múltiples acuerdos de libre comercio con gran parte de América Latina, también generan incentivos importantes para las estrategias de estas empresas.

Gráfico 10

BALANZA COMERCIAL DE BIENES / PIB DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA (porcentaje) (1988-1996)

Fuente: INEGI (Sistema de Cuentas Nacionales).

Ante la complejidad del sector electrónico—la electrónica de bienes de consumo y de componentes, de alta tecnología y de productos altamente diferenciados como computadoras – en lo que sigue se analizan dos sectores específicos en donde la IED se ha establecido para aumentar sus niveles de eficiencia: la industria de la computación y los televisores.

i) La industria de la computación

La industria estadounidense de la computación y de componentes y partes, hasta principios de la década de los noventa, parecía haber sucumbido ante la competencia japonesa. Si desde la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos se había convertido en el líder innovador y de desarrollo de tecnología, con pocas excepciones como Intel y Microsoft, la industria japonesa había logrado importantes éxitos. Mientras que IBM buscaba a principios de la década de los noventa la reestructuración de su empresa considerando la crisis de los servidores y la sustitución por y creciente importancia de las computadoras personales (PCs), empresas como NEC, Hitachi, Fujitsu, Seiko Epson, Mitsubishi Electric, Toshiba, Sanyo, Mastushita en Japón y en productos como semiconductores, Acer en Taiwán, la producción de *chips* de memoria en Corea del Sur por empresas como Samsung, LG Electronics y Hyundai y el establecimiento de corporativos e industrias en Singapur y Hong Kong, parecían ser los nuevos líderes en la industria de la computación global en la década de los noventa.³⁷ Más relevante aún, desde la década de los ochenta Asia se había convertido en el principal proveedor de la industria, tanto japonesa como estadounidense. Empresas como Apple, Seagate y la misma IBM competían en Asia por proveedores con empresas japonesas (Ernst, 1997; Dedrick y Kraemer, 1998). Singapur, por ejemplo, y sin tener una importante empresa de discos duros, produce alrededor de la mitad de estos productos a nivel global.

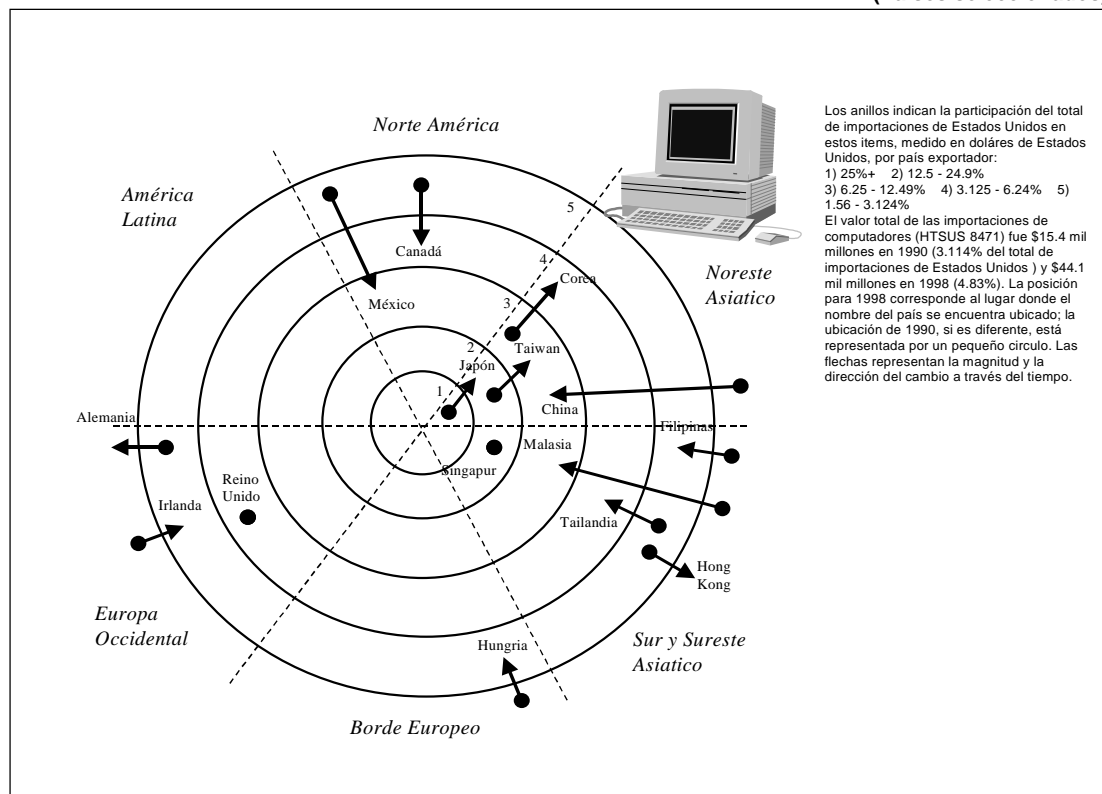
Aunque Japón se haya mantenido en la actualidad como uno de los principales productores de partes y componentes – incluyendo DRAMs, monitores para computadoras portátiles, periféricos, discos duros, CD-ROMs, impresoras láser y partes para monitores—durante la década de los noventa las

³⁷ Hasta mediados de la década de los noventa Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong se habían convertido en los líderes de producción de múltiples productos de computación. Taiwán era el principal productor de laptops, monitores, *scanners*, teclados, tarjetas madre y ratones. Singapur se había convertido en el principal productor de discos duros y tarjetas de sonido, además de ser el cuarto en importancia mundial en ensamble de PCs. Corea del Sur se había convertido en el principal competidor japonés en el mercado de los DRAMs, mientras que Hong Kong había transferido gran parte de su base manufacturera a China, pero manteniendo su hegemonía asiática en la administración de estos procesos en Asia (Dedrick y Kraemer, 1998, p. 16ss.).

empresas estadounidenses se han recuperado en forma significativa. Esto se debe a su habilidad de imponer estándares, tanto en *software* como en *hardware*, pero también a una serie de nuevas estrategias empresariales adoptadas.

El colapso de los precios de *chips*, DRAMs y múltiples partes y componentes durante la década de los noventa (Warnke, 1996) han afectado profundamente a las empresas asiáticas, además de la generalizada crisis en aquellos países en la segunda mitad de los noventa. La reducción del tamaño de PCs y la creciente importancia de las computadoras portátiles, la creciente y crítica relevancia de redes de producción y distribución global con el objeto de reducir inventarios y que respondan en “tiempo real” a las demandas de los consumidores³⁸ y organizaciones industriales basadas crecientemente en la demanda (*build to forecast, configure to order, build to order*), no sólo requieren el justo a tiempo y la disminución de costos e inventarios, sino que además una rápida reacción ante los continuos cambios de la demanda (Pringle, 1998). Las ventas directas de productos vía electrónica, y dejando en entredicho a distribuidores, proceso llevado a cabo crecientemente por las principales marcas de PCs, reflejan los cambios de organización industrial y estrategia empresarial que han llevado a cabo empresas como Compaq, IBM, HP y Dell Computer, entre otras.

Gráfico 11
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR DE LA COMPUTACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1990 A 1998
 (Países seleccionados)



Fuente: CEPAL, en base del programa computacional, MAGI.

³⁸ Compaq, la principal empresa global en ventas de PCs, ha implementado un sistema de planeación de recursos de la empresa (*enterprise resource planning*) con la intención de integrar en tiempo real a sus subcontratistas con la demanda (Tipton, 1999) y empresas como Hewlett Packard e IBM han integrado en la segunda mitad de los noventa múltiples sistemas de organización con la intención de integrar globalmente a la demanda con sus subcontratistas (Bruton y Samiee 1998; Electronic Buyers News, 1998).

En 1998 el mercado mexicano de PCs—con 977 475 embarques—se concentra en cuatro grandes empresas: Compaq/Digital, con el 21.48%, IBM con el 12.77%, Acer con el 11.57% y HP con el 10.18% del mercado. Destaca el caso de Acer que durante la década de los noventa mantuvo una presencia superior al 40%, pero cuya participación ha caído significativamente desde 1994. Acer—empresa taiwanesa y la tercera productora de PCs global—se asoció en 1994 con la empresa Computec, la cual distribuía desde 1989 productos de Acer y conformaron Acer Computec Latino América (ACLA). En México no sólo ha destacado como una de las principales empresas por sus ventas de PCs, sino que también por varias plantas de partes y componentes para PCs en Ciudad Juárez y El Paso. Ante la caída de la demanda de PCs desde 1995, tanto por parte de la población en general como del gobierno ante los recortes presupuestales, así como la agresiva campaña de distribución por empresas como Compaq y la misma IBM, Acer se ha visto en la necesidad de un profundo proceso de reestructuración (Pérez-Moreno, 1998b).

En general se aprecia para ACER una estrategia integral entre las operaciones en Estados Unidos y México, una mayor orientación exportadora de sus operaciones en México hacia América Latina y una profundización de sus operaciones en México en el ensamble de PCs y computadoras portátiles, así como de proveeduría de partes y componentes. Las estrategias anteriores también son respuesta a las limitaciones del mercado doméstico en México y a la dificultad de recuperar la participación en el mercado de PCs durante la década de los noventa. Sus nuevas plantas en El Paso—procesos de maquila en OEM de exportación—y Ciudad Juárez, en donde también ensamblan más de 400 000 *laptops* anualmente para IBM, además de monitores, también son respuesta a la necesaria reducción de tiempo que requiere la industria: sus plantas en El Paso proveen a sus operaciones estadounidenses en promedio en 3 días después del pedido, mientras que desde Taiwán y la misma Ciudad de México pueden llegar a durar varias semanas. Desde esta perspectiva, Acer – principal ensamblador de computadoras portátiles para empresas como IBM, Hitachi y Fujitsu, entre otras (Business Week, 1999b)—se ha convertido en uno de los principales ensambladores de la industria a nivel global, además de las empresas estadounidenses.³⁹

Inversiones de la IBM por 100 millones de dólares en 1999 para expandir sus plantas en Jalisco orientadas hacia las exportaciones y de Seagate por 70 millones de dólares para la construcción de una planta de productos electrónicos en Tamaulipas reflejan la compleja red que se entreteje actualmente en la industria de la computación en México.

La inversión de Softek de 10 millones de dólares en la inauguración de una fábrica de *software* es probablemente el inicio de la profundización de procesos de mayor valor agregado del sector en México.⁴⁰ Otras inversiones, como las de la IBM por 25 millones de dólares en la construcción de un nuevo centro corporativo (Expansión, 1998c) y la expansión de empresas como Acer desde México hacia otros países latinoamericanos como Brasil de ACBr por 30 millones de dólares en mayo de 1999, así como de Sanyo que ha trasladado la totalidad de su manufactura de computadoras portátiles de Japón a México desde finales de 1997, indican la transformación de la industria y las respectivas estrategias empresariales.

En general, destaca la creciente presencia de las plantas extranjeras establecidas en México desde dos perspectivas. Por un lado, empresas como IBM y Hewlett Packard, ambas instaladas en Jalisco (véase el recuadro 9), han incrementado su capacidad de ensamble y subensamble en forma significativa. Mientras que la IBM ha sido capaz de desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, aunque el valor agregado sigue siendo reducido (véase el recuadro 11), la mayor parte de

³⁹ Acer, además, ha tratado de reducir el peso de las compras gubernamentales en sus ventas totales. Su reciente contrato con TELMEX, el cual lanzará en 1999 un programa de venta de computadoras a crédito para aumentar su negocio de acceso a internet, refleja la incursión en nuevas modalidades de ventas. Como respuesta al éxito de esta estrategia, Compaq y Apple también ofrecerán sus equipos (América Economía, 1999c; Oseguera y Juvera, 1999).

⁴⁰ Con una inversión de 1.6 millones de dólares, Softek y Microsoft acordaron en mayo de 1999 iniciar operaciones de desarrollo de software a distancia, con una estimada demanda por parte de Microsoft de entre cinco y 10 millones de dólares para tal propósito.

las empresas como Hewlett Packard importan prácticamente la totalidad de sus partes y componentes para su producción de PCs en Jalisco. Las partes y componentes de sus tres principales modelos ensamblados en Jalisco (Brio, Vectra y Kayac), que en conjunto representan entre 20 000 y 30 000 unidades mensuales, son comprados internacionalmente por el corporativo de la empresa, lo cual no permite un proceso de subcontratación en la región. Una de las operaciones más impresionantes de la electrónica en general, pero particularmente en Jalisco, es la producción de impresoras – la mayor parte de impresoras de inyección de tinta – desde donde Hewlett Packard produce mensualmente alrededor de 330 000 impresoras y la mayor parte orientada hacia el mercado de exportación y principalmente a Estados Unidos. Jalisco se ha convertido para Hewlett Packard en el principal sitio de ensamble de impresoras a nivel global. El tiempo de transporte, tanto de los insumos como de la distribución final de estos productos, además de personal altamente calificado y de empresas proveedoras de insumos, partes y componentes, han sido las principales causas para el establecimiento de estas operaciones. El sólo establecimiento de Solectron, uno de las principales proveedores de impresoras en Jalisco, disminuyó en un 25% el costo de las impresoras.

Recuadro 10

LA INDUSTRIA DE LA COMPUTACIÓN EN JALISCO: ¿EL “SILICON VALLEY DE MÉXICO”?

En la actualidad Jalisco cuenta con un muy significativo número de empresas de primer nivel internacional: IBM, Hewlett Packard, Siemens, NEC, Kodak, Motorola, Lucent Technologies que fue adquirida en 1998 por Philips Electronics y cuya planta será vendida como resultado de la disolución de la alianza entre Philips y Lucent, además de proveedores como SCI Systems, Natsteel, Keytronics, Flextronics, Avex Electronics, ALPS, Dovatron, USCO, entre muchas otras empresas, las que se han establecido en las afueras de la capital de Jalisco, Guadalajara y primordialmente en el parque industrial El Salto. Sólo en 1998 la industria electrónica en Jalisco captó 624 millones de dólares de inversión extranjera, el 88.45% proveniente de Estados Unidos, según datos elaborados por el propio Gobierno del Estado de Jalisco, donde se generaron 8 442 empleos.

Durante la década de los noventa Jalisco ha sido el principal receptor de inversión extranjera de empresas de computación en México. En 1995 participa con el 12.38% del PIB de equipo y aparatos electrónicos nacional, el cual agrupa al sector de la computación. El cluster de la electrónica en Jalisco contaba, hasta 1997, con alrededor de 75 empresas, 28 000 empleos directos y más de 100 000 empleos indirectos. Se estima, de igual forma, que desde entonces se ha establecido en promedio una empresa electrónica mensualmente, contando en 1999 con 320 empresas.

La industria electrónica en Jalisco se ha especializado en productos de computación relacionados a PCs, computadoras portátiles, impresoras, teléfonos, floppy disks, semiconductores, discos duros, arneses, beepers y otras partes y componentes y bienes finales. Resultados de matrices de insumo-producto señalan que la electrónica fue, en 1996, el sector de menor integración nacional y regional.

Las exportaciones del sector han aumentado en forma impresionante, con una tasa de crecimiento superior al 100% durante 1994-1997 para alcanzar un estimado de 6 500 millones de dólares en 1998. Las principales tres empresas exportadoras de Jalisco (IBM, Motorola y Kodak) están todas relacionadas a la electrónica. IBM, SCI Systems, Motorola y Lucent Technology concentraron el 94.9% de las exportaciones totales de productos electrónicos en 1996.

Destacan, en general, dos generaciones de empresas. Por un lado, particularmente la IBM, que se establecieron y expandieron sus actividades en Jalisco al menos desde la década de los ochenta. Se establecieron particularmente debido a la fuerza de trabajo barata, la proximidad con los Estados Unidos y varios programas gubernamentales de atracción de inversión extranjera directa. La segunda generación de empresas se estableció durante la década de los noventa y las razones de establecimiento, además de las anteriores, incluye al TLCAN, políticas macro-

(Recuadro 10 conclusión)

jeconómicas y de inversión extranjera, así como un proceso de “causación cumulativa” como resultado de la demanda ya existente en el cluster. La cercanía a los proveedores – particularmente ante la necesidad de las empresas de marca de controlar el proceso de manufactura que realizan a través de contract electronics manufacturers y otro tipo de relaciones interfirma – es de gran relevancia en Jalisco ante el creciente número de empresas establecidas en la región

La estructura de valor agregado de la industria de la computación de Jalisco se asemeja a un embudo”, ya que se han establecido un gran número de empresas extranjeras de primer nivel, predominando las de capital estadounidense, pero relativamente pocas empresas subcontratistas y aún un menor número de empresas proveedoras de las subcontratistas. En general, la mayor parte del valor agregado es importado y existen contadas empresas mexicanas que se han integrado a estos procesos.

El análisis de un número significativo de empresas del sector revela una organización industrial “perversa”. Por un lado, la primera generación de empresas ha fomentado – con ingenieros, tecnología y hasta financiamiento en algunos casos – empresas subcontratistas de “productos necesarios” y que no pueden importarse masivamente debido a su volumen y/o peso (véase la inyección de plástico o el empaque, por ejemplo). Sin embargo, no se ha logrado una mayor generación de valor agregado nacional de la industria debido a que las empresas de la primera generación no han continuado con el fomento de la subcontratación – ya que encuentran calidad y precios internacionalmente – y porque la segunda generación de empresas se establece en Jalisco en muchos de los casos con una red de subcontratación de procesos, partes y componentes importados, con algunas importantes excepciones. Estas condiciones, aunadas a las brechas tecnológicas, financieras, de calidad y tiempos, no permiten generar encadenamientos en la región.

Fuente: Dussel Peters, 1998; Dussel Peters y Ruiz Durán, 200

Por otro lado, se aprecia una lenta pero creciente inversión e instalación de empresas de partes y componentes. Empresas como IEC Electronics Corp, con fábricas de partes y componentes de computación, ha dejado crecientemente de lado la manufactura de PCs y se ha concentrado en Irlanda y México como dos espacios en los que llevarán a cabo procesos de alta tecnología e intensivos en fuerza de trabajo, respectivamente (Dunn, 1998). Otras empresas como Ge Plastics se han establecido desde 1998 para dar servicios a empresas y maquiladoras para capacitar al personal con el manejo y uso de maquinaria de inyección de plástico. Las recientes inversiones de la empresa taiwanesa Delta Products, por otra parte, han permitido la construcción de una planta en Nogales, Sonora, que reemplazará a sus plantas en China y Tailandia para ensamblar baterías de computadoras. Los esfuerzos realizados particularmente en el Estado de Jalisco para atraer empresas proveedoras y que aumenten su grado de integración con el resto de la economía regional y nacional, han rendido algunos frutos. Instituciones como Cadena Productiva de la Electrónica (CADELEC) han realizado múltiples estudios desde la segunda mitad de la década de los noventa para dar a conocer la demanda generada por la industria electrónica en Jalisco—de inyección de plástico, fuentes de poder, cables y arneses a empaques, tarjetas de circuito impreso y anti-estáticos—con la intención de generar incentivos para que nuevas empresas, en general extranjeras y estadounidenses, se establezcan en Jalisco. Es posible que a mediano plazo esta estrategia genere una dinámica regional en la industria electrónica que difiera de los procesos que, hasta ahora, se han concentrado en el ensamble y actividades de reducido valor agregado y de limitados procesos de aprendizaje.

ii) Aparatos de televisión

La industria establecida en México de aparatos de televisión tiene una serie de semejanzas con la industria de la computación. Su estructura oligopólica con la participación de un reducido número de empresas, así como la dinámica en la innovación tecnológica de partes y componentes, pero también de procesos de producción y distribución, así como la competencia en los mercados internacionales, son algunas de estas tendencias comparables. Estas actividades, además, han sido

afectadas significativamente por el TLCNA, la provisión de producción compartida y por actividades de maquila en general.⁴¹

Recuadro 11 LA IBM EN MÉXICO

La IBM inició sus actividades en México en 1957 y trasladó sus instalaciones manufactureras de la Ciudad de México a Jalisco en 1975. Sin embargo, es hasta 1985 cuando amplía significativamente sus actividades en el marco de la liberalización económica llevada a cabo desde mediados de la década de los ochenta. El caso de la IBM fue históricamente importante porque, conforme a los términos del convenio firmado con el gobierno, IBM sería propietaria del 100% del capital de la nueva planta, el primer caso para una empresa extranjera, además de que se permitió la importación libre de arancel de partes para la producción requerida en esta planta. Así, el tratamiento a la nueva planta de la IBM, con inversiones de 92 millones de dólares para la fabricación de una línea de computadoras personales en Jalisco, resultó innovadora con respecto a las políticas anteriormente seguidas, pero también generó abiertas contradicciones, ya que al introducir estas modificaciones, el estado no sólo dejaba de lado su histórica intervención, sino que también dejaba en entredicho los requisitos comerciales y de contenido nacional.

En la actualidad las plantas de la IBM en Jalisco se han convertido en parte substantiva de la estrategia corporativa de la empresa, tanto para los países miembros del TLCNA como a nivel global. Estas instalaciones emplean a 11 000 trabajadores, de los cuales alrededor de 800 son empleados directamente de la IBM. El resto de los trabajadores trabajan en la planta de la IBM para diferentes empresas subcontratistas.

IBM se ha convertido en una de las principales empresas exportadoras de México y en la principal exportadora de Jalisco. IBM realizará inversiones por más de 400 millones de dólares en 1998-1999 para la construcción de almacenes de productos químicos, materiales y equipo. En la actualidad la empresa se encuentra en negociaciones para construir una planta de cristal líquido para monitores, una de las inversiones de mayor envergadura en América Latina. Este proyecto, de alrededor de 2 000 millones de dólares, sería de gran trascendencia para la industria electrónica en general, y particularmente para la industria de televisores y la computación.

Las operaciones de la IBM en el corredor industrial El Salto en Guadalajara, Jalisco, se especializan en el ensamble de *PCs* y *laptops*. En ambos productos, particularmente en *laptops*, estas plantas se han convertido en estratégicas para el corporativo. La producción de *laptops* en 1998, de 800 000, además de las 400 000 *laptops* ensambladas por Acer para la IBM en Ciudad Juárez, representan el 55% de las *laptops* producidas por la IBM a nivel global. Del total de las *laptops* producidas, el 95% es de exportación, del cual el 70% se exporta a Estados Unidos, el 15% a Canadá, el 10% a Asia y el 5% a América Latina. El ensamble de *PCs*, de alrededor de 500 000 unidades en 1998, es también relevante, aunque menor en unidades y valor si se le compara con las *laptops*.

Es importante señalar que las operaciones de la IBM han aumentado su peso global durante la década de los noventa y ha trasladado plantas y actividades de Asia a México. Las plantas en México han sido fundamentales para comprender la profunda reestructuración global de la empresa: en 1993 prácticamente la totalidad de los componentes de *laptops* se originaban en Asia, mientras que en la actualidad el 80% se originan en América del Norte. Estos cambios han sido inferiores en otros segmentos de la empresa, como en las *PCs*, por ejemplo.

Por el momento, las actividades en México se han concentrado en el ensamble de partes y componentes importados. Sin embargo, la empresa ha creado un centro de desarrollo de software (Guadalajara Supporting Laboratory) con 160 ingenieros y personal calificado y realizado importantes esfuerzos para el desarrollo de proveedores en el cluster de la electrónica en Jalisco. La construcción de la mencionada planta de cristal líquido sería fundamental para aumentar el, hasta ahora bajo, valor agregado nacional en estas actividades.

Fuente: Borja, 1995; Dussel Peters, 1998; Dussel Peters y Ruiz Durán, 1999.

⁴¹ Los datos en torno a la IED puede ser ambivalente en algunos casos. Un número significativo de empresas japonesas y asiáticas, por ejemplo, realiza sus inversiones en México desde sus filiales en Estados Unidos, particularmente para beneficiarse con el TLCNA. Esto, sin embargo, también distorsiona la contabilidad de la IED (Millman, 1998).

Sin embargo, existen también una serie de diferencias relevantes. En 1998 las exportaciones de la industria de la computación a Estados Unidos representaron 5 274 millones de dólares, mientras que las exportaciones de aparatos de televisión⁴² representaron 4 698 millones de dólares. Además de la diferencia de magnitudes, probablemente la principal diferencia se deba al origen del capital de las empresas establecidas en México. Mientras que en la industria de la computación establecida en México éste es mayoritariamente estadounidense, y con pocas excepciones de empresas europeas y asiáticas, en la industria de la televisión las empresas estadounidenses fueron desplazadas por las empresas asiáticas, tanto a nivel internacional como en México. Además, el masivo establecimiento de empresas de TV en México se debe, por un lado, a la evasión de las altas tarifas arancelarias en Estados Unidos, pero, también, a la cercanía del mercado estadounidense (Carrillo, Mortimore y Alonso Estrada, 1999).

Los cambios anteriores han generado cuantiosas inversiones extranjeras relacionadas a la industria de la televisión y particularmente en la región fronteriza del norte de México. Mientras la mayoría de los países asiáticos ha perdido presencia en Estados Unidos, México se ha convertido en el principal exportador de televisores de colores a la OECD, con una participación del 18.5% de sus importaciones totales, y con una participación del 60% de las importaciones del rubro en América del Norte (Mortimore, 1997, p. 13ss.).⁴³ Las operaciones de maquila de la industria de televisores en México, desde esta perspectiva, ha cobrado gran relevancia debido a su casi exclusiva orientación hacia Estados Unidos y la opción de responder rápidamente a las demandas del mercado.

Es posible, además, identificar dos grandes estrategias empresariales de estas compañías durante la década de los noventa en México. Por un lado, las empresas asiáticas, particularmente japonesas, que han invertido fuertemente en Tijuana⁴⁴, considerada la “capital de televisiones del mundo”. Algunas empresas europeas, por otro lado (Thomson y Philips, con un 33% del mercado estadounidense en 1989), han optado por establecerse en Ciudad Juárez.

Las tendencias anteriores – con expectativas de que la región del norte de México concentre aún más el ensamble de televisores y llegue hasta las 25 millones de unidades, de 18 millones en 1996—fueron posibles ante la masiva inversión de las empresas en el rubro. Considerando que en la actualidad no existe prácticamente ninguna empresa estadounidense que fabrique televisores—Thomson⁴⁵ compró las operaciones de televisores de General Electric y RCA, Philips las marcas de Sylvania y Magnavox y Matsushita compró a Quasar y, en 1995, la coreana LG Electronics las operaciones de televisores de Zenith en México – las empresas asiáticas han invertido más de 1,000 millones de dólares desde 1994 en el sector. Hasta marzo de 1999, los materiales y accesorios eléctricos y electrónicos incluyen a 501 plantas, 279 988 empleos y un valor agregado de 304 millones de dólares.

Tanto en Tijuana – donde también se ha establecido Sony, líder mundial en fabricación de televisores con 17 millones de unidades en 1998 (Martínez Staines, 1998) - como en Ciudad Juárez se observa desde la implementación del TLCNA una ampliación de las actividades realizadas por

⁴² El sector de aparatos de televisión se refiere al subcapítulo 8528 del Sistema Armonizado (aparatos receptores de televisión, incluidos los video monitores y los video proyectores).

⁴³ Como resultado de entrevistas, es posible que la participación de los televisores de color producidos en la región fronteriza norte de México incluso llegue hasta el 70% del consumo en Estados Unidos (Carrillo y otros, 1998, p. 47).

⁴⁴ En Tijuana se contabilizan actualmente al menos seis grandes ensambladores de televisores (Hitachi, S.I.A. Electrónica de Baja California, Sony de Tijuana Este, Sony Centro, Sanyo y JVC), además de más de 20 empresas productoras de partes y componentes de televisores. En Ciudad Juárez se localizan 7 grandes empresas ensambladoras (Philips, Zenco de Chihuahua, Thomson, LG Electronics, Goldstar, Funai y Orion). Por último, Mexicali se ha convertido en un creciente centro de producción de televisores, incluyendo a empresas como Samsung, LG Electronics, Osung Electronics, además de más de 20 empresas productoras de componentes (CNIME, 1998).

⁴⁵ RCA-Thomson, de capital francés, da en la actualidad empleo a 13 000 trabajadores en sus plantas fronterizas y produce alrededor de 3 televisores cada minuto (Silva, 1999).

estas empresas. Mitsubishi, por ejemplo, expandió su producción de circuitos impresos en Mexicali, transfiriendo toda su producción de tarjetas para televisores de gran tamaño de Asia a México, Samsung⁴⁶ y Daewoo⁴⁷ construyeron en Tijuana y Mexicali, operaciones para producir tubos de rayos catódicos y Samsung, en coinversión con Ashai Glass y Corning Glass, inició operaciones para producir vidrio para monitores de computadoras y televisores, el que hasta ahora había sido importado en su totalidad (Mendiola, 1999). Estos casos, además de tendencias internacionales de aumentar el asociacionismo interempresa – tales como la cooperación Fujitsu y Philips Consumer Electronics con el objeto de desarrollar tecnología para producir monitores para computadoras portátiles y *flat panel displays*—también señalan las crecientes convergencias entre la industria de la computación y de la televisión, particularmente en torno a tecnologías crecientemente sofisticadas para monitores y nuevos medios de comunicación.

Las estrategias empresariales anteriores son relevantes desde varias perspectivas. Por un lado, es indiscutible la presencia y liderazgo mundial de la zona fronteriza del norte de México en torno al ensamble de televisores de colores, en base a partes y componentes importados de Asia y Estados Unidos, y se estima que ésta incluso aumente. El establecimiento de este *cluster* no se debe, en general, a políticas nacionales o regionales en México, sino que concretamente a tendencias internacionales en la industria de la televisión y particularmente a legislaciones y normas de consumo en Estados Unidos. Con mínimas excepciones, toda esta producción se dirige a Estados Unidos, proceso que además ha cobrado nuevo dinamismo gracias a los beneficios de las reglas de origen del TLCNA⁴⁸ y la provisión sobre la producción compartida. Por otro lado, Tijuana y Ciudad Juárez iniciaron estas actividades como espacio de fuerza de trabajo barata y orientada exclusivamente hacia las exportaciones, sin tener al mercado nacional como referencia. Esto es importante debido a que esta estructura se ha mantenido desde la década de los ochenta, e incluso acentuado a través de la provisión de la producción compartida. Así, estas actividades nunca fueron concebidas como parte de una red nacional; el valor agregado de estas actividades, no obstante el volumen y monto total que manejan, es muy bajo y con mínimos encadenamientos con el resto de la economía regional y nacional mexicana.

No obstante, las empresas asiáticas y europeas se ven crecientemente en la necesidad de aumentar el valor agregado norteamericano para no gravar arancel según el TLCNA y la provisión de producción compartida. Una serie de empresas, particularmente japonesas en Tijuana y Mexicali, han buscado diferentes formas de integrar sus operaciones en la región, incluyendo los ejemplos mencionados de vidrio y otros componentes. Sin embargo, todavía parecería lejana la posibilidad que se realicen importantes actividades de investigación y desarrollo en la región y que empresas de capital mexicano se integren a este *cluster* ante las altas barreras de entrada financieras y tecnológicas.

A diferencia de México, otras naciones como Corea del Sur y Taiwán han implementado políticas de muy diferente índole hace varias décadas (Dedrick y Kraemer, 1998; Linden, Hart y Lenway, 1997) para apoyar estas industrias y tecnologías específicas. Las brechas tecnológicas y de innovación de productos, partes, componentes y procesos han aumentado significativamente entre estas naciones y México.

⁴⁶ La empresa coreana Samsung Electronics ha invertido desde 1995 450 millones de dólares hasta 1998 y estima nuevas inversiones por alrededor de 250 millones de dólares en 1999-2000, incluyendo una nueva fábrica de línea blanca. El consorcio produce anualmente cerca de 2 millones de televisores, de los cuales el 90% se destina a la exportación.

⁴⁷ El caso de la empresa coreana Daewoo es de particular interés, ya que ha invertido en forma significativa desde 1991 en productos eléctricos en general. Posteriormente, en 1995, se invirtieron 38 millones de dólares en una planta en Querétaro productora de refrigeradores y lavadoras, de las cuales el 70% son vendidas en el mercado interno. En noviembre del mismo año Daewoo invirtió 264 millones de dólares en una planta en Mexicali para producir tubos de rayos catódicos para monitores y televisores (Peñalosa, 1997).

⁴⁸ A diferencia de complejas reglas de origen como en el sector automotriz, en la computación las reglas son relativamente simples: se considera como mercancías norteamericanas todas aquellas computadoras que contengan tarjetas de circuito impreso de la región y cuyo proceso de transformación en la región resulte en un cambio de clasificación arancelaria.

3. La búsqueda de acceso al mercado nacional

La búsqueda de inserción en el mercado nacional por parte de empresas transnacionales es diversa y se debe, en general, a diferentes tipos de estrategias empresariales. En general, las empresas estadounidenses han preponderado en estas actividades. Tenemos, por un lado, un grupo de empresas extranjeras que ya se habían establecido desde la década de los noventa en México, vinculadas a actividades de autoservicios, bebidas y alimentos, que han continuado con una significativa expansión durante la década de los noventa, aunque sus planes de expansión se han limitado ante la crisis de 1994-1995 y la caída del poder adquisitivo de la población mexicana. Por otro lado, otro grupo de empresas extranjeras, en su mayoría estadounidenses, y relacionadas con el sector de las telecomunicaciones, no sólo ha realizado importantes inversiones en infraestructura para la telefonía de larga distancia, sino que también han iniciado operaciones para competir con TELMEX en la telefonía local. Las actividades de estas empresas han sido fuertemente afectadas por cambios en las regulaciones gubernamentales en los últimos años. Ante la importante liberalización en materia financiera en enero de 1999 (véase el capítulo 2.), el sector financiero mexicano ha atraído masivas inversiones extranjeras, aunadas a las ya realizadas en los últimos años. Por último, existe un importante número de actividades económicas en donde la IED busca el acceso al mercado nacional relacionados a la manufactura y distribución nacional de materias primas, tales como el gas natural y la petroquímica, entre otras.

En todos estos sectores es importante diferenciar entre las inversiones de ETNs que ya tienen una red de producción y distribución global, por lo cual su intención de invertir en México es exclusivamente la de aumentar su participación en el mercado mexicano (en general en sectores como de las telecomunicaciones y tiendas de autoservicio). Por otro lado existen aquellas que no han desarrollado esta red global y en Norteamérica, en casos específicos como en el sector financiero y en bebidas y alimentos, así como en los sectores de la farmacéutica y farmoquímica. En otros casos, por último, la apertura a la IED, tal como en el sector financiero, ha sido reciente, lo cual no ha permitido el desarrollo anterior de empresas extranjeras.

Los sectores de alimentos y bebidas, pero también otros tan diversos como la farmacéutica, el tabaco y el vidrio, presentan características específicas de los respectivos productos y barreras no-arancelarias, incluyendo normatividades sanitarias y fitozoosanitarias, entre otras, y generan en algunos casos la dificultad de flujos comerciales y la necesidad de establecer plantas por país, no obstante la creciente tendencia de la globalización a través de encadenamientos mercantiles globales, la producción flexible y la consecuente especialización global (Dussel Peters, 1999).

Durante 1999, además, se aprecian muy distintas inversiones extranjeras bajo este rubro. Central Parking, por ejemplo, ha invertido 17 millones de dólares y se ha convertido en la operadora que más cajones de estacionamiento controla en el país. Otras empresas como Precision Tune Auto Care, uno de los líderes en el mantenimiento preventivo automotor con más de 650 talleres internacionalmente, tiene 83 talleres en México bajo el régimen de franquicia. Emery Worldwide, que compite con empresas como DHL, Federal Express y UPS, se especializa internacionalmente en el transporte de carga para entrega inmediata y tiene entre sus principales clientes en México a la industria automotriz (Chrysler, General Motors, Ford, Mercedes-Benz y Nissan), además de empresas electrónicas (Dell, Lucent, Siemens, NEC, Ericsson y Digital) (Expansión, 1998e; Mundo Ejecutivo 1999d).

Dal-Tile International, que domina el 30% del mercado estadounidense de cerámica, compró en 1995 la empresa Cerámica Regiomontana y exporta, desde sus 5 plantas en Monterrey, el 50% de la producción de la empresa estadounidense o entre 250 y 300 camiones semanales a Estados Unidos, y otro porcentaje en México. Las inversiones de 30 millones de dólares en 1997-1998 (Morales, 1998), no sólo han permitido adecuar las instalaciones regiomontanas a los estándares de calidad y a la demanda estadounidense, sino que también le ha permitido competir exitosamente

con las grandes empresas mexicanas en el mercado nacional. Empresas extranjeras también han incursionado en el mercado de diversión: Premier Parks, por ejemplo, compró en 1999 Reino Ventura en 69 millones de dólares.

Proyectos en infraestructura también pueden considerarse bajo el rubro de búsqueda del mercado nacional. La posible infraestructura interoceánica Salina Cruz-Coatzacoalcos que permita detonar el tráfico de carga interoceánico para llegar al manejo de hasta 12 millones de toneladas anuales antes del 2005, sólo podrá llevarse a cabo a través de inversiones extranjeras significativas. Las concesiones de aeropuertos y puertos, en donde una coinversión entre ICA, el gigante mexicano de la construcción, y la empresa filipina International Container Services ganaron en 1995 la concesión del puerto de Veracruz por 50 años, además de la construcción de una terminal de granos en Manzanillo por parte de Saskatchewan Wheat Pool por 27 millones de dólares con su socio mexicano Conquistadora (Belajack, 1999), entre muchos otros, reflejan el potencial de proyectos en infraestructura para la IED.

En los sectores de alimentos, bebidas y franquicias para restaurantes también se percibe un verdadero *boom* de inversiones extranjeras en los últimos años (CEPAL, 1998). La dinámica de fusiones y adquisiciones en éstos sectores—véase la compra de Helados Holanda por Unilever en 1997 y del 50% de las acciones de Cigarrera La Moderna por British American Tobacco en 1997, entre muchas otras (CEPAL, 1998)—además de las realizadas y proyectadas inversiones por empresas como Labatt Brewing, Coca Cola y Pepsi, acumulando 869 millones de dólares para 1998-1999, así como de la industria farmacéutica por 337 millones de dólares, reflejan una intensa búsqueda y penetración del mercado doméstico. Estas tendencias se profundizan durante 1998-1999. Labatt Brewing, quien ya había adquirido anteriormente el 22% del capital de Femsu Cerveza, decidió ejercer su opción de compra de 8% adicional, acumulando una inversión de 731 millones de dólares. Otras empresas como Coca Cola, que compró la empresa británica Cadbury Schweppes por 1 850 millones de dólares a finales de 1999 y que opera en el mercado mexicano bajo la marca de Peñafiel, adquirió el 20% de Argos por 120 millones de dólares. Otras empresas como Fomento de Bebidas Mexicanas (Fobemex), esperan crecer entre 70% y 80% para 1998 y con tasas semejantes en los próximos años. Selva Virgen, otra empresa mexicana del rubro de menor tamaño, ha realizado inversiones por alrededor de 2 millones de dólares en convenio con la fábrica de exprimidoras de cítricos Zumex, de origen español. La asociación de Tequila Don Julio con la canadiense Seagram, con la que se espera aumentar la distribución del tequila 100% agave, en agosto de 1999, así como la adquisición del 33% del capital accionario de Tequila Orendain, la sexta productora más grande del país, por la estadounidense Brown-Forman, confirma una creciente tendencia a la globalización incluso de empresas e industrias consideradas como “tradicionales” en México.

En el rubro de alimentos, empresas como Nestlé ha iniciado con la construcción de una planta de procesamiento de alimentos con una inversión de 100 millones de dólares en 1998-1999 y la compra del 18.6% de las acciones de Corfuerte por JP Morgan Capital. Corp. en 1998 por 50 millones de dólares sólo indican parte de la creciente internacionalización y penetración de empresas extranjeras en México. Particularmente las franquicias estadounidenses han penetrado masivamente el mercado mexicano durante 1998-1999: McDonald's, que inició sus operaciones en 1985, realizará una inversión de 100 millones de dólares para llegar a 231 establecimientos en México—la misma empresa acordó con Bimbo que se convertiría en el proveedor único de toda la bollería para la cadena de restaurants en Venezuela, Colombia y Perú—mientras que Burger King cuenta con 81 establecimientos y con planes de abrir otros 40 nuevos locales en 1999 y una inversión de 70 millones de dólares en el período 1999-2000 (Aguilar, 1999; Expansión, 1999c). Otras empresas como Tricon Restaurants International, propietaria de las marcas Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut a nivel mundial, ya han abierto 300 restaurantes en México y han realizado fuertes inversiones en el país, de 60 millones de dólares tan sólo en 1999. Incluso, una serie de

empresas, como la brasileña Habib's, comenzará su incursión al mercado mexicano de comida rápida con precios bajos.

a) Las tiendas de autoservicio

Dentro de este rubro de la IED, en búsqueda de acceso al mercado nacional, destacan las empresas extranjeras en el sector de autoservicios. Desde inicios de la década de los noventa, el sector se caracterizó por una serie de alianzas y fusiones entre empresas mexicanas con experiencia en el rubro y empresas extranjeras en el sector del comercio detallista. Las empresas extranjeras requirieron de la experiencia de las empresas mexicanas, ante un mercado relativamente controlado por las cadenas locales. En general, estas alianzas y fusiones no perduraron, tanto por diferencias culturales en el manejo de las empresas como por las intenciones de los socios extranjeros de incrementar rápidamente el establecimiento de tiendas y ventas, paso que no fue posible seguir para las empresas mexicanas después de la crisis de 1994-1995. En la mayoría de los casos, e independientemente de la crisis, la diferencia de tamaño de las empresas no permitió una asociación de largo plazo.

La fusión entre Cifra y la estadounidense Wal Mart en 1991 terminó en 1997 con la adquisición de Cifra por parte de Wal Mart. La alianza entre Gigante y la francesa Carrefour, fracasó tras cuatro años ya que Gigante, ante los planes de expansión de la alianza, no pudo financiar estos proyectos. La alianza entre el mayor grupo de distribución francés Auchan y Comercial Mexicana se disolvió después de un año, y posteriormente Comercial Mexicana adquirió las tiendas Kmart, las que fueron el saldo de la fracasada unión con Liverpool, la cual tampoco pudo seguirle el paso a los planes de expansión de la alianza (de Icaza, 1999). Actualmente, Comercial Mexicana está asociada con la firma estadounidense Costco Wholesale Corporation.

Mientras que algunas empresas como Kmart definitivamente terminaron sus operaciones en México ante los abruptos cambios en la economía mexicana durante 1994-1995, las empresas mexicanas parecerían conjuntar una serie de experiencias positivas sobre las mismas, no obstante la terminación de la mayoría de las alianzas. Por un lado, las alianzas tienen un mayor grado de éxito si las respectivas empresas operan en diferentes segmentos del mercado. Por otro lado, las empresas mexicanas estuvieron expuestas a procesos, administraciones y productos de empresas extranjeras, las cuales definitivamente las han beneficiado desde estas perspectivas.

En la actualidad la única alianza entre tiendas de autoservicio mexicanas y extranjeras que ha subsistido es la de Cifra y Wal Mart, iniciada en julio de 1991. El Grupo Cifra, fundado en 1958, y con ventas en 1998 por alrededor de 550 millones de dólares, y Wal Mart, la principal cadena de negocios detallista en Estados Unidos, con más de 2 800 tiendas y facturación anual por 137 600 millones de dólares anual, buscaron inicialmente una fusión donde cada una de las empresas tuviera el 50% de las acciones, operación de más de 2 000 millones de dólares y la principal en su rubro en América Latina. A diferencia de las fusiones y uniones de otras tiendas de autoservicios, las diferentes operaciones de Cifra, con actividades en restaurantes como Vips y otras, le permitió financiar los planes de expansión proyectados. Sin embargo, en 1997 Wal Mart obtuvo el monto adicional de acciones para obtener el 51% de Cifra por 1 200 millones de dólares. Desde entonces la empresa en México ha continuado con la expansión de tiendas y de productividad: en 1991 un empleado tenía 21 metros cuadrados de piso de venta, el cual aumentó a 30 en 1998. La significativa reducción de inventarios, métodos de administración centralizados y la posible expansión a 47 ciudades detectadas, preveen importantes inversiones por parte de Wal Mart en el futuro (de Icaza, 1999).⁴⁹

⁴⁹ En 1999 Cifra-Wal Mart compró dos tiendas a la familia Martín Bringas en Monterrey. En 1999 el grupo tiene programadas 43 aperturas, las cuales añadirán 10% a su actual piso de venta. En la actualidad, sólo cinco estados carecen de una tienda del grupo.

b) La telefonía de larga distancia y local

Ante la apertura de las telecomunicaciones durante la década de los noventa, la principal estrategia de las empresas extranjeras y mexicanas en las telecomunicaciones, incluyendo las que ofrecen el servicio de telefonía, es la de realizar alianzas con empresas extranjeras, mientras que las extranjeras se ven obligadas a asociarse con empresas mexicanas debido a que su capital no puede exceder legalmente el 49%. Las estrategias empresariales internacionales durante la segunda mitad de los noventa no sólo han generado una creciente integración tecnológica entre teléfono, televisión, e internet, sino que también un proceso sin precedentes de fusiones y adquisiciones: la adquisición de Telecom Italia por Olivetti por 58,500 millones de dólares, la alianza entre AT&T y TCI por 48 000 millones de dólares y la compra de acciones de Comcast Corp. por parte de Microsoft por 1 000 millones de dólares, entre muchas otras de estas operaciones, reflejan tanto una creciente visión integral de las telecomunicaciones, así como un profundo proceso de concentración de estas actividades.

Paralelas a las tendencias internacionales, al igual que en otros sectores ya analizados, aunque en la telefonía éstas tendencias cobran mayor vigor, la alta intensidad de capital en general de estas actividades, aunada a la necesidad de construir redes de fibra óptica, las economías de escala por su uso, la relevancia de asociaciones y acuerdos internacionales de estas empresas, así como las dificultades de financiamiento en México, han acentuado las tendencias de diferentes formas de asociación entre empresas mexicanas y extranjeras, particularmente estadounidenses. Estas tendencias se manifiestan en el sector de las telecomunicaciones en su conjunto, tanto en la telefonía móvil y fija, como en diferentes formas de comunicación inalámbrica.⁵⁰ Incluso, en repetidas ocasiones durante 1999 se dio a conocer la noticia de la posible asociación estratégica entre Telmex, Telefónica de España y Southwestern Bell Communications.

Tanto la telefonía local como de larga distancia han estado fuertemente reguladas en el pasado y la entrada de varias empresas extranjeras al mercado mexicano ha estado sujeta a una serie de leyes y disposiciones específicas.⁵¹ Ambas actividades fueron parte del monopolio de Teléfonos de México, empresa paraestatal desde 1972, hasta su privatización en 1990, siendo que Grupo Carso adquirió el 10.4% de las acciones y controla TELMEX, mientras que Southwestern Bell y France Cables et Radio (filial de France Telecom) adquirieron 5% de las acciones, respectivamente. En el título de concesión al privatizar a TELMEX, la empresa se comprometió a incrementar el número de líneas telefónicas, a prestar servicios telefónicos a todas las ciudades de más de 500 habitantes y a reducir significativamente el tiempo de espera para adquirir nuevas líneas telefónicas. Como contraparte, TELMEX obtuvo el derecho exclusivo de otorgar el servicio telefónico hasta el primero de enero de 1997. Posteriormente, tanto la telefonía local como de larga distancia estaría abierta a toda empresa privada o extranjera a través de concesiones y licitaciones.

No obstante TELMEX haya mejorado significativamente su servicio durante 1990-1998 y la densidad telefónica (teléfonos por cada 100 habitantes) haya aumentado para el período de 6.4 por 100 habitantes a 10.3, el mercado de la telefonía de larga distancia y local es de gran interés para empresas extranjeras. La densidad telefónica es todavía muy inferior a países comparables con

⁵⁰ La telefonía inalámbrica también ha cobrado una importante dinámica desde 1998, aunque no será analizada debido a la especificidad y diferencias con la telefonía de larga distancia y local. No obstante, cabe destacar el caso de Pegaso — en donde el Grupo Pegaso y Televisa controlan el 28.75% y el 15%, respectivamente, mientras que Citicorp, Latin America Infrastructure Fund y Nissho Iwai tienen el 31.25% y Leap el 25% — ha realizado hasta el momento 400 millones de dólares en inversiones y estima inversiones por 1,300 millones de dólares hasta el 2005. Pegaso ofrecerá servicios fijos y móviles en las cuatro ciudades más importantes de México, que constituyen el 60% del mercado (Mandel-Campbell, 1999).

⁵¹ En base a la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y la Ley Federal de Telecomunicaciones de junio de 1995, la participación de la inversión extranjera no puede ser mayor a 49%, salvo en las concesiones en materia de telefonía celular, la cual requiere de una resolución favorable por parte de la CNIE (véase el recuadro 5).

México⁵², y la tasa de crecimiento de las conferencias de larga distancia internacionales fue significativamente superior a la de las llamadas locales, lo cual hace a México un mercado interesante para estas empresas. Las grandes empresas telefónicas estadounidenses como AT&T, MCI-World Com y Sprint, tienen una serie de alianzas y redes globales que le permiten, con relativamente pocos costos, conectar llamadas telefónicas de larga distancia a y de México.

Por otro lado, el sector presenta una serie de limitaciones. TELMEX, el monopolio telefónico desde 1972, no sólo constituía la única empresa con la infraestructura para llevar a cabo cualquier tipo de llamada local e internacional, sino que también había invertido alrededor de 14 000 millones de dólares desde 1990 (Cofetel, 1999). Ya en 1997, además, TELMEX había logrado conectar prácticamente todas las ciudades de más de 500 habitantes y otorgaba sus servicios a casi 21 000 ciudades. Desde esta perspectiva, las empresas de nuevo ingreso para otorgar servicios telefónicos se enfrentaban a una estructura monopólica, con más de 55 000 kilómetros de fibra óptica y un creciente grado de digitalización cercano al 100%. Además, cualquier nueva empresa, de larga distancia y/o local, requería de la red telefónica de TELMEX para ofrecer sus propios servicios.

Esta particularidad, el que las nuevas empresas usaran la infraestructura de TELMEX para todo servicio telefónico y se transformaran en clientes de su más importante competidor, conocidos como *carriers*, hasta que las nuevas empresas hubieran construido su propia infraestructura, generó uno de los más agrios debates en la industria mexicana (“la guerra telefónica”) en torno a las tarifas de interconexión y de liquidación—aquellas que pagan las telefónicas por el uso de la red de TELMEX para terminar sus llamadas —, tanto para la telefonía local como de larga distancia (de entrada como de salida). Estas dificultades se dieron desde 1997 en dos aspectos: a) por un lado, en las tarifas de interconexión que TELMEX cobraba a los usuarios de sus líneas, incluyendo las nuevas empresas, y b) en las modalidades de “el que llama paga” para la telefonía celular.

En el primer rubro, las tarifas de interconexión a las nuevas empresas implicaba un sobrecargo del 58% que las telefónicas de larga distancia pagaban directamente a Telmex. Estas tarifas, dadas a conocer desde 1996 y antes del inicio de las operaciones de las nuevas empresas, preveían una disminución gradual durante 1998-2000. La tarifa, la más alta de las 17 telefónicas líderes en el mundo (Olguín, 1998), derivó en la demanda por parte de las nuevas empresas por reducir la tarifa a su nivel del 2000. Estas empresas en su conjunto presionaron para reducir la tarifa de interconexión—por vías legales incluso se le otorgó a empresas como Avantel la suspensión del pago de ciertas tarifas en 1998—, ya que de otra forma éstas no podían competir en el mercado mexicano. Alestra y Avantel, las principales empresas que ingresaron, incluso amenazaron con aplazar o incluso detener sus planes de inversión—de alrededor de 1 500 millones de dólares—en caso de no revisarse el contrato y las tarifas. A finales de 1998 y principios de 1999 concluyeron las negociaciones entre las empresas con una significativa reducción de las tarifas por interconexión y una tarifa piso que se cobra a los consumidores, para que las empresas no ofrezcan servicios por debajo de sus costos. La reducción de las tarifas significa una merma de alrededor de 650 millones de dólares para TELMEX durante 1999-2000.

En la telefonía celular, hasta mayo de 1999, los usuarios pagaban todas sus llamadas, de entrada y salida. Con excepción de Telmex, el resto de las empresas presionó para implantar el sistema “el que llama paga”, sistema mediante el cual los usuarios de telefonía móvil podrán recibir llamadas sin necesidad de pagar por ellas, mientras que el cargo será absorbido por el usuario de telefonía fija. Para empresas como Telmex estos cambios eran innecesarios en un mercado que presentó un crecimiento de 90% en 1998, además de que pudiera afectar negativamente a los

⁵² Países como Korea, Hong Kong y Singapur, entre otros, tienen una densidad telefónica superior a 40.

usuarios tanto de la telefonía fija y móvil. En mayo de 1999, después de varios meses de negociaciones y juicios de las empresas, se implantó el sistema “el que llama paga”.

Uno de los principales resultados de la competencia en la telefonía de larga distancia — mercado de alrededor de 5 000 millones de dólares - ha sido la reducción de las tarifas de larga distancia para los usuarios entre un 15% y un 30% durante 1997 y 1998. Las nuevas empresas, además, han captado alrededor del 30% del mercado de larga distancia en 1998, y muy por debajo del 40%-50% estimado inicialmente. Hasta 1998 se habían otorgado 15 concesiones para instalar, operar y explotar redes públicas de telecomunicaciones, 5 para telefonía local y otras 5 concesiones para diversos servicios de frecuencias del espectro radioeléctrico (Lozano Alarcón, 1998). Se espera, además, un alto dinamismo en otros servicios como la radiolocalización móvil de personas, la radiocomunicación especializada y el servicio de televisión restringida por microondas, entre otros.

En el mercado de larga distancia existen dos grandes empresas⁵³, además de Telmex, que se disputan el mercado de larga distancia. Alestra, con una inversión acumulada de 750 millones de dólares, la instalación de una fibra óptica de 4 500 kilómetros, y Avantel, con una inversión acumulada de 900 millones de dólares y 5 700 kilómetros de red de fibra óptica. Ambas empresas, no obstante amenazas de detener sus inversiones, piensan aumentar sus operaciones en México, particularmente la construcción de sus respectivas infraestructuras de fibras ópticas en el país y sobre todo conectando los principales centros urbanos.

Esto es relevante desde varias perspectivas. Por un lado, las operaciones de estas empresas son de largo plazo y realizarán utilidades después de varios años. Por otro lado, es importante para estas empresas extender su red lo más rápido posible, tanto para adelantarse a sus competidores como para independizarse de Telmex y sus respectivas tarifas por uso de su red. Otras empresas estadounidenses como Presto, con inversiones de 150 millones de dólares en 1998-1999 para la instalación de una red de fibra óptica para el servicio de larga distancia y las inversiones proyectadas por Alestra, Avantel y Marcatel por más de 5 800 millones de dólares en un plazo de 10 años desde 1995-1997, además de empresas como Nextel, que ha invertido 200 millones de dólares en 1998 y otros 50 en 1999 para servicios de radiocomunicación, reflejan la masiva penetración de estas empresas en el mercado nacional y la expectativa de continuar con estas tendencias a mediano plazo.⁵⁴

En cuanto a la telefonía local – un mercado de entre 5 000 y 7 000 millones de dólares—la mayor parte de las inversiones de empresas nacionales y extranjeras ha sido posterior a las realizadas en la telefonía de larga distancia. Las empresas que además ingresan a éste mercado se enfrentan a más de un millón de bajas de líneas telefónicas durante 1997 y 1998, particularmente debido a las altas tarifas impuestas por Telmex (Guadarrama H., 1999).⁵⁵ Se espera, en los próximos 5 años, que se inviertan alrededor de 9 000 millones de dólares en la telefonía local, y, al igual que en la telefonía de larga distancia, la mayor parte de las nuevas empresas serán de coinversión mexicana-extranjera. Hasta finales de 1998 existían 9 empresas con concesiones, entre las que caben destacar, además de Telmex, a Telinor, empresa mexicana con un plan de inversión de 1 000 millones de dólares y coparticipación del 27% y 29%, respectivamente de Bell Canada y

⁵³ En la telefonía de larga distancia destacan dos nuevas empresas: Alestra y Avantel, teniendo como principal socio extranjero a AT&T y MCI-WorldCom, respectivamente.

⁵⁴ El monto de estas inversiones y el poder de cabildeo de estas empresas no sólo se reflejó en la reducción de las tarifas de interconexión, sino que también en su habilidad de lograr que el impuesto a los servicios de telecomunicaciones, de 15% según lo dispuesto en el presupuesto del gobierno de 1999, fuera rechazado.

⁵⁵ En 1998 los ingresos de Telmex aumentaron en un 8.6% y la utilidad de sus operaciones en un 19%. Los ingresos de larga distancia internacional, sin embargo, cayeron en 75.6% ante la creciente competencia (Guzmán Reyes, 1999). Estas tendencias llevan a concluir a algunas de las nuevas empresas que ofrecen servicios de larga distancia que la telefonía local subsidia las operaciones de larga distancia de TELMEX.

WorldTel, Servicios Profesionales de Comunicación (SPC), con 1,000 millones de dólares de inversión en tres años, teniendo como principal socio al Grupo Elektra, Amaritel, que estima invertir 940 millones de dólares en 10 años y cuyos principales socios son Grupo Radio Centro y US Global Telecomm, así como Megacable, que sólo ofrecerá servicios de transmisión con una inversión de 90 millones de dólares y está conformada por Grupo Bours y C-Tec (Mundo Ejecutivo, 1999c; Olguín, 1999).

Estas inversiones se enfrentarán a una serie de retos, en algunos casos más severos que los de la telefonía de larga distancia. Por un lado, Telmex ha concentrado una creciente parte de sus ingresos e inversiones—de 1 200 millones de dólares—para extender y fortalecer sus redes y servicios de telefonía local. De igual forma, las nuevas empresas tendrán que hacer uso de la red de Telmex y es de esperarse una negociación sobre las tarifas al respecto. Sin embargo, los costos para construir una red propia y llegar a los usuarios finales, son en muchos casos superiores a los de la telefonía de larga distancia. Además, y considerando las estrategias empresariales de las principales empresas que desarrollarán la telefonía local, la mayoría de éstas lo hace con un relativamente alto grado de especialización, a diferencia de las empresas de telefonía de larga distancia, que en un principio buscaron clientes corporativos, pero también a los residenciales, sin especialización regional. De las expectativas de las empresas que invertirán en la telefonía local, por último, no es de esperarse que compitan en el servicio rural. Los relativamente altos costos—baja densidad telefónica, en general menor poder adquisitivo, y mayores costos de infraestructura—no hacen rentable estas operaciones, al menos inicialmente.

No obstante los retos anteriores, algunas de las nuevas empresas tienen una buena base para competir con Telmex. Particularmente SPC, como parte del Grupo Elektra y de las tiendas Elektra y Televisión Azteca, no sólo tiene una base de televidentes relevante, sino que también una relación directa con millones de compradores a través de Elektra. Mientras que SPC apuesta a la telefonía local en forma masiva, otras empresas como Telinor—desde enero de 1999 Axtel para evitar roces con la filial de Telmex en Baja California, Telnor—e especializará en la telefonía local residencial en el norte del país en las ciudades de más de 50 000 habitantes. Amaritel, por otro lado, planea concentrarse tanto en el Distrito Federal como en el sureste de México, en la busca de nuevos usuarios. Sólo Iridum, vía servicios de telefonía satelital, pretende dar servicios a unos 30 000 suscriptores rurales (Olguín, 1999). Varias de estas nuevas empresas argumentan que no competirán con Telmex, sino que crearán mercados alternos: servicios de mayor valor agregado, con capacidad de internet, transmisión de voz y datos, video por demanda y acceso directo para las telefónicas de larga distancia, entre otros. Las negociaciones entre Axtel y Telmex, las cuales firmaron un contrato de interconexión para garantizar el tráfico de llamadas entre ambas redes sin pagos de interconexión durante tres años y posterior revisión, no tiene precedente en México y pudiera avisar futuras tendencias en este mercado.

No obstante las tendencias anteriores, después de más de dos años de experiencias en la telefonía de larga distancia es posible llegar a una serie de conclusiones (Lozano Alarcón, 1999). Por un lado, es probable que las previsiones de inversiones se reduzcan en forma importante, también debido al desarrollo tecnológico y a las alianzas entre empresas, incluso entre las nuevas competidoras de telefonía de larga distancia. Además, las estrategias empresariales en este mercado se han enfrentado constantemente a una serie de indefiniciones por parte de las instituciones regulatorias correspondientes, las cuales han tomado decisiones fundamentales después del ingreso de los respectivos capitales nacionales y extranjeros, lo cual ha llevado a incertidumbre, desconcierto y hasta amenazas de cancelación de inversiones extranjeras en algunos casos. La necesidad de crear alianzas, fusiones y adquisiciones, no obstante, se mantiene. Empresas como Alestra y Avantel, por ejemplo, buscan socios para invertir en la telefonía básica, y otras como Miditel, que no encontró un socio internacional después de la salida de Korea Telecom que abandonó una serie de proyectos en el extranjero (Cárdenas, 1999), perdió su concesión al no

cumplir con el pago del título de concesión. Por último, aunque no en importancia, el principal reto para México es el de aumentar la densidad telefónica. Tanto las experiencias en el mercado de llamadas internacionales como locales no permiten necesariamente concluir en este sentido. Particularmente en la telefonía local, siendo que las primeras empresas recibieron sus respectivos títulos de concesión en septiembre de 1998, por el momento las mismas empresas se han visto titubeantes ante la falta de reglas claras, la experiencia en la telefonía de larga distancia y las negociaciones de interconexión con Telmex, entre otros factores.

c) El sector financiero

La serie de fusiones y adquisiciones de bancos durante la década de los noventa y particularmente después de la crisis de 1994-1995, liderados por bancos extranjeros, han transformado profundamente al sector financiero mexicano. Las causas de la debacle del sistema financiero en general, con importantes excepciones, son múltiples. Por un lado, destaca durante la década de los noventa la desvinculación en las relaciones entre actividad productiva y financiamiento, reflejado en que el crédito otorgado por la banca mexicana al sector privado, en 1999, se encuentra en términos reales por debajo de los niveles de 1994. Por otro lado, la creación de obligaciones públicas de alrededor de 65 000 millones de dólares, debido al *impasse* del sector financiero ante su creciente cartera vencida desde la crisis de 1994-1995, obliga a que el sistema financiero opere bajo restricciones que subordinan los procesos de inversión y financiamiento al sector privado, no obstante la socialización de estas pérdidas del sector.

Bajo estas condiciones, y en general, el sector financiero se encuentra ante la imperante necesidad de un mayor grado de capitalización, lo cual difícilmente podrá realizar con sus propios recursos o con ahorros internos. Además, y ante la creciente orientación exportadora del sector productivo concentrado en grandes grupos, los cuales obtienen en general financiamiento más barato en mercados internacionales, la situación del sector es compleja en el futuro (Doman, 1998; Garrido, 1999). Se espera que con el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)—el cual ha sustituido al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) y ha dispuesto, entre otras cosas, que el primero de enero del 2003 se elimine la cobertura total de los depósitos bancarios—el sector financiero aumente sus niveles de capitalización y de reservas preventivas (Hernández, 1999b).

Es desde esta perspectiva que el sector requiere urgentemente de capitales extranjeros, tanto para evitar su quiebra técnica como para comenzar a expandir sus actividades en la economía mexicana. Ante la posibilidad otorgada por los cambios legislativos desde enero de 1999, pero en algunas actividades específicas incluso desde 1996, la inversión extranjera pareciera perseguir en general la estrategia de establecerse en México por primera vez y participar en el mercado en forma masiva. Con excepción de Citibank, hasta la década de los noventa no existían bancos extranjeros en México. Al igual que en otros sectores, las adquisiciones de instituciones financieras, pero particularmente diferentes tipos de fusiones, parecerían otorgar el mayor grado de certidumbre a la inversión extranjera en el sector, ya sea por la experiencia adquirida, por la red de sucursales o por otras razones: de 18 bancos en 1994, al cierre de 1998 existen ocho grandes, medianos y pequeños bancos (de Quesada, 1999).

Las estrategias empresariales de los bancos ha llevado a una alta participación de la banca extranjera que hasta hace pocos años hubiera sido impensable: la captación total de la banca extranjera en México aumentó en 53 veces y la cartera de crédito en 59 veces de 1994 a 1998, en pesos corrientes, mientras que el número de cuentas lo hizo de 30 616 a 2 200 000 en 1998 y casi tres millones de cuentas en 1999 (Hernández, 1999c; Mundo Ejecutivo, 1999a). La banca extranjera pareciera ser, desde esta perspectiva, una de las principales fuentes de financiamiento para el sector financiero mexicano, teniendo como resultado una creciente participación en el

mismo. Las presiones, internacionales y nacionales, incluso son tan fuertes que se está discutiendo la posibilidad de una fusión entre Banamex y Bancomer, las dos principales instituciones financieras del país. Incluso, la posible fusión entre los dos bancos españoles Banco de Bilbao Vizcaya (BBV) y Banco Santander Central Hispano (BSCH), tendría importantes consecuencias en la configuración del sistema financiero mexicano.

En general, destaca que los bancos canadienses, estadounidenses, particularmente Citibank⁵⁶, y españoles hayan aumentado su participación e interés en el mercado financiero mexicano.⁵⁷ Los bancos españoles BBV y BSCH han desarrollado una agresiva estrategia de expansión en América Latina—con compras de instituciones por más de 4 000 millones de dólares cada uno en los últimos 5 años—, en donde México ha cobrado un papel importante. Desde la perspectiva de estos bancos, México presenta un alto potencial de crecimiento: en España existe una sucursal por cada 1 000 habitantes y los créditos totales representan alrededor del 80% del PIB, mientras que en México existe una sucursal bancaria para 18 000 habitantes y el crédito total representa el 20% del PIB, sin incluir las operaciones del IPAB (McCluskey, 1999). Los tres principales bancos extranjeros (BBV, BSCH y Citibank) han orientado crecientemente sus negocios hacia la llamada “banca universal”, con el objeto de ofrecer una amplia gama de servicios financieros, incluyendo banca empresarial, banca corporativa y banca de inversión, además de seguros y fondos de pensión, entre otros.

Por el momento, la mayor parte de las fusiones ha sido entre instituciones financieras mexicanas. Tal es el caso de Bital con Atlántico-Sureste, Probursa con Oriente-Cremi, Banorte con Banpaís y Bancrecer con Banoro. Sin embargo, la adquisición de Banca Confía por Citibank por 195 millones de dólares en 1998, la adquisición de 19.9% y 8.6% de las acciones del Grupo Financiero Serfín, el tercer banco en importancia, por 174 millones de dólares y 68 millones de dólares por parte de Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC) y J.P. Morgan Capital, respectivamente, así como la adquisición de Banco Unión por BBV en 12.6 millones de dólares y de 8% de las acciones de Banco Bital por parte de BSCH, entre otras fusiones, reflejan una rápida e impresionante dinámica de estos procesos. La adquisición de Bancomer por parte de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en marzo del 2000 es una de las principales transacciones en este rubro.

A mediano plazo se espera que el Grupo Financiero Serfín, declarado técnicamente en quiebra e intervenido en 1999, sea adquirido por algún banco extranjero, posiblemente el británico HSBC, el cual ya ha invertido 290 millones de dólares en el banco mexicano. Es igualmente de esperarse que a mediano plazo no sólo se fusionen los bancos de menor tamaño con otros mexicanos o sean adquiridos por extranjeros, pero también que los más grandes bancos, Bancomer y Banamex, busquen socios nacionales o internacionales o incluso lleven a cabo una fusión entre ellos. Otros bancos intervenidos por el IPAB, tales como Promex, Atlántico y Bancrecer, con seguridad serán adquiridos por alguno de los grandes bancos mexicanos o extranjeros, dependiendo del saneamiento que lleve a cabo el IPAB en estas instituciones.⁵⁸ Las recientes tendencias a principios de 1999 a aumentar la cartera vencida del sistema bancario en general, seguramente acelerará la presión de fusiones y adquisiciones con instituciones extranjeras. Otros bancos como

⁵⁶ La fusión de Citicorp, la firma matriz de Citibank, con Travelers Group en 1998, generó a la empresa líder a escala mundial en servicios financieros. Esta nueva empresa cuenta con 100 millones de clientes en 100 países, activos por 700 000 millones de dólares e ingresos netos por 50,000 millones de dólares (Hernández 1999c).

⁵⁷ La IED española a América Latina se ha concentrado crecientemente en el sector servicios y particularmente en infraestructura, energía y servicios financieros (CEPAL, 2000, pg. 145ss.)

⁵⁸ En junio de 1999, por ejemplo, la Cámara de Diputados inició investigaciones en torno al convenio establecido entre el HSBC y el Fobaproa para la compra de 20% de las acciones de Banca Serfín, en el cual se ofreció que las mismas no tendrían pérdidas ni riesgos.

The Bank of Nova Scotia, de origen canadiense, ya obtuvo el 10% de Inverlat por 75 millones de dólares en 1996, siendo que en la actualidad el 90% del banco ha quedado en manos del Fobaproa, y tiene la opción de ejercer hasta el 55% de la propiedad de Inverlat en marzo del 2000. Otro banco canadiense, el Bank of Montreal, adquirió el 20% de las acciones de Bancomer por 456 millones de dólares en 1995 (Hernández, 1999b).

Las tendencias anteriores, y considerando que la banca extranjera tiene los menores índices de morosidad, de cartera vencida, provisión de reservas y la mayor tasa de crecimiento de captación y cartera de crédito total (Hernández, 1999c), prometen una rápida expansión de la banca extranjera ya establecida en México, así como de nuevas potenciales instituciones. Al igual que en otros sectores, como en las tiendas de autoservicio por ejemplo (véase capítulo 3.3.1.), la asimetría del tamaño de activos e ingresos netos, entre otras variables, parecerían profundizar estas tendencias en el corto y mediano plazo.

Esta dinámica también se ha generalizado en las administradoras de fondos para el retiro (afore). De 17 iniciales afores, después de 18 meses han sobrevivido 13 y se espera que al cierre de 1999 lo hagan únicamente 11. Mientras que la Afore Principal, la única de capital 100% extranjero, después de haber comprado el 100% de las acciones de la Afore Atlántico-Promex, ha hecho pública su intención de fusionarse y de proyectos de inversión de 25 millones de dólares en los próximos 3 años, la Afore Profuturo-GNP adquirió las acciones de Afore Previnter. El BBV, además, incursionó en las afores con una inversión de 80 millones de dólares en Afore Profuturo-GNP y Previnter. Al igual que con la banca, las instituciones financieras extranjeras también han expandido significativamente sus actividades: Aegon pagó 330 millones de dólares por el 48% de la Afore Banamex. Como resultado, en la actualidad bancos e instituciones financieras, particularmente españoles y estadounidenses, controlan más del 45% de las afores en México (Flores, 2000).

En torno al sector bancario se estima que a mediano plazo sólo consigan subsistir un reducido número de empresas. Además de varios bancos internacionales (Santander, BBV, Bank of Nova Scotia y Citibank), Banamex, Bital y Banorte, entre otros.

d) La búsqueda de materias primas y energía

En general, las inversiones de empresas extranjeras en búsqueda de materias primas para su producción y distribución nacional, han sido probablemente las que mayores incrementos han presentado en los últimos años, particularmente debido a una base de IED relativamente baja y muy importantes inversiones con la Reforma de la Ley en 1996. De liberalizar por completo el mercado de la electricidad son de esperarse muy significativas inversiones (véase el recuadro 3).⁵⁹

De igual forma, se visualizan dos grandes estrategias empresariales en las actividades bajo este rubro. Por un lado, la expansión de la capacidad de empresas ya instaladas en México, en sectores tales como minería, celulosa, papel, hierro y acero y petroquímica. Estos sectores han acumulado IED por alrededor de 300 millones de dólares en 1998-1999.

⁵⁹ Las inversiones extranjeras en el sector de la distribución de energía eléctrica, con las restricciones legales existentes, han sido muy significativas durante 1998-1999. Empresas como IED Global Development, Leentjees-Thyssen y Electrecite de Francia han invertido conjuntamente 820 millones de dólares en plantas para generación de energía eléctrica en Jalisco, Coahuila y Tamaulipas, respectivamente. Otras empresas como la española Elecnor construirán 14 subestaciones de energía eléctrica por 44 millones de dólares al adjudicarse un concurso convocado por la CFE. No obstante las limitaciones legales, durante 1992-1998 empresas extranjeras habían invertido más de 5 500 millones de dólares en proyectos de generación de energía eléctrica (CEPAL, 2000, pg. 135).

En la agroindustria, aunque existen pocos estudios al respecto, parecería ser que en general las empresas estadounidenses han incrementado su presencia, tanto productora como comercializadora. Productos de exportación como el brócoli, el aguacate y la fresa son ejemplos en donde se reflejan estos casos. En el caso del aguacate, por ejemplo, en donde México es el principal productor a nivel mundial, cuatro empresas estadounidenses— Chiquita Banana, Calavo de México, West Pack y Mission de México—han logrado comercializar el 80% de las exportaciones de este producto a Estados Unidos en la segunda temporada de exportación 1998-1999 (Rudiño, 1999a). Aunque es difícil generalizar en base a muy diferentes cultivos y tendencias sectoriales, se aprecian tendencias semejantes en la producción de aguacate, fresa y brócoli, entre otros.

Otros sectores como la papelería, por ejemplo, incluye diversas estrategias empresariales. Por un lado se observa que la mayor parte de las empresas extranjeras, en su mayoría estadounidense, se han establecido en México desde hace varias décadas. Por otro lado, y paralelo a procesos internacionales, se aprecia un proceso de fusiones y alianzas, particularmente la fusión entre Crisoba, filial de Scott Paper y Kimberly Clark en 1995. La misma Kimberly, el mayor fabricante de productos de papeles blanqueados en México, por otro lado, realizará inversiones por 100 millones de dólares para modernizar sus plantas. Sin embargo todas las principales empresas en la rama han realizado fusiones, alianzas y adquisiciones para mantenerse en el mercado: Empaques Ponderosa y Ponderosa Industrial se fusionaron, Procter & Gamble adquirió la papelería Loreto y Peña Pobre del Grupo Carso por 100 millones de dólares en 1998 y Chesapeake compró las oficinas e instalaciones para procesar toallas de papel y los centros de distribución de las empresas mexicanas Jokel Desarrollos y Ambitec. Por último, Copamex compró a Consorcio Industrial Papelero y las plantas de Kimberly en el rubro de papeles sanitarios y faciales en 1997. Si hace 5 años 10 empresas concentraban el 85% del mercado mexicano, en la actualidad sólo existen 5 grandes empresas (Bárceñas, 1999). Inversiones anunciadas en 1999 por alrededor de 300 millones de dólares por parte de Procter & Gamble, con la intención de ser el líder en el mercado de papel higiénico, servilletas y pañuelos desechables, también refuerzan la creciente competencia en estos mercados.

En otros sectores como la petroquímica, y no obstante la incertidumbre en torno a la legislación durante la década de los ochenta, y en donde empresas extranjeras ya han ingresado hace décadas y tienen una significativa participación en sus respectivos productos en el mercado mexicano, se aprecian importantes expansiones. Destaca en 1998-1999 Shell, con inversiones de 100 millones de dólares en la construcción de un complejo de resina PET en el puerto de Altamira en Tamaulipas. Shell por primera vez realiza una inversión física de esta envergadura en México, ya que anteriormente su presencia se había limitado a la comercialización de productos. La construcción de una nueva planta de polipropileno bioorientado en Michoacán por parte de Celanese Mexicana, empresa que se fundó hace 55 años y que fue recientemente adquirida por Hoechst AG, ha quedado en entredicho debido a que en la fusión entre Hoechst AG y Rhone-Poulenc se decidió vender los negocios industriales que no estuvieran relacionados con la farmacéutica.⁶⁰ La estrategia de la empresa, no obstante lineamientos iniciales de especializarse en las actividades que ha mantenido, deberá establecerse con mayor claridad en el transcurso de 1999. Otras empresas como

⁶⁰ En una relativamente compleja transacción en 1998 y como consecuencia de la fusión entre Hoechst A.G. y Rhone-Poulenc, se vendió el grupo Trevira especializado en negocios de fibras y PET de Celanese Mexicana. Hasta entonces, 51% de Celanese Mexicana era propiedad de Hoechst y 47% pertenecía a inversionistas mexicanos (Isaac Saba Raffoul (30%) y Carlos Slim Helú (17%). Saba y Robert Koch Industries crearon una nueva empresa (KOSA) para adquirir el 100% de Trevira por alrededor de 3,000 millones de dólares, mientras que Isaac Saba vendió a Hoechst su participación accionaria en Celanese Mexicana, al igual que Carlos Slim. Como consecuencia, KOSA adquirió las actividades relacionadas al poliéster y PET, mientras que Celanese Mexicana, ahora 100% de Hoechst A.G., ha concentrado sus actividades en la producción de químicos básicos, celulósicos y películas de polipropileno (Hernández, 1999a).

Dupont ha realizado una inversión de 130 millones de dólares para la construcción de una planta de poliéster de fibra corta, en sociedad con el Grupo Alfa.

Por otro lado, la IED en búsqueda de materias primas en los sectores energéticos y para su distribución nacional han sido espectaculares y han cobrado una impresionante dinámica desde 1996, con una IED acumulada de alrededor de 1 000 millones de dólares en 1998-1999. Una de las principales características de este rubro de la IED es que, en la mayoría de los casos, se trata de empresas extranjeras que ingresan por primera vez al mercado mexicano (Gas Natural México, Lone Star Gas, Tractebel⁶¹, Electricite de Francia y Leentjees-Thyssen, entre otras). La distribución de gas y la construcción de plantas petroquímicas han preponderado bajo este rubro de la IED.⁶² A diferencia de otros rubros de la IED, en este caso no existe una predominancia estadounidense, ya que empresas europeas, particularmente en la distribución de gas, pero también en la industria petroquímica, han realizado las más importantes inversiones.

Al respecto es conveniente señalar las tendencias de estrategias empresariales para al menos dos sectores. Las grandes ETNs, incluso algunas ya establecidas en México, han manifestado su interés por participar masivamente en el sector energético, tanto en la electricidad como en la petroquímica y el transporte y comercialización de gas.⁶³ Gigantes como la Shell, con el apoyo de 94 distribuidores, tiene la intención de ingresar próximamente a la generación de energía eléctrica y a la distribución de gas natural. En 1999 perdió la licitación para distribuir gas natural en la zona del río Pánuco ante Noram-Gutsa. No obstante, la distribución de gas natural y la venta de gasolina son de las principales prioridades de la empresa holandesa. Shell, ante sus operaciones en América del Norte, busca aumentar en forma significativa su presencia en el mercado doméstico, y aumentar sus ventas de 100 millones de dólares a 1 000 millones de dólares en 2002 (de Icaza, 1998).

Otras empresas como BP Amoco, con inversiones de 60 millones de dólares en 1999, ha entrado de lleno en el mercado de las gasolineras, creando la empresa Amoxxo en coinversión con Fomento Económico Mexicano (FEMSA). La instalación de 29 estaciones de servicios de venta de combustibles al menudeo con tiendas de conveniencia desde 1996, será incrementada a corto plazo dada la prioridad de las gasolineras para la estrategia de la empresa. Otras empresas como Atlantic Richfield (ARCO), también ya cuenta con más de 10 gasolineras (Shields, 1999). Uno de los principales obstáculos para estas actividades específicas es que, por el momento, las franquicias para la venta de gasolina deben realizarse con la imagen corporativa de PEMEX.

El servicio de la distribución de gas ha sido probablemente la actividad en la que la IED ha obtenido las mayores tasas de crecimiento en los últimos años. La Reforma de 1995 a la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en materia de gas natural y la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1996 permitieron que empresas privadas y extranjeras transporten, distribuyan, almacenen y comercialicen gas. Bajo este rubro de la IED, la distribución de gas ha sido el más dinámico en los últimos años, con inversiones de 350 millones de dólares en 10 años por Gas Natural México y de Repsol por 27 millones de dólares, ambas de capital español, Lone Star Gas de 60 millones de dólares en la Ciudad de México y Tractebel, con la construcción de un nuevo gasoducto en Querétaro por 47 millones de dólares. El mercado de este energético, aunado a la generación de energía eléctrica, se calcula en alrededor de 15 000 millones de dólares para 1998-2000 (de Icaza 1998), mientras que la inversión en el sector de distribución de gas natural pudiera

⁶¹ La empresa belga Tractebel, por ejemplo, ganó la licitación para distribuir gas natural en Querétaro-San Luis Potosí.

⁶² En el caso del gas licuado de petróleo que sus importaciones, particularmente de Estados Unidos, han crecido en forma significativa para abastecer el mercado nacional y particularmente su frontera norte. Mientras que México había sido autosuficiente en este rubro hasta mediados de la década de los noventa, en 1998 importó más del 25% del consumo nacional.

⁶³ Como se señala en el capítulo 2, desde junio de 1999 se permite el transporte, almacenamiento y comercialización de gas licuado de petróleo a extranjeros, aunque su distribución al público queda restringida a mexicanos.

llegar, hasta el 2000, a 3,000 millones de dólares y el número de usuarios crecer en 300% y abarcar los 80 municipios más importantes del país (Guerrero M., 1998; Mundo Ejecutivo, 1999b).

Bajo este rubro destacan las inversiones de la empresa española Gas Natural México (GNM), cuya matriz Grupo Gas Natural (GGN) tiene alrededor de 15 socios internacionales y 50% del capital es de Repsol, uno de los gigantes españoles y mundiales de distribución de energéticos. PEMEX, el gobierno español y Banco Bilbao Vizcaya participan con un 5% del capital, respectivamente, y GGN con un 25%. GNM se ha convertido, además, en el mayor inversionista en el rubro desde que comenzaron las licitaciones en 1996. Con su experiencia internacional, GNM prevee una agresiva campaña para aumentar su distribución de gas natural en México, que, a diferencia de la electricidad, el gas LP o el combustóleo, es más barato, amigable con el ambiente y sobre todo más seguro, ya que se distribuye directamente a través de tuberías y no requiere de recipientes de almacenamiento. En la actualidad tiene una cartera de 350 000 clientes, y estima que en los próximos 10 años alcance más de 700 000 clientes concentrados en cuatro zonas urbanas e industriales: Saltillo, Nuevo Laredo, Toluca y Monterrey. Una de las características de este mercado, además de las licitaciones gubernamentales, es su visión de largo plazo y el peso de clientes industriales. GNP estima que apenas a partir del quinto año su inversión empezará a generar beneficios. De igual manera, en la actualidad sólo 15 industriales consumen el 65% de la energía distribuida (Guerrero M., 1998).

Otro proyecto que ha generado gran interés ha sido el de Servicio de Energía de México y Mecigas para la distribución de gas natural en la Zona Metropolitana. La Ciudad de México y la Zona Metropolitana, con alrededor de 20 millones de habitantes, son sin lugar a dudas la zona de mayor interés para este tipo de empresas. Mientras que Servicio de Energía de México - empresa creada por Lone Star Gas International de Texas (75%), Controladora Comercial e Industrial y Grupo Diavaz, con una inversión de 60 millones de dólares – obtuvo el contrato para distribuir el gas dentro de la ciudad de México, Mecigas – coinversión entre Gaz de France International (75%) y Bufete Industrial (25%) – obtuvo el contrato para suministrar gas natural a los 28 municipios aledaños a la ciudad de México. Ambas empresas se comprometieron a instalar 6 100 kilómetros de tubería para dar servicio a 831 000 usuarios. En otras operaciones, Distribuidora de Gas Natural de La Laguna-Durango, filial de la empresa estadounidense Sempra Energy International, obtuvo la licencia para distribuir gas en La Laguna, Durango, e invertirá 40 millones de dólares, incluyendo la compra de 43 kilómetros de ductos de PEMEX para proveer gas a 22 clientes industriales. Gaz de France International ganó la licitación para distribuir gas natural en Puebla-Tlaxcala, comprometiéndose a instalar 800 kilómetros de tubería en los próximos 5 años e invertir alrededor de 34.8 millones de dólares en ese lapso (Business Mexico, 1999; Lloyd, 1998).

IV. Conclusiones: contribución de la IED en la economía mexicana

El presente documento ha examinado cómo la IED ha cumplido una función integral en la estrategia económica seguida desde 1988, tanto desde una perspectiva macroeconómica como microeconómica. En lo que sigue se presentan evaluaciones y conclusiones desde una perspectiva macroeconómica y en torno a las estrategias empresariales.

Desde una perspectiva macroeconómica, la IED ha jugado un rol crecientemente relevante al menos desde finales de la década de los ochenta. Vale la pena destacar al menos tres aspectos.

Primero, la IED ha jugado un papel cada vez más significativo en términos del PIB y de la formación bruta de capital fijo (fbcf).⁶⁴ La IED, como proporción de ambas variables, con importantes oscilaciones, ha aumentado significativamente de nivel. Los movimientos del tipo de cambio sin lugar a dudas son importantes.

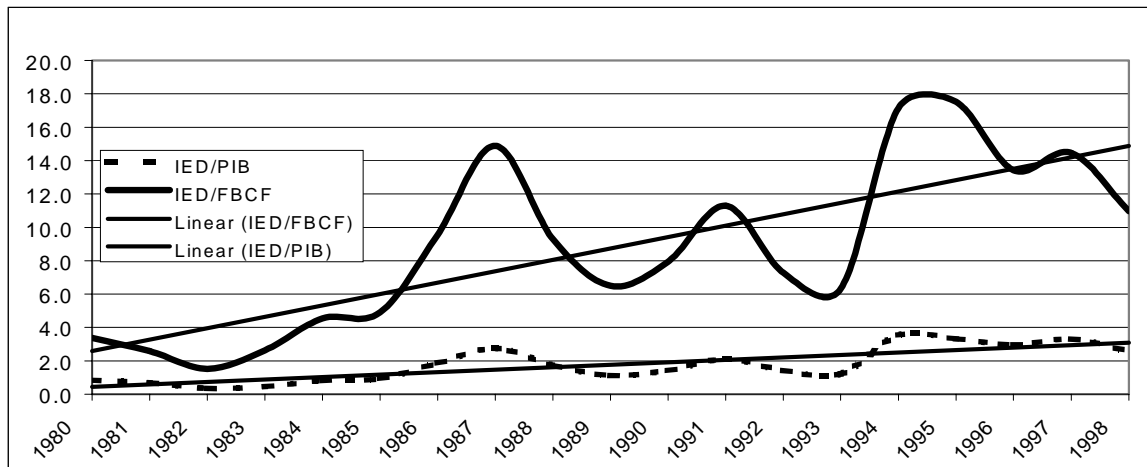
Al analizar los dos períodos 1980-1987 y 1988-1998, considerando la crisis de 1994-1996 y la significativa caída de la IED —pero aún superior de la fbcf (Moreno Brid, 1999)—, destaca que en el primer período el coeficiente de la IED con respecto al PIB y a la formación bruta de capital fijo es de 1.98% y 10.42% y aumenta al 2.61 y el 12.34%.

⁶⁴ El PIB y la formación bruta de capital fijo (en pesos corrientes) se obtuvieron de INEGI, y el tipo de cambio del Banco de México. Las cifras de la IED se obtuvieron de los cuadros presentados en el documento.

Además de la tendencia a la alza, es relevante que desde 1994 la IED ha sido superior al 13% de la fbcf y del 2.50% del PIB (véase el gráfico 12). Es de esperarse en los próximos años que estos coeficientes caigan al recuperarse la economía.

Gráfico 12

IED COMO PROPORCIÓN DEL PIB Y LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO (1980-1998)



Fuente: cálculos propios en base a Banco de México, INEGI y SECOFI.

Segundo, la IED ha mantenido un importante peso desde 1988 en la balanza de pagos y se ha convertido en una importante fuente de ingreso y de financiamiento macroeconómico. El cuadro 12 del anexo estadístico refleja que, en términos generales, el impacto de la IED ha sido muy significativo en los principales componentes de la balanza de pagos y que ha aumentado en todos los rubros considerados si se comparan los períodos 1980-1987 y 1988-1998. Si bien la IED con respecto a los ingresos totales de la cuenta corriente sólo representa un 9.38% durante 1988-1998 y un 11.82% de las importaciones de bienes, ésta ha sido de mayor peso en otros rubros. Con respecto a la balanza de la cuenta de capital, por ejemplo, la IED aumentó del 27.73% en 1980-1987 al 52.67% en 1988-1998 (véase el cuadro 11 del anexo estadístico).

Por último en este renglón, es importante señalar la alta asociación entre las actividades con una alta dinámica exportadora con la IED. Las exportaciones en México, desde 1988, se han convertido en el indiscutido motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general y las exportaciones de bienes y bienes y servicios han aumentado su participación en el PIB de 11.11% y 22.75% en 1988 a 28.30% y 33.86% en 1998, respectivamente. Particularmente durante 1994-1995 se aprecia un aumento de más de 10 puntos porcentuales en ambas variables (véase el gráfico 13).

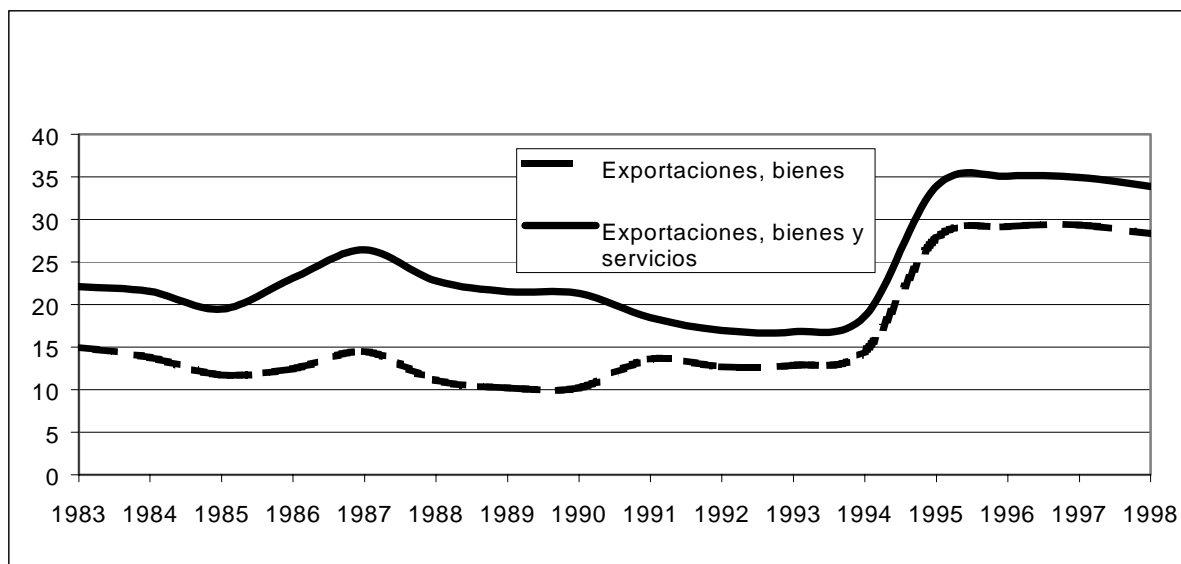
Es conveniente detenerse brevemente en el aspecto anterior y en las serie de características de las principales empresas exportadoras del país, ya sea de capital mayoritariamente extranjero - es decir, con más del 51%—o de participación extranjera—con capital extranjero que puede variar del 0.1% al 100%. Entre las principales características y tendencias para 1993-1998, destaca que:⁶⁵

1. Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras—que varía de 264 a 312 empresas durante 1993-

⁶⁵ Para un análisis detallado sobre el tema, véase: Dussel Peters (2000).

1998—concentra en promedio el 51.86% de las exportaciones mexicanas.⁶⁶ Si se incluyen las exportaciones de maquila—3 130 empresas en diciembre de 1998—las que representan en promedio el 41.49%, resulta que, en promedio el resto de la economía del país apenas si participa con en el 6.65% de las exportaciones de México durante 1993-1998. La concentración de las exportaciones va en aumento durante el período, pero cae en 1997-1998 particularmente debido a la baja en los precios del petróleo y a los subsecuentes ingresos de PEMEX.

Gráfico 13
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS COMO PROPORCIÓN DEL PIB (1983-1998)



Fuente: elaboración propia en base a Banco de México.

2. Son las principales empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritario extranjero las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Este grupo relativamente pequeño de empresas extranjeras—que varía de 54 a 78 empresas durante 1993-1998—aumenta su participación en las exportaciones totales del 14.36% en 1993 al 19.15% en 1998, mientras que cae para las empresas exportadoras nacionales, de 35.76% en 1993 a 24.33% en 1998.

3. Una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras, extranjeras y nacionales, es su discreta participación en el empleo. En promedio, éstas han participado con el 3.41% del empleo nacional durante 1993-1998. Así, en promedio las actividades y empresas que concentran el 93.35% de las exportaciones—alrededor de 3,400 empresas e incluyendo a maquiladoras—, sólo participan con el 5.65% del empleo nacional. Para el mismo período la población ocupada en México aumentó en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo a las empresas maquiladoras, sólo lo hicieron en 822 000 empleos. Como resultado, el 90.36% del empleo generado durante 1993-1998 lo realizaron empresas mínimamente vinculadas al comercio exterior.

Desde esta perspectiva, e independientemente del “blindaje macroeconómico” que la estrategia ha brindado a la economía desde 1988, todavía persisten importantes deficiencias

⁶⁶ Estas cifras seguramente se encuentran subvaluadas ya que la información no incluye en todos los años la totalidad de las empresas exportadoras. En 1998, por ejemplo, empresas como BMW de México, IBM, Nissan Mexicana y Sabritas, entre muchas otras, no reportaron información. Por otro lado, es importante señalar que algunas de las empresas exportadoras lo pudieran hacer a través del régimen de maquila y pudiesen contabilisarse dos veces las respectivas exportaciones (Expansión, 1999d).

económicas, incluyendo una creciente polarización y fragilidad de la economía en general, un sector financiero incapaz de financiar al sector productivo, crecientes limitaciones para vincular a los sectores dinámicos y exportadores de la economía con el resto de la misma, así como efectos positivos en la generación de empleo, mayores salarios y procesos de aprendizaje. Son indiscutibles los logros del segmento de la economía orientado hacia el comercio exterior. Sin embargo, por el momento el resto de la economía, y particularmente las empresas y sectores orientados hacia el mercado nacional, todavía no se han incorporado a esta dinámica desde 1988.

Los capítulos dos y tres, por otra parte, han presentado en detalle la relevancia de los cambios legislativos, como parte integral de la estrategia seguida desde diciembre de 1987, en las estrategias empresariales. La generalizada apertura en las normas de establecimiento, la búsqueda de mayor eficiencia y transparencia en la operatividad de la IED, y la práctica eliminación de requisitos sectoriales, con algunas restricciones, denotan muy significativos cambios con respecto a la política seguida desde los años sesenta e incluso anteriormente. Con muy pocas excepciones, las cuales el gobierno probablemente buscará eliminar en los próximos años en su mayoría, es posible decir que la IED prácticamente puede invertir sin restricción en la totalidad de la economía.

Es de igual manera importante enfatizar que el TLCNA ha representado un parteaguas en torno a la IED y se ha convertido en un techo de negociación en los tratados bilaterales y multilaterales que ha llevado a cabo el gobierno desde entonces. De igual forma, el TLCNA ha repercutido significativamente en los cambios legislativos llevados a cabo durante la década de los noventa y también en las estrategias empresariales. Los beneficios otorgados a empresas de los países miembros del TLCNA, incluyendo reglas de origen, beneficios arancelarios y todo un marco regulatorio que ofrece certidumbre a sus inversiones, además de la provisión de producción compartida, han generado masivas inversiones estadounidenses, y, en menor medida canadienses.

Las estrategias empresariales analizadas en el tercer capítulo son múltiples y dependen sectorialmente de tendencias nacionales e internacionales, en algunos casos desde la década de los ochenta. No obstante, se visualizan una serie de estrategias empresariales recientes.

La parte más sustantiva de la IED, como segundo punto, tanto en su participación sobre la IED total como en montos absolutos, se refiere a las estrategias empresariales en búsqueda de eficiencia global, o al menos en el marco de los países miembros del TLCNA. Estas actividades en general están altamente orientadas hacia las exportaciones y con mínimos vínculos con la economía nacional. Como se analizó, las industrias de la televisión y de la computación son probablemente los casos más estilizados, ya que, desde sus inicios, no han concebido a sus actividades hacia el mercado doméstico. En estos casos predominan los encadenamientos mercantiles globales y el comercio de tipo intraindustria e intraempresa con el exterior. Estas actividades, y no obstante sus positivos resultados para las respectivas empresas en su competitividad global, tienen muy limitados efectos a nivel local, regional y nacional. La polarización y estructura dual que generan estas actividades (Dussel Peters, 2000), que no obstante su dinamismo comercial generan mínimos vínculos con el resto de la economía en términos de valor agregado, empleo y procesos de aprendizaje, son probablemente algunas de las principales características de la IED, aunque no se puede excluir que estas estructuras desarrollen un mayor proceso de endogeneidad en el largo plazo. En el capítulo 3 se señalaron múltiples casos que pudieran llevar a esta conclusión. No obstante, y a diferencia de las experiencias en países asiáticos, por ejemplo, hasta hoy en día, no ha sido posible sobrellevar estas estructuras con mínimos encadenamientos con la economía mexicana. Es posible que algunas de estas inversiones extranjeras aumenten sus vínculos con la economía mexicana. Sin embargo, también se ha tratado de aumentar los encadenamientos de la industria maquiladora desde su inicio en 1965, y sin embargo, estas actividades no han podido

superar el 2% de valor agregado desde entonces. La neutralidad u horizontalidad de políticas no han favorecido el entretrejimiento de una red con estas actividades orientadas hacia las exportaciones.

Por un lado, una masiva tendencia a crear fusiones y asociaciones entre empresas mexicanas y extranjeras en servicios. El potencial de fusiones y alianzas, sin embargo, en la mayoría de los casos termina en la adquisición de las empresas mexicanas por parte de las empresas extranjeras⁶⁷, con excepción de aquellos sectores donde la IED, por ley, no puede ser mayoritariamente extranjera. Las experiencias en el sector de autoservicios y en el sector financiero, entre otros de los analizados, indican en esta dirección. La inicial fusión y posterior adquisición por la empresa extranjera puede tener múltiples causas, pero destaca, en general, la imposibilidad de las empresas mexicanas de expandir al ritmo de su socio extranjero tanto por su dependencia del mercado nacional y de una población con un poder adquisitivo que no se recupera desde la década de los ochenta, así como por las limitaciones de financiamiento ante un sistema financiero que lucha por su propia sobrevivencia y con pocos vínculos con el sector productivo. De igual manera y dada la asimetría entre las empresas extranjeras y mexicanas que se fusionan, dado que el valor y las ventas de las extranjeras es significativamente superior—véase los casos en la industria papelera, de autoservicio o en el sector financiero, entre muchos otros—no es sorprendente que las empresas mexicanas no puedan seguir los planes de inversión y expansión en fusiones o alianzas tan disímbolas.

Los flujos de IED a México, como tercer punto, se han orientado crecientemente a la adquisición de activos fijos privados o a la generación de nuevos activos. A diferencia de la IED influenciada en forma significativa por el proceso de privatización durante 1988-1993, las estrategias de las empresas extranjeras posteriores a la crisis de 1994-1995 se han distinguido por la adquisición de empresas privadas existentes o generación de nuevos activos (véase el caso de las telecomunicaciones, del sector financiero, automotriz y de autopartes, entre otros). Este cambio es sustancial – también debido al desaceleramiento del proceso de privatización y la creciente participación de la oposición política en las instituciones de toma de decisiones –, ya que genera un potencialmente importante impacto productivo y en el empleo del país.

Un cuarto aspecto relevante en torno al impacto de las estrategias empresariales es la creciente y casi absoluta preponderancia de la IED estadounidense. Con muy pocas excepciones – tal como en el caso de los televisores, la distribución de energía, algunos bancos y tiendas de autoservicio—las empresas estadounidenses han expandido e ingresado masivamente en México, tanto en su búsqueda de eficiencia como de participación en el mercado nacional y subregional. Desde esta perspectiva – y particularmente obvio en sectores con la mayor participación en la IED como el automotriz, autopartes, la computación y confección – México se ha convertido en un espacio de crucial importancia para hacer frente a la competencia asiática por parte de la economía e industria estadounidense. Estos sectores, en general en búsqueda de eficiencia de su red global de operaciones, no sólo son los principales inversionistas en términos absolutos, sino que también han ocasionado muy significativos incrementos en el comercio intraindustrial durante la década de los noventa. Así, México se ha convertido en una parte integral de su red global de insumos, producción, distribución y servicios. En la mayoría de estos casos, México es parte de una red “estadounidense y norteamericana”, aunque no necesariamente “global”. Esto se ratifica, en

⁶⁷ Existen, sin lugar a dudas, una serie de grupos nacionales – Bimbo, Carso, Cemex, Femsas Cerveza, Maseca, Modelo y Vitro, entre otros –, que han logrado expandir sus actividades internacionalmente en forma significativa (Garrido, 1998). Sin embargo, y no obstante no puedan analizarse por cuestiones de espacio y temática, se considera que estas empresas y grupos son una minoría no representativa para la economía mexicana.

primera instancia, en que las exportaciones mexicanas han incrementado su concentración, con altas tasas de crecimiento de las exportaciones totales, hacia Estados Unidos.

Vale la pena destacar, como quinto y último punto, que la mayor parte de la IED reciente en búsqueda de eficiencia y de acceso al mercado nacional, ha realizado sus inversiones desde una perspectiva de largo plazo, incluso hasta de décadas. La IED realizada recientemente en sectores como las telecomunicaciones, el sistema financiero y la generación y distribución de energéticos, entre otros, se han llevado a cabo con un horizonte donde la IED tendrá ganancias en varios años o hasta en décadas. Estas tendencias reflejan la integración de México en la red de producción y distribución particularmente de la economía estadounidense, la cual va mucho más allá de cambios coyunturales en México, incluso de la crisis de 1994-1995.

Las características anteriores son de gran importancia para comprender la dinámica de la economía mexicana durante la última década. Por un lado, los aspectos macroeconómicos han sido relativamente exitosos en términos del PIB, exportaciones, productividad y atracción de IED. Por otro lado, la economía mexicana se caracteriza por una creciente polarización de su estructura económica. Un grupo relativamente pequeño de empresas, de origen mayoritario o minoritario extranjero, pero no sólo éstas, ha permitido el crecimiento del PIB vía IED y exportaciones, con un importante efecto en la modernización de un segmento de la economía. Estas empresas y sus respectivos procesos llevados a cabo en México, intensivas en capital y con un alto grado de comercio intraindustrial, generan relativamente pocos empleos, además de su secundaria participación en el mismo.

La alta participación de un grupo relativamente reducido de empresas en las exportaciones totales, incluyendo las actividades de maquila, también son reveladoras desde otra perspectiva. Las exportaciones, pero en general su comercio, no necesariamente responden a incentivos de precios (precios relativos o al tipo de cambio), dentro de ciertos parámetros, ya que la mayor parte de las mismas son de carácter intraindustrial e incluso intraempresa. Los extremos de este tipo de comercio son, por un lado, una empresa paraestatal como PEMEX, cuyas exportaciones responden a metas establecidas y no a precios. En el otro extremo se encuentran empresas cuyas exportaciones resultan en casi su totalidad de una racionalidad intraempresa: Ford o IBM, entre muchas otras, han establecido plantas en México como parte de una red de producción y distribución regional y global y el efecto de cambios de precios—léase inflación y/o tipo de cambio—es reducido. Los establecimientos en México son parte integral de esta red regional y global y, dentro de ciertos parámetros, no pueden interrumpir sus actividades a corto y mediano plazo, ya que tendrían profundos efectos negativos para el resto de la red global.

Así, la estrategia de desarrollo implementada desde 1988 ha resultado en una estrategia basada primordialmente en un reducido grupo de ETNs, la mayoría de capital estadounidense. Estas empresas han logrado muy significativos éxitos en su propia estrategia empresarial global, aunque con magros efectos en el resto de la economía, particularmente para aquellas empresas y sectores orientados hacia el mercado nacional. El proceso de industrialización en México, en base a estas estructuras, ha sido exitoso en términos agregados y racional desde la perspectiva de las empresas exportadoras y su estrategia empresarial global, pero hasta hoy en día muy limitado en cuanto a sus efectos con la gran mayoría de las empresas y regiones en México.

Este tipo de industrialización, liderada por ETNs estadounidenses, también genera una serie de riesgos y retos. Desde la perspectiva del estado, la racionalidad y estrategia empresarial de las ETNs es difícilmente influenciable por políticas, ya que depende de decisiones de sus respectivos corporativos y no de las plantas establecidas en México. De igual forma, y como se examinó a nivel

sectorial y para el sector manufacturero en su conjunto, esta organización industrial genera nuevos problemas de sustentabilidad macroeconómica: estas empresas, dinámicas en su conjunto, crecen en términos del PIB, productividad y exportaciones, pero también generan mayores déficit comerciales y en cuenta corriente, ante su desvinculación con el resto de la economía. Su intensidad de capital, reducida absorción de empleo y procesos de aprendizaje, además de su alta dependencia de la economía estadounidense—considerando que ésta pasa por su más prolongada etapa de crecimiento después de la Segunda Guerra Mundial – son aspectos que deben considerarse en torno a la estrategia seguida desde 1988 y a la organización industrial generada desde entonces.

Desde esta perspectiva, la contribución de la IED a la economía ha sido compleja y ambigua. Por un lado, ha sido un factor importante para permitir una relativa estabilidad de algunas variables macroeconómicas y financiar la estrategia iniciada en 1988. De igual forma, ha permitido una importante modernización de empresas extranjeras y de un segmento de empresas nacionales que ha realizado diferentes tipos de fusiones y asociaciones con empresas extranjeras. Por otro lado, las actividades de la IED, en general, no han podido resolver los principales retos de la economía mexicana: encadenamientos e integración productiva y regional, empleo, financiamiento y sustentabilidad económica a mediano y largo plazo.

Bibliografía

- Aguilar, Alberto (1999), “Resumen Ejecutivo. Rápido crecimiento”, *Mundo Ejecutivo*, México, D.F., Mundo Ejecutivo, agosto.
- AmCham (American Chamber México) (1997), *Grupo de trabajo para la promoción de la inversión. Realidades y percepciones sobre el Clima de inversión en México, reporte final (junio)*, México, D.F., AmCham.
- ___ (1999a), *Planeación de Negocios '99. Análisis del Mercado Mexicano. Segunda Actualización*, México, D.F., AmCham.
- ___ (1999b), *NAFTA: A View From Chamber Members*, México, D.F., AmCham.
- América Economía* (1999a), “Estrategia. Multilatinas vs. multinacionales”, Nueva York, Nambei Ltd., junio.
- ___ (1999b), “El fin de la fiesta”, Nueva York, Nambei Ltd., marzo.
- ___ (1999c), “De nada, Acer”, Nueva York, Nambei Ltd., junio.
- Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Banco de México (1999), *The Mexican Economy 1998*, México, Banco de México.
- Banco Mundial (1999), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Development Data Center, World Bank.
- Bancomext (Banco de Comercio Exterior) (1996), *México. Programa para la Promoción de la Industria Automotriz*, México, Bancomext.
- Bárceñas, Arturo (1999), “Las papeleras ante la globalización”, *Reforma*, mayo 21.
- Belajack, Bárbara (1999), “Calma chicha. En los puertos privados mexicanos hay actividad, pero el otorgamiento de nuevas concesiones está estancado”. *Latin Trade*, Miami, Florida, Freedom Magazine International, abril.
- Blomström, Magnus y E.N. Wolff (1989), “Multinational Corporations and Productivity Convergente in México”, *Working Paper*, 3141. NBER, Cambridge.

- Borja, Arturo (1995), *El Estado y el desarrollo industrial. La política mexicana de cómputo en una perspectiva comparada*, México, Miguel Angel Porrúa.
- Business México (1999), “New Business: Gas License”, México, D.F., Business México IX (6).
- Business Week (1999a), “Snapping up South America”, New York, McGraw-Hill, enero.
- ___ (1999b), “Taiwan. Hitting High Notes in Notebooks”, New York, McGraw-Hill, abril.
- Calderón Salazar, Jorge y Andrés Peñaloza Méndez (2000). *Acceso a mercados: análisis e impactos para nuestra planta productiva*. México. A publicarse.
- Calvo, Guillermo A, Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart (1996), “Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s”, *Journal of Economic Perspectives*, Mineapolis, Minnesota, American Economic Association, 10(2), Minneapolis, University of Minnesota.
- Camacho Sandoval, Fernando (1999), “La industria automotriz en Aguascalientes (1980-1998)”, *Dinámica Regional y Competitividad industrial*, Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters (coord.), México, UNAM, Editorial JUS y Fundación Friederich Ebert.
- Cárdenas, Enrique (1987), *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México.
- Cárdenas, Isabel (1999), “Miditel. Los riesgos de una alianza”, *Expansión*, México D.F., Expansion S.A., mayo.
- Carrillo, Jorge, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada (1999), *Competitividad y mercado de Trabajo: empresas de autopartes y televisores en México*, Plaza y Valdéz, S.A. y C.V., junio
- Castellanos, Camila (1999), “The Business México 50”, *Business México IX (7)*, México, D.F., Business México.
- Caves, Richard E. (1971), “International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment”, *Economica*, England, Ed. Economica.
- CEESP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado). 2000. *¿Por qué es importante para las empresas un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea?* CEESP, México.
- Chapoy, Alma (1975), *Las empresas transnacionales, instrumento del imperialismo*, México, Editorial El Caballito.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- CEPAL (1999), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- ___ (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- COFETEL (Comisión Federal de Telecomunicaciones), 1999, *Telecomunicaciones en México: cambios regulatorios y nuevas oportunidades*, Ciudad de México (<http://cft.gov.mx>).
- CNIE (Comisión Nacional de Inversión Extranjera) (1984), *Normas para la Inversión Extranjera y Objetivos para su Promoción*, México, CNIE.
- CNIE (1988), *Informe 1983-1987*, México, CNIE.
- ___ (1999a), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre de 1998)*, México, CNIE.
- ___ (1999b), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-marzo 1999)*, México, CNIE.
- ___ (1999c), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (marzo-junio 1999)*, México, CNIE.
- ___ (2000), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (julio-septiembre 1999)*, México, CNIE.
- CNIME (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A.C.) (1998), *Directorio nacional de la industria maquiladora de exportación*, México, CNIME.
- Computergram International (1998) “Acer Builds PC Manufacturing Plant in Mexico”, *Computergram International*, San Francisco, ComputerWire.
- Córdoba, José (1991), “Diez lecciones de la reforma económica en México”, *Nexos*. México, D.F., Nexos, Sociedad. Ciencia y Cultura, S.A. de C.V., No. 158.
- De Icaza, Valdemar (1998), “La petroquímica, ¿qué se puede esperar?”, *Expansión*, México, D.F., Expansión S.A.

- De Icaza, Valdemar (1999), "Autoservicios. Cada quien su camino.", Expansión, México, D.F., Expansión S.A., abril.
- De Quesada, Julio (1999), "Megafusiones. La unión hace la fuerza", Mundo Ejecutivo, Casa Autrey, México, mayo.
- DC-EU (Departamento de Comercio de Estados Unidos) (1999), U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Washington, D.C.DC, Bureau of Economic Analysis, Agosto.
- Dedrick, Jason y Kenneth L. Kraemer (1998), Asia's Computer Challenge, New York, Oxford University Press.
- DOF (Diario Oficial de la Federación) (1973), "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, marzo 9.
- ___ (1993), "Ley de Inversión Extranjera", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, diciembre 27.
- ___ (1996), "Decreto por el que reforman, adicionan y derogan la Ley de Inversión Extranjera", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, diciembre 24.
- ___ (1997a), "Resolución general número 1 que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9 de la Ley de Inversión Extranjera", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, febrero 19.
- ___ (1997b), "Decreto de Promulgación del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, marzo 19.
- ___ (1998a), "Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, septiembre 8.
- ___ (1998b), "Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, agosto 28.
- ___ (1998c), "Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, agosto 28.
- ___ (1999a), "Acuerdo por el que se establecen los límites individuales y agregados aplicables a las filiales de instituciones financieras que se establezcan al amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, enero 26.
- ___ (1999b), "Ley de protección al ahorro bancario", Mexico, Diario Oficial de la Federacion, enero 19.
- Doman, Matthew (1998), "Mexico. Crying out for corporate funding". Euromoney, Londres, Euromoney Publications PLC, septiembre.
- Dunn, Darrell (1998), "IEC Building International Base". Electronic Buyers News, Nueva York, CMP Media Inc, noviembre.
- Dussel Peters, Enrique (1997), La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996), México, Editorial JUS/UNAM.
- ___ (1998), La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y GTZ.
- ___ (1999), Las industrias farmacéutica y farmoquímica en México y el Distrito Federal, Mexico, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
- ___ (2000), Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy, Lynne & Rienner. A publicarse.
- Dussel Peters, Enrique y Clemente Ruiz Durán (1999), North American Integration and Development: The Computer Industry. A publicarse.
- Electronic Buyer News. "HP's outsourcing vision", Electronic Buyers News, Nueva York, CMP Media Inc, noviembre.
- Ernst, Dieter (1997), "From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry". Working Paper 98 (Berkeley Round Table on the International Economy, University of California, Berkeley).
- Ernst, Dieter y Paolo Guerrieri (1998), "International Production Networks and Changing Trade Patterns in East Asia: The Case of the Electronics Industry". Working Paper 101 (Berkeley Round Table on the International Economy, University of California, Berkeley).
- Expansión (1998a), "Estrategias Empresa", Mexico, D.F., Expansion S.A., febrero.

- ___ (1998b), "Industria automotriz. ¿Gracias al TLC? Informe especial", Mexico, D.F., Expansion S.A., octubre.
- ___ (1998c), "IBM, más flexible y menos arrogante", Mexico, D.F., Expansion S.A., abril.
- ___ (1998d), "Ciudad Juárez. El peso de la maquila", Mexico, D.F., Expansion S.A., octubre.
- ___ (1998e), "Emery Worldwide. Se entiende con los pesados", Mexico, D.F., Expansion S.A., noviembre.
- ___ (1999a), "Las empresas más importantes de México", Mexico, D.F., Expansion S.A.
- ___ (1999b), "Nissan. Entre otras: una abultada deuda de \$22,000 millones de dólares contra viento y marea", Mexico, D.F., Expansion S.A., febrero.
- ___ (1999c), "Lluvia de burgers en el país del taco", Mexico, D.F., Expansion S.A., mayo.
- ___ (1999d), "Las empresas más importantes de México", Mexico, D.F., Expansion S.A., agosto.
- Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México Editorial Nueva Imágen.
- Flores, Leonor (2000), "Extranjeros dominan fondos de pensión", *El Financiero*, febrero 13, pp. 34.
- Garrido, Celso (1999), "El sistema financiero mexicano a fines de los noventa: factores estructurales, crisis periódicas y desafíos para el desarrollo", documento presentado en el Center for US-Mexican Studies en la Conferencia "Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges". A publicarse.
- ___ (1998), "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Wilson Péres (coord.), México, Siglo XXI.
- González Lara, Mauricio (1999), "Inversión Extranjera. Adiós al optimismo", *Expansión*, Mexico, D.F., Expansion S.A., abril.
- Graham, Edward M. y Paul R. Krugman (1991), *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Guadarrama H., José de Jesús (1999), "Causaron baja un millón de líneas telefónicas". *El Financiero*, marzo 18, pp. 25.
- Guerrero M., Maurizio (1998), "Gas Natural México. Pacto de Muerte". *Expansión*, Mexico, D.F., Expansion S.A., octubre.
- Gurría Treviño, José Angel (1994), "Flujos de capital: el caso de México", serie *Financiamiento del Desarrollo 27*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gutiérrez Santos, Luis E. (1999), "Electricidad, precios y bienestar social", *Exámen 10 (114)*, México, D.F., Comité Ejecutivo Nacional del Partido Revolucionario Institucional.
- Guzmán Reyes, Ilyana (1998), "Ajuste al impuesto de automóviles nuevos frenará venta de vehículos", *El Financiero*, noviembre 29, pp. 49.
- Haber, Stephen H. (1992), *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial.
- Hernández, Ulises (1999a), "¿Qué rumbo tomará Celanese?", *Expansión*, Mexico, D.F., Expansion S.A., junio.
- ___ (1999b), "¿Cuándo caminará la banca?", *Expansión*, Mexico, D.F., Expansion S.A., julio.
- ___ (1999c), "Banca extranjera. Nuevos conquistadores", *Expansión*, México, D.F., Expansión S.A., septiembre.
- Higgins, Matthew y Thomas Klitgaard (1998), "Viewing the Current Account Deficit as a Capital Inflow", *Current Issues in Economics and Finance*, New York, Federal Reserve Bank of New York.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott. 1993. *NAFTA An Assessment*. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Kindleberger, Charles P. (1969), *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Massachusetts, Yale University.
- Krugman, Paul (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, The MIT Press.
- Leal, Alba (1999), "Axtel. Larga espera", *Expansión*, Mexico, D.F., Expansion S.A., mayo.
- Linden, Greg, Jeffrey Hart y Stefanie Lenway (1997), "Advanced Displays in Korea and Taiwan", Working Paper 109 (Berkeley Round Table on the International Economy, University of California, Berkeley).
- Lloyd (1998), "Gas en México D.F.", *Lloyd Mexican Economic Report*, septiembre.
- Lozano Alarcón, Javier (1998), "Las telecomunicaciones, fundamentales para el desarrollo", *El Mercado de Valores*, México, D.F., Nafin, No. LVIII(7).

- ___ (1999), "Las nuevas telefónicas replantean su estrategia". *El Financiero*, mayo 2, pp. 42.
- Mandel-Campbell, Andrea (1999), "Mitología Telefónica", *Latin Trade*, Miami, *Freedom Magazines International*, octubre.
- Martínez Staines, Javier (1998), "Sueños digitales", *Expansion*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, mayo.
- MB (1999), "Power Surge". Querétaro, Hemisphere Publisher's Group, Inc., octubre.
- McCluskey, Ian (1999), "The Spanish Acquisition", *Latin Trade*, Miami, *Freedom Magazines International*, septiembre.
- Mendiola, Gerardo (1999), México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa, serie reformas económicas, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). A Publicarse.
- Meyer, Lorenzo (1992), "El Desarrollo de la Industria Petrolera en México", *Historia Económica de México*, Enrique Cardenas (comp.), México, T. IV, Fondo de Cultura Económica.
- Millman, Joel (1998), "Nafta Motivates Asian Companies to Invest in Mexico", *The Wall Street Journal*, agosto 14, pp. A13.
- Morales, Norberto (1998), "El pato tira a la escopeta". *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansión S.A.*, mayo.
- Moreno Brid, Juan Carlos (1999), "México: reforma macroeconómica y formación de capital fijo en la manufactura", serie reformas económicas, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). A Publicarse.
- Mortimore, Michael (1997), "The Colour TV Receiver Industry in Mexico, Malaysia and Thailand", UNCTAD Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness. A publicarse en 2000.
- ___ (1998), "Corporate Strategies and Regional Integration Schemes Involving Developing Countries: the NAFTA and MERCOSUR automobile Industries", *Science, Technology and Development*, Volume 16, Number 2, agosto.
- ___ (1998), "GETTING A LIFT: modernizing industry by way of Latin American integration schemes. The example of automobiles", *Transnational Corporations (Ginebra)*, Volumen 7, Número 2, agosto de 1998;
- ___ (1998), "Mexico's TNC-centric Industrialization Process" en Kozul-Wright, R y R. Rowthorn (eds.), *Transnational Corporations and the Global Economy*, Macmillan Press Ltd., Londres;
- ___ (1999), "Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿un tejido raído?", *Revista de la CEPAL*, Núm. 67, abril;
- ___ (2000), "Corporate Strategies for FDI in the Context of the New Economic Model". *World Development*, Volume 28, Number 9, septiembre.
- Mortimore, Michael, Buitelaar, Rudolf y Bonifaz, José Luis (2000), "México: Un CANálisis de su competitividad internacional", *Serie Desarrollo Productivo*, No. 62, CEPAL, a publicarse.
- Mundo Ejecutivo (1999a), "Banca, ¿destinada a desaparecer?", México, D.F., *Mundo Ejecutivo*, mayo.
- ___ (1999b), "El gas se expande", México, D.F., *Mundo Ejecutivo*, junio.
- ___ (1999c), "Telefonía local. El reto de duplicar la densidad telefónica. Reporte especial", México, D.F., *Mundo Ejecutivo*, junio.
- ___ (1999d), "Mensajerías. Las socias más cercanas para la exportación", México, D.F., *Mundo Ejecutivo*, agosto.
- Olgún, Claudia (1998), "Competencia, gritos y sombreros", *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, marzo.
- ___ (1999), "Telefonía local. Se abre otro frente", *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, julio.
- Ornelas, Raúl (1989), *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial, México 1983-1988*, México, Siglo XXI.
- Oseguera, Juan Antonio y Piolo Juvera (1999), "¿Computadoras? Llame a su compañía telefónica", *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, septiembre.
- PEF (Poder Ejecutivo Federal) (1999), 5to Informe de Gobierno. Anexo. México, PEF.
- Peñalosa, Eduardo (1997), "Mexico plays a key role in Daewoo's North American game plan", *Business Mexico*, México, D.F., *Busines Mexico*, VIII(12).
- Pérez Núñez, Wilson (1990), "Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico", Paris, OCDE.
- Pérez-Moreno, Lucía (1998a), "Inversión extranjera directa. Al acecho de los capitales" (entrevista con Carlos García Fernández, director general de Inversión Extranjera Directa de SECOFI). *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, abril.
- ___ (1998b), "Acer Computec. Lamerse las heridas". *Expansión*, Mexico, D.F., *Expansion S.A.*, septiembre.

- Pringle, Mark (1998), "Channel Assembly: Evolution, Revolution or Who Cares?", *Computer Technology Review* 58(1), Beverly Hills, Storage Inc.
- Ramírez Tamayo, Zacarías (1999), "Cifra WalMart", *Expansión*, México, D.F., Expansion S.A., marzo.
- Rico Tavera, Guadalupe, (1998), "Honda. A la velocidad del mercado", *Expansión*, México, D.F., Expansion S.A., enero.
- Rodríguez Padilla, Víctor (1999), "Impacto de la reforma económica sobre las inversiones de la industria eléctrica en México: el regreso del capital privado como palanca de desarrollo", serie reformas económicas 18, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ros, Jaime (1993), "Mercados financieros y flujos de capital en México", Working Paper, Notre Dame, Indiana, The Helen Kellogg Institute for International Studies.
- Rudiño, Lourdes Edith (1999b), "Fuera del acuerdo con Europa, los granos, lácteos y carne", *El Financiero*, agosto 25, pp. 12.
- Ruiz Durán, Clemente, Enrique Dussel Peters y Taeko Taniura (1997), "Changes in Industrial Organization of The Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization", Joint Research Program Series No. 120, Japón, Institute of Developing Economies.
- Sander, Birgit. (1998). "Export Processing Zones and their Potential to Integrate Small and Medium Sized Enterprises Internationally. The Case of Mexico", paper prepared for the Expert Meeting on Clustering and Networking for SME Development, UNCTAD, September 2-4, Geneva.
- Schubert, Alexander (1985), *Die internationale Verschuldung*, Surkamp Verlag, Frankfurt a. M.
- SECOFI. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1990), "Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México", Cuadernos Secofi (Serie jurídico), México.
- ___ (1994a), "Structure and Policy of Foreign direct Investment", México, SECOFI febrero.
- ___ (1994b), "Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994", México, SECOFI.
- ___ (1999a), Survey Questionnaire, Mexico, SECOFI, mimeo.
- ___ (1999/b), Datos sobre IED proporcionados directamente por SECOFI en abril de 1999.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económico.
- Sherwell, Butler (1992), "La capacidad de pago de México". *Historia Económica de México*, Enrique Cárdenas (comp.), México, Tomo IV. Fondo de Cultura Económica.
- Shields, David (1999), "El mercado de gasolineras en México despierta interés de BP Amoco", *El Financiero*, mayo 24, pp. 46.
- SIC-M. (1999), *Sistema de Información Comercial de México*, México, Bancomext.
- Silva, Mario Héctor (1999), "Trabaja RCA a ritmo de tres televisores por minuto", *El Financiero*, agosto 18, pp. 39.
- Storper, Michael (1997), *The Regional World*, New York, The Guilford Press.
- Sturgeon, Timothy J. (1997), "Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation", Working Paper 92B (Berkeley Round Table on the International Economy, University of California, Berkeley).
- Taylor, Alan M. (1999), "Latin America and foreign Capital in The Twentieth Century: Economics, Politics and Institutional Change", NBER Working Paper 7394.
- Téllez Kuenzler, Luis (1999), "Electricidad, desarrollo y democracia", *Examen* 10(114), México, D.F., Comité Ejecutivo Nacional del Partido Revolucionario Institucional.
- Ten Kate, Adriaan y F. de Mateo (1989), "Apertura comercial y estructura de la protección en México", *Comercio Exterior*, México, D.F., Bancomext, 39(4).
- Tipton, Anne (1999), "Compaq is changing its business with help from latest tools and techniques", *Automatic I.D. News* 15(2), Boston, Advanstar Communication Inc.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (1998), *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. New York/Geneva, Naciones Unidas.
- ___ (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York/Geneva, Naciones Unidas.
- USITC (United States International Trade Commission) (1997a), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1992-1995", Washington, D.C., USITC (Publication 3032).

- ___ (United States International Trade Commission) (1997b), "Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1996", Washington, D.C., USITC (Publication 3051).
- ___ (1998), "Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1997", Washington, D.C. USITC (Publication 3120).
- ___ (United States International Trade Commission). 1999/a. Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on the United States. USITC (Publication 3234). USITC, Washington, D.C.
- ___ (1999/b) Production Sharing: Use of U.S. Foreign Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998. USITC (Publication 3265), Washington, D.C.
- ___ (1999/c). Industry & Trade Summary. Apparel. USITC (Publication 3169), Washington, D.C.
- ___ (1999/d) Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1998. USITC (Publication 3220), Washington, D.C.
- Villarreal, René (1988), Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, México, Fondo de Cultura Económica.
- Warnke, Jacqueline (1996), "Computer manufacturing: change and competition", Monthly Labor Review, Roma, OIT, agosto.

Anexo estadístico

Cuadro 1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR (1980-1993)

	1980-1988	1989	1990	1991	1992	1993	1989-1993
Millones de dólares							
Agricultura	2	19	61	45	39	35	199
Minería	48	10	94	31	9	55	198
Manufactura	11 444	982	1 193	964	1 101	2 321	6 560
Electricidad y agua	--	0	0	0	0	1	1
Construcción	--	2	36	14	343	135	529
Comercio	866	386	171	388	751	760	2 456
Transporte y comunicaciones	--	0	62	3 896	1 273	77	5 306
Servicios financieros	--	528	1 845	591	304	416	3 683
Servicios comunales	--	572	260	677	1.364	1 103	3 977
Total	17 251	2.500	3 723	6 604	5 183	4 901	22 910
Participación sobre el total							
Agricultura	0.01	0.77	1.64	0.68	0.76	0.70	0.87
Minería	0.28	0.38	2.52	0.47	0.17	1.12	0.86
Manufactura	66.34	39.30	32.05	14.59	21.24	47.35	28.63
Electricidad y agua	--	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
Construcción	--	0.08	0.96	0.21	6.62	2.75	2.31
Comercio	5.02	15.45	4.60	5.87	14.49	15.51	10.72
Transporte y comunicaciones	--	0.00	1.65	58.99	24.55	1.56	23.16
Servicios financieros	--	21.11	49.57	8.94	5.86	8.48	16.08
Servicios comunales	--	22.90	7.00	10.25	26.32	22.51	17.36
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Tasa de crecimiento							
Agricultura	49.8	--	216.6	-26.4	-12.7	-12.2	15.6
Minería	-14.4	-61.8	888.4	-67.0	-72.3	540.7	55.2
Manufactura	-2.9	-3.7	21.4	-19.2	14.2	110.8	24.0
Electricidad y agua	--	--	--	--	--	150.0	--
Construcción	--	--	1 695.0	-62.1	2 423.5	-60.8	186.5
Comercio	9.7	56.5	-55.6	126.1	93.8	1.2	18.4
Transporte y comunicaciones	--	--	--	6 223.9	-67.3	-94.0	--
Servicios financieros	--	--	249.6	-68.0	-48.6	36.9	-5.8
Servicios comunales	--	--	-54.5	159.9-	101.6	-19.1	17.8
Total	8.7	-20.8	48.9	77.4	-21.5	-5.5	18.3

Fuente: Cálculos propios en base a SECOFI (1994 AB). Datos para 1980-1993 de INEGI (BIE).

Cuadro 2

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999)^{a/}

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{a/}
Millones de dólares							
Nuevas inversiones	9 639	6 802	6 108	9 823	5 095	3 353	37 467
Notificadas al RNIE	9 639	6 802	6 108	9 823	5 095	2 172	37 467
Estimadas ^{b/}	--	--	--	--	--	1 181	--
Reinversión de utilidades	2 367	1 572	2 590	2 150	2 864	2 514	11 542
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	2 263	--
Estimadas ^{b/}	2 367	1 572	2 590	2 150	2 864	251	11 542
Cuentas entre compañías	2 039	-250	-350	-116	1 179	488	2 501
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	881	0
Estimadas ^{b/}	2 039	-250	-350	-116	1 179	-394	2 501
Maquiladoras	895	1 366	1 417	1 680	2 111	2 070	7 468
Total	14 939	9 490	9764	13 538	11248	8 425	58979
Participación sobre el total							
Nuevas inversiones	64.52	71.68	62.56	72.56	45.30	39.80	63.53
Notificadas al RNIE	64.52	71.68	62.56	72.56	45.30	25.78	63.53
Estimadas ^{b/}	--	--	--	--	--	14.02	--
Reinversión de utilidades	15.84	16.57	26.52	15.88	25.46	29.84	19.57
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	26.87	--
Estimadas ^{b/}	15.84	16.57	26.52	15.88	25.46	2.98	19.57
Cuentas entre compañías	13.65	-2.64	-3.59	-0.86	10.48	5.79	4.24
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	10.46	0.00
Estimadas ^{b/}	13.65	-2.64	-3.59	-0.86	10.48	-4.67	4.24
Maquiladoras	5.99	14.40	14.51	12.41	18.76	24.56	12.66
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Tasa de crecimiento							
Nuevas inversiones	--	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	--	-14.7
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	--	--
Estimadas ^{b/}	--	--	--	--	--	--	--
Reinversión de utilidades	--	-33.6	64.7	-17.0	33.2	--	4.9
Notificadas al RNIE	--	--	--	--	--	--	--
Estimadas ^{b/}	--	--	--	--	--	--	--
Cuentas entre compañías	--	-	39.9	-66.8	-1 115.2	--	-12.8
Notificadas al RNIE	--	112.3	--	--	--	--	--
Estimadas ^{b/}	--	--	--	--	--	--	--
Maquiladoras	--	52.7	3.7	18.6	25.6	--	23.9
Total	-	-36.5	2.9	38.6	-16.9	-	-6.8

Fuente: Elaboración propia en baSE A cnie (2000).

a/ Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE DE 1999 y su resultante distorsión.

b/ Estimación de la IED materializada que no se ha notificado al RNIE.

Cuadro 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR SECTOR ECONÓMICO (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999).^{a/}

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
Agropecuario	11	11	30	10	36	0	62
Extractivo	95	79	84	130	40	2	388
Manufactura	6 088	4 728	4 608	7 155	4 631	3 488	22 580
RNIE	5 193	3 362	3 192	5 475	2 521	1 418	17 222
Maquiladoras	895	1 366	1 417	1 680	2 111	2 070	5 358
Electricidad y agua	15	2	1	5	23	1	24
Construcción	259	26	26	107	63	2	418
Comercio	1 250	1 001	714	1 834	808	94	4 799
Transportes y comunicaciones	710	861	406	669	322	42	2 646
Servicios financieros	951	1 063	1 205	879	593	47	4 097
Otros servicios	1 155	396	452	714	690	233	2 716
Total	10 534	8 168	7 525	11 504	7 205	3 908	37 730

Participación sobre el total

Agropecuario	0.10	0.14	0.39	0.09	0.50	--	0.16
Extractivo	0.90	0.97	1.11	1.13	0.56	--	1.03
Manufactura	57.79	57.89	61.24	62.20	64.27	--	59.84
RNIE	49.30	41.16	42.42	47.59	34.98	--	45.64
Maquiladoras	8.49	16.73	18.82	14.61	29.29	--	14.20
Electricidad y agua	0.14	0.03	0.01	0.05	0.31	--	0.06
Construcción	2.46	0.32	0.34	0.93	0.88	--	1.11
Comercio	11.87	12.26	9.48	15.95	11.21	--	12.72
Transportes y comunicaciones	6.74	10.54	5.39	5.82	4.47	--	7.01
Servicios financieros	9.03	13.02	16.01	7.64	8.23	--	10.86
Otros servicios	10.96	4.84	6.01	6.20	9.58	--	7.20
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	--	100.00

Tasa de crecimiento

Agropecuario	--	4.7	166.7	-64.9	243.3	--	35.5
Extractivo	--	-16.8	5.9	55.5	-69.2	--	-19.4
Manufactura	--	-22.3	-2.5	55.3	-35.3	--	-6.6
RNIE	--	-35.3	-5.1	71.5	-54.0	--	-16.5
Maquiladoras	--	52.7	3.7	18.6	25.6	--	23.9
Electricidad y agua	--	-86.2	-47.6	372.7	334.6	--	10.4
Construcción	--	-90.0	-1.5	320.0	-40.9	--	-29.7
Comercio	--	-19.9	-28.7	157.0	-56.0	--	-10.3
Transportes y comunicaciones	--	21.3	-52.9	64.8	-51.9	--	-17.9
Servicios financieros	--	11.8	13.3	-27.1	-32.5	--	-11.1
Otros servicios	--	-65.8	14.3	57.8	-3.3	--	-12.1
Total	--	-22.5	-7.9	52.9	-37.4	--	-9.1

Fuente: Elaboración propia en base a CNIE (2000).

a/ No incluye reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. Sólo incluye aportaciones para el establecimiento de sucursales de inversionistas extranjeros en México.

b/ Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE en 1999 y su resultante distorsión.

Cuadro 4

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA NOTIFICADA AL RNIE POR SUBSECTOR
(NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999) ^{a/}

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5 193	3 362	3 192	5 475	2 521	1 418	19 742
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1 792	601	494	2 916	698	19	6 472
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1 170	1 721	1 078	1 414	669	1 250	6 053
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón de hule y de plástico	566	489	1 058	712	967	115	3 791
Productos minerales no metálicos	49	84	27	3	-1	0	161
Industrias metálicas básicas	1 339	135	317	87	23	2	1 902
Otros subsectores	306	332	219	342	165	32	1 363
SECTOR SERVICIOS	2 106	1 459	1 657	1 592	1 283	279	8 096
Alquiler y admin. de bienes inmuebles	231	65	59	13	23	8	390
Servicios profesionales, técnicos y especializados	263	133	198	97	255	37	947
Servicios financieros, de seguros y finanzas	716	952	1 105	803	557	31	4 133
Restaurantes y hoteles	722	100	156	425	178	21	1 582
Otros subsectores	174	209	139	254	270	183	1 045
RESTO	2 340	1 981	1 260	2 756	1 292	141	9 629
TOTAL	9 639	6 802	6 108	9 823	5 095	1 839	37 467

Participación sobre el total

INDUSTRIA MANUFACTURERA	53.87	49.43	52.26	55.73	49.47	77.14	52.69
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	18.27	8.84	8.09	29.69	13.71	1.01	17.27
Productos metálicos, maquinaria y equipo	12.14	25.31	17.65	14.40	13.12	68.00	16.15
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón de hule y de plástico	5.88	7.18	17.32	7.25	18.97	6.27	10.12
Productos minerales no metálicos	0.51	1.23	0.44	0.03	-0.03	0.01	0.43
Industrias metálicas básicas	13.89	1.99	5.18	0.89	0.46	0.11	5.08
Otros subsectores	3.18	4.88	3.58	3.48	3.23	--	3.64
SECTOR SERVICIOS	21.85	21.45	27.12	16.21	25.18	--	21.61
Alquiler y admin. de bienes inmuebles	2.40	0.95	0.96	0.13	0.45	0.42	1.04
Servicios profesionales, técnicos y especializados	2.73	1.96	3.24	0.99	5.01	2.03	2.53
Servicios financieros, de seguros y finanzas	7.42	13.99	18.09	8.18	10.93	--	11.03
Restaurantes y hoteles	7.49	1.47	2.55	4.33	3.50	1.15	4.22
Otros subsectores	1.80	3.08	2.27	2.59	5.29	9.93	2.79
RESTO	24.28	29.12	20.62	28.06	25.35	7.66	25.70
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Tasa de crecimiento

INDUSTRIA MANUFACTURERA	--	-35.3	-5.1	71.5	-54.0	--	-16.5
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	--	-65.9	-17.8	490.0	-76.1	--	-20.6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	--	47.1	-37.4	31.2	-52.7	--	-13.1
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	--	-13.8	116.5	-32.7	35.8	--	14.3
Productos minerales no metálicos	--	69.2	-68.2	-88.3	-141.9	--	--
Industrias metálicas básicas	--	-89.9	133.8	-72.5	-73.2	--	-63.6
Otros subsectores	--	8.4	-34.1	56.3	-51.8	--	-14.3
SECTOR SERVICIOS	--	-30.7	13.6	-3.9	-19.4	--	-11.7
Alquiler y admin. de bienes inmuebles	--	-72.0	-8.8	-78.4	80.3	--	-43.9
Servicios profesionales, técnicos y especializados	--	-49.4	48.6	-51.1	163.5	--	-0.8
Servicios financieros, de seguros y finanzas	--	33.0	16.1	-27.3	-30.7	--	-6.1
Restaurantes y hoteles	--	-86.2	55.8	172.8	-58.1	--	-29.5
Otros subsectores	--	20.6	-33.7	83.2	6.1	--	11.6
RESTO	--	-15.4	-36.4	118.8	-53.1	--	-13.8
TOTAL	--	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	--	-14.7

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000)

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultando distorsión

Cuadro 5

**IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS POR SUBSECTOR
(NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999 ^{a/})**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
INDUSTRIA MANUFACTURERA							
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	3	3	3	3	3	4	15
Productos metálicos, maquinaria y equipo	701	1 112	1 106	1 263	1 430	1 333	5 612
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	55	74	79	83	97	98	389
Productos minerales no metálicos	2	6	3	3	11	14	25
Industrias metálicas básicas	3	6	8	16	24	21	57
Otros subsectores	131	165	218	313	545	599	1 371
TOTAL	895	1 366	1 417	1 680	2 111	2 070	7 468

Participación sobre el total

INDUSTRIA MANUFACTURERA							
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.35	0.21	0.18	0.17	0.15	0.20	0.19
Productos metálicos, maquinaria y equipo	78.35	81.39	78.07	75.17	67.76	64.39	75.14
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	6.14	5.40	5.60	4.96	4.62	4.74	5.20
Productos minerales no metálicos	0.20	0.44	0.22	0.16	0.52	0.68	0.33
Industrias metálicas básicas	0.36	0.46	0.58	0.93	1.14	1.03	0.77
Otros subsectores	14.61	12.10	15.35	18.61	25.82	28.96	18.36
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Tasa de crecimiento

INDUSTRIA MANUFACTURERA							
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	--	-6.45	-10.34	7.69	10.71	--	0.00
Productos metálicos, maquinaria y equipo	--	58.61	-0.56	14.22	13.21	--	19.51
Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	--	34.43	7.45	5.04	16.93	--	15.41
Productos minerales no metálicos	--	233.33	-48.33	-12.90	307.41	--	57.23
Industrias metálicas básicas	--	96.88	30.16	91.46	52.87	--	65.49
Otros subsectores	--	26.47	31.58	43.77	74.29	--	42.90
TOTAL	--	52.69	3.67	18.62	25.60	--	23.93

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000).

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías.

^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultante distorsión.

Cuadro 6

IED REALIZADA NOTIFICADA AL RNIE POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999) ^{a/}

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
América del Norte	4 766	4 315	4 346	5 876	2 960	405	19 303
Canadá	737	165	488	218	158	35	1 608
Estados Unidos	4 029	4 151	3 858	5 658	2 803	370	17 695
Unión Europea	1 896	1 777	1 043	2 945	1 831	199	7 660
Alemania	305	543	190	469	135	66	1 506
España	145	46	60	264	252	79	515
Francia	88	115	116	56	125	12	375
Holanda	736	720	457	239	1 016	-63	2 151
Reino Unido	583	202	59	1 817	145	3	2 661
Antillas Holandesas	469	70	63	9	6	0	611
Islas Caimán	92	22	40	321	85	3	475
Corea del Sur	8	44	30	45	27	11	128
India	1 219	51	286	29	0	0	1 584
Japón	608	111	74	304	56	1 172	1 097
Suiza	54	200	75	29	16	14	359
Resto	528	212	152	266	114	35	1 158
Total	9 639	6 802	6 108	9 823	5 095	1 839	32 372

Participación sobre el total

América del Norte	49.44	63.45	71.14	59.82	58.10	22.02	59.63
Canadá	7.64	2.42	7.98	2.22	3.09	1.91	4.97
Estados Unidos	41.80	61.02	63.16	57.59	55.01	20.10	54.66
Unión Europea	19.66	26.12	17.07	29.98	35.94	10.80	23.66
Alemania	3.16	7.98	3.10	4.78	2.64	3.60	4.65
España	1.51	0.68	0.98	2.69	4.95	4.27	1.59
Francia	0.91	1.68	1.90	0.57	2.45	0.63	1.16
Holanda	7.63	10.58	7.48	2.43	19.94	-3.45	6.65
Reino Unido	6.05	2.97	0.96	18.50	2.85	0.16	8.22
Antillas Holandesas	4.86	1.03	1.03	0.09	0.11	0.02	1.89
Islas Caimán	0.96	0.32	0.65	3.27	1.66	0.18	1.47
Corea del Sur	0.08	0.65	0.50	0.46	0.54	0.59	0.39
India	12.64	0.74	4.68	0.29	0.00	0.01	4.89
Japón	6.31	1.63	1.21	3.09	1.10	63.75	3.39
Suiza	0.56	2.94	1.23	0.30	0.31	0.76	1.11
Resto	5.48	3.12	2.49	2.70	2.23	1.88	3.58
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Tasa de crecimiento

América del Norte	--	-9.5	0.7	35.2	-49.6	--	-11.2
Canadá	--	-77.6	195.9	-55.2	-27.8	--	-32.0
Estados Unidos	--	3.0	-7.0	46.6	-50.5	--	-8.7
Unión Europea	--	-6.3	-41.3	182.3	-37.8	--	-0.9
Alemania	--	77.9	-65.1	147.6	-71.3	--	-18.5
España	--	-68.1	28.7	343.6	-4.7	--	14.8
Francia	--	30.7	1.3	-51.6	122.4	--	9.3
Holanda	--	-2.1	-36.5	-47.7	325.1	--	8.4
Reino Unido	--	-65.3	-71.0	3 006.5	-92.0	--	-29.4
Antillas Holandesas	--	-85.0	-10.7	-85.5	-37.4	--	-66.8
Islas Caimán	--	-76.7	85.6	704.8	-73.7	--	-2.2
Corea del Sur	--	458.2	-31.3	49.5	-39.5	--	36.5
India	--	-95.9	465.7	-90.0	-100.0	--	-100.0
Japón	--	-81.8	-33.4	310.7	-81.5	--	-44.9
Suiza	--	271.4	-62.5	-60.8	-46.6	--	-26.5
Resto	--	-59.9	-28.3	74.7	-57.2	--	-31.9
Total	--	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	--	-14.7

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000.)

^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultante distorsión.

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS (NOTIFICADAS AL 31 SE SEPTIEMBRE DE 1999)^{a/}

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
América del Norte	831	1 195	1 233	1 048	1 915	1 836	4 657
Canadá	4	4	4	5	5	13	17
Estados Unidos	827	1 191	1 219	1 403	1 910	1 824	4 640
Unión Europea	29	47	56	55	70	102	186
Alemania	3	6	7	7	3	13	22
España	0	0	0	0	8	13	1
Francia	3	6	3	3	3	13	15
Holanda	11	23	23	26	30	39	83
Reino Unido	11	12	16	16	16	11	55
Antillas Holandesas	0	0	0	0	0	0	0
Islas Caimán	1	7	9	5	7	12	22
Corea del Sur	7	60	56	145	22	18	267
India	0	0	0	0	0	0	0
Japón	23	45	65	47	40	27	180
Suiza	0	0	0	0	0	0	0
Resto	5	13	8	20	56	75	46
TOTAL	895	1 366	1 417	1 680	2 111	2 070	5 358
América del Norte	92.81	87.47	86.36	83.81	90.75	88.74	86.92
Canadá	0.41	0.30	0.28	0.32	0.24	0.62	0.32
Estados Unidos	92.40	87.17	86.08	83.49	90.51	88.12	86.60
Unión Europea	3.21	3.44	3.94	3.25	3.32	4.93	3.47
Alemania	0.28	0.44	0.47	0.40	0.15	0.62	0.41
España	0.01	0.01	0.03	0.02	0.37	0.60	0.02
Francia	0.31	0.43	0.23	0.20	0.15	0.64	0.29
Holanda	1.23	1.67	1.61	1.55	1.40	1.88	1.54
Reino Unido	1.18	0.86	1.13	0.98	0.75	0.51	1.02
Antillas Holandesas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Islas Caimán	0.08	0.52	0.63	0.32	0.33	0.58	0.41
Corea del Sur	0.80	4.36	3.92	8.62	1.04	0.87	4.99
India	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Japón	2.53	3.28	4.62	2.79	1.91	1.28	3.35
Suiza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Resto	0.57	0.93	0.54	1.21	2.65	3.61	0.85
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
América del Norte	--	43.9	2.4	15.1	36.0	--	23.2
Canadá	--	10.8	-2.4	35.0	-7.4	--	7.8
Estados Unidos	--	44.0	2.4	15.0	36.2	--	23.3
Unión Europea	--	63.8	18.7	-2.2	28.4	--	25.0
Alemania	--	140.0	11.7	0.0	-52.2	--	6.4
España	--	100.0	100.0	0.0	1.875.0	--	198.1
Francia	--	110.7	-45.8	6.3	-5.9	--	3.4
Holanda	--	107.3	0.0	14.5	13.4	--	28.1
Reino Unido	--	11.3	35.6	2.5	-3.0	--	10.7
Antillas Holandesas	--	--	--	--	--	--	--
Islas Caimán	--	914.3	25.4	-40.4	30.2	--	77.2
Corea del Sur	--	727.8	-6.9	161.1	-84.9	--	32.1
India	--	--	--	--	--	--	--
Japón	--	98.2	46.0	-28.3	-13.9	--	15.6
Suiza	--	--	--	--	--	--	--
Resto	--	149.0	-40.2	168.4	174.0	--	82.0
TOTAL	--	52.7	3.7	18.6	25.6	--	23.9

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000).

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías.^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultante distorsión

Cuadro 8

IED REALIZADA NOTIFICADA AL RNIE POR ENTIDAD FEDERATIVA (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999)^a

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 ^{b/}
Millones de dólares							
Aguascalientes	26	24	22	12	41	7	125
Baja California	56	180	74	106	75	16	490
Baja California Sur	8	19	32	40	34	9	133
Campeche	2	1	0	2	0	0	4
Coahuila	64	36	79	39	18	5	235
Colima	103	3	4	3	3	0	115
Chiapas	0	0	1	0	0	0	3
Chihuahua	71	172	98	28	27	2	396
Distrito Federal	7 560	4 410	4 647	6 295	3 384	1 599	26 295
Durango	17	35	-11	4	9	0	54
Guanajuato	12	5	5	0	30	3	52
Guerrero	7	45	10	2	2	2	66
Hidalgo	0	1	60	2	1	0	64
Jalisco	39	81	136	117	230	23	603
Estado de México	322	583	373	254	679	49	2 210
Michoacán	9	49	1	3	3	0	64
Morelos	18	64	50	26	20	14	178
Nayarit	6	2	3	5	5	1	21
Nuevo León	885	614	243	2 280	281	56	4 303
Oaxaca	0	-2	0	6	0	0	5
Puebla	29	24	36	375	34	13	499
Querétaro	115	34	65	31	101	6	345
Quintana Roo	39	18	15	60	16	3	147
San Luis Potosí	14	127	16	8	-2	4	162
Sinaloa	46	94	28	32	6	1	206
Sonora	72	68	20	65	25	3	249
Tabasco	1	1	0	5	0	0	6
Tamaulipas	43	64	57	13	28	13	205
Tlaxcala	16	8	5	0	0	4	29
Veracruz	10	29	10	1	33	1	83
Yucatán	46	14	26	8	12	2	107
Zacatecas	8	0	2	2	1	2	13
Total	9 639	6 802	6 108	9 823	5 095	1 839	37 467

Participación sobre el total

Aguascalientes	0.27	0.35	0.36	0.12	0.81	0.40	0.33
Baja California	0.58	2.64	1.21	1.08	1.47	0.88	1.31
Baja California Sur	0.08	0.28	0.53	0.41	0.67	0.49	0.36
Campeche	0.02	0.01	0.00	0.02	0.00	0.00	0.01
Coahuila	0.66	0.53	1.30	0.39	0.34	0.29	0.63
Colima	1.07	0.04	0.06	0.03	0.05	0.01	0.31
Chiapas	0.00	0.01	0.02	0.00	0.01	0.00	0.01
Chihuahua	0.74	2.52	1.60	0.29	0.54	0.11	1.06
Distrito Federal	78.43	64.84	76.07	64.08	66.42	86.99	70.18
Durango	0.17	0.52	-0.18	0.04	0.18	0.00	0.14
Guanajuato	0.12	0.08	0.08	0.00	0.58	0.14	0.14
Guerrero	0.07	0.66	0.16	0.02	0.05	0.11	0.18
Hidalgo	0.00	0.01	0.98	0.02	0.01	0.01	0.17
Jalisco	0.41	1.18	2.22	1.19	4.51	1.23	1.61
Estado de México	3.34	8.56	6.11	2.58	13.32	2.67	5.90

(Cuadro 8 conclusión)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998
Michoacán	0.09	0.72	0.02	0.03	0.05	0.00	0.17
Morelos	0.19	0.94	0.83	0.26	0.39	0.75	0.48
Nayarit	0.06	0.03	0.05	0.05	0.09	0.04	0.06
Nuevo León	9.18	9.03	3.98	23.21	5.51	3.02	11.49
Oaxaca	0.00	-0.03	0.00	0.06	0.01	0.01	0.01
Puebla	0.30	0.36	0.59	3.82	0.68	0.69	1.33
Querétaro	1.19	0.49	1.06	0.32	1.98	0.34	0.92
Quintana Roo	0.40	0.27	0.24	0.61	0.31	0.18	0.39
San Luis Potosí	0.14	1.86	0.26	0.08	-0.04	0.19	0.43
Sinaloa	0.47	1.38	0.46	0.33	0.12	0.07	0.55
Sonora	0.74	1.00	0.33	0.66	0.49	0.15	0.67
Tabasco	0.01	0.02	0.00	0.05	0.00	0.00	0.02
Tamaulipas	0.45	0.95	0.93	0.14	0.54	0.73	0.55
Tlaxcala	0.17	0.11	0.08	0.00	0.01	0.24	0.08
Veracruz	0.11	0.42	0.17	0.01	0.64	0.05	0.22
Yucatán	0.48	0.20	0.43	0.09	0.23	0.11	0.28
Zacatecas	0.08	0.00	0.03	0.02	0.02	0.10	0.03

Tasa de crecimiento

Aguas calientes	--	-7.0	-7.9	-45.9	247.9	--	12.7
Baja California	--	223.4	-58.8	42.8	-29.0	--	7.8
Baja California Sur	--	151.3	68.6	25.2	-15.6	--	45.4
Campeche	--	-76.2	--	--	--	--	-100.0
Coahuila	--	-42.8	118.7	-51.4	-54.7	--	-27.5
Colima	--	-97.1	30.0	-25.6	-6.9	--	-59.8
Chiapas	--	0.0	150.0	-60.0	0.0	--	0.0
Chihuahua	--	141.5	-43.0	-71.2	-3.2	--	-21.3
Distrito Federal	--	-41.7	5.4	35.5	-46.2	--	-18.2
Durango	--	110.2	131.3	-131.8	165.7	--	-13.6
Guanajuato	--	-54.2	-5.6	-100.00	--	--	26.0
Guerrero	--	573.1	-78.7	-78.1	14.3	--	-22.6
Hidalgo	--	900.0	5.910	-96.2	-69.6	--	62.7
Jalisco	--	104.8	68.7	-13.8	96.5	--	55.5
Estado de México	--	81.1	-35.9	-32.0	167.4	--	20.5
Michoacán	--	474.1	-97.5	125.0	-7.4	--	-26.4
Morelos	--	256.1	-21.4	-48.8	-23.6	--	2.3
Nayarit	--	-64.3	60.0	62.5	-9.6	--	-4.3
Nuevo León	--	-30.6	-60.4	836.8	-87.7	--	-24.9
Oaxaca	--	2.200.0	-114.3	1 933.3	-95.1	--	31.6
Puebla	--	-16.6	49.2	938.2	-90.8	--	4.4
Querétaro	--	-70.7	92.3	-51.7	222.8	--	-3.2
Quintana Roo	--	-53.0	-20.3	313.1	-73.3	--	-19.8
San Luis Potosí	--	831.6	-87.3	-52.8	-123.7	--	--
Sinaloa	--	106.1	-69.8	14.1	-81.8	--	-4.0
Sonora	--	-5.6	-70.6	227.1	-61.6	--	-23.2
Tabasco	--	140.0	100.0	--	--	--	--
Tamaulipas	--	49.4	-11.5	-76.7	107.5	--	-10.5
Tlaxcala	--	-52.8	-40.3	-97.8	300.0	--	-60.4
Veracruz	--	182.4	-63.9	-91.3	3 544.4	--	33.9
Yucatán	--	-70.2	91.3	-68.2	38.1	--	-29.3
Zacatecas	--	-96.1	433.3	31.3	-429	--	-37.2
Total	--	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	--	-14.7

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000).

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultante distorsión

Cuadro 9

**IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS POR ENTIDAD
FEDERATIVA (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999) ^{a/}**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994- 1998 ^{b/}
Millones de dólares							
Aguascalientes	3	3	5	6	21	13	37
Baja California	172	359	351	555	621	624	2 057
Baja California Sur	1	2	2	0	2	4	6
Campeche	0	0	0	0	0	2	0
Coahuila	39	62	65	75	92	69	333
Colima	0	0	0	0	0	0	0
Chiapas	0	0	0	0	0	0	0
Chihuahua	234	357	434	453	541	408	2 019
Distrito Federal	19	30	37	36	85	124	206
Durango	5	5	5	7	7	6	29
Guanajuato	1	1	1	2	2	2	6
Guerrero	0	0	0	0	0	0	0
Hidalgo	0	0	0	0	0	0	1
Jalisco	25	33	44	74	112	212	288
Estado de México	2	8	7	11	17	10	45
Michoacán	0	0	0	2	2	2	3
Morelos	1	4	1	2	36	49	43
Nayarit	0	0	0	0	0	0	1
Nuevo León	33	64	80	69	77	95	323
Oaxaca	0	0	0	0	0	0	0
Puebla	1	1	1	2	2	8	6
Querétaro	5	3	3	3	4	2	17
Quintana Roo	0	0	0	0	0	0	0
San Luis Potosí	1	2	2	2	2	3	9
Sinaloa	1	0	0	0	0	0	1
Sonora	35	88	86	95	138	109	442
Tabasco	0	0	0	0	0	0	0
Tamaulipas	308	325	277	268	311	307	1 488
Tlaxcala	3	4	3	4	8	2	21
Veracruz	0	0	0	0	0	0	0
Yucatán	2	6	5	6	17	12	35
Zacatecas	6	12	10	12	12	5	51
Total	895	1 366	1 417	1 680	2 111	2 070	7 468

Participación sobre el total

Aguascalientes	0.31	0.23	0.33	0.35	0.97	0.64	0.50
Baja California	19.18	26.24	24.7	33.04	29.41	30.14	27.55
Baja California Sur	0.06	0.13	0.11	0.01	0.08	0.19	0.08
Campeche	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00
Coahuila	4.34	4.52	4.59	4.46	4.37	3.35	4.45
Colima	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Chiapas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Chihuahua	26.16	26.11	30.6	26.97	25.63	19.73	27.04
Distrito Federal	2.13	2.18	2.61	2.12	4.02	5.99	2.76
Durango	0.54	0.40	0.38	0.40	0.31	0.30	0.39
Guanajuato	0.11	0.07	0.04	0.09	0.00	0.10	0.08
Guerrero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Hidalgo	0.00	0.03	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01
Jalisco	2.76	2.42	3.09	4.40	5.33	10.22	3.86

(Cuadro 9 conclusión)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-98 ^b
Estado de México	0.21	0.56	0.48	0.67	0.82	0.48	0.60
Michoacán	0.00	0.00	0.00	0.09	0.08	0.08	0.04
Morelos	0.16	0.26	0.06	0.09	1.71	2.38	0.58
Nayarit	0.00	0.00	0.03	0.01	0.00	0.00	0.01
Nuevo León	3.70	4.65	5.63	4.13	3.66	4.61	4.33
Oaxaca	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Puebla	0.07	0.08	0.07	0.09	0.09	0.37	0.08
Querétaro	0.53	0.23	0.18	0.17	0.20	0.12	0.23
Quintana Roo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
San Luis Potosí	0.12	0.16	0.12	0.10	0.11	0.12	0.12
Sinaloa	0.07	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01
Sonora	3.93	6.42	6.08	5.62	6.55	5.28	5.92
Tabasco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Tamaulipas	34.41	23.77	19.5	15.93	14.73	14.82	19.92
Tlaxcala	0.34	0.26	0.19	0.23	0.40	0.10	0.29
Veracruz	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Yucatán	0.20	0.42	0.35	0.33	0.82	0.60	0.47
Zacatecas	0.68	0.87	0.67	0.68	0.59	0.24	0.69
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Tasa de crecimiento

Aguascalientes	--	14.3	46.9	23.4	253.4	--	64.5
Baja California	--	108.9	-2.0	58.1	11.8	--	37.9
Baja California Sur	--	260.0	-11.1	-87.5	750.0	--	35.8
Campeche	--	--	--	--	--	--	--
Coahuila	--	59.0	5.3	15.2	23.2	--	24.2
Colima	--	--	--	--	--	--	--
Chiapas	--	--	--	--	--	--	--
Chihuahua	--	52.4	21.7	4.4	19.4	--	23.3
Distrito Federal	--	56.0	23.8	-3.3	137.8	--	45.2
Durango	--	12.5	0.0	25.9	-4.4	--	7.9
Guanajuato	--	-10.0	-33.3	150.0	33.3	--	18.9
Guerrero	--	--	--	--	--	--	--
Hidalgo	--	--	-75.0	--	--	--	--
Jalisco	--	34.0	32.3	68.9	51.9	--	46.1
Estado de México	--	300.0	-10.5	64.7	54.5	--	73.7
Michoacán	--	--	--	--	--	--	--
Morelos	--	150.0	-77.1	87.5	2 306.7	--	125.3
Nayarit	--	--	--	--	--	--	--
Nuevo León	--	92.1	25.5	-13.0	11.4	--	23.6
Oaxaca	--	--	--	--	--	--	--
Puebla	--	83.3	-9.1	50.0	33.3	--	35.1
Querétaro	--	-34.0	-16.1	7.7	50.0	--	-2.8
Quintana Roo	--	--	--	--	--	--	--
San Luis Potosí	--	--	-22.7	-5.9	50.0	--	--
Sinaloa	--	-83.3	--	--	--	--	-24.0
Sonora	--	149.1	-1.8	9.8	46.3	--	40.8
Tabasco	--	--	--	--	--	--	--
Tamaulipas	--	5.5	-14.8	-3.2	16.1	--	0.2
Tlaxcala	--	16.7	-22.9	40.7	121.1	--	29.4
Veracruz	--	--	--	--	--	--	--
Yucatán	--	216.7	-14.0	14.3	210.7	--	76.3
Zacatecas	--	95.1	-20.2	21.1	7.8	--	19.4
Total	--	52.7	3.7	18.6	25.6	--	23.9

Fuente: elaboración propia en base a CNIE (2000).

^{a/} No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activo fijo por parte de maquila^{b/} Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su resultante distorsión

Cuadro 10

VARIABLES SELECCIONADAS SOBRE FILIALES ESTADOUNIDENSES EN MÉXICO (1992-1998)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992-1998 ^{a/}
Millones de dólares								
IED a México								
Todas las industrias	1 320	2 516	4 457	2 983	2 405	5 646	2 533	21 860
Manufactura	720	1 023	2 530	1 785	1 665	2 688	679	11 090
Equipo de transporte	404	-628	1 028	687	-211	141	46	1 467
Electrónica	-92	-95	158	-69	7	10	-206	-287
Ventas de filiales en México								
Todas las industrias	48 343	52 820	63 220	61 495	71 676	88 063	b/	385 617
Manufactura	33 880	36 575	39 989	37 846	47 476	59 828	b/	255 594
Equipo de transporte	11 986	d/	d/	12 336	17 516	20 713	b/	62 551
Electrónica	3 471	d/	d/	d/	5 021	6 220	b/	14 712
Ventas de filiales mayoritarias estadounidenses en México (1)								
Todas las industrias	30 137	32 549	39 421	36 193	46 402	56 360	b/	241 062
Manufactura	25 731	27 267	30 873	29 294	39 800	48 531	b/	201 496
Equipo de transporte	10 561	10 163	11 962	11 513	16 517	19 610	b/	80 326
Electrónica	2 390	2 743	3 266	3 408	4 030	4 986	b/	20 823
Exportaciones de filiales mayoristas estadounidenses en México (2)								
Todas las industrias	8 217	9 621	12 399	14 977	21 822	26 079	b/	93 115
Manufactura	7 789	8 760	10 840	13 440	21 129	25 108	b/	87 066
Equipo de transporte	4 763	5 277	d/	8 264	12 129	13 806	b/	44 239
Electrónica	1 720	2 743	d/	2 388	d/	3 751	b/	9 782
Participación de las exportaciones en ventas de filiales mayoristas estadounidenses en México, (2) / (1), porcentaje^{e/}								
Todas las industrias	27.27	29.56	31.45	41.38	47.03	46.27	b/	38.63
Manufactura	30.27	32.13	35.11	45.88	53.09	51.75	b/	43.21
Equipo de transporte	45.10	51.92	d/	71.78	73.43	70.40	b/	55.07
Electrónica	71.97	70.11	d/	70.07	d/	75.23	b/	46.98
Ingreso neto de filiales mayoristas estadounidenses en México (3)								
Todas las industrias	1 894	2 246	2 325	963	2 586	3 845	b/	13 859
Manufactura	1 542	1 588	1 718	866	1 857	2 535	b/	10 106
Equipo de transporte	577	625	757	213	58/0	646	b/	3 398
Electrónica	50	41	43	c/	51	229	b/	414
Utilidad de filiales mayoristas estadounidenses en México .(3) / (1), porcentaje								
Todas las industrias	6.28	6.90	5.90	2.66	5.57	6.82	b/	5.75
Manufactura	5.99	5.82	5.56	2.96	4.67	5.22	b/	5.02
Equipo de transporte	5.46	6.15	6.33	1.85	3.51	3.29	b/	4.23
Electrónica	2.09	1.49	1.32	--	1.27	4.59	b/	1.99
Participación sobre el total								
IED a México								
Todas las industrias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Manufactura	54.55	40.66	56.76	59.84	69.23	47.61	--	57.38
Equipo de transporte	30.61	--	23.06	23.03	--	2.50	--	7.59
Electrónica	--	--	3.54	0.29	0.18	--	--	--
Ventas de filiales en México								
Todas las industrias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	--	100.00
Manufactura	70.08	69.24	63.25	61.54	66.24	67.94	--	66.28
Equipo de transporte	24.79	--	--	20.06	24.44	23.52	--	16.22
Electrónica	7.18	--	--	--	7.01	7.06	--	3.82
Ventas de filiales mayoritarias estadounidenses en México (1)								
Todas las industrias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	--	100.00
Manufactura	85.38	83.77	78.32	80.94	85.77	86.11	--	83.59
Equipo de transporte	35.04	31.22	30.34	31.81	35.60	34.79	--	33.32
Electrónica	7.93	8.43	8.28	9.42	8.68	8.85	--	8.64
Exportaciones de filiales mayoristas estadounidenses en México (2)								
Todas las industrias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	--	100.00
Manufactura	94.79	91.05	87.43	89.74	96.82	96.28	--	93.50
Equipo de transporte	57.97	54.85	--	55.18	55.58	52.94	--	47.51
Electrónica	20.93	19.99	--	15.94	--	14.38	--	10.51
Participación de las exportaciones en ventas de filiales mayoristas estadounidenses en México, (2) / (1), porcentaje^{e/}								
Todas las industrias	--	--	--	--	--	--	--	--
Manufactura	--	--	--	--	--	--	--	--
Equipo de transporte	--	--	--	--	--	--	--	--

(Cuadro 10 conclusión)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992-1998
Electrónica	--	--	--	--	--	--	--	--
Ingreso neto de filiales mayoristas estadounidenses en México (3)								
Todas las industrias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	--	100.00
Manufactura	81.41	70.70	73.89	89.93	71.81	65.93	--	72.92
Equipo de transporte	30.46	27.83	32.56	22.12	22.43	16.80	--	24.52
Electrónica	2.64	1.83	1.85	--	1.97	5.96	--	2.99
Utilidad de filiales mayoristas estadounidenses en México .(3) / (1), porcentaje								
Todas las industrias	--	--	--	--	--	--	--	--
Manufactura	--	--	--	--	--	--	--	--
Equipo de transporte	--	--	--	--	--	--	--	--
Electrónica	--	--	--	--	--	--	--	--
Tasa de crecimiento								
IED a México								
Todas las industrias	--	90.6	77.1	-33.1	-19.4	134.8	-55.1	11.5
Manufactura	--	42.1	147.3	-29.4	-6.7	61.4	-74.7	30.1
Equipo de transporte	--	--	--	-33.2	--	--	-67.4	-19.0
Electrónica	--	3.3	--	--	--	42.9	--	--
Ventas de filiales en México								
Todas las industrias	--	9.3	19.7	-2.7	16.6	22.9	--	12.7
Manufactura	--	8.0	9.3	-5.4	25.4	26.0	--	12.0
Equipo de transporte	--	--	--	--	42.0	18.3	--	11.6
Electrónica	--	--	--	--	--	23.9	--	12.4
Ventas de filiales mayoritarias estadounidenses en México (1)								
Todas las industrias	--	8.0	21.1	-8.2	28.2	21.5	--	13.3
Manufactura	--	6.0	13.2	-5.1	35.9	21.9	--	13.5
Equipo de transporte	--	-3.8	17.7	-3.8	43.5	18.7	--	13.2
Electrónica	--	14.8	19.1	4.3	18.3	23.7	--	15.8
Exportaciones de filiales mayoristas estadounidenses en México (2)								
Todas las industrias	--	17.1	28.9	20.8	45.7	19.5	--	26.0
Manufactura	--	12.5	23.7	24.0	57.2	18.8	--	26.4
Equipo de transporte	--	10.8	--	--	46.8	13.8	--	23.7
Electrónica	--	11.8	--	--	--	--	--	16.9
Participación de las exportaciones en ventas de filiales mayoristas estadounidenses en México, (2) / 91)								
porcentaje^{e/}								
Todas las industrias	--	--	--	--	--	--	--	--
Manufactura	--	--	--	--	--	--	--	--
Equipo de transporte	--	--	--	--	--	--	--	--
Electrónica	--	--	--	--	--	--	--	--
Ingreso neto de filiales mayoristas estadounidenses en México (3)								
Todas las industrias	--	18.6	3.5	-58.6	168.5	48.7	--	15.2
Manufactura	--	3.0	8.2	-49.6	114.4	36.5	--	10.5
Equipo de transporte	--	8.3	21.1	-71.9	172.3	11.4	--	2.3
Electrónica	--	-18.0	4.9	--	--	349.0	--	35.6
Utilidad de filiales mayoristas estadounidenses en México .(3) / (1), porcentaje								
Todas las industrias	--	--	--	--	--	--	--	--
Manufactura	--	--	--	--	--	--	--	--
Equipo de transporte	--	--	--	--	--	--	--	--
Electrónica	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: elaboración propia en base a DE-EU (1999).

^{a/} "Suma para el período en que existen datos disponibles, participación y tasas de crecimiento sólo para períodos con datos completos.

^{b/} Estimaciones para 1998 y estimaciones revisadas para 1997 serán publicadas en el año 2000.

^{c/} Menos de 500 000 dólares.

^{d/} Datos no especificados por cuestiones de confidencialidad.

^{e/} El promedio ponderado para el período sólo considera a los sectores y años en que existen datos disponibles completos

Cuadro 11
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES Y ARANCELES (TOTALES Y DE CAPÍTULOS SELECCIONADOS)
 (Principales 5 países según su participación en 1998)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	Importaciones (millones de dólares)									(En porcentaje)								
Importaciones totales	485 261	488 119	532 352	580 445	663 828	743 506	791 560	869 816	913 882	3.3	3.32	3.22	3.16	2.99	2.50	2.29	2.12	2.00
Canadá	91 376	91 140	98 492	110 904	128 947	145 117	156 586	168 048	174 845	0.72	0.59	0.51	0.36	0.31	0.25	0.22	0.46	0.05
Japón	89 657	91 584	97 177	107 259	119 143	123 578	115 586	121 357	121 980	3.23	3.20	3.15	3.33	3.21	2.73	2.52	2.21	1.95
México	30 172	31 194	35 189	39 926	49 493	61 705	72 968	85 830	94 709	2.94	3.05	2.23	2.00	1.34	0.84	0.66	0.55	0.45
China	15 224	18 976	25 729	31 532	38 781	45 555	51 507	62 552	71 156	8.21	7.95	7.60	7.75	7.43	5.91	5.43	5.02	4.52
República Federal Alemana	28 109	26 229	28 829	28 605	31 749	36 847	38 944	43 069	49 824	3.47	3.46	3.34	3.59	3.59	3.04	2.78	2.41	2.08
Importaciones: automotriz	73 907	71 925	76 562	84 758	97 018	102 329	105 520	114 904	123 777	1.77	1.71	1.60	1.92	1.82	1.67	1.53	1.39	1.34
Canadá	26 272	25 780	25 780	33 293	38 116	40 661	41 398	44 318	46 324	0.18	0.09	0.09	0.07	0.07	0.09	0.14	0.10	0.05
Japón	27 607	28 557	28 557	30 767	34 521	31 915	28 988	31 143	33 043	2.61	2.60	2.56	3.43	3.50	3.33	3.20	2.87	2.62
México	3 656	4 254	4 254	6 075	7 134	10 316	14 046	15 387	16 735	2.78	2.64	1.83	2.37	0.99	0.82	0.58	0.34	0.39
República Federal Alemana	7 132	5 834	6 960	6 409	6 971	7 974	8 863	10 374	12 680	2.48	2.26	2.15	2.50	2.52	2.81	2.65	2.57	2.65
Reino Unido	1 744	1 115	994	1 429	1 854	2 309	2 376	2 708	2 967	2.09	1.96	1.96	2.12	2.36	2.19	2.13	2.02	2.00
Importaciones: electrónica	58 156	61 164	68 406	77 577	94 395	114 190	114 609	122 091	127 068	3.16	3.04	2.79	2.57	2.27	1.75	1.52	1.29	1.00
México	7 745	8 216	9 601	11 051	14 385	16 478	18 702	21 883	25 783	3.94	3.86	2.68	1.95	1.34	0.59	0.46	0.41	0.27
Japón	19 153	19 786	21 046	23 592	26 076	29 266	25 304	24 686	23 090	3.62	3.54	3.46	3.31	3.08	2.60	2.38	2.00	1.61
China	1 926	2 583	3 432	4 436	6 522	7 886	8 907	10 561	12 768	4.87	4.82	4.63	4.67	4.53	3.92	3.30	2.67	2.01
Canadá	4 568	4 957	5 070	4 990	5 778	6 930	8 395	9 087	9 784	1.44	1.01	0.87	0.76	0.75	0.44	0.39	0.21	0.13
Malasia	3 000	3 511	4 726	6 185	8 019	10 113	9 777	9 483	8 445	1.06	0.99	1.16	1.13	0.76	0.56	0.59	1.19	0.97
Importaciones: confección	22 981	23 746	28 255	33 493	33 250	36 103	37 930	44 646	49 796	18.47	18.16	16.42	15.10	14.88	14.16	13.52	12.96	12.66
México	642	832	1 095	1 316	1 786	2 779	3 743	5 245	6 702	17.12	17.30	10.18	6.36	4.95	1.70	0.99	0.96	0.86
China	3 197	3 435	4 475	5 297	5 086	4 653	5 026	5 998	5 671	15.14	14.38	13.35	12.71	13.30	13.97	13.68	13.62	12.66

(Cuadro 11 continuación)																		
Hong Kong	3 863	3 942	4 267	3 941	4 324	4 261	3 928	3 973	4 448	17.43	17.51	17.23	16.85	16.94	17.41	17.30	17.75	17.53
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
República Dominicana	686	900	1 163	1 367	1 538	1 698	1 720	2 189	2 310	20.01	20.10	12.18	7.77	8.02	7.60	7.50	7.41	7.39
Taiwán	2 248	2 431	2 228	2 073	2 022	1 917	1 825	1 948	1 998	22.59	21.99	21.50	21.66	21.41	21.37	21.19	21.00	21.09
Importaciones (participación sobre el total)										Aranceles (aranceles pagados / importaciones), totales100								
Importaciones totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Canadá	18.45	18.67	18.50	19.11	19.42	19.52	19.78	19.32	19.13	21.69	17.72	15.85	11.53	10.43	9.97	9.55	6.85	2.54
Japón	18.10	18.76	18.25	18.48	17.95	16.62	14.56	13.95	13.35	97.90	96.52	97.69	105.54	107.24	109.24	110.08	104.21	97.55
México	6.09	6.39	6.61	6.88	7.46	8.30	9.22	9.87	10.36	89.14	91.86	69.11	63.44	44.86	33.47	28.90	26.15	22.58
China	3.07	3.89	4.83	5.43	5.84	6.13	6.51	7.19	7.79	248.88	239.69	235.68	245.34	248.45	236.43	237.61	237.07	226.08
(Cuadro 11 conclusión)																		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
República Federal Alemana	5.68	5.37	5.42	4.93	4.78	4.96	4.92	4.95	5.45	105.26	104.21	103.66	113.53	120.23	121.46	121.75	113.89	104.03
Importaciones: automotriz	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Canadá	35.55	35.84	36.96	39.28	39.29	39.74	39.23	38.57	37.43	10.15	5.27	5.63	3.65	3.84	5.40	9.15	7.20	3.87
Japón	37.35	39.70	37.81	36.30	35.58	31.19	27.47	27.10	26.70	147.24	152.26	160.06	178.70	192.02	199.64	209.15	206.65	195.57
México	4.95	5.91	6.62	7.17	7.35	10.08	13.31	13.39	13.52	156.83	154.60	114.42	123.48	54.32	49.16	37.91	24.48	29.00
República Federal Alemana	9.65	8.11	9.09	7.56	7.19	7.79	8.40	9.03	10.24	139.90	132.35	134.43	130.25	138.26	162.47	173.20	185.05	197.39
Reino Unido	2.36	1.55	1.30	1.69	1.91	2.26	2.25	2.36	2.40	117.90	114.78	122.55	110.45	129.48	131.30	139.21	145.45	149.42
Importaciones: electrónica	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
México	13.32	13.43	14.04	15.25	15.24	14.43	16.32	17.92	20.29	124.78	127.01	96.06	75.93	58.99	33.68	30.20	31.69	27.33
Japón	32.93	32.35	30.77	30.41	27.62	25.63	22.08	20.22	18.17	114.65	116.48	124.01	128.89	135.60	148.34	156.23	154.57	161.15
China	3.31	4.22	5.02	5.72	6.91	6.91	7.77	8.65	10.05	154.24	158.60	165.95	181.85	199.44	223.66	216.62	206.35	200.92
Canadá	7.85	8.10	7.41	6.43	6.12	6.07	7.32	7.44	7.70	45.61	33.23	31.18	29.59	33.02	25.10	25.60	16.23	12.67
Malasia	5.16	5.74	6.91	7.97	8.50	8.86	8.53	7.77	6.65	33.57	32.57	41.58	44.00	33.46	31.95	38.73	91.97	97.48
Importaciones: confec-ción	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(Cuadro 11 conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
México	2.79	3.50	3.88	4.32	5.37	7.70	9.87	11.75	13.46	92.69	95.25	61.99	42.10	33.28	11.99	7.29	7.42	6.83
China	13.91	14.46	15.84	17.37	15.29	12.89	13.25	13.43	11.39	81.96	79.19	81.31	84.17	89.42	98.64	101.15	105.11	99.99
Hong Kong	16.81	16.60	15.10	12.92	13.00	11.80	10.36	8.90	8.93	94.36	96.40	104.97	111.58	113.86	122.91	127.89	136.99	138.43
República Dominicana	2.98	3.79	4.12	4.48	4.63	4.70	4.53	4.90	4.64	108.34	110.67	74.18	51.45	53.93	53.67	55.48	57.18	58.34
Taiwán	9.78	10.24	7.89	6.80	6.08	5.31	4.81	4.36	4.01	122.30	121.06	130.92	143.44	143.91	150.90	156.69	162.04	166.58

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (MAGIC).

Se refiere al capítulo 85 del Sistema Armonizado

Se refiere a la suma de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado

Cuadro 12
EL IMPACTO DE LA IED EN LA BALANZA DE PAGOS

	1980-1987	1988-1998
	Millones de dólares	
Cuenta corriente, ingresos	260 859	896 732
Exportación mercancías	196 607	711 698
Cuenta corriente, egresos	279 715	1 031 839
Importación de mercancías	147 004	758 352
Cuenta de capital	50 825	159 771
IED	14 094	84 149
	Participación de la IED	
Cuenta corriente, ingresos	5.40	9.38
Exportación mercancías	7.17	11.82
Cuenta corriente, egresos	5.04	8.16
Importación de mercancías	9.59	11.10
Cuenta de capital	27.73	52.67
IED	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia en base a Banco de México y cuadro 2.



NACIONES UNIDAS



Serie

desarrollo productivo

Números publicados


- 44 Restructuring in manufacturing: case studies in Chile, México and Venezuela (LC/G.1971), Red de reestructuración y competitividad, Carla Macario, agosto de 1998. [www](#)
- 45 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana (LC/G.1973). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, Lorenzo Vicens, Eddy M.Martínez y Michael Mortimore, febrero de 1998. [www](#)
- 46 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica (LC/G.1979). Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore y Ronney Zamora, agosto de 1998. [www](#)
- 47 Comercialización de los derechos de agua (LC/G.1989). Red de desarrollo agropecuario, Eugenia Muchnick, Marco Luraschi y Flavia Maldini, noviembre de 1998. [www](#)
- 48 Patrones tecnológicos en la hortofruticultura chilena (LC/G.1990). Red de desarrollo agropecuario, Pedro Tejo, diciembre de 1997. [www](#)
- 49 Policy competition for foreign direct investment in the Caribbean basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic (LC/G.1991), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore y Wilson Peres, mayo de 1998. [www](#)
- 50 El impacto de las transnacionales en la reestructuración industrial en México. Examen de las industrias de autopartes y del televisor (LC/G.1994), Red de inversiones y estrategias empresariales, Jorge Carrillo, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada, septiembre de 1998. [www](#)
- 51 Perú: un CANálisis de su competitividad internacional (LC/G.2028), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, agosto de 1998. [www](#)
- 52 National agricultural research systems in Latin America and the Caribbean: changes and challenges (LC/G.2035), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, agosto de 1998. [www](#)
- 53 La introducción de mecanismos de mercado en la investigación agropecuaria y su financiamiento: cambios y transformaciones recientes (LC/L.1181 y Corr.1), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, abril de 1999. [www](#)
- 54 Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores (LC/L.1182-P), Red de reestructuración y competitividad, Anselmo García, Leonard Mertens y Roberto Wilde, N° de venta: S.99.II.G.23, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 55 La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/L.1183-P), Red de reestructuración y competitividad, Enrique Dussel, N° de venta: S.99.II-G.16 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 56 Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance (LC/L.1184-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley Carlson, N° de venta: E.99.II.G.18, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 57 Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes (LC/L.1193-P), Red de desarrollo agropecuario, Salomón Salcedo, N° de venta: S.99.II.G.19 (US\$10.00), 1999. [www](#)

- 58 Colombia: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L1229-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, N° de venta S.99.II.G.26 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 59 Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo (LC/L.1244-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Alvaro Calderón y Ramón Casilda, N° de venta S.99.II.G.27 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 60 Derechos de propiedad y pueblos indígenas en Chile (LC/L.1257-P), Red de desarrollo agropecuario, Bernardo Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.31 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 61 Los mercados de tierras rurales en Bolivia (LC/L.1258-P), Red de desarrollo agropecuario, Jorge A. Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.32 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 62 México: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L.1268-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore, Rudolph Buitelaar y José Luis Bonifaz N° de venta S.00.II.G.32 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 63 El mercado de tierras rurales en el Perú. Volumen I: Análisis institucional (LC/L.1278-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez, N° de venta: S.99.II.G.51 (US\$10.00), 1999 [www](#) y Volumen II: Análisis económico (LC/L.1278/Add.1-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez,, N° de venta: S.99.II.G.52 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 64 Achieving educational quality: What school teach us (LC/L.1279-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley A. Carlson, N° de venta E.99.II.G.60 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 65 Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, Qué?, (LC/L.1280-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.99.II.G.61 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 66 El mercado de tierras en dos provincia de Argentina: La Rioja y Salta (LC/L.1300-P), Red de desarrollo agropecuario, Jurgen Popp y María Antonieta Gasperini, N° de venta S.00.II.G.11 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 67 Las aglomeraciones productivas alrededor de la minería: el caso de la Minera Yanacocha S.A. (LC/L.1312-P), Red de reestructuración y competitividad, Juana R. Kuramoto, N° de venta S.00.II.G.12. (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 68 La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas, (LC/L.1315-P), Red de desarrollo agropecuario, Belfor Portilla R, N° de venta S.00.II.G.6 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 69 The current situation of small and medium-sized industrial enterprises in Trinidad & Tobago, Barbados and St.Lucia, (LC/L.1316-P), Red de reestructuración y competitividad, Michael Harris, No.de venta: S.00.II.G.35 (US\$ 10.00), 2000.
- 70 Una estrategia de desarrollo basada en recursos naturales: Análisis cluster del complejo de cobre Southern Perú, (LC/L1.317-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Torres-Zorrilla, N° de venta S.00.II.G.13 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 71 La competitividad de la industria petrolera Venezolana, (LC/L.1319-P), Red de reestructuración y competitividad, Benito Sánchez, César Baena y Paul Esqueda. No. de venta: S.00.II.G.60. (US\$ 10.00), 2000
- 72 Trayectoria tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México, (LC/L1323-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Alonso, Jorge Carrillo y Oscar Contreras En prensa.
- 73 El estudio de mercado de tierras, (LC/.1325-P), Red de desarrollo agropecuario, Jaime Arturo Carrera, N° de venta S.00.II.G.24 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 74 Pavimentando el otro sendero: tierras rurales, el mercado y el Estado en América Latina, (LC/L.1341-P), Red de desarrollo agropecuario, Frank Vogelgesang, N° de venta S.00.II.G.19 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 75 Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina, (LC/L.1342-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.00.II.G.45 (US\$10.000), 2000. [www](#)
- 76 El mercado de tierras rurales en la República Dominicana, (LC/L.1363-P), Red de desarrollo agropecuario, Angela Tejada y Soraya Peralta, N° de venta S.00.II.G.53 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 77 El mercado de tierras agrícolas en Paraguay, Red de desarrollo agropecuario, José Molinas Vega. En prensa.
- 78 Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile (LC/L.1368-P), Red de reestructuración y competitividad, Cecilia Alarcón, Giovanni Stumpo. No. de venta: S.00.II.G.72. (US\$ 10.00.), 2000.

- 79 El proceso hidrometalúrgico de lixiviación en pilas y el desarrollo de la minería cuprífera en Chile,(LC/L.1371-P). Red de reestructuración y competitividad, Jorge Beckel. No. de venta: S.00.II.G.50. (US\$ 10.00), 2000.
- 80 La inversión extranjera en México, Red de inversiones y estrategias empresariales,(LC/L.1414-P). Enrique Dussel Peters. No. de venta: S.00.II.G. 104

Algunos títulos de años anteriores también se encuentran disponibles

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

 Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax:..... E.mail: