

T
682

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA
SERVICIOS DE INFORMACIÓN
ARCHIVO HISTÓRICO

3867

103867



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES**

**"INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y APERTURA COMERCIAL
EN MEXICO 1970 – 2005"**

**T E S I S
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES
CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A

SARA QUIROZ CUENCA

DIRECTOR DE TESIS

DR. FEDERICO NOVELO URDANIVIA

México, D. F. Septiembre, 2007

INDICE GENERAL

	Página
AGRADECIMIENTOS	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPITULO I Crecimiento y desarrollo económico	23
1.1 Productividad y competitividad	27
1.2 Crecimiento y productividad	29
1.3 Crecimiento y competitividad	36
1.4 El papel del capital y los determinantes de Inversion Extranjera Directa	40
CAPITULO II Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina	51
2.1 Marco regulatorio internacional de IED	71
2.2 Marco jurídico de la inversión extranjera en México	83
2.3 Los acuerdos sobre inversión en un marco de liberalización	91
2.4 Regulación de la IED en los tratados de libre comercio suscritos por México	92
CAPITULO III Política económica y crecimiento en México	95
3.1 Crecimiento con estabilidad 1930-1970	96
3.2 Crecimiento sin estabilidad 1971-1982	104
3.3 Ni crecimiento ni estabilidad 1982-2000	111
3.4 Estabilidad sin crecimiento: el modelo 2001-2006	124

CAPITULO IV El Estado Mexicano en la captación de Inversión Extranjera Directa	130
4.1 Participación y evolución de la IED en México 1970-1993	131
4.2 Inserción de la IED en México 1994-2005	136
4.3 Competitividad y productividad mexicana previa al proceso de apertura	146
4.4 Apertura comercial y efectos en la economía mexicana	151
CONCLUSIONES	167
BIBLIOGRAFÍA	173
ABREVIATURAS	181
ÍNDICE TABLAS, CUADROS, GRÁFICAS Y DIAGRAMAS	183
ANEXO	185

AGRADECIMIENTOS

Con la entrega de este trabajo se concluye un proyecto académico iniciado en el invierno de 2001. Un proyecto institucional en cuanto a la formación de nuevos doctores en el área de Ciencias Sociales por parte de la Universidad Autónoma Metropolitana – Xochimilco y de todos los catedráticos que, con entusiasmo y sin egoísmos, compartieron sus conocimientos y tiempo en las aulas y diversas sesiones de asesoría. A todos ellos mi más profundo agradecimiento. El apoyo económico otorgado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología permitió acceder a materiales y recursos necesarios para la investigación.

La realización del trabajo de investigación se logró gracias al apoyo incesante del Dr. Federico Novelo, director del mismo, quién con su orientación y acertados comentarios me han permitido acercarme un poco más al mundo del conocimiento. Mi gratitud y aprecio para él.

De igual forma, agradezco a la Dra. Aída Lerman Alperstein, a la Dra. María del Carmen Salgado Vega, al Dr. Carlos Gómez Chinias y al Dr. Emmanuel Moreno Rivera, el tiempo dedicado a la revisión del trabajo así como las observaciones y recomendaciones expresadas, mismas que sirvieron para mejorarlo. Tengan la seguridad de que a partir de sus comentarios aprendí algo nuevo, que me será de utilidad en el ejercicio profesional.

Este trabajo representa la conclusión de un proyecto personal, para el cual el apoyo invaluable de mi familia y amigos siempre estuvo presente. Gracias por su confianza y palabras de aliento en todo momento. El proyecto de vida y familia que se forja en conjunto es el mejor legado que podemos esperar.

Con toda mi gratitud.
Sara Quiroz Cuenca
Septiembre, 2007

INTRODUCCION

Hoy más que nunca antes, la evidencia de las interrelaciones, y la consecuente interdependencia, entre los países que conforman la economía mundial es indiscutible, al considerar la gran masa de bienes y servicios que se comercian día a día, unidas a los movimientos políticos y sociales que se manifiestan en diferentes partes del planeta.

La interdependencia de las naciones se observa en las repercusiones de las decisiones que los agentes económico-sociales de un Estado-Nación toman, de tal suerte que los efectos de la elección de una alternativa en particular, sea en el ámbito social (educación, población, cultura, etc.); político (democracia, intervencionismo, guerra, etc.); económico (devaluación, proteccionismo, apertura, etc.), llegan más allá de sus fronteras. En ese sentido es comprensible que una decisión económica afecte el ambiente político entre las naciones y viceversa.

Si las Relaciones Internacionales se abocan al estudio de todas las interacciones humanas a través de las fronteras nacionales y de los factores que afectan tales interacciones, mediante la representación de los gobiernos nacionales y de los representantes oficiales de las unidades políticas no estatales (Pearson F.S. y Rochester J.M. 2000:14), sean de carácter empresarial o personal; entonces las relaciones en el contexto económico internacional no pueden disociarse al involucrar a los mismos agentes y la representación de la autoridad e identidad que les posibilita para normar y regular las transacciones económicas internacionales.

La economía internacional se caracteriza particularmente por este tipo de interacciones, donde la autoridad no está representada solamente por el gobierno del estado-nación, sino que en circunstancias específicas se requiere la participación de organismos y entidades supranacionales a los que se les ha otorgado autoridad.

Otro aspecto característico de la economía internacional es el tipo de relaciones que se establecen entre los actores estatales y no estatales que confluyen en las transacciones económicas internacionales otorgando propiedad o concesión de uso entre ellos o a terceros sobre activos.

En este caso se encuentra el tema de la inversión extranjera directa, en la que intervienen tanto los actores nacionales como los internacionales, y si bien, las reglamentaciones y regulaciones al interior de cada país son las que determinan en última instancia las decisiones de los inversionistas; también es cierto que dichos ordenamientos jurídicos y de política económica están influenciados por las tendencias que las entidades externas van instrumentando e imponiendo a través de sus propias normatividades.

La inversión extranjera directa representa la oportunidad para muchos países de acceder a recursos de los que carece o que le son insuficientes; sin embargo este acceso tiene un costo, el cual no se limita a especificar una tasa de interés o de dividendos, implica también las consecuencias que la política económica instrumentada por los diversos gobiernos tienen al interior del país.

Estos efectos van desde la cesión de propiedad de una empresa, sea de tipo parcial o total, hasta modificaciones a la estructura económica y productiva de un país, donde se detecta la preocupación por vincular la economía interna a la economía mundial.

La relación entre el origen del capital y su destino no se limita al nivel de beneficio que pueden recibir ambas partes, sino también intervienen una serie de condicionantes como son la discrecionalidad para otorgar dichos fondos a naciones que se encuentran inmersas en conflictos bélicos al interior de su territorio o fuera de ellos, de igual forma influye el tipo de gobierno que les rige, diferenciándose entre los de tipo democrático y los autoritarios, así como los objetivos y propósitos para los

que se requiere el recurso financiero, si son préstamos con fines de desarrollo económico o en forma de donaciones y transferencias para reconstrucción. De esta forma se comprende como es que la economía internacional, y en particular un tema específico como el de inversión extranjera directa, se interrelaciona con el campo de las relaciones internacionales.

La transformación de la economía mundial en el Siglo XIX, iniciada en Inglaterra, con la construcción del "libre mercado" y la destrucción de los mercados sociales que durante tanto tiempo habían mantenido la cohesión social, muestra que las transformaciones que se dan en las diferentes sociedades no son resultado de procesos breves y rápidos, sino que se van dando a través de largos períodos de tiempo. Los hechos muestran que fue un largo proceso, donde las estructuras sociales y las instituciones cambiaron, algunas desaparecieron y otras surgieron. (Polanyi, 1992).

En las explicaciones sobre la transformación del mundo existente a finales del Siglo XIX y el mundo como hoy lo conocemos, se observan dos grandes vertientes:

1) La que muestra que el cambio del mercado al libre comercio constituye una transformación favorable a la sociedad, de donde obtendrá los máximos beneficios, a través de las instituciones y organizaciones que la conforman.

2) La que indica que el libre mercado por sí sólo; al concebirse como un sistema desregulado, donde las instituciones sociales no tienen participación; provoca su inercia destructiva, y encubre sus objetivos finales: la acumulación y obtención desmedida de beneficio, sin considerar que esto va destruyendo a los mercados libres, pues la supuesta libertad de participar en él cada vez es más restringida.

La existencia de dos conceptualizaciones antagónicas sobre la construcción de la sociedad actual propicia pensar que los procesos involucrados y los resultados son diferentes, debido principalmente al papel que las instituciones gubernamentales y las organizaciones sociales desempeñan, pues algunas parecen estar defendiendo los intereses de la sociedad, y otras se muestran a favor del capital.

Las manifestaciones que se dan tanto del lado de quienes apoyan al libre mercado como de aquellos que están en su contra, se aprecian extremistas en ocasiones, y demasiado superficiales en otras, ya sea en situaciones como los cambios en legislación laboral (reformas o modificaciones) o cuando se establece una nueva modalidad de trabajo que permita no seguir las reglas establecidas (condicionamiento a la No asociación sindical a la clase trabajadora, donde por consentimiento propio acepta renunciar a la protección que le ofrece la normatividad e institucionalidad establecida.)

El libre mercado ha mostrado y demostrado en más de una ocasión ser un sistema por demás inestable, como se vio en la crisis de 1929, el derrumbamiento de la producción económica mundial en los setenta, o bien en las recurrentes crisis de las dos últimas décadas.

Actualmente se ha convertido en algo todavía más grotesco, donde los conflictos y enfrentamientos no se dan sólo entre los comerciantes y los terratenientes, o con los sindicatos y las instituciones gubernamentales, sino entre fracciones de clase surgidas a partir de él: como lo son la clase bancaria y la clase financiera - ambas controladoras del capital - volviéndose uno de los principales protagonistas en la generación de mecanismos de mercado y de libre comercio.

La fase actual del capitalismo, globalización, reconocida como tal, es producto de un largo proceso de transformación de la economía mundial, cuya principal característica es la expansión mundial de la tecnología moderna en la producción

industrial y las comunicaciones de todo tipo, así como el aspecto financiero; lo que implica que casi todas las economías en el mundo están interrelacionadas (Gray, 2000).

En este contexto los individuos están sujetos, cada vez más, a decisiones que no se toman en el ámbito local, principalmente en cuanto a precios de productos (costos de producción afectados por materias primas de origen variado, niveles salariales determinados en otras regiones, etc.) que afectan los precios de mercado, sin que el individuo pueda ejercer alguna decisión basado en su propio arbitrio al momento de realizar transacciones comerciales.

De la misma forma el gobierno se enfrenta al dilema de apoyar a la sociedad y las instituciones que le permitan dar cohesión a la misma, protegiendo el empleo, la seguridad social y pública así como la identidad cultural, legitimando su papel y las funciones inherentes, o apoyar a los mercados desregulados condicionando sus políticas a los intereses del capitalismo y del mercado global.

En su papel de agente promotor del bienestar de su población, debe proporcionarle seguridad y un nivel de vida adecuado, además de mantener bajo su control el estado de derecho que garantice la convivencia armónica de la población entre sí y con las autoridades, por lo que el logro del crecimiento y desarrollo económico se convierte en su prioridad, implementando las políticas y programas que se requieran.

La teoría tradicional especifica que la obtención del desarrollo económico implica la incorporación de 3 factores básicos: la tierra, entendida como todos los recursos naturales de que dispone un país; el trabajo, consistente en el cúmulo de mano de obra existente así como su disponibilidad y calidad; y el capital, reconocido como el factor que permite adquirir las materias primas y pagar los costos de la mano de obra y demás aspectos inherentes a los procesos de producción.

Con el desarrollo de la teoría económica, la tierra ha sido reemplazada por la tecnología pues se estipula que ella es parte de los insumos de la producción y que permanece constante; aspecto sobre el que no hay un consenso final; que incluso ha tomado auge a partir de las teorías sobre el desarrollo sustentable y los aspectos relacionados con el medio ambiente.

Los paradigmas teóricos más recientes que se encargan de explicar el desarrollo económico¹ de las naciones usualmente identifican al menos 3 factores esenciales para lograrlo: capital, tecnología y mano de obra.

Entre ellos destaca, por la importancia que se le ha concedido en el análisis económico, el capital², que puede ser obtenido interna o externamente, es decir existe la opción entre capital nacional y capital extranjero.

La posibilidad de obtener el capital que requiere una nación de fuentes internas o externas para lograr los objetivos de política económica que se propone, ha hecho que los Estados³ instrumenten diversas acciones para atraer capitales extranjeros - principalmente cuando es escaso en el país, motivado por una debilidad en el ahorro interno o en la adquisición y captación de ingresos propios a través del sistema tributario - lo que conlleva modificaciones a los patrones de crecimiento o desarrollo que se generan.

¹ El desarrollo económico puede ser conceptualizado como el proceso de cambio económico - social (político) que se manifiesta como un aumento en las tasas de crecimiento en la actividad económica, al menos en aspectos como ingreso per cápita, productividad, aprovechamiento de factores productivos, exportación, uso intensivo de tecnología fundamentalmente en el sector secundario y terciario en mayor proporción que en el sector primario; y el cambio social se reconocerá por una elevación del nivel de bienestar social, entendido como el grado de satisfacción que obtiene el conjunto de individuos de una sociedad referida a las necesidades cualitativas y cuantitativas.

² El capital conformado por la tenencia de activos, en forma de depósitos bancarios, letras gubernamentales, valores industriales o títulos de tierras, edificios y equipo de capital, siendo principalmente de dos tipos: la inversión de cartera o financiera y la inversión directa o de empresas. Cuando los tenedores son residentes del propio país se considera nacional, interna o doméstica; en cambio si son no residentes se considera extranjera o externa.

³ Si bien el concepto de Estado es bastante amplio, en este trabajo se refiere en específico al gobierno federal por ser el representante del país ante el resto del mundo.

La implementación de políticas específicas por parte del gobierno federal en cuanto a la obtención de capital y la dinámica del sector exportador pueden conducir a efectos diferenciados e incluso adversos. Así por ejemplo, si la meta es lograr el crecimiento económico, cuando se está sujeto a la demanda externa y se apuesta a que será a partir de ella que se logre mejorar la capacidad productiva de la economía y otorgar más y mejores satisfactores a la población, se está dejando a la decisión en manos de otros, ya que si no se obtiene la demanda esperada no se logrará la meta propuesta.

En este sentido es importante hacer hincapié en que las fuentes del crecimiento, pueden ser internas o externas, y que cada una tiene implicaciones. Al respecto se consideran aspectos como el de la productividad y su capacidad para influir en la competitividad, conceptos que implican definir la forma de medirlos, posibles interrelaciones y diferencias.

Para Krugman, P., (1996), cuando se habla de productividad y competitividad parece que una determinara a la otra, sin embargo en términos de cuantificar la tasa de crecimiento del nivel de vida, se puede indicar que la productividad debiera considerarse como el indicador número uno ya que, con o sin comercio con otras partes del mundo, lo que importa es la tasa interior de crecimiento de la productividad, es decir, la tasa de incremento anual de la cantidad que un trabajador medio puede producir en el mismo lapso.

La otra visión consiste en la inserción de la economía nacional a la economía mundial, por lo que los Estados y sus representantes en el gobierno, principalmente de los países menos desarrollados, han recurrido a la implementación de políticas públicas, en especial de tipo económico que promueven la competitividad comercial que, de acuerdo a Hernández Laos (2000:46-48) se considera como la habilidad de un país para competir efectivamente con productos y servicios ofrecidos por otros países, tanto en mercados domésticos como en mercados extranjeros.

Un indicador utilizado en este aspecto es el índice de ventaja competitiva comercial, el cual está compuesto por dos partes: la competitividad potencial que cuantifica las diferencias absolutas de precios entre los países K y N, y la competitividad revelada que cuantifica las diferencias en el comercio bilateral de los dos países; ligado al fortalecimiento del sector exportador basado en bajos precios y diversidad de productos, al cual se le atribuye la potencialidad de obtener el ansiado desarrollo económico y con ello elevar el nivel de vida de la población.

Sin embargo el sector exportador no siempre puede cumplir este compromiso, debido a que su desempeño está intrínsecamente ligado a la demanda externa, por lo que en función del comportamiento de la misma y sus modificaciones, éste tendrá auge o se verá deprimido. Otro aspecto que influye en dicho sector es su relación con el tipo de cambio, donde se aprecia que debe mantener un nivel que le permita ofertar precios atractivos a los demandantes externos y obtener márgenes de ganancia que le incentiven, por lo que si se incurre en sobrevaluación se pondrá en riesgo la capacidad de incursionar en el mercado externo.

De la misma forma, se ha pugnado por una política económica que promueva la atracción de capital extranjero y empresas multinacionales, estimando que coadyuvarán al desarrollo y fortalecimiento de la economía nacional, cuyo instrumento principal es el control de la inflación y del déficit fiscal, lo que supone otorga competitividad financiera⁴, entendida como la capacidad de mantener una economía y tipo de cambio estable, logrando una alta atracción de flujos de capital.

Los términos de competitividad comercial y competitividad financiera al analizarse por separado, muestran direcciones antagónicas, ya que si se desea la obtención de capital se deberá mantener estable el tipo de cambio e incluso reducirse para ofrecer tasas de interés atractivas, lo que en teoría afectaría de forma negativa al sector

⁴ La competitividad financiera que atrae inversión extranjera directa se considera más robusta que la de portafolio.

exportador, es decir a la competitividad comercial, pues un tipo de cambio apreciado vuelve más barata la oferta externa en relación a la oferta local, frenando la capacidad del sector productivo para competir en el mercado externo.

Este antagonismo se hace evidente si se relaciona con el manejo de las cuentas nacionales, principalmente con la balanza de pagos, donde se supone que a un movimiento en la cuenta de capital (transacciones financieras) corresponde uno de signo contrario en la cuenta corriente (transacciones comerciales). Sin embargo las políticas económicas propuestas por los gobiernos apuntan a lograr ambos aspectos en sentido positivo al mismo tiempo, es decir obtener superávit comercial y mayor flujo de capital.

La solución al antagonismo entre estos dos tipos de competitividad parece residir en la dirección que los flujos de capital han tomado en los últimos años, principalmente para el caso mexicano, ya que han cambiado su orientación del mercado de capitales (netamente especulativo) al mercado de producción (empresas), dirigiéndose específicamente a los sectores y ramas que están en relación directa con la demanda externa, obteniendo un signo positivo en el monto de capital atraído, a la vez un mayor flujo de transacciones comerciales con el resto del mundo, aspecto que está en controversia si se realiza un análisis más profundo, por el hecho de que estos movimientos no siempre responden a las políticas del gobierno federal sino a una reorganización de las empresas multinacionales⁵ en sus procesos de producción.

Las características socio-culturales de cada país hacen que el capitalismo manifieste variaciones, lo que significa que no necesariamente existe una integración de todas las economías en una economía mundial homogénea, pues son estas diferencias las que permiten funcionar al sistema, en especial ofrecer diversas opciones a la

⁵ El tema de la empresa multinacional no se ha abordado en este trabajo, considerando que constituye un tema de investigación específico, centrado más hacia el área del análisis empresarial, microeconómico y organizacional.

empresa multinacional (menor riesgo, tasa impositiva y regulaciones, mayores beneficios, bajos salarios, mayor flexibilidad, etc.).

En relación al capitalismo, representado en este caso por las empresas multinacionales (actores no estatales), y los representantes del gobierno (actores estatales), se considera importante resaltar el papel que este último ha representado en el proceso globalizador, ya que es él quién realiza las adecuaciones a las leyes internas y convenios necesarios para legitimar las acciones de dichas empresas, por lo que su integración a los diversos espacios en un territorio dado es por demás relevante.

Si la forma en que el capital, y en especial, el capital trasnacional se articula en cada territorio y con cada sociedad es diferente, entonces las interrogantes a responder son:

¿Cuáles han sido las acciones y políticas implementadas por el gobierno federal para atraer, y regular el capital extranjero en la economía nacional?

¿Cuál ha sido la capacidad del gobierno mexicano para formular políticas que le permitan regular y articular al capital trasnacional en la economía nacional?

¿Cuáles han sido y serán las consecuencias en el ámbito económico, en especial el productivo, que implica la inserción de la inversión extranjera directa (IED) en el sistema económico nacional?

El análisis del caso mexicano, en cuanto a la atracción de capital trasnacional, la forma en que se ha organizado al interior de nuestro país, sus consecuencias, y las políticas que el gobierno federal ha implementado, constituye uno de los dos elementos del trabajo de investigación que se presenta; el otro elemento se refiere a

la inserción de la economía mexicana al mercado mundial mediante la apertura comercial y los diferentes tratados de liberalización comercial que ha firmado.

De los factores que participan en la consecución del crecimiento económico, el papel del capital es, por demás relevante, donde tanto el comerciante, como el industrial, el gobernante, el trabajador o cualquier otro actor en este ámbito no puede sustraerse a su influencia, al dominar todos los aspectos del mercado y en consecuencia las relaciones entre los hombres en ese intercambio comercial.

En un primer momento se considera que el capital tiene una cuna, es decir, su propietario reside en un territorio específico y está sujeto a sus normas y leyes, sin embargo en el momento actual, pareciera que ha dejado de tener un origen específico, y al aliarse con otros, ha perdido su identidad, surgiendo la interrogante de si existe un capital nacional y otro transnacional, ó solo se refiere a los movimientos que realizan éstos.

La mayoría de las teorías existentes han buscado explicar las causas que propician los movimientos de capital de un país a otro, encontrando diferentes respuestas (incluso aquéllas que indican por qué preferiría quedarse en su país de origen que invertir en otro), relacionadas en su mayoría con la identificación de factores determinantes en la atracción de la inversión extranjera.

En otros casos se ha estudiado la forma o las políticas que se han seguido para atraer a los capitales externos, en especial la parte normativa y la acción que el propio gobierno realiza, apoyado fundamentalmente en justificaciones que indican que la inversión extranjera otorga mayor dinamismo y competitividad a la economía nacional, que propicia la actualización administrativa y la incorporación de tecnología de punta, etc.; encontrando que los beneficios esperados no siempre se cumplen y que, por el contrario, a veces perjudica al país en cuestión pues lo condiciona a una

alta interdependencia de dichos capitales y lo sujeta a la volatilidad del mercado. (Moran, 2000).

En dichos estudios no se han hecho explícitas las consecuencias (beneficios o pérdidas) que la incorporación del capital externo provoca en la economía nacional, ya que si bien la teoría indica los motivos por los que éste se desplaza de un país a otro (principalmente por la obtención de beneficios para el capital o la utilización de cierto tipo de ventajas o derechos), la evidencia empírica no muestra si los beneficios esperados para el país receptor se dan como lo supone la teoría, o la magnitud ni la dirección de los mismos. Al mismo tiempo se ha podido observar que las consecuencias no son homogéneas para todos los países.

De ahí la importancia de conocer e identificar cómo interviene la inversión extranjera directa en los procesos económicos, obtener referencias que permitan evaluar si es válido que los gobiernos justifiquen la desregulación y facilidades otorgadas al mismo, a veces en contra de los inversionistas nacionales, y su intervención en la atracción de dichos capitales.

Pudiera pensarse que el capital tendrá los mismos efectos si es de inversionistas nacionales que si es de inversionistas foráneos, donde es conveniente considerar que cada agente económico tiene sus propios intereses y un ámbito empresarial específico, por lo que la orientación de dichos capitales no necesariamente será la misma ante la percepción particular de la economía doméstica de un inversionista nacional y las prioridades a que dará respuesta el inversionista extranjero en función de los avances en la tecnología, condiciones de garantía de propiedad industrial e intelectual o aspectos organizacionales sobre control y manejo de la empresa, unido a los lineamientos que marque la autoridad en cuanto a resultados y aportación a la economía nacional tales como creación de empleo, cuidado del medio ambiente, etc.

La respuesta a estas interrogantes podría mostrar porqué son diferentes los resultados en cada país; de ahí que para el caso mexicano se vuelva un tema impostergable de investigación, de acuerdo a la dinámica de apertura que se ha tenido en las tres últimas décadas y los cambios en la normatividad mexicana respecto a la inversión extranjera directa (IED).

La apertura comercial se considera una de las estrategias para lograr mayor participación en las transacciones económicas internacionales mediante la firma de acuerdos comerciales bilaterales, multilaterales, formación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y económicas, etc.

Generalmente las naciones parten de la premisa de que estos acuerdos y tratados comerciales provocarán que la población tenga acceso a más productos a menores precios, sin embargo esto no siempre es cierto. Algunas veces la finalidad no es sólo la reducción o liberación de aranceles a las mercancías, sino el promover la industria doméstica o la armonización de políticas tributarias y proteccionistas ante terceros países.

La explicación sobre los motivos y causas que impulsan a los gobiernos a signar estos convenios y acuerdos ha sido interpretada por diferentes autores, mostrando la forma en que han evolucionado las relaciones comerciales entre las naciones.

Los planteamientos teóricos de Adam Smith o David Ricardo relacionan el intercambio comercial con los recursos naturales y el trabajo mientras que otros autores (Krugman, Stiglitz, etc.) involucran aspectos más complejos y controvertidos como son la inversión, la política, el medio ambiente y los derechos humanos.

La interrelación de estos aspectos en esta investigación parte de considerar que el entorno mundial actual se caracteriza por la evolución acelerada de las economías nacionales, las cuales tratan de incorporarse y responder de la mejor forma a este

proceso, sabiendo que de no hacerlo disminuiría el nivel de bienestar de la población que integra dichas naciones.

El objetivo central de este trabajo es investigar el marco de acción que ha tenido el gobierno federal en cuanto a la atracción y regulación del capital extranjero que ingresa en nuestro país y sus efectos en el desempeño de la economía nacional a partir de su adhesión al GATT y en especial al TLCAN, haciendo hincapié en el marco jurídico y regulatorio tanto nacional como internacional dentro del cual el gobierno federal ha promovido las diferentes acciones en materia de inversión extranjera directa en nuestro país, en un entorno de apertura comercial.

El análisis cubre el período de 1970 a 1984 como antecedente de la apertura, y de 1985 a 2005, a fin de hacer un seguimiento específico del comportamiento y los efectos de la inversión extranjera directa en la economía nacional a partir de la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con los siguientes objetivos:

Identificar, analizar y mostrar la relación entre el gobierno mexicano y la inversión extranjera directa en cuanto a las acciones y políticas implementadas por éste para la atracción de dichas empresas y sus correspondientes acciones.

Describir las repercusiones en el ámbito económico en México, en especial en los últimos veinte años, cuando se han firmado tratados con el afán de ampliar los mercados a los que se tiene acceso.

Con base en el análisis previo del desempeño de la economía mexicana, se contrastarán las siguientes hipótesis:

- El gobierno mexicano en su afán de lograr la inserción a la economía mundial ha promovido la competitividad comercial, como medio de acceso a la integración mundial, y la competitividad financiera, como instrumento de atracción de capital externo, propiciando el deterioro de la competitividad comercial, y creado una mayor dependencia del capital externo.

- La inserción de dichos capitales en el área productiva ha propiciado una distribución desigual en la economía, ya que no responde a los intereses y necesidades de la población del país, sino a los intereses de los grandes consorcios corporativos a nivel mundial, mostrando que la política económica del gobierno federal ha estado carente de acciones específicas que promuevan la transformación estructural de la economía nacional.

- Lo anterior ha llevado al país a basar su crecimiento económico en una alta dependencia de los capitales externos, que vuelve por demás volátil y frágil al sector exportador, lo que redundará en la disminución de la generación de capacidad productiva del país y por lo tanto en la obtención de mayores tasas de crecimiento.

La articulación y estructura de la investigación se definió bajo lo siguiente:

En el capítulo I se exponen los conceptos y las variables relacionadas con el crecimiento y el desarrollo económico, así como su interrelación con la productividad y la competitividad. Se trata con especial énfasis el concepto de capital, por ser el centro del trabajo, identificando los planteamientos teóricos que explican los factores que los agentes económicos, tanto estatales como no estatales, toman en consideración al momento de decidir invertir en un país o en otro, y el sector donde desarrollarán su actividad económica.

El capítulo II muestra la inserción de IED en las dos últimas décadas en América Latina, las tendencias que ha mostrado, las expectativas creadas para la obtención

del crecimiento y los lineamientos jurídicos y normativos más importantes que se manejan en la región en el marco de la dualidad multilateralismo versus bilateralismo. En este capítulo se presenta el marco jurídico y normativo de México para la IED y para la firma de tratados y acuerdos comerciales, con el objetivo de identificar las políticas que al respecto sigue México y las posibles diferencias que le permitan adecuarlas a su contexto.

La finalidad del capítulo III es presentar las políticas y programas que el gobierno mexicano ha implementado con la finalidad de obtener los mejores resultados en el crecimiento económico de la nación, desde 1930 hasta 2005, caracterizando las diferentes etapas que, con base en sus indicadores económicos, muestran crecimiento y estabilidad.

La presentación de la política económica encaminada a la obtención del crecimiento económico, permite abordar en el capítulo IV la evolución que la IED ha tenido a lo largo de los últimos 35 años (1970 – 2005) y su relación con las modificaciones realizadas al marco jurídico nacional e internacional.

El periodo incluye dos subperiodos: i) de 1970 a 1993 bajo la condición de una economía poco integrada al mercado mundial, y una incipiente inserción vía organismos multilaterales; ii) de 1994 a 2005, donde ha proliferado la firma de tratados y acuerdos comerciales internacionales por parte de nuestro gobierno.

Un aspecto que también determina esta división, es el cambio de metodología⁶ en la cuantificación de la IED por parte de los organismos gubernamentales encargados de ello, lo que impide una comparación fehaciente entre periodos.

⁶La nueva metodología se describe en las páginas siguientes de este trabajo.

El análisis del comportamiento del flujo comercial en los diversos tratados permite obtener una visión sobre las expectativas creadas y los resultados obtenidos, observando un desempeño desfavorable de la balanza comercial; situación contraria a los supuestos generados y la justificación ofrecida para llevarlos a cabo.

La interrelación de los elementos analizados y los datos mostrados permiten integrar las conclusiones y comentarios correspondientes.

Cabe resaltar que el tema aquí trabajado se ve enmarcado por los continuos cambios en datos y movimientos tanto económicos como sociales a nivel internacional que conlleva a una incesante actualización, siendo que los mercados mantienen una dinámica constante, y consecuentemente el seguimiento de las tendencias y políticas instrumentadas en este aspecto se convierten en el reto diario.

CAPITULO I

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO

La intención de este capítulo es exponer los conceptos y las variables relacionadas con el crecimiento y el desarrollo económico, a fin de comprender sus interrelaciones. En particular el concepto de capital, en el que se centra el trabajo, integrando los planteamientos teóricos que explican los factores que los agentes económicos, tanto estatales como no estatales, toman en consideración al momento de decidir invertir en un país o en otro, así como el sector donde desarrollarán su actividad económica.

El concepto de desarrollo económico se relaciona con aspectos como la industrialización, el nivel de vida, urbanización, alto nivel de ingreso, etc., sin embargo, el concepto en sí mismo encierra una amplia gama de connotaciones e implicaciones.

El hecho de definir niveles o estadios del desarrollo económico mediante el uso de un solo indicador o alguna variable, refleja las interpretaciones que los teóricos han tenido ante la realidad y las diferentes etapas históricas de la humanidad, denotando una situación específica.

Un concepto relativamente más útil y cuantificable es el de "crecimiento económico", que ha sido incluido en la mayoría de las teorías del desarrollo como una etapa necesaria donde se establecen algunas de las siguientes acepciones e indicadores (Sunkel y Paz, 1981: 22-25).

A.- Riqueza, propuesto por John Stuart Mill (1848), que la define como "aquel conjunto máximo de bienes que un país puede obtener, dada la naturaleza de su

suelo, su clima y su situación respecto a otros países”, implicando un mayor dominio del medio en que se vive, mayor producción con menor trabajo, aumento en la esperanza de vida, y la posibilidad de acceder a un mayor gasto social en aspectos como salud, salarios y educación.

B.- Evolución, contiene en su concepción la exigencia de transformaciones profundas y deliberadas con cambios estructurales e institucionales, un proceso discontinuo de desequilibrio más que de equilibrio. El concepto de desarrollo concebido como proceso de cambio social se refiere a un proceso deliberado que persigue como finalidad última la igualdad de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material. Aquí, los cambios ocurren en forma casi desapercibida y van transformándose desde lo más profundo de la estructura y organización de la sociedad y sus instituciones, provocando alteraciones entre los miembros de dicha sociedad, no siempre de forma simétrica o equitativa.

C.- Crecimiento, implica la ampliación constante del sistema capitalista con un ritmo expansivo que permita la continuidad del pleno empleo, el incremento de la capacidad productiva y del ingreso, cuyo indicador de desarrollo es la tasa de crecimiento del ingreso por habitante, donde de acuerdo al planteamiento de J.M. Keynes o el modelo Harrod-Domar, la tasa de crecimiento dependerá del impacto que genere la inversión suministrada al sistema, con las siguientes etapas:

- Crecimiento extensivo, se da un crecimiento gradual de la población y del producto nacional con tendencias semejantes, es decir, niveles de variación similares o proporcionales.
- Crecimiento expansivo, cuando la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) es mayor a la tasa de crecimiento de la población, iniciándose propiamente el crecimiento y en algunas ocasiones un desarrollo incipiente.

- Crecimiento sostenido, cuando la tasa de crecimiento del PIB no tiene retrocesos y sigue siendo mayor al de la población, es decir el proceso mediante el cual la renta nacional real de una economía aumenta durante un largo período de tiempo.
- Crecimiento intensivo, si la tasa de crecimiento del PIB oscila con relación al comportamiento de la economía mundial, pero no es inferior a la tasa de crecimiento de la población.

D.- En la relación desarrollo-progreso, se considera la inclusión de nuevas técnicas y métodos productivos, la modernización de instituciones sociales y formas de vida, donde la innovación técnica es el motor de la economía, principalmente en el sistema capitalista o de mercado. Otro concepto que se asocia es el de "industrialización", concebido como el resultado natural del avance de una sociedad, manifestado en el uso de máquinas-herramienta que facilitan los procesos productivos.

El desarrollo comprende el progreso económico como componente esencial, no único, es más que un aspecto material y financiero. Es el proceso multidimensional que involucra la reorganización y reorientación de sistemas económicos y sociales enteros. Implica cambios radicales en las estructuras institucionales, sociales y administrativas, actitudes, creencias y costumbres.

Por lo tanto, tenemos que el concepto de crecimiento económico involucra una medición cuantitativa exacta de algunas variables tales como ingreso por habitante, densidad de población, promedio de años de escolaridad, etc. Mientras que al concepto de desarrollo se le debe asociar con aspectos de tipo cualitativo, como son calidad de los alimentos y materiales de vivienda, condiciones de higiene y seguridad en el trabajo, seguridad social y pública, mayor accesibilidad a fuentes de empleo, transformaciones en la estructura ocupacional y de organización social, etc.

Crecimiento y desarrollo económico se han asociado con la estructura productiva y ocupacional, donde si la mayor parte de la población económicamente activa se encuentra ubicada en mayor proporción en el sector primario, se considera que la economía mostrará rasgos de subdesarrollo, pues este sector representa la fuente principal de la subsistencia de un país. Sin embargo, el subdesarrollo es más que una economía basada en los recursos naturales, donde la cantidad de población que cuente con empleo, el nivel de los salarios y la productividad, la escolaridad promedio así como las condiciones de salud y servicios a los que tienen acceso los habitantes de un país, se constituyen en indicadores de mayor relevancia.

Para determinar si ha habido desarrollo deberá empezarse por medir el crecimiento económico con indicadores netamente cuantitativos. Posteriormente algunos de ellos se transformarán en indicadores cualitativos, que permitirán determinar si la sociedad ha avanzado en su desarrollo. Entre los objetivos que teóricamente se pretende promover están:

- Aumentar la posibilidad y ampliar la distribución de bienes vitales básicos como la alimentación, la vivienda, la salud y la protección para todos los miembros de la sociedad.

- Aumentar los niveles de vida, incluyendo el aumento de ingresos, provisión de empleos, mejor educación y más atención a valores culturales y humanos, no sólo para incremento del bienestar material sino para generar mayor autoestima individual y nacional.

- Aumentar las posibilidades de elecciones económicas y sociales de los individuos.

Cada uno de estos objetivos implica mayor desarrollo económico respecto al anterior y requieren políticas económicas y sociales específicas, mismas que deberá implementar el gobierno.

Cuando el desarrollo se da de forma integral, no implica necesariamente que sea equitativo para el total de la población, o bien que el nivel de bienestar social alcanzado sea igual para todas las capas de la población.

De lo anterior, podemos decir que el desarrollo y crecimiento económico es un proceso de cambio económico-social (político) que se manifiesta como un aumento en las tasas de crecimiento en la actividad económica en aspectos como ingreso per cápita, productividad, aprovechamiento de factores productivos, exportación, uso intensivo de tecnología, fundamentalmente en el sector secundario y terciario en mayor proporción que en el sector primario.

El cambio social se reconocerá si existe una elevación del nivel de bienestar social, entendido como el grado de satisfacción que obtiene el conjunto de individuos de una sociedad referida a las necesidades cualitativas y cuantitativas.

1.1 Productividad y Competitividad

En el entorno económico actual lo que más se escucha es: "...elevar la competitividad, ser competitivos, para tener más y mejores posibilidades", lo que implica que se está visualizando el crecimiento en comparación con otros países, es decir, un enfrentamiento: quién gana, quién pierde, quién desplaza a quién, qué productos producen mayor margen de utilidad, etc.

La visión del libre comercio de proporcionar a todos más y mejores oportunidades se vuelve confusa y poco creíble cuando se observa que las negociaciones que llevan a

cabo los países se van volviendo complejas y formando un entramado múltiple que limita las opciones y oportunidades de algunos, condiciona las de otros países y otorga a unos cuantos los mayores beneficios.

La elección de lograr el crecimiento económico mediante la competitividad implica la capacidad de las empresas de vender más productos o servicios, y mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades, es la forma más directa de condicionar el bienestar de un país a los caprichos de la economía mundial.

La otra opción para lograr el crecimiento de un país es promoviendo el crecimiento de la productividad, entendida como la tasa de incremento anual de la cantidad que un trabajador medio puede producir en el mismo lapso que, de acuerdo a Paul Krugman (1996), significa que un país puede ser autosuficiente, generando la riqueza y bienes que requiere su población, sin necesidad de entrar en competencia con otras naciones, o tener que aumentar su volumen de ventas hacia el exterior.

El autor menciona que esto se puede lograr si un país se ocupa de incrementar el nivel de productividad de su economía y mantener los precios acordes sin propiciar inflación, por lo que el mantenimiento estable de las variables económicas se convierte en un requisito básico.

Cuando un país es suficientemente productivo no requiere de incrementar sus ventas al exterior, al ser capaz de generar los recursos que satisfacen las necesidades de su población, por lo que no está sujeto a los vaivenes de la demanda externa, sino de sus propias condiciones como son el tamaño de mercado interno, los niveles de producción, la estructura productiva así como de la estructura de la demanda.

1.2 Crecimiento y productividad

La exposición teórica sobre el crecimiento y la productividad (Dornbusch, et al., 1998: cap. 3 y 4) define que:

La función de producción establece una relación cuantitativa entre los factores y los niveles de producción. Al nivel de producción que se obtenga se le conoce como productividad, normalmente esto se maneja en tasas de crecimiento, donde el crecimiento de la producción está formado por las contribuciones del incremento de los factores a la producción, es decir, el trabajo y el capital contribuyen cada uno con una cantidad igual a sus tasas de crecimiento multiplicadas por su participación en la renta.

La aportación de la tecnología o progreso técnico a la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores es la cantidad en que aumentaría la producción como consecuencia de las mejoras de los métodos de producción si no se alterara la cantidad utilizada de ninguno de los factores. En general, se considera que su participación es menor a 1 debido a los rendimientos marginales decrecientes.

La participación que cada uno de los factores tenga en la producción determina la tasa de crecimiento de la misma y consecuentemente de la productividad, ya que mientras mayor sea su participación mayor será su influencia, así como de la relación capital-trabajo que se requiera. Se tiene que si el trabajo es el que representa la mayor parte, ante un aumento de este factor, la producción variará en el mismo sentido y magnitud.

Lograr que el crecimiento económico favorezca a la población, no es un proceso sencillo porque no se puede obtener con sólo seguir ciertas reglas o implementar algunas medidas de política económica.

El nivel de crecimiento de la economía en conjunto o de algún sector en particular es el resultado del nivel de productividad que se tenga e involucra dos aspectos básicos:

- a) Los recursos o factores productivos disponibles, generalmente agrupados en tres clases: capital, recursos humanos y recursos naturales.

- b) La eficiencia en el proceso de producción del uso de estos factores.

De los aspectos anteriores se desprende que el crecimiento económico puede darse en diferentes niveles a partir del uso y la eficiencia de ellos; comparativamente de un período a otro, representando en sí la tasa de productividad. Estos niveles son:

A. Productividad creciente

A.1 Un mayor volumen de producción se obtiene con la misma cantidad de recursos empleados.

A.2 Un mayor volumen de producción se obtiene con una cantidad menor de recursos empleados.

A.3 El volumen de producción aumenta más que el uso de recursos empleados.

B. Productividad baja o nula

B.1 El volumen de producción se incrementa en menor proporción que los recursos empleados.

B.2 El volumen de producción se incrementa en igual proporción que los recursos empleados.

Los tres primeros casos representan mejores condiciones para obtener el crecimiento económico con tasas de productividad crecientes, mientras que las dos últimas implican disminución e incluso pérdida del crecimiento económico a consecuencia de la baja o nula productividad. Cabe resaltar que las diferentes teorías concuerdan con la idea de que la única forma de apoyar el crecimiento de una economía es con productividad creciente.

Lo anterior implica que la productividad total de los factores (capital, recursos humanos y recursos naturales), definida como la relación entre el total de producción obtenida y la cantidad total de insumos ó factores utilizados, es crucial para lograr el crecimiento de la economía. Sin embargo, la medición de la productividad total de los factores es un proceso por demás complejo, recurriéndose a hacer mediciones parciales con base en alguno de los insumos empleados, permitiendo medir la aportación que este insumo tuvo en la generación de productividad.

Otro de los aspectos que se integran al análisis de la productividad es la estructura y participación de cada uno de los sectores que integran la economía de cada país, ya que no se pueden aplicar las mismas medidas y apoyos a un país donde el sector agrícola es el de mayor participación que a otro donde la manufactura o los servicios son predominantes.

Existen mediciones empíricas que muestran que la acumulación de capital es muy importante en el crecimiento del PIB de un país. Ese es el caso de Japón después de la Segunda Guerra Mundial mostró que con un 25% de participación del capital en la producción logró que este país creciera un 1.65% al año más que EEUU entre 1973 y 1992.

Esto podría inducir a pensar que la acumulación de capital es el factor determinante del crecimiento del PIB, pero (Solow, 1957; citado por Dornbush, et al. 1998: 34) se ha mostrado que los determinantes importantes del mismo son el progreso técnico, el aumento de la oferta de trabajo y la acumulación de capital; esta última determinada por la tasa de ahorro.

Al considerar cada uno de los factores de la producción, se tienen los siguientes casos:

El aumento de la población reduce el PIB per cápita aún cuando aumente el PIB, debido a que más trabajadores significa más producción pero ésta aumenta menos que proporcionalmente, convirtiéndose la relación capital-trabajo en un elemento relevante, debido a que si aumentamos el número de trabajadores sin aumentar proporcionalmente el de máquinas, el trabajador medio será menos productivo porque tiene menos equipo con el que trabajar.

En esta parte es importante no olvidar la influencia que tienen los rendimientos marginales decrecientes que hacen que la tasa de crecimiento de la producción sea menor ante mayores cantidades de capital, y a la vez la participación del progreso técnico que puede potenciar la participación del capital y el trabajo al depender de mejoras en los métodos de producción y la calificación del trabajador.

El papel del capital está conectado directamente con la inversión necesaria para mantener un nivel dado, por lo que el capital per cápita depende del crecimiento de la población y de la tasa de depreciación, y fundamentalmente del ahorro, donde los individuos ahorran una proporción constante de su renta.

La evidencia empírica, en cuanto a la incorporación de los recursos naturales a la producción, muestra que los países que tienen más recursos naturales obtienen peores resultados como consecuencia del abuso de los mismos (Krugman P., 1991,

Salvatore, D., 1999). Este deterioro se puede evitar empleando los recursos naturales con una administración racional y estratégica.

C. Crecimiento exógeno

En la teoría neoclásica la tasa de crecimiento de la producción es exógena, en el estado estacionario, definiéndolo como "el equilibrio ... de una economía es la combinación de PIB per cápita y capital per cápita con la que las variables económicas per cápita dejan de variar y se mantienen constantes" (Dornbusch, et al., 1998), generalmente igual a la tasa de crecimiento de la población, por lo que la renta per cápita y el capital per cápita no variarán aunque la población esté creciendo.

De esto se deduce que la tasa de crecimiento correspondiente al estado estacionario no depende de la tasa de ahorro, siendo además constante, permitiendo reponer la depreciación y obtener el nivel de producción necesario para mantener la renta per cápita.

Se habla de crecimiento exógeno porque supone que lo único que permite aumentar la producción es la introducción de tecnología, la cual es externa al mismo sistema pero que aumenta la eficiencia del trabajo. A este incremento se le conoce como productividad total de los factores porque existe un aumento en todos los factores y no sólo en el trabajo.

Por lo tanto, en la teoría neoclásica del crecimiento se atribuye el crecimiento a largo plazo al progreso tecnológico.

El planteamiento neoclásico establece tres tipos de progreso tecnológico dependiendo de la forma en que influye al reducir la cantidad de factores productivos

(trabajo L o capital K) que se requieren para obtener una cantidad determinada de bienes:

- Progreso técnico neutral, donde la relación factorial permanece igual (K/L) y la producción aumenta a pesar de la reducción en el uso de factores.

- Progreso técnico ahorrador de trabajo que aumenta la productividad del capital al requerir menos unidades de trabajo, incrementando la relación K/L .

- Progreso técnico ahorrador de capital, aumenta la productividad del trabajo al utilizar menos capital, es decir la relación K/L se reduce.

El cambio tecnológico entendido como reforzador de trabajo, implica que la aportación de un trabajador tiende a aumentar a lo largo del tiempo debido a un mayor dominio de su actividad con base en la capacitación o mejor educación, pero no explica los determinantes económicos de ese progreso tecnológico al identificarlo como resultado de la aplicación del conocimiento en el manejo de máquinas, la fabricación de máquinas más eficientes y la interrelación con las habilidades y destrezas del trabajador.

D) Crecimiento endógeno

Cuando se modifica el modelo neoclásico para tratar de explicar el crecimiento auto sostenido, se hace el cambio de supuesto del producto marginal decreciente del capital, a producto marginal constante del capital, dando por resultado que el ahorro es en todos los puntos mayor que la inversión necesaria, por lo que mientras más alta es la tasa de ahorro, mayor es la diferencia entre el ahorro y la inversión necesaria y más rápido es el crecimiento, conduciendo al crecimiento endógeno.

Así, en un sistema económico donde la producción es proporcional al stock de capital, se tiene que la tasa de crecimiento del capital es proporcional a la tasa de ahorro por lo que mientras más alta sea ésta en igual magnitud se tendrá crecimiento.

Esto implica que el capital tiene rendimientos constantes de escala, afectando simultáneamente a la producción y por consiguiente se obtienen en conjunto rendimientos crecientes de escala. Sin embargo, debe considerarse la diferencia entre los rendimientos sociales y los privados cuando las empresas no pueden recoger algunos de los beneficios de la inversión, como es el caso de los beneficios de los nuevos métodos e ideas que son fácilmente adquiridos o imitados por el resto de los trabajadores y no sólo por aquellos donde se dio el avance.

Por otro lado, si la tasa de crecimiento del PIB per cápita es igual a la tasa de ahorro por una relación capital-trabajo constante menos la tasa de crecimiento de la población más la depreciación, entonces se da que a una elevada tasa de ahorro se genera una elevada tasa de crecimiento. Por el contrario si existe una elevada tasa de crecimiento de la población y de depreciación se genera una baja tasa de crecimiento.

En este modelo el papel del capital humano es fundamental dado que la aportación de nuevos conocimientos, incluidos los nuevos inventos y mejoras en métodos de producción provoca que el conocimiento pueda crecer indefinidamente. De ahí que la inversión en capital humano, y en especial la investigación y el desarrollo, sean la clave del crecimiento a largo plazo.

Sin embargo, el crecimiento de una economía sólo se refleja en el nivel de vida de cada uno de sus habitantes, por lo que la medición del crecimiento de producción per cápita se convierte en el elemento final a medir para saber si se ha conseguido o no el crecimiento económico.

En el crecimiento endógeno, una de las medidas identificables de la productividad es la tasa de incremento anual de la cantidad de artículos o productos que un trabajador medio puede producir en el mismo lapso; por lo que para aumentar la tasa y lograr crecer a partir de ella, se debe incidir en sus componentes, entre los que se puede mencionar: la calidad del trabajo que incluye la habilidad del trabajador, sus conocimientos, el manejo de la tecnología y las innovaciones del propio campo de trabajo.

Si se pretende incrementar la relación del valor de la producción con los costos del trabajo a partir de artificios como la baja salarial o incentivos fiscales que soslayan las malas condiciones de la producción, se está incurriendo en una ilusión.

Debido a lo anterior, las acciones que se lleven a cabo para elevar la productividad deben dirigirse a lograr impulsar la calidad del trabajo, los conocimientos aplicados en el mismo: vía educación, capacitación a nivel individual, etc.

En el nivel macroeconómico se debe considerar el tipo de tecnología que se utiliza para producir y el gasto que el gobierno y las empresas realizan en la investigación y desarrollo de innovaciones. Es bien conocido que los países más desarrollados son aquellos que han invertido grandes recursos en el desarrollo científico y tecnológico.

1.3 Crecimiento y competitividad.

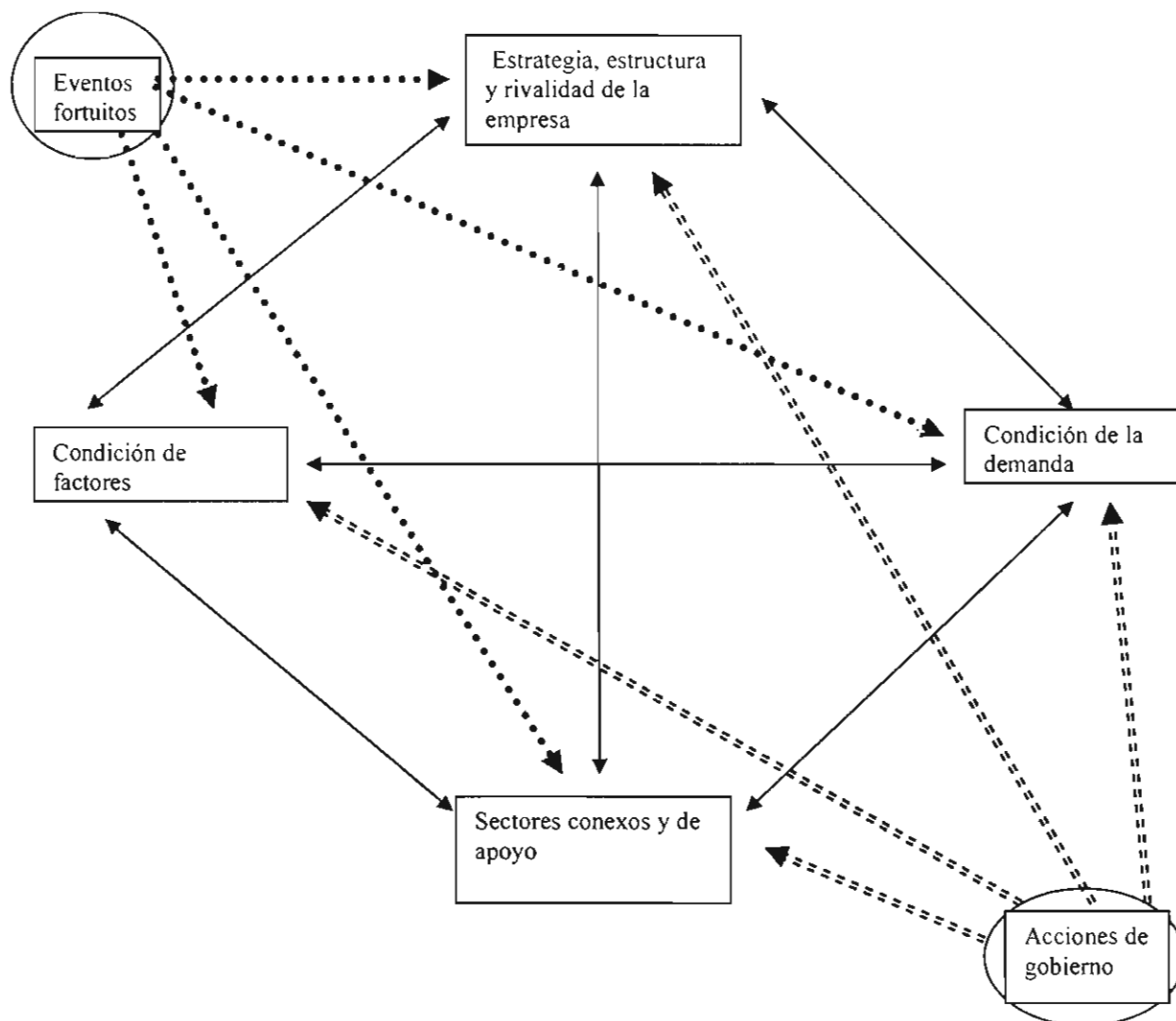
El enfoque de ventajas competitivas se orienta a mostrar la importancia que tiene la estructura industrial de un país, y la manera en que se articulan las empresas y las diversas ramas sectoriales, para obtener ventajas que les permitan ser más eficientes, mejorando su nivel de competitividad para incursionar en la economía mundial.

La competitividad se ha llegado a definir como:

La capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido. (Ten Kate, 1995, citado por Hernández, Laos E. 2000).

La ventaja competitiva de una nación está determinada, de acuerdo a la teoría de Michael Porter (1997), por los siguientes factores y sus relaciones:

DIAGRAMA 1. DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD



Los elementos centrales de este enfoque son: 1) condición de los factores, 2) condiciones de demanda, 3) empresas relacionadas horizontal o verticalmente, y 4) la estructura y rivalidad de las industrias; cada uno de los cuales debe contar con características específicas y definidas para obtener las ventajas competitivas que requiera el país, la empresa o el sector.

En este planteamiento teórico se aprecia que no necesariamente se debe contar con el óptimo en cada uno de los elementos, sino que a partir de sus propias condiciones se irán desarrollando, acondicionando o modificando para el logro de los objetivos que se hayan planteado en busca de la competitividad.

Enrique Hernández Laos (2000: 40) distingue dos tipos de competitividad a nivel nacional:

- 1) La del orden comercial, que refleja la capacidad del país para competir efectivamente con su producción local de bienes y servicios vis a vis la oferta externa, tanto en los propios mercados como en el exterior.

Utiliza el índice de ventaja competitiva comercial, compuesto por dos partes: la competitividad potencial que cuantifica las diferencias absolutas de precios entre los países K y N, y la competitividad revelada que cuantifica las diferencias en el comercio bilateral de los dos países.

- 2) La competitividad financiera, que refleja la capacidad del país para atraer capital del exterior y retener al capital local dentro de las propias fronteras.

En esta última cuando es elevada la capacidad para atraer capital del exterior, se tiende a apreciar el tipo de cambio lo cual hace la oferta externa más barata frente a la oferta local y por tanto frena la capacidad que tiene la producción local de competir de manera efectiva con la oferta externa. En sentido opuesto, cuando hay salida de capital, tiende a devaluarse la moneda, con lo cual aumenta la competitividad comercial.

1.4 El papel del capital y los determinantes de la Inversión

Al dinero o capital se le atribuye la función primordial de ser el medio por el cual se pueden adquirir los diversos instrumentos y materiales que se utilizarán en el proceso productivo en un primer momento, y posteriormente será el medio que permitirá la circulación de los bienes terminados.

El punto de atención sobre el capital se centra en la influencia que tiene en su función de inversión sobre el crecimiento del ingreso, el equilibrio dinámico y la ocupación, asociándola a la disponibilidad o escasez de capitales, aspecto que se considera vital para lograr generar ventajas competitivas.

En un sistema capitalista, se considera al Estado como el elemento que promueve y determina las condiciones y motivaciones que los sectores público y privado tendrán para hacer llegar los capitales a un sector económico o zona geográfica en particular; considerándose entonces que son las acciones del gobierno las que fomentan la creación de ventajas competitivas, siendo indispensable que la inversión crezca en forma constante participando en la creación de factores especializados como son la infraestructura, investigación y desarrollo, educación y tecnología, aspectos de vital importancia en cuanto a innovación se refiere.

En términos generales la escasez de capital, propiciada por una capacidad de ahorro insuficiente, constituye el problema fundamental de los países conocidos como subdesarrollados o en vías de desarrollo. Esta carencia es cubierta con ahorro externo o inversión extranjera.

Entendemos a la inversión extranjera como la adquisición de activos en el extranjero por parte de los ciudadanos de un país, en forma de depósitos bancarios, letras gubernamentales, valores industriales o títulos de tierras, edificios y equipo de

capital, siendo principalmente de dos tipos: la inversión de cartera o financiera y la inversión directa (IED) o inversión de empresas.

La revisión de las teorías que explican las causas y los efectos de los movimientos de capital entre países muestra que su análisis ha incluido:

1) Aspectos microeconómicos relacionados con las expectativas y organización de las empresas.

2) Aspectos macroeconómicos vinculados al comportamiento económico general del país, a la regulación y tratamiento jurídico que se les otorgue.

3) Factores de certidumbre y seguridad en función de las externalidades políticas y sociales que puedan surgir.

La especificación de cada uno de ellos básicamente consiste en:

1) Aspectos microeconómicos, donde las empresas deciden utilizar su capital en el país donde ubica su casa matriz o bien hacer uso de él en otro, guiado por la tasa de ganancia en primera instancia y otros factores que coadyuvan a su movimiento internacional, relacionado con la caracterización de las empresas multinacionales (EM) y la explicación de su comportamiento (Dunning, John: 1995, Hymer, S.:1979 y Caves, R.: 1971) y el nivel de organización industrial.

1.1) Modelo OLI, cuya exposición sobre las características de la empresa corresponde al enfoque de Dunning⁷ (1995) e incluye tres elementos básicos:

⁷ Se conoce como enfoque "eclectico" de Dunning en virtud del papel relativo que desempeña cada uno de los elementos (recursos naturales, mano de obra barata, mercados atractivos por nivel de demanda, propiedad y

“O” (Ownership) Ventajas de propiedad

“L” (Localization) Localización

I” (Internalization) Internalización

Este enfoque permite superar algunas de las limitaciones del modelo neoclásico (dotación de factores y recursos naturales, movilidad de los factores, etc.) así como incorporar la propiedad sobre técnicas y tecnologías especializadas, la mejora en la ganancia al trasladar sus actividades o ceder sus ventajas a empresas locales.

De igual manera contribuye a explicar los beneficios y ventajas que obtienen los inversionistas y las empresas al instalarse en otros territorios, a partir de la propiedad sobre patentes, marcas, técnicas, etc., de su inserción al mercado vía abastecimiento interno o externo, así como la opción de organización industrial que utilice para su proceso productivo – por integración vertical haciendo uso de sus ventajas de propiedad, o por integración horizontal, cediendo o concesionando dicha propiedad con la finalidad de enfrentar los cambios e imperfecciones del mercado, incorporando la participación entre empresas (alianzas y acuerdos productivos); proporcionando elementos que posibiliten conocer que empresas proveerán al mercado extranjero y cuales al mercado interno.

A través de este enfoque se visualiza que, en todo caso, la IED seguirá siendo el mecanismo básico para ingresar a un mercado, tener y mantener el control jerárquico sobre la producción y abastecimiento de mercados internacionales.

desarrollo de técnicas y tecnología, etc.) que actúan como determinantes de la IED, y pueden variar en cada caso específico, pero que posibilitan su articulación y explicación sin afectarse por la falta de alguno de ellos. (Dunning, J.: 1995:16)

- 1.2) Modelo de Organización Industrial, ligado al modelo de comercio internacional, que analiza la rivalidad oligopolística de las industrias que explica los agentes que determinan las ventajas comparativas a partir de la dotación de factores y su uso (intensidad) así como la existencia de economías de escala y creación de ventajas competitivas como diferenciación basado en tecnología, calidad, etc. (Pepall:2006)

El análisis de organización industrial indica que en función del comportamiento empresarial y la organización oligopólica se puede explicar la racionalidad de las empresas al controlar el incremento en la participación del mercado de una empresa, y por lo tanto la obtención de la maximización de la ganancia, pero permitiendo la apropiación del beneficio por menos empresas, incluso a partir del liderazgo tecnológico y administrativo; mostrado en modelos económicos como el de Cournot, Bertrand o Strackelberg (Cabral, 1997:25-47 y Pepall, et. al.2006: 233, 248) que se refieren a las expectativas sobre las utilidades de una inversión y el número de empresas participantes en el sector unidas a las barreras del mercado, impuestas en muchas ocasiones, por las empresas dominantes del mismo.

2) Aspectos macroeconómicos, vinculados a las condiciones del movimiento de capitales en términos neoclásicos, el costo de financiación de la inversión y su relación con cambios en variables agregadas de la economía nacional e internacional, como son el tipo de cambio y el nivel de inflación.

2.1) Modelo neoclásico de movimiento de capital, considerando la simplificación del análisis a dos países y la función de ingreso, el país rico tiene una tasa de retorno más baja, en ausencia de flujo comercial, induciendo al capital a trasladarse para equilibrar los rendimientos a los países donde puede incrementar esa tasa de retorno.

Se establece que a mayor nivel de barreras comerciales, mayor flujo potencial de capital, motivado por el diferencial entre países de tasas de retorno del capital, al indicar que la IED es diferente del capital destinado a la compra de valores como bonos o divisas, además de una parte sustancial de ella se realiza en especie mediante maquinaria, patentes, asistencia técnica, compra de bienes inmuebles, o por reinversión, aspecto que lleva a controversias sobre su contabilización al ya no existir un traslado internacional de capital, sino solamente el cambio de designación jurídica y contable en los registros de la empresa extranjera, unido a la desaparición de la empresa nacional como entidad jurídico-administrativa y su participación en la economía.

Una de las mayores limitaciones del modelo neoclásico es no explicar satisfactoriamente la inversión entre países con similar nivel de desarrollo o apertura comercial con base en el planteamiento anterior, encontrando que está más vinculada a comportamientos específicos de los mercados como son economías de escala, mercados con similar nivel de ingreso, comercio intraindustrial (Salvatore,1999: 371-377; Carbaugh, R., 2004:87-90), así como el capitalismo de alianzas y de reorganización vía fusiones.

Los tipos básicos en este tipo de organización (alianza o fusión) (Pepall, et.al, 2006: 385-386) son fundamentalmente de tres tipos:

- i) Horizontales: incluye dos o más empresas que venden productos sustitutos.
- ii) Verticales, a partir de la combinación de empresas productoras de bienes complementarios o de un mismo bien pero con diferente nivel de integración a la cadena productiva.

- iii) De conglomerados, representado por la combinación de empresas sin una aparente relación tangible de sustitución o complementariedad, en la vinculación de sectores.

2.2) Costo de financiación de la inversión y tipo de cambio. Su punto de partida es la integración imperfecta y la existencia de barreras significativas a la entrada a los mercados financieros internacionales (Graham 1992), que permite establecer dos situaciones:

- a) La integración imperfecta conduce a diferencias en el costo real de financiación de los mercados nacionales, lo que significa que el inversionista extranjero asigna mayor valor presente al activo en el extranjero que al activo ubicado en el mercado nacional, bajo la perspectiva de obtener un mayor beneficio.
- b) La teoría de selección de carteras, donde el riesgo sistemático de una cartera de acciones se reduce mediante la diversificación internacional, de tal forma que la EM es el instrumento con el que se alcanza la diversificación. (Levy y Sarnat 1970, citado por Ramírez, S. 2002:8)

Esto se explica en función del tipo de cambio. Cuando el tipo de cambio real es débil, existe un mayor flujo y viceversa, ya que la moneda fuerte (divisa) le permite a la EM adquirir activos con valor relacionados con una moneda débil, mostrando que a mayor riqueza se tiene mayor tolerancia al riesgo. Por otra parte, la teoría de costos laborales indica que éstos se ven influidos por el movimiento de divisas, al considerar el tipo de cambio como variable proxy de costo laboral.

2.3) Cuestiones fiscales. Los impuestos afectan la IED al relacionarse con los ingresos tanto del emisor como del receptor, cuya influencia depende en gran medida del tamaño del país y el marco legal que le rija (en los países pequeños

afecta más) siendo significativos cuando el análisis se lleva al interior de las regiones, explicando parte de la decisión de localización, cuando los demás factores se califican como iguales o bien su efecto es marginal.

3) Factores de certidumbre y seguridad sobre la propiedad y garantías que un país les otorga al incorporarse a su estructura productiva, medido básicamente por el índice de riesgo-país.

El índice de riesgo país conocido como Emerging Markets Bond Index Plus (EMBI+), mide el grado de peligro que representa un país para las inversiones extranjeras. El EMBI+ es la sobretasa que se paga en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, elaborado por el banco de inversiones J. P. Morgan.

Los países en los que se centra son: Brasil, México y Argentina en América Latina; e incluye a Bulgaria, Maruecos, Nigeria, Filipinas, Polonia, Rusia y Sudáfrica.

Organismos multilaterales como la OMC y la OCDE incluyen en sus programas acciones tendientes a lograr mayor orden y certeza en los mercados emergentes que permitan prevenir, reducir asimetrías y evitar crisis financieras; en apoyo el Fondo Monetario Internacional (FMI) difunde el Dissemination Standards Bulletin Board, consistente en un sistema de estadísticas económicas nacionales, que aportan datos a los inversionistas en la toma de decisiones para inversión.

EL concepto de riesgo país está asociado a la probabilidad de incumplimiento en el pago de la deuda pública de un país, identificado como una prima de riesgo, en la que influyen factores económicos, financieros y políticos que pueden afectar la capacidad de pago de un país.

La metodología de medición del riesgo país se formula a partir de:

- Prima por inflación: compensación por la pérdida prevista del poder adquisitivo del dinero prestado.
- Prima por riesgo de incumplimiento: cubre el riesgo de falta de pago en el caso de un préstamo o bono.
- Prima por liquidez y vencimiento: se cubre en caso de que al invertir en un activo no pueda ser convertido rápidamente en efectivo a un valor de mercado conveniente, en función del plazo, ya que al ser mayor es menor la liquidez y mayor el riesgo de volatilidad.
- Prima por devaluación: cubre la diferencia entre los valores de los activos denominados en moneda diferente a la del inversionista.
- Estabilidad macroeconómica, evaluada a partir de niveles de inflación, saldos de balanza de pagos, indicadores bancarios y bursátiles incluida la conducta especulativa, estabilidad política del área, nivel de confianza y transparencia de la información. (<http://www2.jpmorgan.com/MarketData/Ind/EMBI/embi.html>, consultado Oct. 6,2006)

Las principales consecuencias de la calificación que en cuanto a riesgo-país recibe una economía, se relacionan con una disminución de las inversiones extranjeras y un crecimiento económico menor, y consecuentemente puede significar desocupación y bajos salarios para la población.

Las relaciones más importantes en cuanto a los factores que se evalúan surgen de las siguientes explicaciones:

- La estabilidad económica medida a través del nivel de devaluación tendrá la capacidad de reactivar una economía porque eleva el tipo de cambio real, estimulando las exportaciones, unido a una baja del déficit fiscal y una tasa de crecimiento monetario estable, propiciando que la prima de riesgo-país disminuya y posibilite la reactivación de la economía. En caso contrario, cuando el mercado financiero internacional identifica el déficit fiscal como problema de financiamiento futuro, la prima de riesgo-país subirá y la economía presentará problemas en su crecimiento con tasas menores o incluso entrará en recesión.

- La interdependencia de las naciones en la economía mundial posibilita el ajuste de los mercados financieros automáticamente, por lo que un desajuste o disminución en la actividad económica de un país provoca distorsiones en otras economías de forma inmediata.

Este efecto es particularmente importante en el caso de las economías emergentes, donde los efectos adversos se propagan en primer lugar a través de las relaciones comerciales con los países que tiene mayor relación comercial, y en segundo lugar a partir del bloque de países con similar calificación de riesgo-país, por una identificación de economías similares o dependientes que pueden verse afectadas.

En este caso los inversionistas consideran que si un país tiene problemas con su economía o se incrementa el riesgo de invertir en ella, los demás países del bloque pueden verse afectados y esto propicia fuga de capitales en todos ellos.

A continuación se integra un resumen de lo expuesto anteriormente, con el objetivo de visualizar las causas y efectos del capital proveniente del resto del mundo a territorio nacional.

TABLA 1. CAUSAS Y EFECTOS DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

<u>CAUSAS</u>	<u>EFECTOS</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor tasa de ganancia en otro país • Alto grado de maximización de utilidades • Mercados poco competitivos o de menor nivel tecnológico 	<ul style="list-style-type: none"> • Reubicación de capital entre países • Reubicación de capital entre sectores e industrias • Traslado de plantas productivas, uso de tecnologías más eficientes, incremento de la competitividad
<ul style="list-style-type: none"> • Menores costos de factores • Introducción de nuevos productos con diferente nivel tecnológico, a través de reubicación de plantas industriales • Diferencia en la estructura industrial y la organización de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de ventajas comparativas (no sostenibles en el largo plazo) • Cambios en los patrones de consumo y la demanda en general • Incorporación de nuevas empresas y nuevos modelos organizacionales (de integración vertical a integración horizontal)
<ul style="list-style-type: none"> • Poca o nula diferenciación de productos • Altos incentivos o baja regulación de mercados • Supresión de regulaciones sobre ramas receptoras, índices de desempeño y destino de la producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción de productos diferenciados que muestran acumulación de innovación tecnológica • Sustitución de relaciones de mercado (comprador/proveedor), por relaciones organizacionales (matriz/filial) • Mayor flujo de inversión hacia las ramas involucradas
<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad macroeconómica 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de nuevas empresas • Compra de activos y alianzas entre firmas. • Reubicación de filiales de ETN
<ul style="list-style-type: none"> • Calificación de riesgo-país baja 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor nivel de inversión extranjera, mayor crecimiento económico. • Estabilidad en la región o bloque de países emergentes relacionados.

Fuente: Elaboración propia.

En la explicación y justificación del origen de la inversión extranjera directa, la proliferación de teorías y marcos conceptuales, ha conducido inevitablemente a la formulación de una teoría ecléctica (Dunning, J. 1988; citado por Moran, T. 2000) sobre inversiones extranjeras con la pretensión de conciliarlos en una, sin embargo en todas existe un común denominador: las acciones del gobierno; mismas que influirán de manera decisiva en su atracción y orientación.

En forma general los beneficios que los países involucrados obtienen son:

a) Para los que reciben el capital se allegarán recursos que permiten crear fuentes de empleo, obtención de más y mejores productos, innovación y desarrollo tecnológico en el área productiva y organizacional; proporcionando el ingreso que requiere la población para cubrir sus necesidades económicas; el gobierno llevará a cabo las obras de infraestructura y urbanización que requiera tanto la población como las empresas para su desarrollo.

b) Para las empresas de los países inversionistas, éstos obtienen mayores utilidades ya sea por el incremento en la producción dirigida a los nuevos mercados o bien por la reducción en costos, así como la expansión de sus propios mercados.

Las desventajas más significativas son la dependencia tanto financiera como tecnológica para los países en vías de desarrollo, y para los países capitalistas el mayor o menor grado de incertidumbre al que puedan enfrentarse.

La exposición de la base teórica sobre el papel de la inversión extranjera directa o capital externo, posibilita hacer el análisis de factores y datos económicos que han influido en la implementación de políticas aplicada en nuestro país encaminadas a atraerlo. En el siguiente capítulo se presentan datos sobre el comportamiento y las tendencias de los flujos de IED en América Latina, y en especial en México, con el objetivo de contextualizar su nivel de inserción en países como el nuestro.

CAPITULO II

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA

En este capítulo se presentan aspectos relativos a la inserción de IED en las dos últimas décadas en América Latina en cuanto a las tendencias que ha mostrado, las expectativas creadas para la obtención del crecimiento y los lineamientos jurídicos y normativos más importantes que rigen en la región en el marco de la dualidad multilateralismo - bilateralismo, haciendo hincapié en México.

Los cambios suscitados en las dos últimas décadas han centrado la atención en la globalización como si ésta se diera en la misma forma y con las mismas manifestaciones en todos los ámbitos, sin embargo debemos considerar que "la globalización se define como la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de carácter regional, nacional y local (CEPAL, 2000: 17), entendiéndose con un carácter multidimensional, en el que, además de la gran influencia que representa la dimensión económica, se encuentran en este acelerado proceso de transformación otros procesos no económicos (política, cultura, identidad, etc.) que si bien no dependen del aspecto económico, no se puede negar la interdependencia que existe entre ellos.

Uno de los elementos que debe tomarse en cuenta para explicar el carácter multidimensional de la globalización es la participación de los diferentes actores en cada uno de los aspectos que involucra. En el ámbito económico la interrelación entre los gobiernos de los países desarrollados unido al comportamiento de las empresas conocidas como transnacionales y los gobiernos de los países en desarrollo han llevado a crear una dinámica propia de organización que influye en el desempeño económico a nivel local, nacional, regional y mundial.

La actual organización mundial capitalista tiene una dinámica que genera diferencias en los territorios que dinamizan al sistema, donde la internacionalización del capital permite romper los límites y fronteras establecidos.

Actualmente no se puede rechazar la existencia de la importancia que representa el capital como elemento generador de crecimiento económico en la obtención de mejores niveles de vida para la población.

La orientación y cantidad de los flujos de capital determinan en buena medida la capacidad de las diferentes economías de generar las oportunidades que les permitan volver realidad esta promesa. En este sentido, y bajo el fenómeno de la globalización, la liberación plena de los mercados mundiales, no sólo de bienes y servicios, ha propiciado una serie de oportunidades, riesgos y asimetrías que afectan a todo el mundo.

En la visión tradicional de la economía internacional con una escala mayor de comercio se obtendrán mayores beneficios y consecuentemente crecimiento económico, asociado a elementos como reducción de costos de transporte y las barreras comerciales; la expansión de la demanda de marcas de los mismos productos y ruptura de cadenas de producción, destacando el aumento en el comercio de bienes intermedios y servicios, así como la transformación de los sistemas de producción a nivel internacional.

Este proceso de transformación estructural de los sistemas productivos se relaciona con la especialización del trabajo, las estrategias de crecimiento de acuerdo a los niveles tecnológicos de las empresas y las condiciones específicas de los países donde se asientan los complejos productivos.

Los cambios realizados al marco normativo de comercio e inversión han facilitado la interrelación de estos dos elementos económicos, gestando economías de escala

ampliada a nivel mundial unido a grandes empresas que buscan mejorar sus niveles de competitividad para hacer frente a los retos de la transformación económica mundial: avance tecnológico, mejoras en sistemas de producción, distribución, gestión financiera, etc. enmarcado dentro de la estrategia de las empresas trasnacionales.

La expansión del capital trasnacional hacia los países emergentes se manifiesta en una nueva forma de industrialización, orientada a nichos de mercado de bienes comerciables internacionalmente, de acuerdo a las facilidades y garantías que cada país ofrece.

De la misma forma el capital promueve reformas necesarias para su expansión, como la eliminación de barreras comerciales que obstaculizan la libre circulación de capital y mercancías. Por otra parte se observa el riesgo de debilitamiento del Estado nación ante el aumento constante de las corporaciones y la presión que ejercen en la internacionalización del capital a partir del poder económico que ostentan a nivel mundial. (Korten, D.C.: 1998)

La creciente dinámica de la IED se asocia a la transformación de las economías desarrolladas, donde el sector servicios se vuelve cada vez más importante, así como la tendencia a la homogeneización del marco institucional que lo rige. Este último derivado en gran parte de los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay en 1993 sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Otro factor a destacar son los sistemas de innovación que han favorecido la globalización de los procesos productivos, donde se reconocen al menos 4 patrones de comportamiento (CEPAL 2000: 220-222):

1) Proceso simultáneo de modernización e inhibición de las capacidades nacionales, promoviendo la especialización en uno o pocos productos y se importan los demás. Se considera que esto aumenta la productividad al intensificar el uso del capital y contraer la demanda de personal calificado.

La parte negativa es que reduce el desarrollo de capacidades tecnológicas nacionales, a la vez que profundiza su especialización a nivel internacional.

2) La marginalización y destrucción de cadenas productivas nacionales, debido al desplazamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales, al reemplazar sus productos por otros importados.

3) Especialización desigual en la producción del conocimiento, propiciado por la generación de productos estandarizados con poco uso de tecnología que se basa en la utilización de recursos naturales y mano de obra no calificada, con una producción de bajo nivel tecnológico.

4) Transferencia de algunas actividades preexistentes de Investigación y Desarrollo (I y D) hacia el exterior. Por la adquisición de empresas locales por extranjeras, que han optado por reducir o suspender la I y D nacional.

En la búsqueda de mayores dividendos, la empresa trasnacional se moderniza generando nuevas formas de producción y métodos de trabajo, donde la productividad juega el papel más importante a través del conocimiento de la demanda efectiva y la innovación tecnológica acelerada, bajo tres aspectos básicos:

i) La reestructuración y modernización de la empresa se vuelve un proceso continuo al modificar su organización interna interrelacionando desde la provisión de insumos hasta la atención al cliente final bajo los parámetros de

calidad total, haciéndose más racional y eficiente y con menores costos de producción. La estrategia seguida frente a la competencia se centra en la obtención de servicios de empresas especializadas, así como en la investigación y desarrollo, la cual llega a ser una parte esencial en cuanto propiedad de la empresa se refiere al permitirle innovar productos.

- ii) La empresa trasnacional se estructura en redes permitiéndole articular un sistema de empresas proveedoras a nivel internacional y nacional, abaratando costos, reducción de desperdicios con el fin de incrementar la productividad. La empresa proveedora se ve beneficiada al asegurar la asesoría técnica que requiere para producir en forma competitiva y a la vez tener garantizada la demanda. En los países emergentes esta organización es la que ha permitido a las empresas nacionales acceder al mercado internacional con la adquisición de un cierto grado de ventajas competitivas. Colateralmente se estipula que esto redundará en mayor crecimiento para la región o localidad, pero también debe considerarse la vulnerabilidad que enfrentan al estar sujetos a la sobreproducción o contracción de la demanda mundial implicando paros técnicos, ajustes en producción, cierre o traslado de plantas e inestabilidad en el empleo.
- iii) La reorganización del trabajo basada en el esquema de "trabajo flexible" requiere que el trabajador tenga un mayor nivel de formación y/o calificación, a la vez que una capacitación constante debido a la innovación en los procesos productivos. El efecto es la creación de nuevos puestos de trabajo unido a la desaparición de otros, con una baja capacidad de reabsorción de fuerza de trabajo que genera desempleo consecuentemente.

Antes de la apertura económica, la productividad en América Latina mostraba bajos ritmos de crecimiento (apenas un tercio de la reportada por los países desarrollados) e incluso estancamiento, convirtiéndose en el argumento que promovió la

liberalización del comercio internacional y el régimen de inversión extranjera considerando que a partir de ella se lograría mejorar los indicadores de productividad con la modernización tecnológica de los procesos productivos, formas de organización de trabajo, distribución, etc.

El crecimiento económico de los setenta se logró con la expansión del crédito internacional mediante elevados déficit en cuenta corriente de balanza de pagos propiciando la crisis de la deuda. Así en la llamada "década perdida" se observa una transferencia neta de recursos negativa, seguida de crisis externas, fiscales y financieras. La aplicación de los programas de ajuste y estabilización no fue suficiente para corregir los desajustes macroeconómicos.

La movilidad de los recursos productivos ha representado una de las condiciones indispensables para que las economías nacionales crezcan, por lo que en el caso de los recursos naturales al no ser posible el traslado del suelo o las condiciones que posibilitan su obtención, se ha optado por la explotación de los mismos y su transporte hacia las zonas donde son requeridos, causando graves deterioros al ambiente, no sólo donde son extraídos, también en las zonas donde son utilizados o por donde son transportados (ejemplo: los combustibles fósiles y metales radiactivos cuando hay derrames o accidentes).

En el caso del recurso trabajo, su movilidad se ve restringida por la reglamentación específica de cada país. Aunque es bien sabido que existe un flujo de trabajadores que traspasan las fronteras sin autorización, convirtiendo la migración ilegal en un tema de negociación para los países afectados, el cual es tema para otras investigaciones.

El capital, otro de los recursos, traspasa fronteras auspiciado por las acciones de los gobiernos, desde normas y leyes que les permiten ubicarse en territorios distintos a su origen o bien asociarse con los nacionales. Además el interés de los capitales se

centra principalmente en revertir los efectos de la tasa descendente de ganancia con diferentes mecanismos.

Se puede apreciar que los recursos productivos, unidos al proceso de globalización e integración de las diversas economías, han provocado la liberalización de diferentes productos y servicios, haciendo necesario establecer reglas y normas que coadyuven al buen desarrollo de las relaciones entre países.

De ahí que para el caso de la inversión se hayan establecido algunos convenios y lineamientos, los cuales deben incorporar los países interesados en suscribir acuerdos y tratados relacionados, con el fin de determinar cuales son las directrices y políticas de desarrollo y crecimiento que les permitan conseguir sus objetivos.

Durante los años noventa los flujos de capital se habían dirigido hacia los países en desarrollo a diferencia de períodos anteriores, donde eran atraídos por los países más industrializados o de mayor desarrollo (principalmente los de la OCDE), según Paúl Laudicina, vicepresidente mundial de la consultora AT Kearney en la edición 2001 de la encuesta Foreign Direct Investment Confidence Index (Índice de Confianza para la Inversión Extranjera Directa).

Este cambio se atribuye a los efectos generados por las crisis aparecidas en esos años, así como condiciones en los países desarrollados que afectaron su valoración en la atracción de inversionistas internacionales.

Países como Brasil, China, México lograron desplazar a economías como Inglaterra, Australia o Japón. El caso de Inglaterra obedece en gran parte a su falta de aceptación de la moneda única, el euro, por lo que la inversión de los países del bloque europeo se ve limitada. Sin embargo en la presente década los datos muestran una tendencia hacia Brasil, Rusia, India y China (bloque BRIC) y entre los países desarrollados.

Para el caso de México, el índice de riesgo país le ha llevado mostrar una calificación de 308 en 2001 al 98 en 2006 (<http://www.inversorlatino.com>), recordando que mientras mayor es el puntaje obtenido, mayor es el riesgo, por lo que los inversionistas se sentirán más atraídos a los países que muestren menor riesgo.

Uno de los aspectos que más afectan los flujos de inversión a nivel mundial, es el comportamiento de la economía de Estados Unidos, al ser uno de los indicadores que las empresas utilizan para pronosticar los rendimientos futuros y por lo tanto la dirección e intensidad de los movimientos de capital.

Las modalidades de inversión preferidas por las empresas son las fusiones estratégicas y adquisiciones. El destino de la inversión extranjera proveniente de España y Francia en el caso de América Latina es hacia Brasil, México y Chile.

A partir de este esquema, la IED se ha mostrado como la principal fuente de financiamiento en los noventa para América Latina (75% del total recibido) permitiendo ampliar la capacidad productiva. La otra parte está representada por los bonos. En esta etapa existe el apoyo del FMI y otros organismos internacionales a la región en los momentos en que, por las crisis ocurridas al principio de la década, el financiamiento privado disminuyó, mostrando la volatilidad del capital financiero y la inestabilidad del crecimiento económico que no pudo concretarse con base en la políticas macroeconómicas que implementaron las diversas economías afectadas por dichas crisis.

El crecimiento económico en la década de los noventa se vio caracterizado por los periodos de crecimiento breve unidos a los de recesión, propiciando un crecimiento regional inestable, con una tasa del 2.9% promedio anual de 90 a 2001, con lo cual la región no obtuvo los resultados esperados de la apertura que se promovió en este periodo.

El desempeño de la región en el periodo 2003-2006 ha logrado acumular un 18.8% de crecimiento del PIB respecto del año 2002, que en términos reales significa un crecimiento relativo estable del orden del 1% a 1.5%, que además encierra grandes diferencias en el conjunto de los países. (CEPAL 2007: 9-10, 45-46)

La inserción del continente Latinoamericano al proceso globalizador ha sido promovido mediante una serie de reformas estructurales y procesos de integración y desgravación de mercados; mismos que le han permitido generar sectores exportadores más dinámicos y una mayor atracción de inversión extranjera directa, que contrariamente a lo esperado no han redundado en la obtención de más, mejores o diferentes ventajas comparativas. Este resultado le ha obstaculizado la transformación de su aparato productivo y ha acentuado la heterogeneidad estructural entre empresas, regiones y grupos sociales.

Los indicadores del sector externo muestran un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos que asciende al 3% del PIB regional, resultado del desigual crecimiento en las exportaciones e importaciones (8.9% y 11.6% promedio anual en valor respectivamente), con un crecimiento del producto interno bruto del 2.7%. Los elementos que permiten explicar dicho déficit comercial se encuentra en el desequilibrio en la cuenta de servicios comerciales (transportes, viajes y otros servicios comerciales), la variación de los términos de intercambio, la reducción de aranceles, los movimientos en tipo de cambio y la alta dependencia del sector exportador respecto a los insumos importados.

La participación en las exportaciones a nivel mundial se ha ido transformando, así por ejemplo las exportaciones mexicanas crecieron, en contraste con las de Brasil.

Los cambios en el sector exportador regional se relacionan con: 1) la integración a flujos verticales de comercio de manufacturas, centrados en el mercado de E.U., 2) la integración a redes horizontales de producción y comercialización, especialmente

de productos homogéneos basados en el procesamiento de recursos naturales (Sudamérica), con un alto componente de comercio intrarregional altamente diversificado y una menor concentración de los mercados de destino, 3) la exportación de servicios (turismo, transporte) con una alta participación de las empresas transnacionales (CEPAL 2000).

América Latina incrementó su capacidad de atraer IED mediante la reestructuración productiva y empresarial junto con las reformas económicas y las políticas macroeconómicas que se implementaron para contrarrestar las crisis, llegando a multiplicarse de 8 mil millones de dólares anuales a 93 mil millones de dólares de 1990 a 1999 (CEPAL 2000: 39), representando el 6% de los flujos globales de IED. Sin embargo, su participación en relación al total de la inversión extranjera directa dirigida a los países en desarrollo es del 37% (8% más que en 1995).

El destino principal de la IED son las tres economías más grandes de la región, flujos que provienen de Estados Unidos en primer lugar, seguido de España y otros países europeos (Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Portugal), y en menor medida la de origen asiático.

México ha mejorado sus expectativas de atracción de capital externo en función de las expectativas creadas por el nuevo gobierno: mayor privatización, estabilidad de la moneda y comportamiento de la economía.

El destino principal se ubica en el sector servicios (las telecomunicaciones y energía, sistema bancario y cadenas de comercio minorista), aspecto que se aborda con mayor detalle en el capítulo IV de este trabajo.

Por sector, las empresas transnacionales en la región han seguido la estrategia de combinar la eficiencia económica con la apertura de mercados en el sector manufacturero, de uso eficiente de recursos naturales en el sector primario como es

el caso de la industria extractiva y de eficiencia económica para el de servicios, facilitando su integración a redes verticales de algunos sistemas internacionales de producción integrada, o en redes horizontales con amplia participación en los mercados internacionales.

Un elemento a destacar en la atracción de estos capitales lo constituyen las adecuaciones realizadas a la normatividad de cada país que fomenta la competencia al respecto e incrementa la dependencia de este tipo de inversión.

El resultado más esperado de la liberalización y firma de diferentes acuerdos es la obtención del crecimiento económico, aspecto que según el informe de la CEPAL no se ha dado, a pesar del enorme éxito en inversión extranjera.

La CEPAL acepta que el rápido crecimiento del comercio no se ha traducido en crecimiento económico en el mundo, ya que, por ejemplo, a pesar de que entre 1990 y 1998 las exportaciones de la región aumentaron a una tasa anual de casi siete por ciento, el Producto Interno Bruto creció apenas el tres por ciento.

La inserción de la IED en la economía de A.L. muestra el empleo con cambios desiguales, y manifestaciones como la alta y creciente inseguridad e inestabilidad laboral, propiciada por el desempleo, el subempleo y la mayor flexibilización del trabajo.

El empleo asalariado creció a una tasa del 2.9% anual en la parte sudamericana y 3.7% en el norte.

En la primera parte del siglo XXI, los flujos de capital externo a nivel mundial muestran cambios. En 2003 se da un leve repunte (apenas 0.29%), respecto a la caída que habían tenido desde 2001 y 2002, manteniendo como destino principal los

países desarrollados al absorber el 72% del total, distribuyéndose el resto entre América Latina y el Caribe con un 6.5%, África el 2.1%, Asia y el Pacífico 15.2% y para Europa Central y del Este el 4.6%.

El informe de CEPAL indica que las fusiones entre EMN se han estancado e inclusive van retrocediendo, lo que no permite un mayor flujo de IED a pesar de la recuperación de la economía mundial, sin embargo las transacciones económicas realizadas por empresas transnacionales mantienen su importancia⁸; aunque los efectos sobre el ingreso de los países receptores no es concluyente.

Por origen del capital, el principal inversor sigue siendo Estados Unidos con el 32%, seguido de España con 18%, Países Bajos 8% y Francia con 5%. Otros países como Reino Unido, Canadá, Portugal, Alemania, Japón e Italia participan con porcentajes entre 1% y 3%.

Por países receptores en América Latina, Brasil ha mostrado cambios en cuanto a su participación en la atracción de flujos externos de capital, descendiendo al segundo lugar en 2001 y 2003, dejando a México como receptor número uno, a consecuencia de la devaluación de su moneda y la desaceleración económica de su mercado interno, mostrando que la estabilidad macroeconómica es un factor determinante en la atracción de IED.

En cuanto a la distribución sectorial, para el periodo 2000-2003, los flujos de capital externo se han centrado en el sector servicios en la mayoría de los países, motivado por el desarrollo de las empresas de telecomunicaciones, su participación en el subsector financiero y de turismo, con una tendencia a disminuir en el sector manufacturero.

⁸ Para 2000-2002, en relación a las ventas corresponde el 39% a las 500 empresas más grandes de la región, el 55% a las 100 mayores empresas manufactureras, el 38% a las 100 principales empresas de servicios, el 42% de las exportaciones a las 200 principales exportadoras y el 37% de los activos de los 100 bancos de mayor tamaño. (CEPAL 2004:13)

Del total de IED recibido por América Latina y el Caribe en 2003 (36,466 millones de dólares) el 29.4% corresponde a México, disminuyendo un 32% respecto a 2002; del cual el 66% proviene de Estados Unidos para el total acumulado de 1996 a 2003, mostrando la dependencia mexicana hacia su principal socio comercial, vinculado al sector exportador a través de las empresas transnacionales y sus filiales.⁹

Por origen del capital, destaca el hecho de que los principales países inversores en la región son Estados Unidos y España para los países que más capital recibieron en este año (Brasil, México, Argentina, Bolivia, Chile y Venezuela, entre otros), con una distribución hacia el sector servicios en el caso de Brasil, y hacia las manufacturas en el caso mexicano, revirtiendo la tendencia que había mostrado de 2001 a 2004 hacia el sector servicios. (CEPAL 2003:43-47).

Durante 2004 y 2005 la IED recibida en A.L. se incrementó a 56,400 mdd (44% más que 2003) y a 72,000 mdd (11% más) respectivamente. Los flujos de capital externo a la región siguen concentrándose en América del Sur (65%), mientras que la región de México y la Cuenca del Caribe atraen el resto (34,5%, correspondiendo el 26% a México).

El 28.7% de la propiedad de las 500 mayores empresas en América Latina durante 2004 se encuentra en manos del capital extranjero, dejando el 24.7% al Estado (cuyo subsector predominante son los hidrocarburos con 18.1% y energía con 3.5%) y el 46.6% al capital privado local (con un dominio en el subsector comercio del 7.8%, seguido de telecomunicaciones y acero con 4.4% respectivamente, entre los más destacables).

Los subsectores donde se ubican las mayores empresas de capital extranjero en América Latina son el automotriz (6.0%), telecomunicaciones (3.4%), hidrocarburos (2,7%), comercio (2.5%), electrónica (2.1%) y energía (2.0%) principalmente.

⁹ Esta información se muestra en el capítulo IV, cuadro No. 9 de este trabajo.

Esta distribución permite identificar que el área relacionada con los energéticos sigue en manos de cada nación, y se mantiene como un sector estratégico para los países, mientras que el capital local se encarga de abastecer a la población en satisfactores como materias primas y materiales de construcción (acero, cemento) y de consumo básico (alimentos, bebidas, vestido), en tanto la IED se vincula a sectores del mercado mundial (automotriz, telecomunicaciones, electrónica).

Por tipo de países, las naciones desarrolladas fueron las principales receptoras en 2005, especialmente la Unión Europea con 445,400 mdd, y los países en desarrollo recibieron 273,500 mdd (el 31% del total mundial). Entre los países en desarrollo quienes captaron la mayor parte son los países de la zona Asia y Oceanía, donde China representa el tercer lugar a nivel mundial con el 22% del flujo mundial de IED; en el caso de América Latina y el Caribe el monto percibido lo sitúa como el segundo receptor de capital extranjero y en tercer lugar se encuentra el bloque de Europa Sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes con un total de 49.9 mdd.

En 2005 México recibió un menor flujo de entradas de capital externo, con una concentración en manufacturas principalmente derivada de la empresa maquiladora en su vinculación a Estados Unidos, mostrando la estrecha interrelación que existe entre estas dos economías. El sector que más IED recibe es el automotriz a partir de las ensambladoras que operan en el país, así como las nuevas inversiones para ampliar y modernizar sus plantas en la búsqueda de mantener su inserción al mercado mundial.

La interpretación de las estrategias de las IED en A.L. se ha centrado en búsqueda de materias primas, búsqueda de mercado (nacional o regional), búsqueda de eficiencia, búsqueda de elementos estratégicos.

En México es patente la búsqueda de mercados a partir de sectores de alto consumo como son la industria de alimentos, bebidas y tabaco, y en cuanto a

búsqueda de eficiencia en la industria automotriz, electrónica y de prendas de vestir, determinando nuevas localizaciones productivas que les permitan reducir costos, llevando incluso a una reubicación al interior del territorio donde ya estaban establecidas; mientras que en América del Sur predomina en el área de finanzas, telecomunicaciones, comercio minorista e infraestructura energética, con la finalidad de poder exportar a gran escala y obtener una posición competitiva regional y global aprovechando su situación geográfica con grandes mercados (México en el TLCAN, Brasil en el MERCOSUR).

Respecto al aprovechamiento de recursos naturales, una de las mayores controversias se refiere al control que las políticas gubernamentales deben tener sobre las ETN y los efectos que provocan en la explotación de los mismos, así como los encadenamientos productivos que se generen con las empresas locales a fin de promover mayor valor agregado y no solo dedicarse a la parte extractiva y obtención de beneficios.

La búsqueda de mercados de servicios se enfoca a sectores de energía, telecomunicaciones, banca y comercio minorista, y en menor medida a servicios públicos principalmente para América del Sur, mostrando una creciente inserción en un sector donde se consideraba casi nula su participación.

La experiencia reciente muestra que un problema no resuelto es la baja vinculación de la empresa extranjera con la empresa local, provocando un bajo valor agregado, al tiempo que genera una alta dependencia de insumos importados, afectando la estabilidad del país, vía balanza de pagos.

Las expectativas de los gobiernos se centran en que la introducción de IED al país contribuya al mejoramiento de la competitividad de la economía, mediante una mayor integración de los procesos productivos y entre industrias, impulsando a su vez la creación de mejores servicios.

En cuanto a la exportación de capital a partir de la región¹⁰ se encuentran dos grupos de países que han participado; el primero conformado por quienes han invertido en el exterior montos mayores a 100 millones de dólares promedio anual de 1990 a 2004, como es el caso de Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela, México y Panamá. En el segundo los que muestran un promedio menor a los 100 millones o han tenido participaciones esporádicas (Bolivia, Perú, Paraguay, Uruguay, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Jamaica). (Ver cuadro No. 1)

CUADRO NO. 1
AMÉRICA LATINA : FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR 1980 - 2004
Por regiones y países seleccionados
Millones de dólares

REGIÓN/PAÍS	1980	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
América Latina	1,174	1,082	7,749	44,658	60,581	29,102	11,351	10,562	10,943
América del Sur	422	1,110	3,709	7,097	8,025	-178	4,099	5,246	10,587
Argentina	-110	35	1,497	1,730	901	161	-627	774	319
Bolivia	1	1	2	3	3	3	3	3	3
Brasil	367	625	1,096	1,690	2,282	-2,258	2,482	249	9,471
Chile	44	8	752	2,558	3,987	1,610	343	1,884	943
Colombia	106	16	256	116	325	16	857	938	142
Paraguay	2	-1	5	6	6	6	2	6	6
Perú	0	50	8	128	0	74	0	60	40
Uruguay	0	0	0	-3	-1	6	14	15	11
Venezuela	12	375	91	872	521	204	1,026	1,318	-348
México y Cuenca del Caribe	752	-48	4,040	37,561	52,556	29,280	7,251	5,316	356
Costa Rica	5	2	6	5	8	11	34	27	62
Jamaica	0	37	66	95	74	89	74	116	90
México	3	223	-263	1,475	984	4,404	930	1,784	2,240
Panamá	347	681	750	665	-722	1,124	1,974	2,804	1,485
Bermudas	273	763	999	20,463	10,162	-3,349	1,754	-3,808	-1,006
Islas Británicas Vírgenes	0	-2,520	2,445	10,581	34,448	24,010	8,501	2,362	-2,364
Islas Caimanes	5	282	39	3,952	7,483	2,904	-6,157	1,773	-205

Fuente: IMF Balance of Payments Statistics, 2006

La participación de la zona México y Cuenca del Caribe representa entre el 40% y 80% del total de América Latina, excepto para 2004 donde Brasil registra el 89.4%. Los montos aportados por las Bermudas, Islas Británicas Vírgenes e Islas Caimanes representan hasta el 85% del total latinoamericano en el año 2001 y el 99% de la

¹⁰ Organizaciones como CEPAL y el Banco Mundial les han denominado "translatinas".

zona formada por México y la Cuenca del Caribe; sin embargo su orientación principal está dirigida al mercado bursátil de tipo especulativo.

Las empresas mexicanas que han incursionado en el mercado mundial se relacionan con el área de telecomunicaciones (Telmex, América Móvil), bebidas y alimentos (Grupo Femsá, Bimbo, Gruma, Jugos del Valle), autopartes (Grupo DESC, San Luis Rassini), cemento (CEMEX), minería (Grupo México), metalurgia (Grupo IMSA), vidrio (Grupo Vitro), construcción (Grupo ICA), comercio (Grupo Electra), línea blanca (grupo Mabe), Turismo (Grupo Posadas), diversificado (Grupo Alfa, Grupo Xignux); teniendo como principal área de influencia América Latina, y en menor medida Europa y la zona Asia-Pacífico, con un monto aproximado de 16,000 millones de dólares en 2004. (CEPAL 2006:90)

En este sentido se advierte la búsqueda de mercados regionales para abastecer el consumo en sectores de alimentos, bebidas, industrias relacionadas con la construcción, etc., así como proveer servicios de telecomunicación, comercio y turismo. La perspectiva de estas empresas es lograr mejorar su posición competitiva en la región, a través de estrategias como son las alianzas y joint ventures que llevan a formar grupos empresariales cada vez más diversificados, posibilitando la incursión en diferentes sectores.

A nivel institucional, se intensificaron las políticas de ajuste estructural, la desregulación del mercado de trabajo como condición necesaria para sostener y aumentar la competitividad, a través de la flexibilización laboral que otorga a los trabajadores la opción de elegir entre diversas condiciones de trabajo, que presentan asimetrías como una alta especialización y remuneración o empleos de baja calidad y remuneración asociados a condiciones de trabajo inadecuadas, promoviendo la segmentación del mercado laboral.

Las expectativas desarrolladas por la economía clásica suponen que con la liberalización comercial y de inversión se tendría un aumento de la demanda y de los ingresos relativos de los trabajadores, situación que no se da, debido en gran parte a que las oportunidades de generación de empleo han dependido de los patrones de especialización de los distintos países, que en muchos casos están guiados por las necesidades y estrategias de las empresas transnacionales, además del condicionamiento tácito que tienen las naciones al aceptar las condiciones que rigen la normatividad a nivel internacional y en los acuerdos bilaterales y multilaterales en relación al capital extranjero.

La propuesta específica de organismos como la CEPAL especifica que los acuerdos deben limitarse a la protección de la inversión, mantener la autonomía de los países en desarrollo para regular la cuenta de capitales, mantener su autonomía para adoptar políticas activas hacia la inversión extranjera directa, y un acuerdo sobre competencia global que regule la marcada tendencia a la concentración mundial en ciertas ramas de actividad, creando para ello un nuevo organismo internacional que incluya en su ámbito de influencia la instrumentación de la propiedad intelectual y medidas de inversión relacionadas con el comercio.

La participación de las instituciones nacionales encargadas de generar las acciones que propician un ambiente¹¹ adecuado para la inversión en países en vías de desarrollo debe considerar que un marco regulatorio de la inversión legítimo no es aquel que contempla exenciones excesivas de impuestos y subsidios para las empresas; sino aquel que incorpore un ambiente de control gubernamental y económico que le permita al país desarrollar e innovar sus capacidades en el área productiva de tal forma que obtenga el crecimiento económico que le otorgue a su población mejores condiciones de vida.

¹¹ En general se considera que un ambiente de inversión comprende el marco regulador que impulse a las empresas a lograr mayor productividad, permita expandir la producción, ampliar y mejorar la infraestructura de apoyo (incluyendo servicios financieros, poder, transporte y comunicaciones) así como tener el control de las

Un ambiente de inversión que otorga concesiones en exceso, obtendrá grandes flujos de inversión inicial, con un resultado final adverso como son el deterioro del medio ambiente, una mayor dependencia y vulnerabilidad frente al capital especulativo, entre otros.

La integración de los países emergentes, y en particular de los latinoamericanos, a las redes mundiales de capital es muy compleja ya que, en función de las garantías que ofrecen estos gobiernos para atraer la inversión extranjera, ésta fluye en grandes volúmenes creando auges efímeros, dada la volatilidad que les caracteriza.

Una de las consecuencias de mayor riesgo consiste en que cualquier factor económico, político o social que afecte alguna de estas economías provoca efectos en cadena al conjunto de naciones, repercutiendo con mayor severidad en los países emergentes, como se observó en las crisis de la década de los noventa, y que aún no han sido resueltas del todo.

Los efectos de la liberalización para los países emergentes, se observa en diversas dimensiones. El cambio en el papel del Estado que abandona su función como eje central del desarrollo económico del país para orientarse a la obtención de los recursos económicos que compensen los pagos y reestructuraciones de la deuda externa, los desequilibrios de la balanza de pagos o bien las repercusiones negativas del capital especulativo y de las políticas macroeconómicas inducidas por los organismos internacionales.

El llamado adelgazamiento del Estado, privatiza los activos nacionales en función de su carencia de recursos, en el cual participa en forma activa el capital de las empresas transnacionales, unido en ocasiones con los grupos del capital nacional, que fomentan la privatización de sectores antes considerados estratégicos para el

acciones relacionadas con la economía mundial en cuanto a implementación de acuerdos, contratos, recaudación de impuestos, etc.

desarrollo de estos países como son telecomunicaciones, petroquímica, electricidad, ferrocarriles y gas, en virtud de que hoy adquieren una importancia estratégica para la expansión del capital trasnacional.

El reto del desarrollo y crecimiento económico y social de la región implica aumentar la productividad y la competitividad internacional, los ingresos de empresas y trabajadores y la implementación de sistemas de seguridad laboral y protección social para los trabajadores y sus familias.

La generación de empleo es prioritaria en el diseño y aplicación de políticas públicas, debido a las repercusiones que tiene. Las políticas económicas deberán estar en función de su aporte a la generación de empleo y la protección de los derechos laborales.

La calificación para el trabajo debe tener un enfoque que le dé continuidad y un marco institucional diferente, debido a que las nuevas tecnologías y procesos de trabajo demandan más creatividad, iniciativa y versatilidad, en las que el proceso de integración a la economía mundial o regional no debe estar supeditado a las necesidades de rentabilidad del capital.

Se observa una creciente dinámica de la IED, vinculada estrechamente a las empresas trasnacionales. Se considera que una ventaja de las empresas extranjeras es la implantación de procesos de producción modernos, introducción de nuevas técnicas de gestión y mayor calificación de la mano de obra, debido a las formas de organización y reestructuración que enfrentan en el mercado mundial.

La inversión extranjera en su calidad de divisas, implica una menor restricción al financiamiento externo. Sin embargo, una fuga de capitales provocará problemas de carácter macroeconómico, siendo mayor el peligro cuando se cuenta con grandes flujos de inversión extranjera de cartera.

A la IED se le atribuye una fuerte actividad exportadora, misma que puede conducir al crecimiento económico deseado, siempre y cuando no opere con altos índices de importación de materias primas y bienes intermedios, llegando a representar un déficit comercial para el país.

Una de las causas del incremento en el desempleo a raíz de la entrada de empresas trasnacionales a un país es el desplazamiento de empresas poco eficientes instaladas previamente en el país, así como el uso de las ventajas que le otorga el contar con una tecnología propia que no está disponible para los productores locales.

Con los incentivos correctos, la inversión extranjera puede proporcionar el impulso adecuado para una mayor productividad y el desarrollo de infraestructura que no sólo dé apoyo a la empresa trasnacional sino que permita desarrollar eficazmente, las potencialidades y habilidades de cada país.

2.1 Marco Regulatorio Internacional de la Inversión Extranjera Directa

Las leyes, normas, reglamentos y acuerdos que rigen a los flujos de capital a nivel mundial están contenidos principalmente en los principios y sustentos vinculados a las organizaciones internacionales y regionales, considerando tanto el ámbito multilateral, como el regional o bilateral, destacando en cada uno de ellos lo siguiente:

I. Acuerdos Multilaterales.

En los lineamientos establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC) no se contempla la regulación directa a la inversión, al ser omitido este aspecto en la

Ronda Uruguay. Sin embargo, existen algunos acuerdos de la OMC que se refieren a obligaciones referentes a trato nacional y transparencia, expuestos a continuación.

1.1. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

General Agreement Trade Services (GATS)

En el Artículo I. Alcance y Definición, se define al comercio de servicio a través de una lista de cuatro modos de prestación o suministro:

- i. Del territorio de un miembro al territorio de cualquier otro miembro
- ii. En el territorio de un miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro miembro
- iii. Por un proveedor de servicios de un miembro mediante la presencia comercial en el territorio de cualquier otro miembro, que se materializa con el establecimiento de sucursales, oficinas o personal en el país de provisión del servicio.
- iv. Por un proveedor de servicios de un miembro mediante la presencia de personas físicas de un miembro en el territorio de cualquier otro miembro.

De acuerdo a esto, todas las obligaciones generales como trato de nación más favorecida, transparencia y publicación de regulaciones, así como disposiciones relativas a reglamentación nacional, reconocimiento, medidas de salvaguarda, pagos y transferencias, tienen una aplicación directa sobre la presencia comercial.

En el Artículo XVI sucede lo mismo con las obligaciones sobre acceso a mercados, trato nacional y compromisos adicionales, donde los países miembros los aceptan,

mediante la liberalización a través de listas positivas conocidas como listas de compromisos específicos, donde se especifican los puntos asumidos en los distintos sectores y donde se detallarán:

- i. Los términos, limitaciones y condiciones en materia de acceso a los mercados.
- ii. Las condiciones y salvedades en materia de trato nacional.
- iii. Las obligaciones relativas a los compromisos adicionales.
- iv. El marco temporal para la aplicación de los compromisos.
- v. La fecha de entrada en vigor de tales compromisos.

Esta lista se anexa al AGCS y forma parte integral del mismo, por lo que los compromisos estipulados por cada país entran en vigencia al suscribirse y ratificarse los acuerdos de la OMC.

Dentro de este marco jurídico quedan comprometidos los países en el nivel multilateral de obligaciones generales y específicas aplicables a la inversión relacionada con el comercio de servicios, siendo éste un acuerdo sobre inversión.

1.2. Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)

En la Ronda Uruguay se trataron los flujos de comercio y los flujos de IED, surgiendo el Acuerdo MIC, que se encuentra dentro de los acuerdos de la OMC. El mismo se

refiere a las políticas de inversión que distorsionan los flujos del comercio internacional.

La principal disposición del Acuerdo "MIC" establece en su artículo II "Trato nacional y restricciones cuantitativas" consistente en la obligación para los países miembros de no poder aplicar ninguna MIC que sea incompatible con el artículo II "Trato nacional en materia de tributación y reglamentación interiores" y XI "Eliminación general de las restricciones cuantitativas" del GATT de 1994.

El Acuerdo MIC contiene una lista ilustrativa que se circunscribe al comercio de bienes, y no incluye al de servicios. Se incluyen aquellas políticas de inversión que son obligatorias o exigibles según la legislación nacional o de resoluciones administrativas, cuyo cumplimiento sea necesario para obtener una ventaja y que prescriban o restrinjan:

- a) la compra o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local;
- b) que las compras o la utilización de productos de importación por una empresa se limite a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporte;
- c) la importación por una empresa de productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, en general o a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de la producción local que la empresa exporte;

- d) la importación por una empresa de productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, limitando el acceso de la empresa a las divisas, a una cantidad relacionada con las entradas de divisas atribuibles a una empresa;
- e) la exportación o la venta para la exportación de productos por una empresa, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos o como proporción del volumen o valor de su producción local.

El Artículo 5 del Acuerdo MIC establece el proceso de notificación y posterior eliminación de las MIC por parte de los países miembro, e indica 90 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, en el caso de los países desarrollados; de cinco años en el caso de los países en desarrollo; y de siete años respecto a los países menos desarrollados.

Durante estos períodos, considerados de transición, los miembros pueden mantener las MIC notificadas, pero no para aumentar el grado de incompatibilidad de la medida con las obligaciones de base.

De la misma forma para no generar situaciones asimétricas entre las inversiones establecidas y aquellas que se establezcan durante el período de transición, se permite aplicar la misma MIC a una nueva inversión, en dos casos:

- i) Cuando los productos de dicha inversión sean similares a los de las empresas establecidas.

- ii) Cuando ello sea necesario para evitar la distorsión de las condiciones de competencia entre la nueva inversión y las empresas establecidas.

En el caso de los países en desarrollo y menos desarrollados, los plazos de transición pueden ser prorrogados, previa petición, por el Consejo del Comercio de Mercancías, siempre y cuando demuestren que enfrentan dificultades específicas para dar cumplimiento a la eliminación de las MIC notificadas.

Cuando un estado miembro no puede cumplir con este acuerdo existe la posibilidad de recurrir al mecanismo de "desviación temporal de obligaciones", según el artículo 4º Países en desarrollo y el XVIII del GATT Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, mediante el siguiente procedimiento:

A) Artículo XVIII del GATT de 1994. Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, reconoce que la consecución de los objetivos de este acuerdo se facilita a través del desarrollo progresivo de las economías, especialmente en el caso de los países cuyas economías sólo pueden ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se hallen en la primera fase de desarrollo, y por otra parte para todos los países miembro cuya economía se encuentre en vías de desarrollo.

Se permite que estos países puedan dictar medidas incompatibles con las obligaciones del acuerdo, en especial para favorecer el desarrollo de sus economías en relación a la creación de una determinada rama de producción.

El procedimiento comienza con la petición que hace el país en cuestión a las demás partes contratantes para que aprueben dicha medida. Luego de presentada la petición, las partes contratantes iniciarán, lo antes posible, consultas con este país, y formularán su decisión inspirada en consideraciones relativas al objeto de la medida proyectada y sobre las otras que pueda adoptar de conformidad con las disposiciones del acuerdo del GATT de 1994. Además se considerarán las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes contratantes.

Si las partes contratantes otorgan su consentimiento a la medida proyectada, eximirán al país interesado de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del acuerdo que sean aplicables.

B) Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos; los elementos centrales que establece son:

- i. Los miembros confirman su compromiso de anunciar públicamente los calendarios previstos para la eliminación de la medida de restricción de las importaciones adoptadas por motivos de balanza de pagos,
- ii. Los miembros confirman, su compromiso de dar preferencia a las medidas que menos perturben el comercio;
- iii. Los miembros tratarán de evitar la imposición de nuevas restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos a menos que, debido a una situación crítica de la misma, las medidas basadas en precios no puedan impedir un brusco empeoramiento de los pagos exteriores;
- iv. Los miembros confirman que las medidas de restricción de las importaciones adoptadas por motivos de balanza de pagos únicamente podrán aplicarse para controlar el nivel general de las importaciones y no podrán exceder de lo necesario para corregir la situación de la balanza de pagos.

El encargado de vigilar la implementación de estas obligaciones y dirigir las consultas para la aplicación de estas medidas es el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos.

Estos instrumentos detallan el margen de maniobra que tiene un país en vías de desarrollo, dentro del Acuerdo sobre la OMC en cuanto a medidas incompatibles con el Acuerdo MIC, sin contravenir lo dispuesto en el artículo XX del GATT Excepciones generales. Aquí las partes contratantes conservan la facultad de adoptar o aplicar alguna de las medidas que en dicha disposición se listan, en la medida que no constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable, o una restricción encubierta al comercio internacional.

C) Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

La relación de este acuerdo con la inversión estriba en la consideración de los derechos de propiedad intelectual como una clase o tipo de inversión, considerado de esa forma tanto dentro de los acuerdos bilaterales como en las negociaciones multilaterales del, actualmente suspendido, Acuerdo Multilateral de Inversiones de la OCDE.

Su propósito es fomentar la protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual y asegurar que las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan en obstáculos legítimos al comercio.

Existe la sugerencia de que este acuerdo debe complementarse con el objetivo de contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos, de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de los derechos y obligaciones.

El acuerdo regula las categorías de propiedad intelectual relacionada con los derechos de autor y derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes y esquemas de trazado de los circuitos integrados; con base en los tratados existentes como el Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, el Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas; y la Convención Internacional sobre la protección de los artistas, intérpretes o ejecutantes, de los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión (Convención de Roma), otorgando los mismos derechos y obligaciones de trato nacional o trato de nación más favorecida.

Como obligación general los miembros se asegurarán de que su legislación nacional establezca procedimientos de observancia de los derechos de propiedad intelectual conforme a las disposiciones del acuerdo, y que permitan la adopción de medidas eficaces contra cualquier acción infractora de los derechos de propiedad intelectual, con inclusión de recursos que constituyan un medio eficaz de disuasión respecto de nuevas infracciones. De la misma forma busca la armonización, es decir, la promoción de la congruencia entre las leyes y sistemas regulatorios divergentes.

II. Acuerdos regionales

En cuanto a los acuerdos del ámbito regional, su normatividad está descrita en dos categorías básicas:

Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's)

Son instrumentos internacionales cuyo objetivo es asegurar a los inversionistas de la otra parte y a sus inversiones un trato no discriminatorio de parte del ordenamiento jurídico del Estado receptor de la inversión.

Los aspectos sobre los que se obliga el Estado contratante corresponden al trato nacional; trato justo y equitativo (de acuerdo al Derecho Internacional); trato de nación más favorecida, asegurar el derecho a realizar las transferencias de manera libre y sin demora; procedimientos sobre expropiación que garanticen el apego al debido proceso legal y el pago de la correspondiente indemnización. Se complementa con un mecanismo de solución de controversias que se aplica respecto a las diferencias que surjan entre el inversionista y el Estado receptor de la inversión, permitiendo que la controversia sea conocida y resuelta en el marco de un arbitraje internacional.

Al suscribir un APPRI el país no tiene que reformar su legislación, por lo que todas las normas restrictivas para el ingreso de la inversión extranjera se mantienen plenamente vigentes, es decir sólo protege la inversión después de que se ha establecido, sin otorgar derecho a acceso para el inversionista extranjero.

Capítulos de Inversión en Tratados de Libre Comercio.

Se considera que el TLCAN es el tratado internacional que regula de manera integral y conjunta la liberalización comercial de bienes, servicios y flujos de capital, tomándose como modelo a seguir. Contiene normas relativas a disciplinas comerciales, que complementan la efectividad de dichas liberalizaciones como son salvaguardas, políticas de competencia, y prácticas desleales al comercio. (<http://www.sice.oas.org/trade/nafta/naftatce.asp>)

En el capítulo sobre la inversión, se le otorga al inversionista extranjero y a sus inversiones el derecho a acceso al mercado interno de la otra parte, a partir de la obligación de conceder trato nacional y trato de nación más favorecida desde la fase de preestablecimiento de la inversión.

El derecho de trato nacional desde la preinversión se estipula a través de:

- i. Cada parte otorgará a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que se confiera, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
- ii. Cada parte concederá a las inversiones de inversionistas de la otra parte, en circunstancias similares, un trato no menos favorable que el que otorga, a las inversiones de sus propios inversionistas en el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

De igual forma se instituye la obligación de no imposición de requisitos de desempeño y a la alta dirección. El Estado participante se compromete a abrir todos los sectores de su economía a la inversión extranjera, excepto aquellos que se encuentren en las listas negativas, y que el país considere necesario reservar ya sea por medidas vigentes disconformes o porque se consideren sectores muy sensibles para la economía.

En cuanto a la norma sobre transferencia, en su párrafo inicial, dispone lo siguiente:

Cada parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión de un inversionista de la otra parte en el territorio de la parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

- a) Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión.

- b) Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión.
- c) Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo.
- d) Pagos efectuados de conformidad sobre expropiación e indemnización.
- e) Pagos que provengan de la aplicación de solución de controversias.

Este principio implica imponer limitaciones a las políticas monetaria y cambiaria vigentes, al forzar la eliminación de algunas regulaciones a la cuenta de capitales que limitan el arbitraje internacional de tasas de interés.

Este arbitraje consiste en aprovechar la diferencia entre las tasas de interés generando como consecuencia entradas de capitales de corto plazo que ponen presión a la baja del tipo de cambio y generan inestabilidad macroeconómica.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El tema se encuentra incluido en los grupos de trabajo, e incluye dos aspectos centrales:

- a) Desarrollar un marco normativo que incorpore los derechos y obligaciones sobre inversión, teniendo en cuenta las áreas sustantivas previamente identificadas.
- b) Desarrollar una metodología a fin de considerar las eventuales reservas y excepciones a las obligaciones.

El grupo de negociación sobre inversión ha trabajado sobre la identificación de las distintas posiciones de los países miembros respecto de cada una de las áreas sustantivas, es decir, sobre la manera cómo deberían ser reguladas en el futuro capítulo.

El tema de incentivos a las inversiones, no está considerado como área sustantiva, pero puede ser incluido como tema nuevo, a petición de algún país, pero sin definir su inclusión o no. El tema de la aplicación de requisitos de desempeño sí se ha incluido, y se ha contemplado un intercambio de posiciones sobre las distintas modalidades de regulación del tema.

Se ha considerado que los acuerdos MIC son el primer paso para normar el tema de otorgamiento de subvenciones para atraer inversión extranjera, por lo que deberá continuarse con su adecuación y revisión tanto en el nivel multilateral de la OMC como en el regional, sea a partir del TLCAN o con la perspectiva del ALCA.

2.2 Marco Jurídico de la Inversión Extranjera en la República Mexicana.

México ha seguido en gran parte, sino es que todos, los lineamientos relativos a la aceptación de IED en su territorio, habiendo realizado cambios en su legislación durante los últimos 30 años.

La incorporación de capital extranjero en la economía mexicana, es decir, “inversión extranjera”, ha ido cobrando mayor importancia en nuestro país, adquiriendo relevancia en el presente siglo y en especial a partir de los años ochenta al agudizarse mundialmente los fenómenos de transnacionalización y globalización económica. Así en materia de atracción de ahorro externo el gobierno mexicano ha modificado las leyes y reglamentos que rigen este aspecto.

La expedición en 1973 de la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" tenía como *objeto "... promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país"* (SHCP 1973: 5-9), estableciendo las características de los inversionistas y determinando los sectores económicos en que cada uno de ellos puede participar, siendo modificada con el reglamento expedido en mayo de 1989.

De acuerdo a esta ley,

Se considera como inversión extranjera la que se realice por: personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa. (SHCP 1973: 5-9)

Los requisitos que debían cumplir las empresas extranjeras que desearan establecerse en el país eran:

- Ubicarse físicamente fuera de las zonas de mayor concentración industrial.
- Mantener un saldo equilibrado de divisas.
- Generar empleos permanentes.
- Realizar programas de capacitación y desarrollo personal de los trabajadores.
- Coadyuvar al logro de los objetivos con apego a la política de desarrollo nacional.

- Considerarse como nacionales, respecto de la adquisición de dichos bienes y no invocar la protección de su Gobierno por lo que se refiere a aquéllos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación, los bienes que hubieren adquirido¹².

A fin de regular y controlar específicamente a la inversión proveniente de otros países, en 1993 se expide la "Ley de Inversión Extranjera" que define y modifica los siguientes grupos de actividades:

a) ***Actividades reservadas al Estado***, actividades que se consideran estratégicas para la economía, monopolios naturales o bienes públicos, considerando benéfico que permanezcan en manos del Estado; se adicionan comunicación vía satélite y correos. Se acatan fielmente las disposiciones constitucionales.

b) ***Actividades reservadas de manera exclusiva a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros***; se adiciona el comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo.

En este apartado es importante mencionar que los inversionistas extranjeros o las sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros podrán participar mediante instrumentos de "inversión neutra."¹³

c) ***Actividades con inversión extranjera minoritaria: la participación permitida es entre 10% y 49% máximo***, de acuerdo a lo siguiente:

¹² De acuerdo con Sepúlveda, Cesar, la inclusión de la cláusula Calvo en esta ley, es considerada parte del convenio y no lesiona los derechos de los extranjeros, representando tan sólo un aumento en los riesgos de pérdida asociados. Citado por Novelo, Federico (2000: 206)

¹³ Título Quinto de la Ley de Inversión Extranjera (1993), " inversión neutra ... aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme al presente Título y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas". Su característica que a pesar de otorgar derechos pecuniarios a sus tenedores, y en su caso, derechos corporativos limitados, no les conceden a sus tenedores derecho de voto en Asambleas Generales Ordinarias, impidiendo que ejerzan control en el manejo de las empresas. - El subrayado es mío.

- Hasta 10% en sociedades cooperativas de producción.
- Hasta 25% en transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxi y transporte aéreo especializado.
- Hasta 30% en sociedades controladoras de agrupaciones financieras, instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles.
- Hasta 49% en los siguientes casos, que ya eran contemplados por la ley anterior: instituciones de seguros, almacenes generales de depósito, instituciones de fianzas, arrendadoras financieras, acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión y sociedades operadoras de sociedades de inversión, empresas de factoraje financiero, fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, televisión por cable, servicios de telefonía básica, pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuacultura.

Las siguientes **actividades, dejaron de ser reservadas para el Estado o a mexicanos**: casas de cambio, sociedades financieras de objeto limitado (Art. 103, frac. IV de la ley de Instituciones de Crédito), sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje.

Las **actividades que fueron adicionadas**, con este nivel de participación son: sociedades según Art. 12 Bis de la Ley del Mercado de Valores, acciones serie "T" de sociedades agrícolas, ganaderas y forestales; impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional, servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior; administración portuaria integral; servicios conexos al sector de ferrocarriles, que consisten en servicios a pasajeros, mantenimiento y rehabilitación de vías, libramientos, talleres de reparación de equipo tractivo y de arrastre, organización y comercialización de trenes unitarios, operación de terminales interiores de carga y

telecomunicaciones ferroviarias; suministro de combustible y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario.

Al igual que en las actividades reservadas a mexicanos, los límites a la IED no pueden ser rebasados, pero los extranjeros pueden participar mediante el mecanismo de inversión neutra.

El cambio más significativo con este apartado es que nueve de estas actividades no eran contempladas en la ley anterior, seis estaban reservadas a empresas nacionales con cláusula de exclusión para extranjeros, una al estado, y la impresión y publicación de periódicos para el territorio nacional pasa a las actividades de participación minoritaria; en total 17 actividades liberadas respecto a la legislación anterior.

d) *Actividades con participación mayoritaria (más del 49%) previa resolución de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera. (CNIE)*

La modificación respecto a la ley anterior consiste en lo siguiente:

- Se incluyen los servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, como el remolque, amarre de cabos y lanchaje (antes sólo se contemplaba el servicio de remolque y se reservaba a mexicanos), se adicionan las sociedades de información crediticia, y las instituciones calificadoras de valores.

e) ***Actividades con régimen de apertura gradual.*** El cambio más importante de la Ley de 1993 es la incorporación de un calendario de apertura gradual que va desde 1995 hasta 2004 mediante el cual algunas actividades que antes solo podían recibir

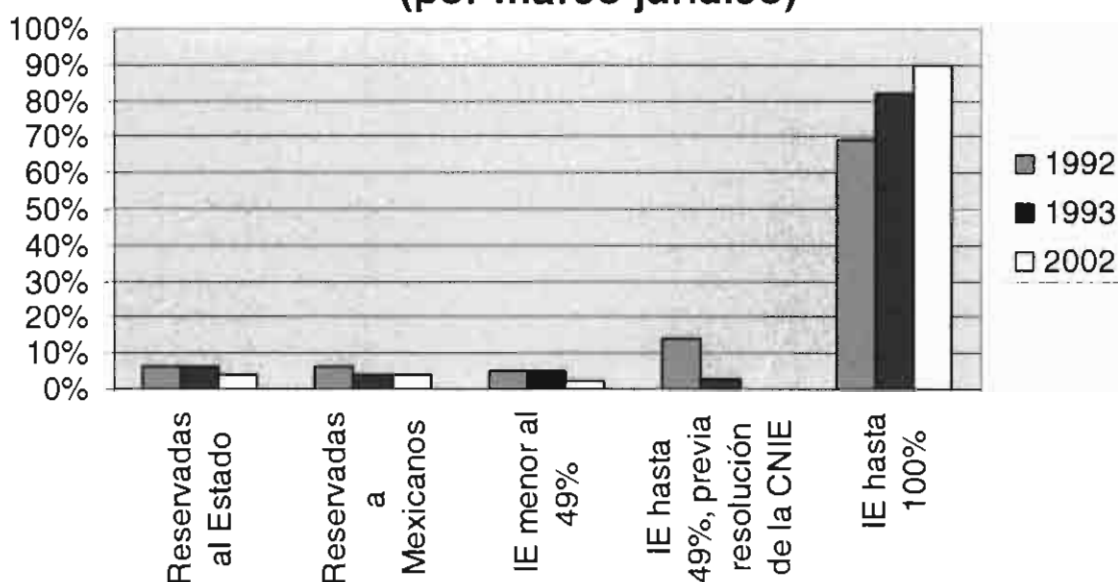
hasta un 49% de IED podrán recibir hasta el 100%, previa autorización de la CNIE; estas actividades son:

- Transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares, actualmente reservadas a mexicanos, la IED podrá participar a partir del 18 de diciembre de 1995 hasta el 49%; a partir del 1 de enero de 2001 hasta el 51%, y del 10 de enero de 2004 hasta 100% sin aprobación de la CNIE.
- Fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, con un nivel de participación del 49%, modificado hasta el 100% a partir del 1o. de enero de 1999 sin aprobación de la CNIE.
- Prestación de servicios de videotexto y conmutación en paquete, del nivel del 49% al 100% partir del 1o. de julio de 1995.
- Edificación, construcción e instalación de obras, con participación del 49%, y aprobación de la CNIE para una participación mayor, liberada al 100% a partir del 1o. de enero de 1999 sin necesitar aprobación.

En la siguiente gráfica se aprecia cómo se ha desregulado la participación de la IED en la economía mexicana al pasar de un 69% a un 82% de participación con respecto al PIB generado por las ramas correspondientes, lo que muestra la intención del gobierno mexicano de "abrir" cada vez más las puertas al capital extranjero, y de profundizar la liberalización de la economía.

GRAFICA No. 1

Inversión Extranjera Directa en la Economía Mexicana (por marco jurídico)



Fuente: Elaboración propia de acuerdo al marco jurídico

Las últimas modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera se realizaron en los años 1995, 1996, 1998, 1999 y 2001. El principal cambio es en relación a su artículo 4º. que permite a la IE “participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, abrir y operar establecimientos, tan sólo con las excepciones o limitantes que la propia Ley contempla”.

El resultado de este ordenamiento es que a la fecha más del 90% de las actividades económicas en México cuentan con participación de capitales externos, sea por las

recientes modificaciones o al concluir los períodos de apertura gradual que se habían establecido.

Lo anterior ha dejado un total de 9 “Actividades reservadas al Estado”: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, emisión de billetes y acuñación de moneda, telégrafos y radiotelegrafía, control, supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos y correos.

La parte correspondiente a “Actividades reservadas a mexicanos” comprende 6 aspectos: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir servicios de mensajería y paquetería; comercio al por menor de gasolina y licuado de petróleo; servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión distintos de televisión por cable; uniones de crédito; instituciones de banca de desarrollo; prestación de servicios profesionales y técnicos que se señalen.

Los sectores que cuentan con “Regulaciones específicas”, donde el monto de participación de la IED se encuentra restringido son: con un máximo de 49% para transporte aéreo nacional, en aerotaxi y aéreo especializado; fabricación y comercialización de explosivos; pesca en agua dulce y costera en la zona económica exclusiva, suministro de combustibles para embarcaciones y aeronaves y telefonía fija, con el 10% las sociedades cooperativas de producción.

Se tienen 7 sectores o actividades donde la inversión extranjera puede participar con montos mayores al 49% pero que requieren una aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE): telefonía celular; sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones; construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados; perforación de pozos petroleros y de gas; actividades relacionadas al servicio ferroviario y portuario, administración,

construcción y operación de aeropuertos y helipuertos; servicios privados de educación.

El cambio más importante, y que ha redundado incluso en la distorsión del nivel de inversión extranjera captado por nuestro país, es el que se refiere a la apertura del sector financiero y bancario, que ha llevado a la compra de activos de los bancos en México participando hasta con el 100% sin necesidad de aprobación previa.¹⁴

La incorporación de la inversión neutra, que de acuerdo a la propia ley, no tiene derecho a voto o derechos corporativos limitados, en principio supone que el capital extranjero no tenga el control o manejo de la empresa; sin embargo, es un aspecto controvertido ya que ha estado incursionando en sectores clave y no se tiene un registro exacto de la misma, por lo que su impacto real es difícil de observar.

Otra de las modificaciones consiste en la eliminación de requisitos de desempeño, dejando únicamente las medidas arancelarias o reglas de origen según esté establecido en los diferentes tratados y acuerdos que México ha suscrito, así como en los APPRI's, con lo que se profundiza y simplifica la desregulación administrativa.

2.3 Los acuerdos sobre inversión en un marco de liberalización.

En general las propuestas elaboradas por CEPAL sobre integración no incluían cláusulas específicas para el manejo de la inversión extranjera, o el control y registro de las empresas transnacionales. Fue hasta 1952 cuando el Comité de Cooperación del Istmo Centroamericano solicitó que se estudiaran las formas de financiamiento más adecuadas para realizar los planes de desarrollo e integración de Centroamérica.

¹⁴ De acuerdo con Dussel, Galindo y Loria (2003:60) se considera que con la venta de Banamex a City Group, el 90% de los bancos en México está en poder del capital extranjero; a esto hay que agregar la venta de la parte mexicana de BBVA Bancomer al capital externo.

Las ideas principales se referían a la formación de sociedades por acciones donde se regulaba la participación del capital extranjero en ciertas industrias y garantizar la representación del capital de la región, sin precisar el porcentaje de participación, indicando solamente que debía ser mayoritariamente originario de los socios participantes en el acuerdo de Cooperación.

En cuanto al control de las transnacionales, en el marco de la ALALC cada uno de los países integrantes tenía legislaciones propias sobre inversión extranjera, sin existir una legislación común, principalmente por la gran disparidad de intereses y tamaños de las economías participantes.

2.4 Regulación de la IED en los Tratados de Libre Comercio Suscritos por México¹⁵.

Para dar confiabilidad y certidumbre a los inversionistas extranjeros el gobierno mexicano ha incorporado todos aquellos aspectos relacionados con la inversión en los tratados de liberalización comercial que ha negociado y entrado en vigor. Siguiendo los lineamientos mostrados en el apartado del marco internacional de la IED, se tienen dos modelos o esquemas básicos:

1) Modelo del Capítulo XI del TLCAN.

Se ha integrado en los acuerdos suscritos con Costa Rica, Grupo de los Tres (G3), Bolivia, Nicaragua, Chile y Triángulo del Norte (CA3), dividido en dos secciones:

i) Una parte sustantiva, que enmarca principios y reglas generales en materia de inversión;

¹⁵ Estos son los puntos básicos que contempla el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera. (<http://www.economia.gob.mx>).

ii) Una parte adjetiva, relativa al procedimiento de solución de controversias inversionista – Estado.

Otra parte esencial son los anexos que las partes agregaron como excepciones al cumplimiento de los principios contenidos en los mismos. Los capítulos de inversión se dividen en las siguientes vertientes:

Definición de inversión basada en el concepto de empresa inversión, que podría contemplar las disciplinas de trato nacional y trato de la nación más favorecida (admisión y no discriminación), nivel de trato y nivel mínimo de trato.

Cobertura, que contempla el ámbito de aplicación, definiciones, reservas y excepciones, relación con otros capítulos y denegación de beneficios.

Protección a la Inversión, relacionado con las reglas sobre expropiación, transferencias, requisitos de desempeño, altos ejecutivos y consejos de administración; y mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado*.

2) Modelo Europeo.

Se encuentra en los acuerdos suscritos con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). La diferencia con el modelo anterior estriba en un lenguaje basado en acuerdos internacionales; en particular, en los Códigos de Liberalización de Movimientos de Capital de la OCDE, y está incorporado en tres apartados:

* Estas reglas son la negación de la Cláusula Calvo, que todavía es contemplada en el Artículo 27 Constitucional.

Una sección específica sobre inversión: Título de inversión y pagos relacionados (UE) o sección sobre inversión (AELC). En el título/sección sobre el comercio de servicios y de servicios financieros.

Disciplinas: Abolición progresiva de restricciones sobre pagos relacionados con una inversión (los relacionados con servicios se rigen de acuerdo al apartado específico). Garantía al derecho a la libertad de transferencias (AELC). Compromisos de no adoptar medidas más restrictivas (Standstill). Medida de salvaguarda por políticas cambiarias y monetarias (UE). Cláusula de balanza de pagos. Compromisos de fomento a la inversión entre las partes. Confirmación de compromisos internacionales (Ej. Códigos de liberalización y TN). Cláusula de revisión. Inversión en servicios, de acuerdo a los compromisos en el AGCS: Acceso a mercados, TN, TNMF (no entran en vigor hasta en tanto no se cuente con reservas).

Compromisos de liberalización: status quo sobre medidas discriminatorias; listas de compromisos en tres años a partir de la entrada en vigor de los acuerdos.

Con los lineamientos mostrados anteriormente, se avanza en el análisis de las políticas que México ha implementado en la búsqueda del crecimiento económico y la atracción de IED a su territorio.

CAPITULO III

POLITICA ECONOMICA Y CRECIMIENTO EN MÉXICO

El objetivo de este capítulo es presentar las acciones y políticas que el gobierno mexicano ha implementado con la finalidad de obtener los mejores resultados en el crecimiento económico de la nación, desde 1930 hasta 2005, caracterizando las diferentes etapas que, en a base a sus indicadores económicos, muestran crecimiento y estabilidad.

La principal función de la política económica es elevar los ingresos y los niveles de vida de la población teniendo como reto el establecer las medidas que logren los cambios necesarios en la economía y el crecimiento necesario de la misma para verse reflejado en el ingreso de la población.

El crecimiento económico es un objetivo general de largo plazo por lo que el gobierno plantea un programa específico en función de las condiciones existentes.

Considerando el grado de integración de México a la economía mundial, se observan dos grandes períodos:

1) De economía cerrada, en el que se dan diferentes procesos como es la construcción de la nación como tal: Independencia, Reforma, Porfiriato, Revolución, que constituyen las bases de la sociedad, la cual se siguió desarrollando en el siguiente período con la industrialización y búsqueda de mejores condiciones de vida para su población.

2) De economía abierta, enmarcada, más que por procesos sociales de gran alcance en el territorio nacional¹⁶, por la transformación de la política económica relacionada fundamentalmente con el comercio exterior y su inserción a los mercados mundiales.

Estos dos períodos implican medidas diferentes en el logro del mismo objetivo. En el primer período las políticas implementadas se dirigieron a proteger y dotar a la planta industrial de condiciones que favorecieran su desarrollo para abastecer el mercado interno y crear empleo.

En el segundo se ha optado por establecer una economía de mercado, cambiando de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones, lo que conlleva a una apertura creciente de la economía que trae consigo ventajas y desventajas, ante las cuales los diversos agentes económicos tendrán que hacer uso de sus mejores estrategias y negociaciones para obtener el beneficio esperado.

Las principales experiencias de política económica datan formalmente de la década de los años 30, con las siguientes etapas principales:

3.1 Crecimiento con estabilidad 1930 - 1970*

Si bien no todo el periodo es de crecimiento con un desempeño estable de las variables macroeconómicas, es en él cuando se da la construcción del México moderno en varias etapas.

¹⁶ Los movimientos políticos y sociales suscitados en México en las décadas de los ochenta y noventa, como el levantamiento de Chiapas requieren un análisis especial que no es parte de este trabajo.

* La periodización más aceptada del desempeño de la economía mexicana se basa en las variables de crecimiento e inflación. Para Enrique Cárdenas (1996) lo importante es centrarse en la capacidad de la economía para mantener un ritmo sostenido de crecimiento económico, por lo que considerará que el crecimiento con estabilidad se da en el periodo 1950-1962. En esta presentación se incluye desde la década de los 30's al considerar que para obtener dicho crecimiento, la etapa anterior de creación de condiciones también cumple con dicho criterio, a pesar de que la variable inflación no se controle del todo.

En la primera (1930-1958) se da un crecimiento con inflación, durante el cual aparecen las leyes e instituciones que van a permitir al gobierno llevar a cabo las acciones necesarias para la conducción de la economía y establecer las condiciones necesarias para el crecimiento. En la segunda etapa (1959-1970) se consolida la industrialización del país, impulsando el cambio estructural en cuanto a la participación de los sectores productivos y su modernización.

Al consolidarse la Revolución Mexicana la tarea del gobierno era reactivar la economía y redistribuir la riqueza teniendo como principal criterio cubrir las necesidades sociales de la población, mientras que el sector privado tomó bajo su mando lo relacionado al mercado, construyéndose una economía mixta..

3.1.1 1930 a 1958.

La primera fase se basó en una política económica concentrada en impulsar la inversión estatal con obras de infraestructura hidráulica, comunicaciones y transportes, educación y salud, a fin de proporcionar las condiciones que promovieran la atracción de inversión productiva para la transformación e industrialización del país, a partir de fondos propios y con un bajo nivel de endeudamiento, así como el hacer frente a las fluctuaciones externas controlando el nivel de déficit fiscal, el endeudamiento externo y del gasto.

Se reconoce la importancia del sector agrícola y el apoyo que éste puede otorgar a la naciente industrialización al proveer las divisas necesarias para la importación de bienes de capital con medidas como la reforma agraria.

Al inicio de los años treinta, el sector externo estaba constituido por las actividades conocidas como de enclave (minería, industria petrolera y agrícola de exportación), que en su mayoría pertenecían a extranjeros.

La dependencia del sector externo para la obtención de divisas y bienes del exterior fue el medio por el cual los efectos de la crisis de 1929 se transmitieron a la economía mexicana, provocando una reducción en las exportaciones y consecuentemente en la demanda agregada a partir del gasto público al disminuir los ingresos fiscales, además de afectar el gasto en el consumo privado, resultado del aumento de los precios de las importaciones, la devaluación de la moneda y la contracción de la actividad económica (Cárdenas, E. 1987: 35-36).

Este panorama dependiente pudo ser superado gracias al incremento anticipado del valor de las exportaciones (plata y algunos productos petroleros) que impulsaron el nivel de demanda agregada y la recuperación de la capacidad para importar, unido a la sustitución de bienes importados por bienes nacionales, coadyuvando a mejores rendimientos de la industria interna que estaba siendo impulsada por la política monetaria expansionista.

El gobierno jugó un papel preponderante al invertir en infraestructura como las obras de cuencas hidrológicas, la generación de energía eléctrica y acciones como la nacionalización de los ferrocarriles y la industria petrolera con el propósito de apoyar la transformación de un país minero, agropecuario y petrolero a un país en vías de industrializarse.

Se crearon organismos como la Comisión Federal de Electricidad, el Banco de Crédito Ejidal, Nacional Financiera, la Ley de Crédito Ejidal, con la finalidad de proporcionar apoyo jurídico y económico a los campesinos.

Con la nacionalización de la industria petrolera y la eléctrica, principalmente, la deuda oficial crece, sin embargo se crean las condiciones para buscar un crecimiento estable en el siguiente periodo.

Los datos relativos al desempeño de la economía muestran que en los años 1929 a 1932 se tenían tasas negativas del producto interno bruto real (-5.07 y -5.8), un control de la inflación y el crecimiento de la población se mantenía menor al 2% (Ortiz Mena, A. 1998: 50-51).

El crecimiento de la economía en esta etapa se da a través del cambio estructural de la economía, pasando de una economía basada en el sector externo de enclave a una economía incipientemente industrializada basada en un mercado interno en expansión y una creciente demanda externa.

El periodo 1939 – 1958 se considera como de crecimiento con devaluación – inflación, al obtener un 5.8% de promedio anual del PIB con una inflación del 10.6% promedio anual, con un continuo y creciente desequilibrio externo que involucra dos devaluaciones (1948-1949 y 1954).

De igual manera en este periodo la industria se constituye como el motor de crecimiento (6.4% promedio anual) con el establecimiento de políticas de carácter sectorial para estimular la producción industrial y agropecuaria, como son a) Leyes Estatales de Exención Fiscal para la industria, con nulos resultados por su aplicación general en todos los estados de la República, excepto en el D. F., b) Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (promulgada en 1945 y revisada en 1955) con exenciones para 5, 7 o 10 años para este tipo de industria, misma que fue aplicada sin restricción de localización geográfica, teniendo mayor impacto en la región central del país y c) Regla XIV de la Tarifa General de Importación, que elimina los impuestos a la importación para maquinaria y equipo del exterior que se relacionen con el desarrollo industrial del país.

La inversión pública cambia su distribución a lo largo del período; de un 12% a fomento industrial en 1939 al 40% en 1958. La inversión para el sector agrícola tiene

mayor crecimiento en el periodo 1939 - 1950 con un 27% de participación, disminuyendo al 3.9% para los años 1950-1958.

El déficit fiscal fue reducido a 0.3% en el decenio 1950 – 1960 acompañado del crecimiento del PIB a una tasa del 8.2% promedio anual para 1954 – 1957. Los factores que impulsaron este crecimiento es la existencia de un mercado cautivo, con una industria protegida y la participación de un sector agropecuario generador de divisas, así como los programas de creación de infraestructura que proveyeran condiciones para el crecimiento de la economía (Cárdenas, E. 1996: 34-49).

La visión general del periodo es que el gobierno estaba sumamente interesado en impulsar el desarrollo industrial y proporcionar el apoyo necesario de requerimientos de mano de obra y materia prima al sector industrial, alimento a la población rural y urbana y divisas que financiaran las importaciones de bienes intermedios y de capital, de tal forma que se reconfiguró la economía para avanzar en la primera etapa de la industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) con políticas de apoyo al sector agrícola e industrial y una política comercial proteccionista de tipo restrictivo. (Villarreal, R. 2000: 77-81).

3.1.2 De 1959 a 1970

La política de grandes subsidios para el desarrollo de la industria fomentó la polaridad de los sectores, desplazando cada vez más al sector tradicional de la economía, creando una economía dual, con una parte controlada y orientada por el sector privado, y otra articulada y protegida por el gobierno. Esta articulación dio origen al llamado “milagro mexicano” con un crecimiento promedio del PIB de más del 6% anual, lo que creó grandes expectativas sobre el futuro de la economía nacional y los niveles de vida de la población.

Con el crecimiento de la economía en el periodo precedente, se hacía obligatorio seguir por este camino corrigiendo aquellos aspectos que afectaban a la población, en particular la inflación que había impactado sobre los salarios y el nivel de vida de la población. Para lograr esto se implementaron medidas de política económica que condujeran a un crecimiento con estabilidad de precios, la redistribución de la riqueza, diversificación de actividades productivas con un aumento en la productividad y un desarrollo regional más equilibrado, entre otros.

Entre los principales mecanismos y medidas que se consideraron se encuentran:

- El sostenimiento del tipo de cambio mediante el equilibrio del ingreso y gasto público, una política monetaria restrictiva, el control de las importaciones de bienes no indispensables y un plan realista de sustitución de importaciones así como la promoción de exportaciones.
- El fomento a las actividades agropecuarias, industriales y comerciales otorgando condiciones para la protección a la tenencia de la tierra y su explotación, disponibilidad de financiamiento adecuado y mejoras en las técnicas de producción.
- Garantizar el abasto energético requerido para el desarrollo del país, con una política saludable de precios en productos de PEMEX y la modificación a su estructura interna a fin de elevar su productividad y su ampliación a las ramas básicas de la petroquímica, dejando al sector particular las ramas secundarias.
- En el sector eléctrico, se contemplaban medidas similares en cuanto a precios y participación del sector privado, sin otorgar concesiones a extranjeros.

- Para el sector industrial se propuso sustituir importaciones, mejorar el uso de recursos productivos, propiciar el desarrollo regional y expandir el mercado interno. Un cambio importante en este aspecto consistió en dar mayor apoyo a la protección de la industria nacional cuidando que fuera realmente mexicana.
- El sector comercial se centró en propiciar mejores mecanismos de comercialización así como coadyuvar a una mejor organización para evitar la intermediación. La política de precios se limitaría a la aplicación de controles a productos básicos, sólo cuando fuera necesario.

Los resultados de este plan se concretaron con un crecimiento promedio anual del PIB de 6.8% y un crecimiento promedio anual del PIB per cápita del 3.4% de 1958 a 1970. La inflación se mostró en sus niveles más bajos desde la Gran Depresión con un 2.5%. El tipo de cambio se mantuvo estable en 12.50 pesos por dólar. El déficit fiscal se redujo y fue financiado con el ahorro voluntario sin recurrir a medidas inflacionarias.

El desempeño del sector externo se vio reducido tanto en las importaciones por el efecto de sustitución de las mismas, lo cual afectó a las exportaciones en el mismo sentido (2.3% y 2.2% respectivamente). La participación de los sectores dio un giro hacia la industrialización, con una participación del sector manufacturero del 23% en 1970 y una tasa de crecimiento del 9.1% para el periodo 1958-1970. Contrario a esto, el sector agropecuario modificó su participación de un 17.4% en 1958 a 11.6% en 1970, situación que afectó a la población rural al disminuir su participación de un 49% al 42%. En el sector terciario se observó la misma situación, mejorando la participación del comercio, la electricidad, la construcción y la minería, a la vez que se redujo la del transporte, las comunicaciones y los servicios (Ortiz Mena, A. 1998: 49-54).

Los primeros síntomas de que la industrialización no respondería a estas expectativas, principalmente en relación al mejoramiento de las condiciones de bienestar de la mayoría de los mexicanos se vislumbraron a partir de una modernización acelerada de la sociedad y un sistema político estancado, la ampliación de la brecha entre el campo y la ciudad, la cada vez más polarizada distribución del ingreso entre las clases sociales, la injusta diferencia de precios entre los productos del campo y los insumos requeridos para su producción, mostrando el agotamiento del modelo de crecimiento económico basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (Rubio, L. 2001: 31-34).

La implementación de este modelo, al no estar basado en un plan integrado de largo plazo, mostró que en general era costoso, desintegrado, incapaz de proporcionar suficientes empleos, empleador de tecnología de segunda mano, o sin relación alguna con la dotación de recursos naturales y factores productivos del país.

El uso de la inversión pública sin un programa bien definido de prioridades llevó a la contradicción los llamados “esquemas descentralizadores”, que no propiciaron la descentralización en ninguna escala, al igual que los esquemas fiscales y crediticios, o el programa de parques industriales, que estimularon todavía más la concentración.

La idea de crear riqueza para después distribuirla -idea que no ha desaparecido de ningún plan de gobierno - a través de la industrialización, mejorar las condiciones de vida de la población y el fortalecimiento de la independencia económica de la nación se convirtieron en el eje rector de la economía nacional.

En términos macroeconómicos se había tenido éxito, ya que el PIB creció a una tasa promedio de 6.2% en términos reales en el período, y la población al 3.4%. La participación de la industria aumentó del 24% en 1935 al 34% en 1970, disminuyendo la agricultura en 10%, en el período conocido como “desarrollo

estabilizador” (Aguilar Barajas, I. 1992: 102), sin embargo estos agregados sólo encubrían una crisis latente en la economía mexicana.

3.2. Crecimiento sin estabilidad.

Se había constatado que la política anterior había favorecido a unos cuantos, pero perjudicado a la mayoría de los mexicanos en cuanto al crecimiento económico y la redistribución del ingreso.

La nueva estrategia de desarrollo económico consideró las desigualdades no sólo como injustas, sino como una seria limitación para alcanzar un mayor crecimiento económico.

3.2.1 De 1971 a 1976

La política seguida había logrado un avance significativo en la economía del país, sin embargo el “desarrollo estabilizador” había agotado sus posibilidades y mostraba sus contradicciones.

Así, junto a las altas tasas de crecimiento del PIB de 6.9% en 1970, incremento en salarios reales de 4.9%, la inflación lo había hecho en términos semejantes (6.0%), el déficit del sector público representó 3.8% del PIB, las importaciones seguían creciendo (9.7%) en contraste con una reducción de las exportaciones, un volumen creciente de desempleados, los servicios educativos, médicos, sanitarios y de vivienda y transporte tenían un rezago considerable.

El problema del financiamiento detenía la generación de energía eléctrica, la producción petrolera prácticamente era nula, la siderúrgica y la minera no avanzaban, además la producción de alimentos tenía una lenta expansión,

restringiendo el crecimiento del mercado interno y limitando la inversión. Bajo estas condiciones el nuevo período sexenal inició con una contracción económica.

El crecimiento del PIB fue de 4.2%, por lo que el aspecto primordial de la nueva política fueron los instrumentos dedicados a la obtención del desarrollo, tales como el uso del gasto público en 1972 -1973 para incentivar las inversiones, a través de la ampliación de la base monetaria, generando tendencias de crecimiento de las variables económicas para el largo plazo de forma expansiva. El creciente déficit público y la reducción en la inversión privada (2.5% en 1972 y 3.0% en 1973) se financiaron con crédito del exterior e inflacionario.

En los dos años siguientes se implementó una política económica encaminada a reducir el crecimiento de la inflación, del déficit público y del deterioro de la balanza de pagos.

Los resultados reales fueron muy bajos, ya que el déficit de balanza de pagos representó el 3.7% del PIB, la inflación se ubicó en 10.4% y la deuda pública externa se duplicó de 1971 a 1975, en parte por la gran inversión realizada en empresas públicas y el creciente gasto corriente, que se financiaba con recursos del exterior. Unido a esto, el aparato productivo se mostraba ineficiente y poco competitivo.

La exportación no se incrementó más debido a que no se incluyeron medidas que modificaran el sistema proteccionista en política comercial, los estímulos fiscales y crediticios fueron insuficientes y restrictivos por lo que no compensaron la sobrevaluación, aunado al incipiente desarrollo de infraestructura adecuada para la comercialización en el extranjero (puertos marítimos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, etc.)

La sobrevaluación del peso contribuyó a deteriorar más la balanza comercial, a pesar de los controles impuestos a las importaciones y la aplicación de la nueva Ley

de Inversión Extranjera, que fundamentalmente protegía al inversionista mexicano del extranjero.¹⁷

La crisis generada terminó en un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la devaluación de la moneda el 1º de Septiembre de 1976, después de 22 años de mantener un tipo de cambio fijo con el dólar estadounidense.

La política económica para coadyuvar al “desarrollo” se basó en la centralización de actividades por parte del gobierno y la utilización de instrumentos específicos, entre ellos los incentivos fiscales y financieros de acuerdo a los Decretos de noviembre de 1971 y julio de 1972.

Su propósito era inducir la descentralización industrial de las tres zonas metropolitanas más importantes del país. Se establecieron exenciones de impuestos para las industrias que decidieran localizarse fuera de las tres principales metrópolis (ciudad de México, Guadalajara y Monterrey). Consideraba diferencia de aplicación en exenciones de impuestos (de tipo federal, de importación de capital y sobre ingresos) pero fueron tan poco significativos que no se cumplió su objetivo al no afectar la localización de las empresas.

El propósito de la Ley General de Asentamientos Humanos fue establecer una coordinación entre todos los niveles de gobierno para ordenar y regular los asentamientos humanos y el desarrollo industrial en todo el país, buscando una distribución equilibrada de los mismos.

Esta ley creó grandes controversias y finalmente fue modificada en 1976 estipulando que su objetivo era planear los asentamientos humanos sin interferencia del Estado, de una manera racional y ordenada, regular los asentamientos humanos,

¹⁷ El análisis detallado de esta ley se ha plasmado en el capítulo II de este trabajo.

combatiendo la degradación ecológica y mejorar las condiciones de vida de la población urbana y rural.

En este período se culpó a las empresas extranjeras y el capital foráneo del mal estado del país. La Ley de Inversiones de 1973 puso fuertes limitaciones y condiciones al ingreso de los capitales trasnacionales.

Se redujo el crecimiento del PIB en poco más de medio punto porcentual anual (de 6.84% en 1970 a 6.17 en 1976), la deuda se incrementó de 3,000 millones a 20,000 millones de dólares; sin embargo la inflación creció extraordinariamente pasando de un 2.76% promedio anual para el periodo 1965 – 1970 a un 12.83% anual para este mismo lapso, propiciando el inicio de las crisis que han seguido ocurriendo en los últimos años.

Los elementos que incidieron en el creciente desequilibrio del sector externo se pueden observar a partir de un tipo de cambio sobrevaluado que frenó el desarrollo del sector exportador, el mantener una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones que crea una gran dependencia de importación de bienes de capital e intermedios que, además de ser rígida, no beneficia a la expansión real de la planta productiva al concentrarse en la adquisición de refacciones y reposición de maquinaria a la planta industrial ya existente.

La política expansionista vía gasto público excesivo financiado con emisión monetaria o endeudamiento externo condujo a efectos inflacionarios que bajo un tipo de cambio fijo provoca la sobrevaluación de la moneda y la presión en la balanza de pagos a partir de una mayor demanda de divisas, siendo este desequilibrio el que propició la devaluación de 1976, después de 25 años de estabilidad cambiaria.

Los intentos por estabilizar la economía y reducir las presiones inflacionarias no tuvieron éxito al hacerlo a partir de controles de precios, aunado a la defensa del tipo

de cambio mediante el incremento desmedido de la deuda externa y un aparato productivo que se mostraba ineficiente y poco competitivo por la política proteccionista que había prevalecido en los últimos años.

3.2.2 De 1976 - 1982

Al iniciar el siguiente período sexenal el país tenía una grave situación económica y política, después de abandonar el tipo de cambio fijo, encontrándose con altas tasas de inflación, fuga de capitales y movimientos especulativos en el sistema financiero, por lo que la tarea prioritaria del gobierno era administrar la crisis y crear certidumbre en la población sobre el crecimiento futuro.

La intención de estabilizar la economía mediante una devaluación, se mostró contradictoria ante el decreto emergente de un aumento salarial del 23% (Diciembre 1976).

Ante esto, para inicios del año siguiente (Febrero 1977), prácticamente todas las variables de la demanda agregada se habían visto afectadas. La actividad industrial decreció 6.7%, el consumo privado tuvo un retroceso del 2%, así como la producción interna de importaciones de bienes de inversión.

El PIB alcanzó una tasa del 3.5% en 77, semejante a la de la población y la inflación llegó al 41.2%, resultado de la devaluación.

En 1978 con la bonanza de los precios petroleros y las reservas recién encontradas se incentivó la economía a partir de una gran inversión pública y privada (21.8% y 13% de 78 a 81 respectivamente), proveniente de los recursos adicionales obtenidos del petróleo y la disponibilidad de fondos internacionales.

Aún sin una política de desarrollo específica se implementaron los siguientes instrumentos:

- Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Sus objetivos fueron: 1) crear empleo masivo, 2) incrementar el PIB, 3) proporcionar un nivel mínimo de bienestar social, 4) reducir la concentración industrial en el Valle de México de 50 a 40% en 1982.

El plan fijó prioridades para las actividades industriales que tendrían apoyo y delimitó una nueva localización industrial, pero no había criterios bien definidos lo que llevó a la dispersión en número de industrias y lugares.

- Plan Nacional de Desarrollo Urbano. Se proponía frenar el crecimiento de las tres principales áreas urbanas de México, estimular el crecimiento de las ciudades intermedias e integrar las ciudades pequeñas y las áreas rurales con las ciudades medias.

- Sistema Alimentario Mexicano, que permitió detener la descapitalización del campo, promover el crecimiento del sector (12% de 1978 a 1981).

- Plan Global de Desarrollo 1980 – 1982, que planteaba una tasa de crecimiento del 8%, un nivel de inversión del 14% del PIB y un déficit de 4.2% del PIB.

El resultado del Plan Global fue una tasa de crecimiento del 3.9%, inversión del 1.5% y un déficit fiscal de 11.7%.

El PIB creció a una tasa promedio anual de 7.8% entre 1977 y 1981. Se dio un fuerte impulso a la creación de infraestructura básica en comunicaciones y energía.

La diferencia entre el ingreso del sector público que permaneció constante y el incremento en su gasto (alrededor del 40% para 1981) propició el considerable aumento del déficit público que pasó de un 6.7% del PIB en 77 a 14.6% en 81, cuyo financiamiento se basó en la emisión de dinero y el endeudamiento externo.

La inflación se controló a partir del crecimiento del sector agrícola, la apertura a la importación de mercancías y la contención de precios y tarifas del sector público (Cárdenas, E. 1996: 107-109); sin embargo, la importación de bienes se concentraba en productos que eran producidos internamente, lo que afectó a la industria nacional y llevó a niveles exorbitantes el desequilibrio de balanza de pagos, hasta el límite de las reservas internacionales disponibles.

El sector exportador redujo su competitividad influenciado por la sobrevaluación del tipo de cambio, al igual que las maquiladoras y el turismo, afectando también el monto de la deuda externa privada.

La economía mostraba signos de crecimiento pero la estructura económica no había sido fortalecida, y al reducirse el precio internacional del petróleo, la inversión privada se contrajo pero la pública continuó siendo expansionista, con un incremento sustancial en el crédito de corto plazo, llegando a los 10 800 millones, provocando desequilibrios macroeconómicos.

Ante este panorama, el gobierno se vio obligado a instrumentar planes de estabilización que permitieran retomar el control de las variables económicas, sin embargo, estos planes se mostraban incongruentes ya que se proponía reducción del gasto público y del déficit público y privado así como reducción a los subsidios mediante tarifas de bienes y servicios del sector público, y a la vez se decretaban aumentos salariales entre el 10% y 30%.

Las primeras intenciones de estabilizar la economía no fueron llevadas a la práctica como tal, lo que coadyuvó al colapso de la economía, llegando el desempleo al 8%, el PIB se contrajo -0.5%, la producción industrial - 0.3%, la inflación se disparó a niveles cercanos al 100%, el déficit del sector público representó 16.9% y la deuda externa se elevó a 84 100 millones de dólares.

A fin de evitar la especulación con la moneda se decreta una nueva devaluación en Febrero de 1982, el control de cambios y la estatización de la banca, propiciando que al incrementarse la devaluación se acentuara la crisis.

Las autoridades mexicanas suscribieron un nuevo acuerdo en diciembre de 1982 con el Fondo Monetario Internacional para hacer frente a sus obligaciones y de esta forma rescatar la economía nacional, (Campos, R. 1993)

3.3 Ni crecimiento ni estabilidad

Con la crisis de 1982 se evidenció que las características de la política nacional seguidas hasta entonces no habían rendido los frutos esperados, requiriéndose acciones más enérgicas que articularan un desarrollo más equilibrado, proponiendo el candidato en turno (Miguel de la Madrid Hurtado) la descentralización como política fundamental.

3.3.1 De 1982 a 1988

El deterioro de la economía en el período anterior había puesto en grave situación al país, con desequilibrios en todos los sectores (un enorme déficit fiscal y deuda externa, contracción del sector externo y de la actividad económica, inflación, desempleo, etc.), haciéndose imprescindible reorientar la política hacia el crecimiento y desarrollo, a través de una reasignación de funciones y recursos hacia

los gobiernos estatales, fundamentándose en lo general en un creciente federalismo a partir de tres líneas de acción:

- A) Redistribución del ingreso hacia las regiones más rezagadas contemplando acciones como modernización del campo con el aprovechamiento de recursos naturales, generación de nuevos empleos, industrialización de productos agrícolas.
- B) Incorporación de tierras a la producción, principalmente aquellas de baja densidad para estimular el desarrollo y la integración de zonas con mayor rezago a partir de la promoción del desarrollo económico estatal implementando los Comités Promotores del Desarrollo Económico,
- C) Descentralización de actividades económicas de las grandes ciudades a partir del decreto de descentralización industrial, el cual otorgaba estímulos fiscales con el objetivo de lograr un desarrollo más equilibrado.

La evidencia disponible muestra que la concentración de actividades económicas y de población en las tres principales áreas urbanas continuó; por otra parte, los niveles de vida de la mayoría de los mexicanos a todos los niveles territoriales empeoraron durante el período, considerando que de hecho la política se mantuvo subordinada a los propósitos macroeconómicos nacionales, transformando la política del espacio en la política del mercado (Aguilar Barajas, I. 1992: 107).

El programa de Desarrollo Compartido se enfrentó a serias dificultades para llevarse a cabo, por la actitud especulativa de la inversión, la actitud reformista del gobierno motivó preocupación en los inversionistas provocando fuga de capitales, el crecimiento esperado no era suficiente para atacar los rezagos de regímenes anteriores, incluso la política contraccionista de tipo monetarista no era consistente con el objetivo de una justa redistribución del ingreso.

La respuesta a la crisis de 1982 fue el llamado "cambio estructural", propuesto por el presidente Miguel de la Madrid, junto con el programa estabilizador, cuyos objetivos clave eran disminuir la inflación y mejorar la balanza de pagos, tratando de forma marginal la parte del bienestar social, a través de instrumentos como los siguientes:

- Sistema Nacional de Planeación Democrática (aprobado en 1983) y el Plan Nacional de Desarrollo, los cuales mediante reformas constitucionales (Art. 4, 25, 26, 27, 28, 115) dieron mayor capacidad política y económica a los municipios, implementando a partir de los Comités Estatales para la Planeación del Desarrollo (COPLADES) la elaboración, revisión y actualización de los planes estatales y municipales de desarrollo, así como la ejecución de los mismos, buscando promover y coadyuvar al esfuerzo de los tres niveles de gobierno para la coordinación de ejecución de obras y prestación de servicios públicos que propicien el desarrollo de la sociedad.

- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Se instituyó la planeación, obligando a cada nuevo régimen a presentar un plan nacional de desarrollo en los primeros seis meses. En este caso se presentaron planes sectoriales de mediano plazo, pero sin que existiera coordinación entre dependencias.

El objetivo de reducir la inflación, controlar la inestabilidad cambiaria y la especulación llevó a estructurar el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) con propuestas como la reducción del déficit público a partir de la disminución del gasto y el aumento en los ingresos, a fin de proteger el empleo y bienestar de la población menos favorecida. El desequilibrio externo se abordó a partir de mantener un tipo de cambio realista que alentara al sector exportador para captar las divisas necesarias que permitieran abastecer a la planta productiva, así como estabilizar y controlar el mercado cambiario.

Con este programa se logró la reducción del déficit del sector público al pasar de 17.6% en 1982 a 8.9% en 1983. El uso del tipo de cambio realista redituó beneficios en cuanto a la obtención de un superávit comercial de 13,800 millones de dólares y una nueva orientación del sector externo a las exportaciones no petroleras, sin embargo hubo una disminución en la actividad productiva (-5.3% del PIB) al igual que la inversión fija bruta (-27.9%) y la demanda interna (-10.7%).

- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE). Al considerar que la distribución de la industria era una de las mayores limitantes, dada su concentración, el programa consideró conveniente inducir una localización industrial más acorde al desarrollo y al planteamiento de cambio estructural, utilizando "nuevamente" incentivos, pero sin directrices claras, por lo que se promovió un indiscriminado asentamiento de actividades económicas.

Al considerar que el programa había dado los resultados esperados en el ajuste financiero, se reinició el proceso de crecimiento económico basado en la expansión del gasto público y la desaceleración del tipo de cambio, para incrementar la demanda interna y estimular la producción.

De 83 a 87 el PIB real disminuyó 0.3%, por habitante lo hizo en 1.9%, la inflación llegó a niveles de 131.8%, la deuda externa aumentó a 107 470 millones, evidenciando la ineficacia de la política económica.

De 1983 a 1985, ante la gravedad de la crisis suscitada en 1982 y sus consecuencias, se renegoció la deuda externa del país para restablecer la confianza de inversionistas nacionales y extranjeros y se llevó a cabo un programa de ajuste económico agresivo con la finalidad de recuperar el crecimiento de la economía y estabilizarla.

El Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) pretendía rescatar al país de la crisis e iniciar el “cambio estructural que permitiera erradicar las consecuencias y factores que habían llevado a la economía nacional a su desplome.

Uno de los elementos que más influyeron en esta etapa es lo referente a la política de instrumentación de los programas de estabilización, traducidos en pactos económico-sociales, con el objetivo de reducir la inflación y el déficit fiscal, a partir de una política restrictiva que se suponía podía ser superada en el corto plazo, incluida la renegociación de la deuda externa, en mejores condiciones de plazos, sin lograr la reducción en el pago de intereses ni en las transferencias al exterior. La reestructuración de la deuda privada se logró mediante el Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (FICORCA), evitando su quiebra aunque sin lograr su reactivación.

De igual forma, la tendencia al alza de la inflación se contrarrestó, cambiando de niveles superiores al 110% al 80%.

En los años 1984 – 1985 el comportamiento de la economía se ve incierto ante un PIB que se recupera a expensas de un déficit fiscal alto que no ha podido ser reducido (9.6% respecto al PIB), con crecimiento de inflación (59.2% para 84) y deuda externa controlada pero cuyo peso del servicio y pagos del principal están próximos a vencer.

Otra variable que influye en 1985 es el descenso en los precios del petróleo, así como el incremento en el deslizamiento de la relación peso/dólar que pasa de 13 centavos diarios a 17 y posteriormente a 21 centavos diarios, afectando a las exportaciones, llevando el nivel inflacionario a 63.7%.

Se inicia el cambio del proteccionismo a la liberalización del sector externo a partir de reducir a 10% los niveles de tarifas y aranceles con un promedio de 22%.

En 1985 se acelera este proceso al exentar de permiso previo a las importaciones al 64% de las mismas e incrementar los aranceles al 25% en compensación a la eliminación de barreras cuantitativas.

Con el fin de institucionalizar la liberalización comercial se inician los trabajos de adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), firmándose en Julio de 1986.

Una restricción a la reactivación de la economía lo constituyó la transferencia de recursos al exterior por pago de compromisos como el servicio de la deuda, unido a la caída de los precios del petróleo que incidió en el bajo desempeño de la economía.

Las metas propuestas en el Plan de Desarrollo 1985–1988 no se cumplieron, llegando incluso a mostrar tasas negativas del crecimiento del PIB (-0.5%), en la inversión de -9.3% promedio y un déficit que oscilaba alrededor del 12% del PIB, un endeudamiento externo mayor a los 100 mil millones de dólares (Cárdenas, E. 1996: 95-104).

Las prioridades para el año 1986 se concentraron en proteger la balanza de pagos y las reservas del país, evitar el despido de trabajadores y el cierre de empresas (Cárdenas, E. 1996: 142) por lo que las variables macroeconómicas no mejoraron.

El tipo de cambio se utilizó como mecanismo para el control del sector externo, con una subvaluación importante; así como la política fiscal de incrementos a precios y tarifas del sector público y una política monetaria de tipo restrictivo centrada en aumentar las tasas de interés y restringir la oferta monetaria. Esta política fomentó la inflación alcanzando 105.7% al final del año.

Se redujo la transferencia de recursos al exterior, se incrementaron las reservas internacionales, en gran parte debido a una nueva reestructuración de la deuda y acuerdo con el FMI.

También en 1986 se instrumenta un nuevo programa económico llamado Plan de Aliento y Crecimiento (PAC), cuyo objetivo era detener el estancamiento económico mediante una política expansionista que reactivara el crédito interno y la inversión con baja en las tasas de interés.

La economía mostró una leve recuperación (1.9% del PIB real), resultado de la combinación del incremento del precio del petróleo, el aumento de la inversión privada, un comportamiento más equilibrado del sector externo debido al crecimiento de las exportaciones inducido por la subvaluación, el turismo y la pequeña recuperación de las importaciones, el manejo del tipo de cambio y el incipiente crecimiento de la economía.

El manejo de las tasas de interés, otorgando un rendimiento positivo en pesos, promovió la atracción de capitales a la bolsa de valores, sin embargo también coadyuvó a un incremento en los precios de las cotizaciones de la BMV de tipo especulativo. Este elemento, unido al crack de la Bolsa de Nueva York el 19 de octubre de 1987, repercutió en la Bolsa Mexicana de Valores al igual que en el resto del mundo.

Una explicación a esta situación puede realizarse a partir del argumento keynesiano¹⁸ sobre la trampa de la liquidez, el cual plantea que en situaciones de depresión económica la curva de demanda de dinero se vuelve sumamente elástica, casi horizontal, ante tipos de interés muy bajos – mismos que se considera no pueden bajar más – por lo que el incremento en la oferta monetaria (mayor cantidad a disposición del público) no tendrá el efecto de reducir el tipo de interés, por lo que

la política monetaria implementada no llega a generar el impulso que necesita la economía para reactivarla, debido a que la gente no aumenta su consumo ni lo destina a inversión de largo plazo, a pesar de que el banco central ponga en circulación una mayor cantidad de dinero.

Keynes especifica que, la decisión sobre el nivel de gasto de consumo y gasto de negocios está en función de la velocidad del ingreso (intervalo entre la recepción y gasto del ingreso), unido a los costos para la producción y el intervalo en la obtención del beneficio de las ventas, por lo que para reducir el costo bancario se genera una alta preferencia por la liquidez; es decir, la población prefiere tener disponible su ingreso.

En este sentido cuando se tiene incertidumbre sobre el desempeño de la economía (inestabilidad o depresión) las cantidades adicionales de circulante que se suministren al sistema económico no influirán en el gasto de consumo o de negocios y serán mantenidas en forma líquida, ya que las decisiones de gastar e invertir son independientes.

En cuanto al motivo especulación, en el pensamiento keynesiano, lo que determina su preferencia por la liquidez es la *tasa de interés i* , a partir de la que se determina la cantidad de dinero que satisface dicho motivo.

Al relacionar las variables de la preferencia por la liquidez, se tiene que si se desea incrementar la inversión, esta sólo se dará si la eficacia marginal del capital es mayor que la tasa de interés, es decir si el beneficio esperado es mayor al costo, por lo que al incrementarse la oferta monetaria con la perspectiva de reducir las tasas de interés, esta acción se ve neutralizada por la especulación que demandará mayor cantidad de dinero, siendo sustraída de la circulación, por lo que a pesar del

¹⁸Esta esquemización se basó en Novelo Urdanivia, Federico. (1997 :111-122)

incremento en la oferta monetaria, las tasas de interés no descenderán, no se destina dinero a la inversión productiva y por lo tanto no se reactiva la economía.

En el caso de la economía mexicana en 1987, la base monetaria¹⁹ (M1) pasó en términos nominales de 7862.8 miles de millones de pesos a 14285.2, es decir, se incrementó en 6442 miles de millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 81.7% en la masa monetaria, mientras que las tasas de interés en depósitos de ahorro y depósitos a plazo menores a 30 días se mantuvieron sin cambio durante todo el año (20% y 21.5% respectivamente).

Cabe hacer notar que, la parte correspondiente a billetes y monedas en poder del público creció 145.3% (de 2983.4 mil millones de pesos a 7318.5 mil millones de pesos), en tanto que los depósitos bancarios lo hicieron en 42.8% (pasando de 4879.5 a 6966.7 miles de millones de pesos), mostrando la preferencia del público por mantener su ingreso en forma líquida.

Por el lado del agregado monetario M2²⁰ su crecimiento de enero a diciembre se sitúa en 135.4%. En cuanto al desempeño de las tasas de interés, al inicio del año ofrecían un rendimiento del 90.2% para instrumentos en poder del público para plazos mayores a 30 días hasta 95.65% para documentos a 265 días; hacia diciembre los rendimientos de estos depósitos habían alcanzado tasas del 115.73% ; mientras que la menor tasa se registra para los documentos hasta 355 días, ubicándose en 43.25%, permaneciendo constante durante el año así como la de instrumentos a más de un año (40.10%).

Las tasas de interés para los instrumentos menores a un año contemplan, en general, una caída hasta el mes de octubre del mismo año, pasando del 93.7% en

¹⁹ M1, conformada por billetes y monedas en poder del público más depósitos bancarios con plazo menor a 30 días, que representan liquidez inmediata.

²⁰ M2, de acuerdo a la metodología de Banco de México, integra M1 + instrumentos bancarios con vencimiento hasta un año de plazo y aceptaciones bancarias.

promedio al inicio del año, al 87.40% en promedio en el mes de octubre, repuntando en los meses de noviembre y diciembre, llegando al 115.73 para los depósitos entre 30 y 85 días, y 111.73% para los menores a 9 meses; es decir, un crecimiento del 29.8% en sólo dos meses, contrastando con el descenso de 0.67% experimentado en los diez meses anteriores.

Siguiendo el planteamiento keynesiano, el comportamiento de las variables monetarias indica que, a pesar del crecimiento de la base monetaria, las tasas de interés no disminuyeron consistentemente, mostrando finalmente que cuando mayor fue su incremento, mayor fue la variación a la alza en las tasas de interés, principalmente en los dos últimos meses del año. De la misma forma, la relación entre los dos primeros agregados monetarios (M1 y M2) muestra que la mayor parte de dicha masa monetaria se dirige a instrumentos bancarios con vencimiento menor a un año (77.1%) y el resto se conserva líquido en poder del público (23.9%).

En cuanto a la relación entre el monto de billetes y monedas en poder público y el agregado monetario M1, la participación oscila entre el 38% en enero y el 51% al final de año, por lo que la parte correspondiente a depósitos bancarios representa el 61% al inicio del período cambiando a un 49% al final del mismo. En la relación entre los agregados monetarios M1 y M2 se observa que, en enero de 1987, M2 equivale a 3.32 veces el monto de M1 y al final del año llega a 4.31 veces.

El hecho de que la relación de billetes y monedas junto a los montos en cuentas de cheques tanto en moneda nacional como extranjera (demanda de dinero sumamente elástica), se mantenga relativamente estable durante el año, muestra que en relación al gasto en consumo (transacción y precaución), el público sólo hace los cambios correspondientes en función de las expectativas inflacionarias; mismas que crecieron durante todo el año, llegando al 159.2% de inflación entre diciembre de 1986 y diciembre de 1987, incrementadas hacia el final del año por la crisis cambiaria, la especulación bursátil y la variación en la demanda agregada que pasó de ser

negativa en el primer trimestre (-6.7%) en el gasto interno a positiva en el último trimestre (4.3%), en el cual incide por naturaleza el aumento de los precios.

El comportamiento en el gasto de inversión, representado por los depósitos menores a un año muestra la preferencia por mantener la mayor cantidad de recursos en forma disponible con plazos que van desde 30 días hasta un máximo de 360, influidos por las mayores tasas de interés nominal que ofrecieron.

Lo sucedido en 1987 muestra que la política monetaria aplicada por la autoridad no fue eficiente para contener la expansión de la inflación, el ataque especulativo a la moneda nacional, ni el incremento en las tasas de interés, las que durante 10 meses se redujeron para verse catapultadas en los últimos dos meses del año.

El 18 de Noviembre de 1987 el Banco de México se retiró del mercado de divisas para evitar la pérdida de reservas por la especulación con el dólar. La inflación alcanzó niveles cercanos al 160% (hay análisis que lo ubican hasta 179% para Febrero de 1988) (Ibáñez y Durán, A. 2001).

La economía se encontraba en una situación similar a la de 1982, sin haber logrado recuperarse, con un nivel de devaluación creciente y una marcada dependencia de las importaciones para el aparato productivo así como de los recursos del exterior provenientes de las ventas por petróleo y del crédito externo.

En general el gobierno se dedicó más a tratar de paliar los efectos de la crisis, sin lograrlo cabalmente. Al final del sexenio, la crisis era aún peor, las desigualdades sociales se habían recrudecido.

3.3.2. Periodo 1988 – 2000.

En este periodo fue prioritario el establecimiento de una estrategia económica y social que le permitiera a la economía mexicana recuperarse de la crisis que se había estado sintiendo desde inicio de los años 70, y de la cual no se había recuperado el país, pese a los diversos esfuerzos que se habían encauzado con este fin.

El Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), y la firma de convenios entre agentes económicos (“pactos”) no fueron suficientes para resarcir de los rezagos a la población, y en sí a la economía.

Por otro lado, la adhesión de México a organismos como el GATT y la firma de tratados comerciales han obedecido a la idea especulativa de lograr el desarrollo económico a partir del crecimiento a través de insertarse al mercado mundial; promoviendo a ultranza el sector exportador (competitividad comercial), a expensas de disminuir los apoyos que requiere la economía doméstica, pues se observa un trato preferencial a los inversionistas e industriales extranjeros.

En este contexto, la política comercial y financiera en apoyo de la actividad económica se convirtió en punto clave para lograr el desarrollo del país, a través de estrategias como el control de variables macroeconómicas y el desarrollo del sector exportador, así como la firma de diversos tratados de libre comercio y acuerdos de cooperación económica, a fin de integrar a México a la economía mundial.

El éxito de esta política, al igual que la anterior, rindió pocos frutos al enfocarse en lograr el crecimiento económico a nivel macroeconómico mediante el control de variables como la inflación o la balanza comercial. Además, se da un giro al modelo de desarrollo que se venía implementando al llevar a cabo acciones que insertaron a México en un mercado mundial altamente competido e integrado.

El comportamiento de la economía nacional, analizado a partir de indicadores clave como son la tasa de crecimiento promedio anual del PIB, el PIB per cápita, la inflación, participación de exportaciones a PIB, muestra las diferencias en los objetivos propuestos por los gobiernos y los resultados alcanzados, por lo que si se relaciona el desarrollo con la tasa de crecimiento del producto y el elemento que le contrarresta (la inflación), se concluye que México sólo logró desarrollo hasta 1970, y a partir de entonces éste se ha detenido o retrocedido. (Ver cuadro No. 2)

CUADRO NO. 2

ETAPAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA 1934 – 2005
Tasas de variación promedio sexenal

Etapa	PIB	Inflación	PIB per cápita	Paridad*	Exportación /PIB
Con estabilidad					
1934 a 1940	4.5	5.5	2.7	6.9	13.8
1941 a 1946	6.1	14.6	3.3	0	9.9
1947 a 1952	5.8	9.9	2.8	10.1	8.9
1953 a 1958	6.4	5.8	3.2	6.3	6.8
1959 a 1964	6.7	2.3	3.3	0	5.2
1965 a 1970	6.8	2.8	3.6	0	3.6
Sin estabilidad					
1971 a 1976	6.2	12.8	2.6	9.9	6.6
1977 a 1982	6.1	29.6	3.5	37.7	36.8
Ni crecimiento ni estabilidad					
1983 a 1988	0.3	92.9	-1.9	57.4	18.0
1989 a 1994	2.9	15.9	0.9	5.5	13.5
1995 a 2000	3.4	21.7	1.9	20.4	27.9
Estabilidad sin crecimiento					
2001 a 2005	2.2	4.2	1.1	3.5	28.0

* Porcentaje de variación promedio del periodo.

Fuente: Elaboración propia con información del Grupo de Trabajo INEGI- Banco de México, Secretaría de Economía. Para el periodo 2001 a 2005, datos reportados a Julio 2006.

3.4 Estabilidad sin crecimiento: el modelo económico de 2001-2006

El panorama descrito en párrafos anteriores propició que la sociedad mexicana optara por la promesa del *cambio* al elegir como presidente a un representante de un partido opositor al oficial que había gobernado México hasta entonces. La alternancia en el poder surge como resultado de la transición democrática mexicana que proporcionó mejores condiciones de equidad de la competencia política.

La promesa se centraba en convertir a México en un país exitoso, a partir de un cambio en el programa económico, las relaciones internacionales, la preservación del medio ambiente, la rendición de cuentas, la recuperación del crecimiento, una radical reforma fiscal, un nuevo federalismo (Novelo, F. 2002:5-7), y en general un ataque a los “vicios y obstáculos” que habían detenido el avance del país.

Así, el nuevo gobierno da a conocer el documento “Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes al año 2001”, donde establece las metas inmediatas para el 2001 y las metas a mediano plazo (Malpica de Lamadrid, L. 2002: 563-571).

Las principales metas inmediatas para el 2001 se resumen en:

- Incrementar la tasa de crecimiento sostenible... en un entorno de estabilidad de precios, que pretende generar más empleos y mejorar el poder adquisitivo de los salarios; se propone aumentar el monto de recursos disponibles para fortalecer el gasto social.
- Se reconoce a la estabilidad y certidumbre como condición para el establecimiento de menores tasas de interés y riesgo que incentivan la

inversión derivando en mayor empleo y productividad y por lo tanto en ingresos más elevados para las familias mexicanas.

- Reducción del déficit fiscal mediante ajuste del gasto programable del sector público.
- El gasto público se dedicará a atender prioritariamente los siguientes aspectos: i) abatimiento del rezago social y la vulnerabilidad de las personas; ii) la seguridad pública y la procuración de justicia; iii) el desarrollo económico y regional y iv) el buen gobierno.
- Reducir la tasa de inflación anual de 8.9 %, estimada para el cierre de 2000, a 6.5%. Propone alcanzar un nivel de inflación de 3% para 2003.
- El ritmo de expansión de la economía pasará de un 7% en 2000 a un 4.5% en 2001, resultado de la contracción de la economía internacional y el fortalecimiento de la postura fiscal.

La instrumentación de una política económica que permita desarrollar la potencialidad del crecimiento del aparato productivo tiene implícitas medidas como un cambio estructural profundo, la incorporación de tecnología de punta, acumulación de capital físico, inversión en capital humano²¹ y ampliación de infraestructura, que en conjunto elevarían el empleo, la productividad y competitividad del país, permitiendo resarcir los factores que han limitado la expansión de las inversiones.

²¹ Este concepto inicia con Becker G. (1964), quién lo considera como las habilidades y destrezas que las personas van adquiriendo a lo largo de su vida. mediante estudios formales (escuelas y capacitación) e informales (experiencia), que se puede medir por el número de años que se ha invertido en su formación, convirtiéndose en el mayor tesoro de una sociedad. Barro R.J. (2001) lo retoma y menciona que es una medida clara del efecto acumulado de actividades como la educación formal y el adiestramiento en el trabajo, con un impacto positivo en su productividad, a partir de cambios observables en la calidad de la fuerza de trabajo.

En relación al sector externo, la apertura económica se siguió fortaleciendo con la observancia de los acuerdos suscritos y la firma de nuevos tratados con naciones de América del Sur y Asia para estrechar la relación estratégica con los centros más dinámicos de la economía global.

En el comercio exterior se ha apoyado activamente a los actores económicos vinculados con el sector exportador, mediante la vigilancia del cumplimiento de las condiciones de los diferentes acuerdos y tratados que permitan a los productores nacionales competir en un ambiente justo y equitativo.

Las políticas de fomento a la productividad y competitividad se centran en el fortalecimiento de las cadenas productivas de las empresas exportadoras con el resto de la economía, impulsando así la capacidad productiva nacional.

Además, se aumentarían los programas de asistencia para fomentar la transferencia de tecnología, la reconversión industrial y la protección ambiental...

...para adecuarla a un ambiente económico internacional con estándares más estrictos respecto a la calidad de productos.

Se previó mejorar el ambiente empresarial, reforzando los mecanismos que eliminan los elementos que generan incertidumbre y los obstáculos que reducen de manera artificial los rendimientos del capital invertido, a fin de impulsar el desarrollo de las actividades productivas y, por supuesto, de las que financia la IED.

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 creó tres comisiones para agrupar dependencias y entidades de la administración pública federal con objetivos

específicos que, se considera, redundarán en un desempeño más eficiente de las tareas gubernamentales. Estas comisiones son:

Comisión para el Desarrollo Social y Humano con el objetivo de coordinar las inversiones en justicia social, eliminar los desequilibrios sociales extremos y procurar una vida digna para todos, promoviendo la iniciativa individual y colectiva de los mexicanos, en especial para aquellos que aguardan la justicia y cotidianamente sufren la miseria, el abandono y la ignorancia.

Comisión para el Crecimiento con Calidad, con la tarea de conducir responsablemente la economía, ampliar y extender la competitividad y promover un crecimiento dinámico, incluyente y sustentable, que abra oportunidades y sea cimiento de una mejor vida para todos.

Comisión de Orden y Respeto, encargada de enfrentar con eficacia a la delincuencia, acabar con la inseguridad, terminar con la corrupción y preservar el Estado de derecho.

La condición inexcusable para el logro de los objetivos de las comisiones es el contar con un gobierno de calidad.

Por otra parte, centrándonos en el tema del crecimiento económico, se estipula que sus principales pilares son:

- . Un entorno macroeconómico cierto y estable, sustentado en finanzas públicas sólidas.

- . Una acción pública decidida a favor del desarrollo, mediante la programación eficaz y transparente del gasto público en áreas de educación, salud e infraestructura.

- . Un sistema financiero sólido y eficaz en el apoyo al aparato productivo

- . Una mayor flexibilidad microeconómica apoyada en reglas claras y normas similares a las de los países industrializados.

- . La extensión de los frutos de la apertura y de la competitividad a segmentos más amplios de la población.

- . Los cambios en las necesidades de la población y en las prioridades expresadas por ésta.

- . Las fluctuaciones en la dotación de los recursos humanos, materiales y económicos disponibles.

De igual forma se menciona que para alcanzar el crecimiento sostenido y dinámico, el gobierno promoverá un marco regulatorio claro, mantendrá finanzas públicas sanas; promoverá el fortalecimiento del círculo virtuoso ahorro-inversión y reactivará la banca de desarrollo.

Este planteamiento se rige por 5 objetivos rectores²², a saber:

- 1: Conducción responsable de la marcha económica del país;

- 2: Elevar y extender la competitividad en el país;

- 3: Asegurar el desarrollo incluyente;

- 4: Promover el desarrollo económico regional equilibrado, y

5: Crear condiciones para un desarrollo sustentable.

Cada uno de estos objetivos tiene sus propias estrategias y medidas de política económica a aplicar para alcanzar las metas propuestas.

En el final del sexenio, y bajo la promesa de un México mejor para todos, los resultados son por demás insatisfactorios y decepcionantes: el crecimiento económico no sólo no se ha recuperado, llegando inclusive a retroceder (-0.3% para 2001), el sector exportador no se ha dinamizado a pesar de la estabilidad en el tipo de cambio y el control de la inflación. Otros indicadores desalentadores son la caída en la inversión fija bruta (-5.9% en 2001), el desempleo creciente, con cifras inciertas debido a la manipulación oficial de datos, el aumento en el ingreso per cápita no alcanza a resarcir la pérdida de poder adquisitivo de las dos décadas anteriores dando como resultado la incapacidad de obtener un crecimiento auto-financiable al disminuir o anular la capacidad de ahorro interno.

Los bajos costos laborales promueven la mayor atracción de inversión extranjera y condicionan la economía nacional al comportamiento de la economía mundial, el control de la inflación crea expectativas sobre el desempeño económico, pero no son las únicas condiciones que requiere la economía para su reactivación. .

Si bien la alternancia en el poder crea la posibilidad de validar la política económica seguida hasta entonces, así como instrumentar nuevas medidas; el discurso que se maneja permite vislumbrar que no se está dando un “cambio”, sino que se sigue afianzando el modelo de exportación, o de liberalización económica. Esto se aprecia al constatar que las medidas de política económica expuestas se articulan en función del mercado internacional y el papel que México desempeña en dicho entorno.

²² Véase: Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, Diario Oficial del 30 de mayo 2001.

CAPITULO IV

EL ESTADO MEXICANO EN LA CAPTACIÓN DE IED

La presentación previa de la política económica encaminada a la obtención del crecimiento económico, permite abordar en el presente capítulo la evolución que la IED ha tenido a lo largo de los últimos 35 años (1970 – 2005) y su relación con las modificaciones realizadas al marco jurídico nacional e internacional, considerando que el periodo incluye dos subperiodos: i) de 1970 a 1993 bajo la condición de una economía poco integrada al mercado mundial; ii) de 1994 a 2005, donde ha proliferado la firma de tratados y acuerdos comerciales internacionales por parte de nuestro gobierno. Un aspecto que también determina esta división, es el cambio de metodología²³ en la cuantificación de la IED por parte de los organismos gubernamentales encargados de ello, lo que impide una comparación fehaciente entre períodos.

Las medidas de política económica, que las autoridades de un país diseñan, influyen de forma determinante para las decisiones que los diferentes agentes económicos deben tomar, razón por la que México, a través del tiempo, ha tenido la necesidad de instrumentar políticas, a partir de las cuales se espera obtener los mejores resultados en la interacción del Estado (gobierno) y los agentes económicos no estatales, sean estos empresas o particulares tanto nacionales como internacionales.

Siguiendo este orden, encontramos que los elementos y las tendencias que la IED muestra en nuestro país son:

²³La nueva metodología se describe en las páginas siguientes de este trabajo.

4.1 Participación y evolución de IED en la economía mexicana 1970 - 1993

Las diferencias en el destino por sectores y en el volumen de la inversión de América Latina -en especial la que proviene de Estados Unidos- se localiza básicamente en dos grupos de países:

1.- En aquellos donde se dedica al sector extractivo (Chile, Perú, Colombia y Venezuela).

2.- Aquellos donde la participación se dirige al sector manufacturero y es superior al 60% (Argentina, México, Brasil), los cuales son considerados por la empresa transnacional para establecer filiales a partir del tamaño de su mercado (Sepúlveda y Chumacero, 1983: 55).

Esta diferencia en la ubicación de los capitales en los sectores ha obedecido en gran parte a las políticas que cada país ha instrumentado para desarrollarse, ya sea en modelos de enclave o mono exportadores, así como aquellos que han optado por modelos de sustitución de importaciones o de diversificación de exportaciones.

La IED tiende a ubicarse y crecer elaborando inicialmente bienes de consumo duradero, en los cuales no hay desarrollo en los países donde se establece, o donde la tecnología es atrasada; permitiéndole obtener una mayor rentabilidad o ganancia, otra rama de interés es la de productos de tipo intermedio como la química.

En la industria manufacturera, la inversión extranjera directa se destina principalmente a actividades consideradas dinámicas. Entre ellas se encuentra la industria química, la maquinaria, equipo de transporte, productos metálicos y el hule, aquellas que se caracterizan principalmente por producir bienes de consumo duradero, intermedios y de capital, por lo que el desarrollo del país demanda crecimiento donde todavía existe amplio margen de sustitución de importaciones y la productividad se puede elevar con relativa facilidad. (Sepúlveda y Chumacero, 1983: 59).

Este fenómeno fue promovido en un principio (1940-1970) por el crecimiento vía sustitución de importaciones, sin embargo se ha ido transformando de tal forma que ahora puede considerarse como una alternativa de promoción de exportaciones.

La incursión del capital extranjero en nuestro país se inició en el sector comunicaciones, considerado uno de los más dinámicos y de los que mayor importancia revisten para el crecimiento económico de un país.

La mayor parte de la IED ingresa al país vía empresas transnacionales o corporativos multinacionales, ubicándose en las ramas de la economía que se consideran más dinámicas donde han llegado a representar una parte importante del total de empresas en la rama o sector.

Otra de las funciones que cumple la IED es la de contribuir a la formación de capital fijo, llegando a representar el 5% de la formación de capital privado en el periodo 1962-1970 (Sepúlveda y Chumacera, 1983:54).

Cabe aclarar que no siempre el capital extranjero ha tenido interés por ubicarse en nuestro país en la misma medida, lo que ha dado por consecuencia que cambie su participación en diferentes épocas, así para 1940 el 57.6% de la inversión extranjera

directa provenía de Estados Unidos, incrementándose a 65.9% en 1964 y al 79.4% en 1970 (INEGI, 1994: 722-725).

Para 1986 se ubica con una participación del 64.8%; e iniciado el proceso de apertura comercial contribuye con un 62.8 en 1993. (Cuadro No. 3)

CUADRO NO. 3
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO
POR PAIS DE ORIGEN 1975 - 1993
Tasa de participación

AÑO	GRAN						
	EE. UU.	ALEMANIA	JAPÓN	BRETAÑA	SUIZA	OTROS (A)	OTROS (B)
1975	70.6	6.2	4.8	5.5	4.3	6.4	2.7
1976	72.2	6.5	2	3.9	4.2	9	2.2
1977	70.2	7.3	4.2	3.7	5.3	7.9	1.4
1978	69.8	7.3	4.8	3.6	5.5	8.4	0.6
1979	69.6	7.4	5.5	3	5.3	8.4	0.8
1980	69	8	5.9	3	5.6	8	0.58
1981	68	8.1	7	2.9	5.4	8.1	0.5
1982	68.3	8	7.2	2.8	4.8	8.2	0.5
1983	66.3	8.5	6.8	3.1	5.1	9.4	0.9
1984	66	8.7	6.3	3.1	5	9.3	1.5
1985	67.3	8.1	6.1	3.1	5.4	8.6	1.4
1986	64.78	8.21	6.08	3.26	4.83	9.45	2.37
1987	65.53	6.91	5.59	4.72	4.39	8.73	3.15
1988	62.1	6.57	5.48	7.28	4.17	9.54	4.62
1989	63.08	6.27	5.02	6.77	4.51	9.45	0.7
1990	62.95	6.45	4.8	6.31	4.44	10.37	0.61
1991	63.37	6.02	4.51	5.87	4.18	11	0.35
1992	61.69	5.67	4.31	6.44	4.62	10.65	1.95
1993	62.82	5.28	3.99	6.14	4.32	10.14	1.42

(A) Incluye: España, Francia, Suecia, Canadá, Italia, Bélgica y Holanda.

(B) Incluye hasta 1988: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Liechtenstein, Luxemburgo, Nicaragua, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia.

A partir de 1989 incluye: Dinamarca, Irlanda, Portugal, Luxemburgo, países de América (excepto Canadá y E.U.A.), Europa Oriental, países asiáticos (excepto Japón), y otros países del resto del mundo.

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

Si bien se aprecia que la tendencia general del capital estadounidense ha sido hacia una menor participación a partir de los años setenta, no sólo se debe considerar esta situación debido a los diversos problemas políticos o económicos que ha sufrido el país en diversas épocas (macrodevaluaciones -1976, 1982-, cambios en la política

cambiaría, crisis recurrentes, etc.), sino también por la mayor apertura que el país ha tenido (Borja, A. 2001: 288-294)²⁴, esto genera que otros países se interesen por iniciar o incrementar sus inversiones productivas en nuestro país, inclusive de aquellos que, en primera instancia, no podrían ser considerados como exportadores de capital.

Por sector económico, de 1975 a 1980 el capital extranjero se dirigió al industrial y de comercio, participando en el primero con porcentajes mayores al 75%, y cercanos a 10% en el segundo. En general los demás sectores reciben poca participación, incluso menores al 1% en el sector agropecuario y pesquero. (Cuadro No. 4)

CUADRO NO. 4
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
1975- 1980
Tasa de participación

SECTOR	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Industrial	75.1	76.8	76.1	77.7	77.1	77.6
Servicios	7.0	7.8	7.3	7.9	8.6	8.5
Comercio	11.4	10.9	11.8	9.9	9.3	8.9
Extractivo	6.3	4.4	4.7	4.4	4.9	5.0
Agropecuario y Pesquero	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

De 1981 a 1989 el destino de la IED se reestructura, incluyendo al sector servicios (excepto el comercio) como uno de los sectores de su interés. Esta nueva orientación desplaza en participación al comercio, y llega a representar el 44.1% en 1989, lo que implica también un cambio en el sector industrial, cuya participación se ve disminuida del 82.6% en 1981 al 39.3% en 1989. (Cuadro No. 5)

²⁴ Los flujos de inversión proveniente de Estados Unidos se han modificado a raíz de la operación del TLCAN, siendo ahora su orientación prioritaria hacia Canadá quien ha desplazado a México al segundo lugar como receptor de inversión en el bloque de América del Norte.

CUADRO NO. 5
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
 1981-1989
 Tasa de participación

SECTOR	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Industrial	82.6	60.9	87.3	88.8	67.4	79.2	61.9	32.3	39.3
Servicios	18.8	37.6	1.9	8.6	25.2	13.3	37.0	59.5	44.1
Comercio	10.0	0.2	8.6	2.2	6.3	6.2	0.5	7.8	15.5
Extractivo	11.1	1.1	2.2	0.4	1.0	1.3	1.3	0.8	0.4
Agropecuario	0.3	0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.4	0.4	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

En la década de los noventa, este comportamiento se consolida, en 1990 y 1991 el sector servicios muestra altas tasas de participación (59.2%, 73.8%), declinando en 1992 y 1993 (57.6% y 35.3). (Cuadro No. 6)

CUADRO NO. 6
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
 1990 - 1993
 Tasa de participación

SECTOR	1990	1991	1992	1993	Promedio
Industrial	32.1	18.9	27.4	47.4	31.4
Servicios	59.2	73.8	57.6	35.3	56.5
Comercio	4.6	6.2	14.2	15.5	10.1
Extractiva	2.5	0.4	0.2	1.1	1.1
Agropecuario	1.6	0.6	0.7	0.7	0.9
Otros	-	-	-	4.3	n.a.
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

n.a.: no aplicable

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI. DGIE

En el inicio de la época de apertura de la economía mexicana se dio suma importancia al hecho de que mientras mayor fuera la cantidad de países interesados en invertir en México, mayor oportunidad se tendría de diversificar la orientación de

dicha inversión y de disminuir el grado de dependencia financiera hacia un sólo país; situación que, como veremos en el siguiente periodo, no se ha logrado.

En este periodo se puede corroborar la inserción de la IED en el sector industrial en primera instancia, donde los determinantes están vinculados a aspectos de localización, internalización y el uso de ventajas de propiedad, es decir del enfoque "OLI", motivado en gran parte por la política industrial del estado mexicano a través de los incentivos otorgados.

La modificación en el sector de destino, en una primera etapa (hasta 1989) orientada al comercio, y posteriormente al sector servicios (1990-1993) se considera resultado de la decisión de vincular al país con la economía mundial a través de su adhesión al GATT en 1986, y la creciente liberalización de la economía, magnificada por la firma del Tratado de Libre Comercio de América de Norte en 1994.

4.2 Inserción de la IED en México 1994 – 2005²⁵

Con la entrega en vigor del TLCAN (1º. Enero, 1994) y la nueva ley de Inversión Extranjera (1993), el escenario de la economía nacional dio un giro total hacia el sector exportador y la política de atracción de capitales, que de acuerdo al discurso oficial, le permitirían a México insertarse, de manera más eficiente y competitiva al mercado mundial. A once años de transitar por ese camino, los resultados aún no son claros del todo, como muestran los datos.

A partir de 1994 se implementó una nueva metodología para cuantificar los montos de inversión extranjera que ingresan al país, de ahí que las series no sean susceptibles de comparación. Antes de 1994 la IED anual se integraba con los montos notificados al RNIE en cada año (sin tomar en cuenta el rezago con respecto

²⁵ Las cifras y datos reportados en este apartado se construyeron con base en información de INEGI y Banco de México.

a las fechas en que se realizaban las inversiones), más los montos involucrados en los proyectos autorizados por la CNIE (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). Esto implicaba la combinación de montos reportados al RNIE con los aprobados por la CNIE, mezclando inversiones realizadas con proyectos a realizar.

Los montos reportados con la nueva metodología integran los montos notificados al RNIE materializados efectivamente en el año, una estimación de los montos que aún no son notificados al RNIE y el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras. Se considera que este método es más preciso y completo debido a que involucra únicamente cifras materializadas e incorpora estimaciones sobre los montos que aún no han sido notificados al RNIE²⁶ o que, por restricciones de carácter jurídico, no captaba el RNIE antes de 1999, fecha a partir de la cual se reportan al RNIE todos los conceptos que forman parte de la definición de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías).

Con la nueva metodología se integran en un sólo rubro las tres principales fuentes de IED y se considera todo como inversión extranjera, cuando en realidad la parte específica de reinversión de utilidades no está llegando del exterior sino que se genera en el país y se capitaliza, por lo que si no se contabiliza como IED los flujos reales son menores, siendo susceptible de analizarse con mayor profundidad en otra investigación que permita separar estos rubros.

El monto histórico acumulado para el período 1994-2005 asciende a 170,679.5 millones de dólares (mdd), con un flujo promedio de 14 223 mdd²⁷, siendo los años de 1997, 1999, 2000, 2001 y 2002 los que reportaron los mayores montos.

²⁶ Esto hace que las cifras reportadas por la Secretaría de Economía cambien periódicamente, por lo que deben ser revisadas para incluir las variaciones correspondientes.

²⁷ Cifras a Julio 2006. Con el nuevo método las cifras son susceptibles de modificarse por registros y notificaciones informados posteriormente.

La tasa de crecimiento promedio anual para el periodo 1994 – 2005 de la IED se estima en un 3%. Los años de mayor crecimiento son 1997 (54.5%), 1999 (62.9%), 2000 (29%), 2001 (54.4%), y con tasas negativas que oscilan del -6% hasta el -31% para los restantes; es decir en un periodo de 10 años la mitad registraron incremento.

En al menos tres de los años de crecimiento de la IED se vinculan con un crecimiento del sector exportador, (1997, 1999 y 2000) y el control de variables macroeconómicas como son el tipo de cambio y la inflación, mostrando que a mayor estabilidad y mejor desempeño económico corresponde el interés creciente por invertir en nuestro país.

Por origen del capital, el socio número uno de nuestro país son los Estados Unidos de América, con una participación del 64.3%, llegando incluso al 71% y 77% en el año 2000 y 2001 respectivamente.

Le siguen en participación los países integrantes de la Unión Europea con tasas que oscilan entre el 12% y 40%. (Cuadro No. 7)

CUADRO NO. 7
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO 1994 - 2005*
 PRINCIPALES PAISES Y AREAS ECONOMICAS
 Tasa de participación

PAISES Y AREAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América del Norte	53.7	67.8	74.2	63.2	67.9	58.6	75.1	81.3	66.5	62.0	44.3	67.3
Canadá	6.9	2.0	6.9	2.0	2.6	4.6	4.0	3.8	1.2	1.7	2.7	1.5
Estados Unidos	46.7	65.8	67.3	61.2	65.3	54.0	71.1	77.6	65.3	60.2	41.5	65.8
Unión Europea	18.2	22.1	14.6	26.1	24.5	28.3	18.1	15.5	26.7	32.3	46.1	28.8
UE principales países	17.8	20.3	12.5	25.2	22.3	21.1	16.7	13.9	24.0	30.6	44.0	26.7
Resto UE	0.4	1.8	2.2	0.9	2.3	7.2	1.4	1.6	2.7	1.7	2.1	2.1
Países seleccionados	27.7	9.5	10.2	10.1	6.5	12.5	6.1	2.9	4.7	5.0	8.9	2.9
Japón	5.9	1.9	1.8	2.9	1.2	9.0	2.4	0.7	0.9	0.9	1.9	0.5
Suiza	0.5	2.4	1.1	0.2	0.6	0.9	0.9	-0.7	2.5	2.2	5.9	0.9
Resto países	21.3	5.2	7.3	6.9	4.8	2.6	2.8	2.8	1.3	2.0	1.1	1.5
Otros países	0.5	0.6	1.0	0.6	1.0	0.6	0.7	0.4	2.1	0.7	0.8	1.0

UE: principales países incluye Alemania, España, Francia, Holanda, Reino Unido.

*Con cifras reportadas como realizadas al 31 Diciembre 2005

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Durante estos años algunos países mostraron mayor interés por invertir en territorio mexicano, tal es el caso de Holanda con un monto acumulado para el período de 14,069 mdd, donde los años de mayor participación son 1994, 1995; España con una inversión de 15,499 mdd con gran afluencia de capital desde 1997 hasta 2005. El Reino Unido reporta 5,879 mdd acumulados en el período, superando los mil millones de dólares en los años 1997, 2002 y 2003. En el caso de Canadá los datos muestran un total de 5,435 mdd, con una participación superior a los 500 mdd en los años 1994, 1996, 1999, 2001 y 2004; ubicándose en el quinto lugar a pesar de formar parte del tratado de libre comercio más importante firmado por México en este período.

Lo anterior hace evidente que la diversificación de capitales que el país esperaba con la apertura no se ha dado, ya que de 33 países que mantienen inversiones representativas en nuestro país, sólo uno cubre más del 60%, otros 7 intervienen capitales que alcanzan el 28% y los demás se involucran con el restante 12%.

El comportamiento de la IED en nuestro país para este período ha mostrado una abierta competencia en la atracción de este recurso entre el sector industrial, con un nivel de participación que oscila entre el 40% y 60% en los distintos años, y el de servicios financieros que va del 20% al 55%. Esto se aprecia especialmente en el año 2001 y 2002 cuando la IED que se dirige al sector industrial sólo alcanza el 20% y 41% respectivamente, mientras que los servicios financieros llegan al 53% y 31% en los mismos años²⁸.

Los últimos tres años del periodo (2003-2005), si bien muestran variaciones en su participación en los principales sectores de destino (industrial, comercio, transporte y comunicaciones, servicios financieros y servicios comunales), finalmente no implica un cambio sustancial en su distribución dentro de la economía nacional y sí acentúa la tendencia en su orientación al sector industrial y de servicios.

Los sectores restantes de la economía muestran la misma tendencia que en el periodo anterior, tasas de participación promedio menor a 1% para el sector extractivo, agropecuario, electricidad y agua, y sobre 1% para la construcción. Al sector comercio se canalizó en promedio el 11.5%, al de servicios comunales el 8.7% y al de transporte y comunicaciones el 5.3 %. (Cuadro No. 8)

²⁸ En el 2001 los datos se alteran por la venta de Banamex a City Group por 12500 millones de dólares. De igual forma el traspaso de las acciones de Bancomer a BBVA se reflejó en los datos finales de 2003.

CUADRO NO. 8
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
1994 - 2005
Tasa de participación

AÑO	Extractivo	Agropecuario	Industrial	Electricidad y	Construcción	Comercio	Transporte y	Servicios	Servicios
				agua			Comunicaciones	Financieros	Comunales
1994	0.1	0.9	58.2	0.1	2.4	11.7	6.7	8.8	10.9
1995	0.1	0.9	58.2	0.0	0.4	12.1	10.5	12.8	4.9
1996	0.4	1.1	61.4	0.0	0.3	9.6	5.5	15.5	6.2
1997	0.1	1.1	60.1	0.0	0.9	15.4	5.6	9.1	7.6
1998	0.3	0.8	59.9	0.3	1.8	12.4	5.2	8.8	10.9
1999	0.6	1.0	67.1	1.1	0.8	10.3	1.7	5.7	11.7
2000	0.5	1.1	56.2	0.8	1.0	13.8	-12.3	27.2	11.6
2001	0.2	0.1	20.3	1.2	0.4	8.2	10.2	53.2	6.2
2002	0.5	1.3	41.7	2.2	1.9	9.5	4.5	31.5	6.8
2003	0.1	0.5	46.5	2.3	0.6	9.8	11.5	16.3	12.5
2004	0.1	0.8	49.9	1.1	1.2	6.3	6.7	28.8	5.1
2005	0.0	0.0	56.8	1.6	0.9	18.4	7.9	4.4	10.0
Acumulado	3.2	9.5	636.3	10.7	12.5	137.7	63.7	222.1	104.3
Promedio anual	0.3	0.8	53.0	0.9	1.0	11.5	5.3	18.5	8.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-SE.

Estos datos muestran que el comportamiento de la IED en nuestro país en el periodo 1994-2005 ha seguido la tendencia observada desde 1988; es decir una disminución en su participación en el sector industrial y aumento de la misma para el sector servicios, en particular el financiero y bancario.²⁹

Si bien la legislación relativa a la IED ha sufrido grandes modificaciones y se han liberado más actividades a la participación de los inversionistas extranjeros, estos cambios no se manifiestan en una entrada creciente de capitales, implicando que no es suficiente con dejar abierta dicha participación y adecuar las leyes que les regulan, requiriendo además un manejo estratégico de política económica que garantice la certidumbre y rentabilidad de los flujos de capital externo.

Se ha llegado a afirmar que las empresas transnacionales se orientan y llegan a controlar los sectores más dinámicos y abandonan los que en sentido histórico se van rezagando. También se argumenta que las empresas extranjeras son las portadoras de la tecnología más avanzada, de tal manera que se localizan en sectores de punta, donde contribuyen a crear el dinamismo y el avance de las

²⁹ Estas tendencias son similares a las encontradas en la investigación realizada por Enrique Dussel P. (2003: 84)

fuerzas productivas en los países sede (Sepúlveda y Chumacero B., 1983, Hernández E., 2000, Dussel E. 2003).

Esto es aún válido para el caso mexicano, al observarse que los sectores a donde se ha dirigido prioritariamente la inversión extranjera directa es el industrial en primer lugar, principalmente en actividades de tecnología compleja: automóviles, aparatos electrónicos, eléctricos, partes automotrices (sectores vinculados fuertemente a la exportación y el mercado mundial) y en algunas de menor medida: fabricación de prendas de vestir, productos de madera y corcho, beneficio de café, vidrio y envasado de frutas y legumbres (Hernández Laos, E. 2000: 118-123), seguido de otros servicios y el comercio, dejando con participación mínima al extractivo y agropecuario.

Por ubicación de la IED sectorial se puede constatar que ésta se dirige a los sectores más dinámicos de nuestra economía.

Se considera que la inversión extranjera directa en nuestro país es realizada por empresas transnacionales que ya operaban desde varios años antes, las cuales han concretado sus proyectos de inversión a partir de satisfacer la demanda nacional con productos elaborados en territorio mexicano y no con importaciones desde la matriz (internalización), aspecto que se ha agudizado con el incremento de las fusiones y adquisiciones entre empresas relacionadas (capitalismo de alianzas). Para el caso mexicano el índice pasa de 18.94 a 25.58% comparativamente para los periodos 1989-1994 y 1995-2000 (Dussel, P. 2003: 199-200).

Las cifras reportadas por CEPAL para 2005, respecto a las 50 mayores empresas transnacionales no financieras, ubicadas en América Latina, muestran que 32 de ellas cuentan con filiales en México. (Cuadro No. 9)

CUADRO NO. 9
FILIALES EN MÉXICO DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES NO
FINANCIERAS 2005

Sector	País de Origen	Posición 2004*	Empresa
Acero	Luxemburgo	24	Arcelor
Agroindustria	Suiza	20	Nestlé
Automotor	Estados Unidos	1	General Motors Corp.
Automotor	Alemania	4	Daimler Chrysler AG
Automotor	Alemania	5	Volkswagen AG.
Automotor	Estados Unidos	8	Ford Motor Co
Automotor	Japón	19	Nissan Motor
Autopartes	Estados Unidos	10	Delphi Automotive Systems
Autopartes	Estados Unidos	23	Lear Corporation
Autopartes	Estados Unidos	39	Visteon Corporation
Bebidas/Cervezas	Estados Unidos	35	The Coca Cola Co.
Bebidas/Cervezas	Estados Unidos	37	PepsiCo
Celulosa/Papel	Estados Unidos	44	Kimberly Clark Corporation
Comercio	Estados Unidos	3	WalMart Stores
Comercio	Francia	13	Carrefour Group
Computación	Estados Unidos	18	HewlettPackard (HP)
Diverso	Estados Unidos	22	General Electric
Electricidad	España	29	Iberdrola SA
Electrónica	Alemania	26	Siemens AG
Electrónica	Japón	27	Sony
Electrónica	Estados Unidos	36	Whirlpool
Electrónica	Países Bajos	38	Koninklijke Philips Electronics N.V.
Electrónica	Rep. de Corea	43	LG Electronics Inc.
Electrónica	Finlandia	45	Nokia
Higiene/Alimentos	Países Bajos/Reino Unido	15	Unilever
Higiene/Limpieza	Estados Unidos	49	Procter & Gamble
Química	Alemania	28	Bayer
Química	Estados Unidos	41	Dow Chemical
Química	Estados Unidos	42	E.I. Du Pont de Nemours
Química	Alemania	46	BASF AG
Tabaco	Reino Unido	32	British American
Telecomunicaciones	España	2	Telefónica de España SA.

* La posición se obtiene con base en las ventas consolidadas del 2004 en millones de dólares.

Fuente: CEPAL (2006:49): La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2005

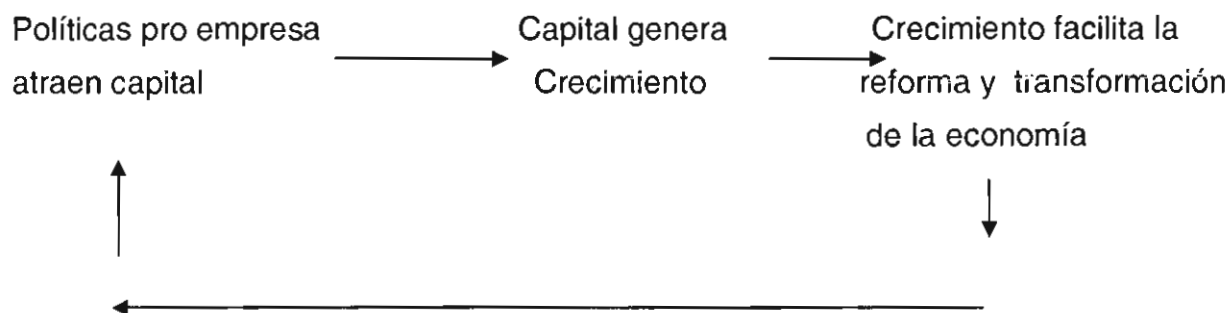
Al relacionar el comportamiento de las actividades productivas en nuestro país con la ubicación geográfica de la IED se observa que ésta se localiza en las zonas más densamente pobladas donde se concentra la mayor parte de las actividades económicas de tipo industrial y comercial: D.F. y estado de México con alrededor del 40% del valor de la producción total industrial, complementadas con Monterrey, N.L. y Guadalajara, Jalisco así como la zona fronteriza de estados como Chihuahua,

Baja California Norte, Sonora y Tamaulipas donde se ubica una gran cantidad de empresas maquiladoras.

El sesgo exportador que ha tomado la economía mexicana hace pensar que, en un futuro próximo, los flujos de capital se sigan dirigiendo en mayor medida hacia la zona fronteriza y las costas considerando la infraestructura que al respecto se pueda llegar a instalar.

Al inicio de la década de los noventa, según reporte del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, se consideraba que la economía mexicana había creado un círculo virtuoso, el cual debería consolidarse y mantenerse.

DIAGRAMA 2. CIRCULO VIRTUOSO DE LA ECONOMÍA MEXICANA



Fuente: Ejecutivos de Finanzas, 1993: 4

En este círculo virtuoso se le da especial relevancia a las políticas que sirven para atraer capital a favor de las empresas, y es aquí donde las acciones del gobierno tienen un papel fundamental.

El marco normativo relacionado con la atracción de capital extranjero a nuestro país se ha basado en una desregulación cada vez mayor al permitir la incorporación de capital extranjero en la mayoría de los sectores (alrededor del 92% para 2005), teniendo efectos como los siguientes:

- La inversión extranjera directa ingresa al país vía empresas transnacionales e incorporación a capitales nacionales, ubicándose en las ramas más dinámicas de la economía, evolucionando al ritmo de crecimiento de las variables económicas nacionales, por lo que en situaciones de incertidumbre decrece, reapareciendo cuando se han estabilizado las condiciones de los mercados y agentes económicos.

Así, las acciones que en política económica realice el gobierno revisten especial importancia. Lo anterior podría ser considerado como una "competitividad financiera inestable" al vincularse con el manejo de variables macroeconómicas como son el tipo de cambio, inflación o variaciones de la balanza de pagos, cuyas fluctuaciones afectan la percepción del inversionista y sus expectativas sobre el rendimiento de su inversión.

- El capital externo se localiza en las zonas de mayor atracción económica (sector secundario y terciario) y poblacional, mostrando su interés por contar con las condiciones mínimas que garanticen una operación rentable, ya que le ofrecen una serie de ventajas como infraestructura, economías de escala, amplio mercado de mano de obra y productos.

Las características principales identificadas de la IED, localizada en nuestro país son:

El principal inversionista es Estados Unidos y en segundo lugar los países de la Unión Europea.

La IED se dirige principalmente a los sectores secundario y terciario, desarrollando las actividades económicas más importantes, e involucrándolas con el sector externo, donde el riesgo está vinculado a la volatilidad del mercado mundial, y por lo tanto a la reorientación económica o la reubicación física del mismo.

Al ser estos capitales de origen extranjero, están vinculados a las actividades de exportación por la estrecha relación que tienen con las empresas transnacionales, a través de sus relaciones productivas y comerciales intra-industriales e inter-industriales, aspecto que debe evaluarse en función de la forma en que se insertarán las empresas nacionales a la dinámica generada por ellas, con la posibilidad de otorgar al país competitividad comercial en el largo plazo.

En los últimos cuatro años, ha modificado su participación, incrementándola en el sector terciario (principalmente en el subsector comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros, de seguros y fianzas), al mismo tiempo que mantiene su participación en actividades industriales.

Esta nueva orientación hace vislumbrar que los capitales que lleguen a nuestro país en los próximos años se ubicarán en aquellos subsectores y ramas del sector terciario e industrial que ofrezcan mayor rentabilidad, siendo éstos los relacionados con las grandes zonas urbanas por la necesidad de contar con servicios bancarios y financieros, así como de abasto y entretenimiento; y en el industrial hacia los vinculados a las empresas transnacionales que abastecen el mercado mundial.

4.3 Competitividad y Productividad Mexicana Previas al Proceso de Apertura.

El crecimiento económico implica el esfuerzo del aparato productivo privado, público y social de un país, con la utilización eficiente de los recursos lo que conlleva impulsar la productividad, creando las políticas adecuadas para lograr este objetivo.

En el caso mexicano se han hecho diversos estudios (Hernández Laos E.: 2000, Villarreal, R.: 2002 , Dussel, P. E.:2003) para analizar y comprender los factores y elementos que determinan su comportamiento y a partir de ello generar los mecanismos que permitan mejorar el desempeño de la economía mexicana en general.

Algunos estudios vinculan la evolución del crecimiento de la economía mexicana en un entorno de apertura económica, donde se han incluido elementos relacionados con las variaciones de la productividad (el trabajo, el capital, los recursos naturales y la tecnología) (Brown F. y Domínguez L., 1999), pero también se ha incluido el aspecto de la competitividad mediante el sector externo con sus variables respectivas (exportación, importación).

Las metodologías empleadas son diversas y los resultados en general indican una gran heterogeneidad con gran dispersión, mostrando una de las características de nuestra economía.

El comportamiento de la productividad mexicana ante la apertura comercial giró hacia un modelo basado en la promoción de exportaciones³⁰, cuyo principal impulsor de la demanda no sería ya el gasto público sino las exportaciones y la inversión privada.

Los resultados de la medición de la productividad en México, en particular de la industria mexicana (Brown, F. Domínguez, L. 1999) con estudios efectuados entre 1984 y 1997 a partir de la encuesta industrial anual, considerando la fase previa de apertura, de 1984 a 1988 y otra de 1988 a 1994, permite visualizar la situación antes y después de iniciado el proceso de liberalización de la economía nacional.

³⁰ Se considera el Pacto de Solidaridad Económica firmado el 14 de Diciembre de 1987 como el inicio de la apertura de la economía mexicana.

Los principales datos aportados por este estudio y sus conclusiones son:

- La productividad de la industria manufacturera mexicana de 1984 a 1994 muestra que el comportamiento de la productividad laboral (PT) y la productividad total de los factores (PTF) fue superior al de la época de la sustitución de importaciones, con una tendencia creciente de la productividad del trabajo a partir de 1994.
- El crecimiento de la PT creció con una tasa promedio anual de 4.2% y la PTF de 3.8% para el período 84-94 para el conjunto de la industria, destacando las industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo y productos minerales no metálicos.
- Las causas de la diferencia entre los sectores más dinámicos y los de menor crecimiento están relacionadas con la mayor tasa de crecimiento del valor agregado en el inicio de la apertura, decremento en el empleo y estancamiento en la generación del PIB; resultado en gran parte del proceso de adaptación de la economía a los nuevos procesos productivos y cambios en la demanda.

En cuanto al capital se observa un decremento en general en este subperíodo, que no se debe atribuir a la falta de inversiones sino a que fueron insuficientes para compensar las bajas de capital fijo y la depreciación.

El crecimiento de la productividad antes de la apertura se explica por un uso más intenso de los factores productivos, con un crecimiento relativamente pequeño del valor agregado. En tanto que al inicio de la apertura se da un crecimiento del valor agregado junto con un uso intensivo de los factores productivos, diferenciado en función del tamaño de las unidades productivas, destacando el hecho de que sólo los establecimientos gigantes y grandes registraron tasas de crecimiento mayores al promedio (3.8% PTF y 4.2% PT) mostrando que, la inestabilidad macroeconómica y el arribo de la competencia internacional afectan a los pequeños y medianos pero no

sucede así a los grandes y gigantes, vinculados ya, en su mayoría, al mercado mundial.

Esto se evidencia al analizar el periodo de 1994 a 1997 donde la productividad laboral creció a una tasa del 2.9% debido en gran parte a la que la inversión creció a una tasa de 2.7% aunada al crecimiento de las exportaciones manufactureras.

Considerando la heterogeneidad de la industria mexicana es necesario reconocer que el comportamiento de la productividad es resultado de la interrelación de variables micro y macroeconómicas y que los determinantes de ésta son diferentes entre establecimientos según tamaño e intensidad de capital³¹, encontrando que en los establecimientos grandes, intensivos en capital, la productividad del trabajo creció más que en los intensivos en trabajo (4.9% y 3.2% respectivamente); mientras que en los pequeños intensivos en capital alcanzó el 2.3% y el 2.9% en los pequeños intensivos en trabajo de 2.9%.

En el nivel macroeconómico la mayor influencia la ejerce, por tamaño:

- En los establecimientos grandes: el margen de ganancia, el gasto en publicidad y la inversión en maquinaria para las unidades productivas intensivas en trabajo.
- En los pequeños: el margen bruto de ganancia, la inversión en maquinaria y equipo y el gasto en transferencia de tecnología. En lo que respecta al nivel macroeconómico se identifica al PIB y las exportaciones en ambos casos.

Las características institucionales de las empresas muestran que aquellas que tienen acceso a recursos financieros y técnicos a partir de sus socios extranjeros

³¹ Brown y Domínguez realizan este análisis siguiendo un modelo econométrico híbrido que combina variables micro y macroeconómicas descrito ampliamente en su estudio, páginas 34-41.

(empresas con participación de capital extranjero) tienen un mejor desempeño en la productividad por la facilidad en su acceso a la transferencia de tecnología.

En este sentido los grandes y pequeños establecimientos de alta productividad tienen una mayor inversión en maquinaria y equipo por trabajador, pagan altos sueldos y salarios y tiene mayor gasto por uso de patentes, cuentan con alta participación de IED y son quienes más participan en el mercado internacional.

Se debe resaltar que el nivel de productividad está condicionado por su participación a nivel internacional en el proceso productivo, es decir, en función de la cantidad de valor agregado que incorpora al producto, por lo que si éste es bajo, también su nivel de productividad será menor; de ahí el reto para México de buscar integrar a su estructura productiva productos y empresas de alto valor agregado.

La explicación a las diferencias en la productividad del trabajo entre países está sujeta a la dotación de recursos naturales, el capital material y el humano acumulado así como la eficiencia con que éstos se utilizan. En el nivel sectorial influye la utilización de tecnología de punta, la mecanización de los procesos productivos, el tamaño de planta y su escala de producción, el grado de integración vertical y horizontal, las formas de organización así como los de carácter institucional relativos a prácticas laborales y sindicales entre otras. Los elementos anteriores permiten observar las estrategias que las empresas utilizan para insertarse en las economías nacionales y sus objetivos particulares, por lo que la relación entre las políticas estatales (macroeconómicas) y las decisiones empresariales (microeconómicas) se convierte en una relación simbiótica: retroalimentándose y creciendo, o convirtiéndose en un elemento negativo para la economía nacional.

De este análisis destaca la importancia del crecimiento estable, las mejoras en la calificación de la mano de obra vía sector educativo, así como la vinculación con el capital extranjero, tanto en cuanto a la inversión en maquinaria, transferencia de

tecnología, procesos de aprendizaje y encadenamientos productivos como los aspectos macroeconómicos ligados a la obtención de recursos financieros.

Queda demostrado que el mejor desempeño del mercado expresado en el crecimiento del PIB es un elemento determinante en la dinámica de la productividad, convirtiendo el desarrollo del mercado en un gran incentivo, el cual mientras más estable y duradero propiciará un mayor crecimiento y productividad, por lo que las políticas que el gobierno implemente al respecto redundarían en mejores resultados para el mejoramiento de su economía, corroborando los planteamientos teóricos de la internalización.

Para Hernández Laos, el crecimiento de la productividad dependerá, de manera crucial, de la reanudación del proceso de capitalización de la economía mexicana, siendo la que le permite la incorporación de nuevas y más eficientes tecnologías (Hernández Laos, E.1994)

Estos antecedentes de comportamiento y características de la productividad de la industria mexicana permiten vislumbrar el hecho de que a partir del mantenimiento o modificación de las mismas, el desempeño de la productividad en nuestro país podrá mejorarse o seguirá con su heterogeneidad, bajos niveles y restricciones.

4.4 Apertura y efectos en la Economía Mexicana

La globalización ha representado en los últimos años la mejor opción para muchos países con el fin de participar de los beneficios prometidos por el comercio internacional, lo que ha llevado a la proliferación de acuerdos comerciales y económicos entre diferentes países y regiones.

México también ha entrado a esta dinámica a partir de su inserción al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), transformado actualmente en la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como con la firma de diversos acuerdos y tratados.

México ingresó al GATT en 1986, convirtiéndose así en un miembro activo de la economía mundial, reconocido ahora con un gran potencial económico comercial y centro de negocios internacionales.

La participación de México en los mercados internacionales se ha incrementado mediante sus ventas al exterior. Se han suscrito 12 tratados: con Estados Unidos y Canadá (TLCAN – enero 1994), Colombia y Venezuela (G-3, enero 1995)³², Costa Rica (enero 1995), Bolivia (enero 1995), Nicaragua (junio 1998), Chile (agosto 1999), Unión Europea (TLCUEM - julio 2000), Israel (julio 2000), con Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (AELC – junio 2001), con el Salvador, Guatemala y Honduras (TN - marzo 2001), Uruguay (julio 2004), Japón (2005) y entregado una solicitud con el bloque Argentina – Brasil (MERCOSUR – julio 2004, donde ya existen acuerdos de complementación económica con Brasil, Paraguay y Argentina) , otorgándole la posibilidad de que sus productos ingresen a más de 40 países, permitiéndole expandir sus mercados, establecer nuevos vínculos comerciales y atraer a la inversión extranjera directa.

De igual forma México ha celebrado acuerdos de Comercio y Cooperación Económica con Rumania (diciembre 1999), con la República Checa (enero 2001), con la República de Turquía (Junio 2001), con España (noviembre 2000), Japón (2005).

Con la intención de establecer condiciones generales que sirvan de estímulo y garantía para los intereses económicos y jurídicos de los inversionistas de nuestro

país, y de aquellos que deseen invertir en nuestro territorio, el gobierno ha suscrito Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI'S) con los siguientes países: España (Marzo 1997), Suiza (Agosto 1998), Argentina (Agosto 1998), Países Bajos (Julio 2000), Finlandia (Noviembre 2000), Dinamarca (Noviembre 2000), Francia (Noviembre 2000), Portugal (Enero 2001), República Helénica (Junio 2001), República Federal de Alemania (Marzo 2001), República de Austria (Marzo 2001), Suecia (Julio 2001), Islandia (Julio 2001), Grecia (Octubre 2002), Corea (Agosto 2002), Cuba (Mayo 2002), Uruguay (Agosto 2002), Italia (Enero 2003), Bélgica y Luxemburgo (Enero 2003), República Checa (Marzo 2004) (Malpica de Lamadrid, L. 2002 y Secretaría de Economía)³³.

La firma de los tratados y acuerdos anteriores le ha otorgado a México la posibilidad de que los productos elaborados en territorio mexicano ingresen a más de 40 países, con una reducción importante en aranceles, permitiéndole expandir sus mercados, establecer nuevos vínculos comerciales, además de otorgar certidumbre y seguridad jurídica tanto a los inversionistas extranjeros como a los nacionales.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) representa la vinculación económica comercial más importante de la economía mexicana. La Secretaría de Economía muestra cifras que indican que las exportaciones tuvieron un incremento de más del 300% de 1993 al 2001 (Secretaría de Economía, 2003).

El TLCAN es el documento que tiene como objetivo fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre México, Canadá y Estados Unidos, mediante la eliminación gradual de los aranceles e impuestos a los productos que se comercialicen (compra-venta) entre los tres países.

³² A partir del 19 de Noviembre 2006, sólo participan Colombia y México.

³³ Las fechas de los tratados de libre comercio corresponden a su entrada en vigor, mientras que en el caso de los acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de inversiones se relacionan con su publicación en el Diario Oficial.

Los objetivos centrales del TLCAN son:

Integrar una región donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sean más intensos, expeditos y ordenados para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.

Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia leal.

Incrementar las oportunidades de inversión.

Proteger la propiedad intelectual.

Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3) fue firmado en junio de 1994, integrado por México, Colombia y Venezuela, para entrar en vigor en enero de 1995. Este acuerdo ofrece un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Además establece disciplinas para asegurar la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor a fin de que no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. De igual forma se fijan medidas para evitar las prácticas desleales de comercio, a la vez que contiene un mecanismo para la solución de controversias que puedan suscitarse entre los países signatarios.

Con el comercio total entre estos países se ha favorecido la balanza comercial de México, registrando un mayor nivel de exportaciones en los últimos años en relación a las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela. En el 2001, se registraron 1,204.1 millones de dólares (md) provenientes de ingresos generados por las exportaciones a esos países en contraste con los 847.8 md en importaciones, generando un superávit de 356.3 md (Secretaría de Economía).

El 1º de enero de 1995, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada quedaron exentas del pago de aranceles el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

El Tratado de Libre Comercio con Nicaragua empezó a tener vigencia el 1º de junio de 1998 y el 1º de agosto de 1999 se dio inicio al Tratado de Libre Comercio con Chile.

En el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, vigente a partir del 1º de enero de 1995, se establecen normas que promueven el comercio de bienes y servicios, facilitan el desarrollo de inversiones y atienden las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país. El calendario de desgravación pactado instituye que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluyó su desgravación el 1º de enero de 1999 y el 10% restante se considera libre de aranceles a partir del 1º de enero de 2004.

El tratado de México con el Triángulo del Norte (Guatemala-Honduras-Salvador) constituye una forma más de estrategia de política de las negociaciones comerciales internacionales de México, que busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos. El tratado establece como objetivos gubernamentales obtener reciprocidad al proceso de liberalización

comercial, reducir la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales por parte de los socios comerciales y fomentar los flujos de inversión extranjera directa hacia México; y cuyos resultados no siempre son los iguales a los esperados.

En el ámbito latinoamericano, el Triángulo del Norte representa el principal mercado para México con el 25% de las exportaciones dirigidas a Latinoamérica. En 1999 las exportaciones a esta zona fueron equiparables a las dirigidas a Brasil, Argentina y Chile en conjunto, por lo que le permite incorporar esa región a las transacciones comerciales mexicanas, así como los objetivos tradicionales de este tipo de acuerdos: incrementar el atractivo de invertir en México, diversificar el comercio e impulsar las exportaciones, incorporar un mayor contenido nacional a las exportaciones mexicanas y fomentar la integración de nuevas empresas a la actividad exportadora.

El tratado de libre comercio con Israel entró en vigor el 1º de julio de 2000 beneficiando a ambos países, ya que son los únicos en el mundo que tienen acuerdos preferenciales con los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

La mayor parte de las exportaciones mexicanas a Israel corresponden al petróleo (67%), y México recibe abonos y fertilizantes, productos químicos y maquinaria. En el período de 1994 al 2001 se establecieron en nuestro país 54 empresas con participación israelí, materializando inversiones por 9,961.5 md, es decir el 58.2% de la inversión proveniente por los países del Medio Oriente, ubicándose como el primer inversionista de dicho bloque en México. El destino de esta inversión por sector es del 69.5% para el comercio, 22.3% a la industria manufacturera, el 8.1% a servicios y el resto a transportes y comunicaciones.

Entre los diversos tratados que México ha firmado figura en primer lugar el TLCAN, y a últimas fechas se integra un segundo acuerdo importante, el establecido entre México y la Unión Europea (UE) (vigente el 1º de julio de 2000). Con ello la UE figura

como el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera directa, después de los Estados Unidos.

Este tratado es muy importante si consideramos que, el mercado europeo es el más grande del mundo, no sólo por su población (375 millones de habitantes) sino también por el nivel de ingreso, que en 1998 les permitió realizar compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares.

La inversión extranjera directa proveniente de la UE se ubica con el 39.7% en el sector servicios, el 29.5 en la industria, 23.7% se destina al comercio, 3.3% en la construcción, 1.5% en transportes y comunicaciones, 1.5% en el sector agropecuario, y con participaciones menores al 1% en minería y extracción, electricidad y agua.

El comportamiento del comercio exterior de México para el período 1994-2005 se muestra con altibajos y poca diferenciación entre el total de exportaciones e importaciones, ya que no obstante ser menor la tasa de crecimiento anual promedio de estas últimas (10.2%) no es suficiente para disminuir el déficit comercial. (Cuadro No. 10)

CUADRO NO. 10
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1994-2005
Millones de dólares

AÑO	Exportación	Importación	Saldo
1994	60,882.2	79,345.9	-18,463.7
1995	79,541.4	72,453.2	7,088.2
1996	95,999.7	89,468.8	6,530.9
1997	110,431.5	109,808.2	623.3
1998	117,539.3	125,373.1	-7,833.8
1999	136,361.8	141,974.8	-5,613.0
2000	166,120.7	174,457.8	-8,337.1
2001	158,779.7	168,396.4	-9,616.7
2002	161,046.0	168,678.9	-7,632.9
2003	164,766.4	170,545.8	-5,779.4
2004	187,998.6	196,809.7	-8,811.1
2005	214,233.0	221,819.5	-7,586.5
Acumulado	1,653,700.3	1,719,132.1	-65,431.8
Promedio	137,808.4	143,261.0	-5,452.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años

Datos sobre la evolución de la balanza comercial de México en relación con los intercambios comerciales realizados con los países y bloques con los que México mantiene tratados de libre comercio o acuerdos de cooperación económica (13) muestran que, en 9 de ellos el saldo se ha incrementado propiciando balances deficitarios si se compara el año 2000 con el 2005. (Cuadro No. 11).

La importancia de la firma de tratados y acuerdos comerciales para México se ha promovido en función de los beneficios que se puedan obtener al diversificar mercados y exportar más, sin embargo esto no se ha logrado e incluso se observa crecimiento del déficit comercial hasta del 300% como es el caso con Brasil. La mayor parte del saldo deficitario se concentra en los casos de Europa, Chile, Brasil y Japón.

El análisis global de los saldos comerciales de México muestra la gran influencia que el TLCAN tiene para nuestro país. El balance total de 1999 a 2005 se muestra superavitario al integrarlo y de saldo negativo cuando se excluye. El hecho de que México destine la mayor parte de sus exportaciones al mercado norteamericano (80%) es determinante.

CUADRO NO. 11
SALDO DE BALANZA COMERCIAL
POR TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA 1994 - 2005
Millones de dólares

TLC/ACE	1994	1996	1998	2000	2001	2003	2005
TLCAN	-3,283.2	13,466.4	8,894.3	19,487.6	25,364.4	39,827.9	64,194.1
Nicaragua	10.6	40.4	43.9	66.5	60.2	73.0	146.7
Costa Rica	67.1	130.5	194.7	106.1	154.0	-252.7	-500.1
G3	61.3	530.8	540.4	285.5	356.0	-122.5	365.3
Triángulo del Norte	310.5	514.3	825.0	860.7	871.9	764.7	1,000.9
TLCUEM	-6,252.2	-4,230.7	-7,810.1	-9,165.0	-10,832.9	-12,270.2	-15,073.6
Bolivia	-5.7	22.4	27.6	13.2	10.5	-5.6	7.6
Chile	-25.7	517.9	73.1	-462.4	-600.6	-759.4	-1,233.9
Israel	-81.6	-69.6	-119.5	-241.9	-218.3	-256.9	-285.5
Argentina	-85.0	220.2	120.9	41.3	-197.7	-675.5	-817.4
Brasil	-849.4	188.5	-502.3	-1,285.7	-1,516.3	-2,848.7	-4,556.7
AELC	-361.0	-81.1	-377.8	-270.4	-460.0	-218.8	-160.5
Japón	-3,783.0	-2,738.7	-3,685.8	-5,535.1	-7,465.1	-7,017.0	-12,185.5
Uruguay	-9.3	79.8	53.0	24.8	22.4	40.1	413.2
Saldo con TLCAN	-14,261.0	8,073.1	-1,795.8	4,387.4	6,149.0	17,037.9	32,548.4
Saldo sin TLCAN	-11,003.5	8,591.0	-10,617.0	-15,562.6	5,548.4	-23,549.4	-32,879.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Estas cifras ponen en duda la conveniencia de seguir negociando este tipo de acuerdos con otros países, sin embargo también debe tomarse en cuenta que los efectos de dichas negociaciones no son inmediatos.

Las expectativas de exportar más, a partir de la firma de acuerdos de protección recíproca de inversiones, y la consecuente entrada de capitales a nuestro país, se aprecian de bajo impacto, ya que la relación promedio de inversión extranjera a exportaciones es de 10.7%, mientras que respecto a importaciones tiene una

participación del 10.2%, por lo que la diferencia neta es de 0.5%, lo cual explica la baja o nula recuperación de la balanza comercial, a pesar de tener un buen ritmo de crecimiento tanto en exportación como en entrada de capitales al país. (Cuadro No. 12)

CUADRO NO. 12
PARTICIPACION DE INVERSION EXTRANJERA
EN SECTOR EXTERNO DE MEXICO 1994-2005

AÑO	IED/Exportación	IED/Importación
1994	17.5	13.4
1995	10.5	11.5
1996	8.2	8.8
1997	11.0	11.0
1998	7.1	6.7
1999	10.0	9.6
2000	10.6	10.1
2001	17.1	16.1
2002	11.3	10.8
2003	8.6	8.3
2004	9.9	9.5
2005	6.4	6.2
Promedio anual	10.7	10.2

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-SE

En general los resultados están sujetos a la reciprocidad o complementariedad de los mercados y la dinámica de desempeño que muestren los sectores productivos de cada país cuando se da la apertura.

La falta de resultados positivos en el aprovechamiento de estos tratados, de acuerdo al discurso oficial del gobierno federal, se atribuye fundamentalmente a que no se han dado las sinergias de agrupación de pequeños productores que pudieran

favorecer una mayor competitividad, o bien la falta de recursos económicos y humanos para profundizar las relaciones y mejorar las oportunidades de negocios.

El discurso teórico que justifica la apertura comercial de la economía mexicana se promovió con la obtención de un mayor crecimiento derivado del ajuste de precios al eliminar los aranceles y otras barreras no arancelarias al nivel de los precios internacionales, unido a la factibilidad de especializarse al aprovechar sus ventajas comparativas. Aunado a esto la concepción de que el crecimiento económico promueve un círculo virtuoso con un mejor desempeño económico elevando la productividad, la inversión y la calidad de la mano de obra, aspecto que fue ampliamente manejado para lograr la aceptación de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El argumento teórico es que el crecimiento endógeno se puede generar a partir de incrementar la productividad total de los factores (PFT) ya sea por innovación doméstica o imitación y adaptación del progreso tecnológico desarrollado en los países líderes, ya que la capacidad de asimilar e implementar dicha tecnología de punta depende del grado de apertura de la economía pequeña, observándose que los países abiertos tienen mayores tasas de crecimiento que los países cerrados y que los abiertos en vías de desarrollo crecen más que los abiertos ya desarrollados. (Fragoso Pastrana, E. 2003: 8-9³⁴).

Cabe resaltar aquí la evidencia de convergencia, ya que los países con un nivel inicial bajo de ingreso per cápita crecen más rápido, más no se concluye cuál es la relación de causalidad. Bajo el indicador del sector exportador se tiene que la decisión de participar en los mercados internacionales, unido a las relaciones

³⁴ Edna Fragoso evalúa la productividad factorial total a partir del valor agregado de la producción y acervos de capital para considerar la variación en el uso del capital y el trabajo, definiendo a la productividad como aquella parte del crecimiento del producto que no se explica por el crecimiento ponderado de los factores productivos, para el periodo 1970-1998.

interempresariales (subcontratación) y la capacidad laboral propician que las empresas exportadoras tengan mayor productividad que las no exportadoras.

Al medir el crecimiento de la economía, respecto al grado de apertura mediante las relaciones de las variables del sector externo (exportaciones, importaciones y exportaciones netas) en relación al PIB se encuentra que la relación de exportaciones y exportaciones netas es positiva, es decir, un aumento en las exportaciones está ligado con una economía más abierta que muestra mayor capacidad de imitación tecnológica, resultando en mayor productividad en el período 80-98.

Los resultados de este estudio muestran que la variable relevante es el cociente de exportaciones netas a PIB, por lo que el aumento de 1 punto porcentual en el grado de apertura está relacionado con un incremento de más de $\frac{1}{4}$ de punto en la productividad factorial total. En el caso de las otras dos estimaciones el resultado es ambiguo, ya que el cociente exportaciones/producto interno bruto (X/PIB) sobrestima el impacto en la PFT, y el de importaciones/producto interno bruto (M/PIB) indica que a mayor penetración de las importaciones, menor es el crecimiento de la PFT, aunque no es estadísticamente significativo. La IED muestra un efecto positivo no significativo estadísticamente.

Tanto la inversión en investigación y desarrollo como la capacitación laboral tienen efectos positivos. En este caso sólo la primera es estadísticamente significativa.

En los años recientes se observa una desaceleración de la productividad en el sector manufacturero, que puede ser atribuida a cambios en la medición de las bases de datos, pero donde es importante considerar los factores estructurales como el alto crecimiento al inicio del proceso de apertura por el aumento de la productividad y su posterior agotamiento.

Otro de los efectos de la apertura es la relación entre las tasas de productividad, siendo altas en el periodo 1985-1994 y el empleo que fue de menor incremento, debido a que la manufactura se volvió más intensiva en empleo incrementando su ventaja comparativa y su vocación exportadora (Fragoso Pastrana, E. 2003).

Los datos aportados anteriormente suscitan reflexiones en torno a los alcances de la apertura comercial, ya que si a partir de ella se logran mayores tasas de crecimiento entonces la política de apertura a ultranza pareciera ser el camino más adecuado para lograr el crecimiento económico tan ansiado en nuestro país. Sin embargo, los efectos esperados parecen tener una duración de corto plazo que se va reduciendo constantemente; por lo que esta estrategia de crecimiento debe complementarse o, aún más, buscar que la apertura sea sólo el detonante inicial pero no basar todas las expectativas en la evolución de los mercados externos.

En cuanto a la participación de la inversión extranjera directa y sus resultados, que muestran ser positivos pero poco significativos, es posible pensar que su comportamiento en las primeras etapas de su incorporación haya contribuido a incrementar la productividad, al producir eslabonamientos productivos tanto con las empresas locales como con la casa matriz vía importación de maquinaria, tecnología, insumos, etc., pero con el transcurso del tiempo dicho efecto se ha ido agotando, aspecto que teóricamente es posible si se consideran dos causas: i) con base en la ley de rendimientos decrecientes es necesaria una mayor inversión en periodos subsecuentes para mantener la tasa del periodo anterior, aspecto que se ha deteriorado en México al recibir menores flujos, así como un cambio en la orientación de los mismos, ii) la búsqueda de mayores ventajas por parte de las ETN propicia un cambio en el destino de la inversión a nivel mundial, aunado al alto nivel de dependencia de importaciones de nuestra economía, lo que muestra una integración baja entre las empresas ubicadas en su territorio.

Otro aspecto de la apertura que ha sido evaluado es el relacionado con los flujos de capital entre países asociados bajo un acuerdo o tratado comercial, que supone un incremento en los flujos de IED hacia la región. (Borja, A. 2000). El autor hace la acotación de que el tratado no es la única variable que explica los movimientos de capital entre estos países, debiéndose considerar los efectos de la apertura previa y el ciclo económico favorable de Estados Unidos.

En especial el caso del TLCAN se ha considerado no sólo como un tratado de liberación comercial sino de liberación de inversiones entre sus integrantes. Se puede considerar que sólo a partir de un tratado que contemplara ambos aspectos se lograría el aprovechamiento óptimo de las ventajas comparativas de las economías participantes.

Con base en las definiciones que se hacen del régimen de inversión existente en el TLCAN a partir del principio de trato nacional, las reglas de origen que vinculan inversión y comercio, anulación de requisitos de desempeño así como las restricciones hacia países no pertenecientes al tratado, sectores restringidos y otras reservas establecidas por los países, se observa una liberalización parcial de la inversión, cuyo ámbito normativo ha seguido siendo negociado y modificado por los países participantes a partir de las controversias que se han suscitado y las reformas efectuadas a sus propios marcos.

El comportamiento de los flujos de inversión muestra altas tasas que profundizan el proceso de integración económica, con una asimetría muy importante principalmente en cuanto a los montos de inversión captados por el mercado estadounidense y los de sus vecinos, cambios en la distribución de los flujos de IED en la región y los marcados contrastes entre México y Canadá en su relación con los Estados Unidos.

En los primeros 5 años de aplicación del TLCAN se tienen altas tasas de incremento en la atracción de IED, siendo mayores en el ámbito intra-regional hasta tres veces

más respecto al período anterior. La inversión extra-regional crece también pero a tasas menores con una distribución desigual entre los tres países.

El panorama previo de distribución entre los países se muestra muy similar al del anterior, dirigiéndose la mayor parte hacia Estados Unidos, en segundo a Canadá y en último lugar a México.

La mayor cantidad de estos flujos se realizan entre E.U. y Canadá (alrededor del 74.1% del total intra-regional que asciende a 111,365 millones de dólares corrientes). En términos de participación el porcentaje correspondiente a México ha descendido del 40.2% al 24.6%.

La forma en que se articulan estas economías muestra que México sigue siendo un importador neto de IED. En el caso de los otros dos países la situación de Canadá muestra mayores flujos de éste hacia Estados Unidos que a la inversa, esto hace pensar si realmente los flujos son “inversión nueva”, repatriación de empresas estadounidenses, o resultado de alianzas y fusiones entre empresas bajo los nuevos esquemas de organización empresarial e industrial.

El punto más importante a destacar es que las tres economías han resultado beneficiadas con mayores flujos de inversión, con la especificación de que esta corriente es más fuerte en el corredor entre Estados Unidos y Canadá que en el tramo entre E.U.A. y México.

México logró atraer mayor inversión, no sin vaivenes, al igual que incrementó su relación comercial con el resto del mundo, basado en la firma de tratados y acuerdos tanto de tipo comercial como de inversión, unido a las medidas de desgravación arancelaria, aceptación de reglas generales de organismos multilaterales y el cambio en su marco jurídico para hacerlo acorde a los requerimientos de instituciones internacionales así como de las empresas multinacionales y consorcios de

inversiones; sin embargo los resultados son pobres y los efectos en cuanto a crecimiento económico – sin mencionar el desarrollo económico – no se generaron en la medida de las expectativas.

En los acuerdos firmados, adecuaciones jurídicas y nuevas leyes no se aprecia la intención de México de establecer lineamientos, reglas o requisitos propios a las empresas interesadas en invertir en nuestro país, que le permitan obtener los resultados esperados y a la vez controlar la volatilidad de dichos capitales.

La inversión extranjera directa, a pesar de que enfrenta mayores contingencias en sus procesos de reubicación, no está sujeta a un solo territorio, sino que articula y decide su ubicación productiva en función de su rentabilidad, buscando integrar los mejores elementos que le permitan lograr su objetivo, de ahí que México deba buscar e implementar políticas que de igual forma le lleven a obtener el desarrollo económico a fin de otorgarle a su población mejores condiciones de vida y vincularse de manera exitosa a la economía mundial.

CONCLUSIONES

El panorama de contrastes que muestra la economía nacional en el período 1994-2005 con la atracción de capital extranjero, al ser considerado como factor de desarrollo y crecimiento económico, así como la política de apertura que ha seguido el gobierno mexicano se constituyó en el motivo de análisis de este trabajo.

Con base en los planteamientos y objetivos plasmados al inicio de este trabajo se obtuvo lo siguiente:

1. Las políticas orientadas a promover el desarrollo han sido implementadas con lineamientos generales – “desde arriba” - y no logran sus objetivos debido a su poca aplicabilidad a zonas y sectores específicos.
2. Las políticas gubernamentales en general se enfocan a lograr el crecimiento económico a nivel macroeconómico y el control de variables como la inflación o la balanza comercial, insertándose en la dinámica que marca la economía mundial en general y en particular del país, por lo que sus acciones se orientan en gran medida hacia el sector externo y el control de agregados macroeconómicos.
3. Los datos muestran las diferencias en los objetivos propuestos por los gobiernos y los resultados alcanzados, por lo que si se relaciona el desarrollo con la tasa de crecimiento del producto y el elemento que le contrarresta (la inflación), se concluye que México sólo logró desarrollo hasta 1970, y a partir de entonces éste se ha detenido o retrocedido.
4. Las reformas a la ley de inversión extranjera efectuadas en 1993, y los años subsecuentes, han dado origen a una mayor captación de capital externo; en promedio 7% anual, lo que le llevó a obtener un saldo acumulado de 1994 a 2005 de 196,970 millones de dólares.

5. Considerando la participación de las actividades económicas en el producto interno bruto nacional, el capital extranjero puede participar entre un 85 a 90% de ellas, de acuerdo a la nueva legislación; es decir, sólo un 10% estaría reservado al Estado o a los nacionales.
6. La inversión extranjera directa ingresa al país vía empresas transnacionales e incorporación a capitales nacionales, ubicándose en las ramas más dinámicas de la economía, evolucionando al ritmo de crecimiento de las variables económicas nacionales, por lo que en situaciones de incertidumbre decrece, reapareciendo cuando se han estabilizado las condiciones de los mercados y agentes económicos.
7. En el periodo analizado, en la primera etapa su orientación prioritaria es el sector industrial, seguido de los servicios y el comercio, con una presencia mínima en el extractivo y agropecuario, coadyuvando a un crecimiento económico desigual por la concentración de actividad económica que ofrecen zonas específicas del país con ventajas como infraestructura, economías de escala, amplio mercado de mano de obra e insumos diversos. En los últimos años esta tendencia se ha modificado y su orientación se dirige al sector servicios, en particular comercio y servicios financieros, lo que desarticula tanto al sector productivo industrial como a la economía en general, provocando mayor desempleo y condiciones adversas para la población.
8. El capital externo se localiza en las zonas de mayor atracción económica (sector secundario y terciario) y poblacional mostrando su interés por contar con las condiciones mínimas que garanticen una operación rentable.
9. Las empresas que integran inversión extranjera están íntimamente ligadas al sector externo, exportación – importación, por lo que gran parte de sus insumos y su producción está sujeta al mercado mundial, y por lo tanto a su incertidumbre.

10. En la relación del sector externo con los flujos de capital extranjero que ingresan al país es positiva; sin embargo, esto no ha sido suficiente para contrarrestar los saldos negativos de la balanza comercial.
11. Al ser estos capitales de origen extranjero, están vinculados a las actividades de exportación por la estrecha relación que tienen con las empresas transnacionales, limitando su papel como empresas integradoras ya que sus relaciones productivas y comerciales están orientadas al comercio intrafirma o a la casa matriz en el país de origen.
12. Las características principales identificadas de la IED localizada en nuestro país son:
- El principal inversionista es Estados Unidos y en segundo lugar los países de la Unión Europea.
 - Inicialmente se dirige al sector industrial (en especial el manufacturero) y el terciario, concentrándose en el sector servicios.
 - En el sector terciario se ha incrementado su participación en los últimos cinco años, incorporándose prioritariamente en el área financiera, seguida de transporte y comunicaciones, así como comercio; a consecuencia de los cambios a la ley y la mayor apertura.
 - Su participación en el sector terciario se encuentra en primer lugar en servicios financieros, seguros y fianzas (Aegon, ING, Banamex-City Group, HSBC (antes Bital), JP Morgan Capital –participantes en grupo financiero Serfin, Banco Bilbao Vizcaya, Santander), seguido del comercio, restaurantes y hoteles (Wal-Mart, McDonald's, Holiday-Inn, etcétera). El grupo comercial Carrefour vendió en 2005 sus 29 tiendas ubicadas en México; los principales compradores fueron el Grupo Chedraui y Soriana.

- El capital externo y las políticas gubernamentales que se han seguido para lograr el crecimiento de la economía nacional, se han vinculado a las actividades económicas más importantes, involucrándolas con el sector externo, donde el riesgo se encuentra en la volatilidad del mercado mundial, y la reorientación económica o la reubicación física del mismo.
- Esta nueva orientación hace vislumbrar que los capitales que lleguen a nuestro país en los próximos años se ubicarán en aquellos subsectores y ramas del sector terciario que ofrezcan mayor rentabilidad, siendo éstos los relacionados con las grandes zonas urbanas por la necesidad de contar con servicios bancarios y financieros, así como de abasto y entretenimiento; provocando mayor presión en la creación de infraestructura de las ciudades.

13. La política comercial seguida por México en cuanto a la firma de tratados de libre comercio y acuerdos de cooperación económica ha mostrado resultados ambiguos, al mantener el sector exportador como un factor clave del desarrollo del país. Si se considera que la mayor parte de las transacciones comerciales se realizan con Estados Unidos por lo que la situación actual no es muy diferente de la que se tenía antes de la firma del TLCAN.

14. Al evaluar la competitividad comercial como la diferencia en el comercio bilateral de dos países, se tiene que en el caso mexicano, ésta ha sido positiva en relación al bloque del TLCAN, más no así con otros países. Una de las posibles causas se atribuye a que nuestro país ha accedido a desgravar el sector industrial en forma por demás acelerada, protegiendo con mayores plazos a algunas ramas y subsectores en el sector primario de la economía. En este sentido los efectos de los tratados se van diluyendo en el tiempo, por lo que se impone la implementación de nuevas acciones que fomenten la competitividad comercial real basada en la productividad del país y no sólo en aspectos fiscales.

15. La legislación relativa a la IED ha sufrido grandes modificaciones y se han liberado más actividades a la participación de los inversionistas extranjeros, estos cambios no se manifiestan en una mayor entrada de capitales, implicando que no es suficiente con liberalizar y adecuar leyes o mercados

México se encuentra inmerso en la economía mundial de una nueva forma, a partir de 1986 con la adhesión al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y la firma de tratados de libre comercio con diferentes países. Este proceso se ha consolidado con la apertura comercial a ultranza en las últimas décadas

Una de las principales causas por las que México comenzó a participar de esta manera en la economía mundial fue que necesitaba alcanzar metas económicas específicas como son la inflación de un dígito, reducción del desempleo, abatimiento de la deuda pública y del déficit fiscal, entre otras; con la finalidad de insertarse a ella como un país desarrollado.

Nuestro país tuvo que adecuarse monetaria y jurídicamente, y signar tratados comerciales para lograr la apertura comercial. Unido a las normas del GATT y los acuerdos con el FMI, se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y posteriormente se logró firmar tratados y acuerdos comerciales con otros 42 países del mundo.

En cuanto a las adecuaciones y desregulación de ordenamientos jurídicos, se tuvieron que reformar algunos artículos constitucionales, además de modificar leyes y reglamentos, como el efectuado a la Ley de Inversión Extranjera. Se ajustaron las medidas en política monetaria, como el uso del tipo de cambio rígido al de libre flotación.

Teóricamente, los cambios en política económica obedecen fundamentalmente a los nuevos enfoques que sobre el desarrollo económico se han generado, donde un país no va a lograr obtener el máximo de satisfactores para su población sólo a partir

de los recursos naturales existentes (A. Smith, David Ricardo), por diferenciales de precios o gustos (Heckscher-Ohlin, Samuelson), por la forma en que participa en la economía mundial (corriente estructuralista, dependentista, etc.); por la suma de las ventajas con que cuenten sus empresas (Porter, M., 1997), o su nivel de productividad (Krugman, P., 1996); sino que cada uno de estos factores representan en mayor o menor medida una parte del complejo sistema económico actual; en el que cada Estado determinará las acciones y programas que le permitan obtener los mejores niveles de bienestar para su población.

La controversia sigue centrándose en cuáles son los elementos que permiten a un país crecer y desarrollarse para ofrecer a sus habitantes un mejor nivel de vida, de tal forma que los gobiernos deben pensar cómo alcanzar los objetivos planteados: 1) con la explotación, a veces desmedida, de la naturaleza o del trabajo, 2) a partir de la aceptación de un papel subordinado y codependiente de otras economías, 3) por el progreso de su propio desempeño, elevación de la productividad y mejora en las condiciones de inserción a la economía mundial.

El capital, (en particular el internacional), como factor del desarrollo, sigue siendo indispensable e incuestionable, sin embargo las políticas y leyes que lo rijan deben contribuir a un desarrollo más justo y equilibrado para toda la sociedad.

BIBLIOGRAFIA

- Agénor, P. y J. Montiel Meter, (2000) La macroeconomía del desarrollo. México, Fondo de Cultura Económica.
- Aguilar M. Alonso (1986) "Estrategia del Capital Extranjero en México" en El Capital Extranjero en México. Ed. Nuestro Tiempo, México, D.F.
- Aguilar, I., (1992) La descentralización industrial en México y el desarrollo regional. México, El Colegio de México.
- Argandoña, A., (1998) Políticas macroeconómicas en los países industrializados. España, Editorial Biblioteca Nueva.
- Argandoña, A.; Gámez, C. y F. Mochón, (1997) Macroeconomía avanzada II. Fluctuaciones cíclicas y crecimiento económico. España, Mc-Graw Hill.
- Ayala Espino, J., (2003) Instituciones para mejorar el desarrollo. Un Nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. México, Fondo de Cultura Económica.
- Banco de México, Indicadores Económicos 1986 - 1995
- Beck, U., (1998) ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuesta a la globalización. 7ª. Edición. España, Paidós, Estado y Sociedad.
- Bhagwati, Jagdish (2005) En defensa de la globalización. Colección Arena Abierta. Editorial Debate. España.
- Blomström, Magnus (1985) "El Comportamiento de las Empresas Nacionales y Extranjeras en México. Revisión del estudio de Fajnzylber y Martínez Tarragó", *El Trimestre Económico* No. 205, pp. 175-194
- Blomström, Magnus and Kokko, Ari (2000). "Regional Integration and Foreign Direct Investment: a Conceptual Framework and Three Cases", en <http://wbln0018.worldbak.org/research/workpapers.nsf>
- Borja Tamayo, A., (coord.) (2001) Para evaluar al TLCAN. México, Miguel Angel Porrúa - ITESM.
- Brown Grossman, F. y L. Domínguez V., (coord.) (1999) Productividad: desafío de la industria mexicana, México, UNAM.
- Cabral, Luis, (1997) Economía Industrial, McGraw-Hill, España
- Campos, Ricardo, (1993) El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana: crisis y estabilización, México, Plaza y Valdés

Cárdenas, Enrique, (1987) La industrialización mexicana durante la gran depresión, 1a. Edición. México, El Colegio de México.

Cárdenas, Enrique, (1996) La política económica en México, 1950- 1994, 1ª. Edición, México, Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.

Carrada Bravo, Francisco (1998) "Inversión Extranjera Directa e Industria Maquiladora en México" *Comercio Exterior*, Vol. 8, No. 4, pp. 273-282

Caves, Richard E. (1998) "Research on International Business: Problems and Prospects", *Journal of International Business*, Vol. 29, No. 1, pp. 5-19

Chudnovsky, D., Kosacoff, B., y A. López, (1999) Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado. Argentina, Fondo de Cultura Económica.

Clavijo, Fernando, Valdivieso, Susana (2000) "Reformas estructurales y políticas macroeconómicas: el caso de México 1982-1999", CEPAL, Serie Reformas Económicas No. 67, Santiago de Chile

Comisión Económica para América Latina (1994) El regionalismo abierto en América latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina (2000) La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2001a) La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2002) La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2003) La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2004) La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2005) *Serie Desarrollo Productivo No. 113*. Santiago de Chile, ONU.

Comisión Económica para América Latina (2002) Globalización y Desarrollo. Brasil. ONU.

Comisión Económica para América Latina (2006) Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, ONU

Correa, M. E., Calvo, R. (1996) "Inversión en Cartera y Sector Externo en la Economía Mexicana", en *Comercio Exterior*, Vol. 46, núm. 4, México

David, R., (1959) Principios de Economía Política y Tributación. México, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Di Filippo, A., y F. Rolando, (2000) Integración regional, desarrollo y equidad. México, Siglo XXI editores-CEPAL.

Domínguez Villalobos Lilia y Flor Brown Grossman (2003) Estructuras de mercado de la industria mexicana. Facultad de Economía. UNAM-Miguel Angel Porrúa

Dornbusch R., Fischer S., y R. Startz, (1998) Macroeconomía, 7ª. edición, España, Mc-Graw Hill.

Dunning, John H., McKalg-Berliner, Allison (2002) "The Geographical Sources of Compettiveness: The Professional Business Services Industry". *UNCTAD* Vol. 11, No. 3 en <http://www.unctad.org>

Dunning, John H. (1988), "the Eclectic Paradigm of International Production; A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies* 19, núm. 1.

Dunning, John H. (1993) Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison-Wesley

Dunning, John H. (1995) "Reappraising the Eclectic Paradigm in the Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, third quarter, p. 461-485, <http://www.jibs.net>

Dussel Enrique (2001) Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas de la metodología CAN y MAGIC, Unidad de Desarrollo Industrial, Serie Estudios y Perspectivas 1, CEPAL, México

Dussel Peters, E., (coord.) (2003A) Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. México, UNAM, BID-INTAL, Plaza y Valdés Editores.

Dussel Peters, E., (coord.) (2003B) Perspectivas y retos de la competitividad en México. Facultad de Economía. UNAM - Canacintra.

Ejecutivos de Finanzas (1993) "La competitividad de la empresa mexicana en la década de los noventa." Año XXII, Número especial. México

Fragoso Pastrana, Edna C. (2003) "Apertura comercial y productividad en la industria manufacturera mexicana" en *Economía Mexicana* (nueva época) Vol. XII, No. 1, CIDE, México

Flores Salgado, J., y R. Tirado Jiménez, (comp.) (2001) Economía industrial y agrícola en México ante la apertura. México, UAM-Xochimilco

Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony J. (1999) The Spatial Economy, MIT. Versión en español: Economía Espacial. Las Ciudades, las Regiones y el Comercio Internacional. Ed. Ariel Barcelona (2000)

Graham, Edward M. (1992) "Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa: Teorías Alternativas y Evidencia Internacional", *Moneda y Crédito* No. 194, pp. 13-57, en <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/>

Gray, J., (2000) Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global. España, Paidós, Estado y Sociedad.

Green, Rosario (1998) Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997: de abundancias y escases, México, Fondo de Cultura Económica,

Griffith-Jones, Stephany, comp., (1988) Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina, Fondo de Cultura Económica.

Griffith-Jones, Stephany (2000) "International Capital Flows to Latin America", CEPAL, Serie Reformas Económicas No. 55, Santiago de Chile

Groose, Robert y Trevino, Len J. (1996) "Foreign Direct Investment: An Analisis by Country of Origin", *Journal of International Business Studies*, 1s. quarter, pp. 139-155

Gurría, José Angel (1993) La política de la deuda externa, México, Fondo de Cultura Económica.

Gutiérrez Chávez, Fernando (1996) "Las Grandes Empresas en el Comercio Exterior de México", *Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 4, pp. 267-284

Guzmán, Alenaka (1997) "Productividad y Especialización Manufacturera en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994", *Comercio Exterior*, Marzo, pp. 179-191

Head, Keith C., Ries, John C., Swenson, Deborah L. (1999) "Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 29, pp. 197-218, en <http://www.elsevier.com/wps>

Hernández Laos, E., (2000) La competitividad industrial en México. México, Plaza y Valdés Editores-UAM.

Gurría, José Angel (1993) La política de la deuda externa, México, Fondo de Cultura Económica.

Heyman, Timothy (1999) Mexico for the Global Investor: Emerging Markets, Theory and Practice, México, Ed. Milenio.

Hymer, Stephen H. (1979) The Multinational Corporation. Traducción al español: La Compañía Multinacional. Un Enfoque Radical, en H. Blumes Ediciones 1982, Madrid.

IMF (2006) Balance of payments statistics

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (1994) *Estadísticas históricas de México*, tomo II, México

Katz, Isaac (2000) "Efecto Regional de la Apertura Comercial" en, México: Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

Korten, D. C., (1998) Cuando las transnacionales gobiernan el mundo. Santiago de Chile, Cuatro vientos Editorial.

Krugman, P., (1996) Vendiendo prosperidad. México, Ariel Sociedad Económica.

Krugman, P., (1997) El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad. España, Crítica.

Krugman, Paul (1991) "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy* No. 99, pp. 183-199, en <http://www.journals.uchicago.edu/jpe/>

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1973) Diario Oficial de la Federación. México 9 de Marzo

López Velarde, A., (1999) "La inversión extranjera en la globalización", en Lerman Alperstein, A., (comp.) Globalización-regionalización. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

Malpica de Lamadrid, L., (2002) La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano. México, Noriega editores.

Markusen R. James (1997) "Trade versus Investment Liberalization" *National Bureau of Economic Research, Working Paper 6231*, en <http://www.nber.org/papers.nber.org>

Markusen R. James and Markusen E. Keith (2000) "Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence", en <http://www.nber.org/papers.nber.org/papers>

Millán B. J. y A. Alonso C., (coord.) (2000) México 2030. Nuevo siglo, nuevo país. México, Fondo de Cultura Económica.

Moran T. H., (2000) Inversión extranjera directa y desarrollo. México, Oxford University Press.

Mortimore, Michael; Buitelaar, Rudolf; Bonifaz F., José Luis (2000) México, un CANálisis de su competitividad internacional. CEPAL, Santiago de Chile, Chile

Mortimore, Michael; Pérez Nuñez, Wilson (2001) "La Competitividad Empresarial en América Latina y el Caribe" en *Revista de la CEPAL No. 74*, Ago. pp. 37-59

North American Free Trade Agreement (1994) en <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/naftatce.asp>

Novelo Urdanivia, F., (1997) Invitación a Keynes. México, UAM-Fondo de Cultura Económica.

Novelo Urdanivia, F., (2000) La política exterior de México en la era de la globalización. México, UAM-Plaza y Valdés Editores.

Novelo Urdanivia, F., (comp.) (2002) La política económica y social de la alternancia. Revisión crítica. México. UAM-Miguel Ángel Porrúa.

Ortiz Mena, A., (2000) El desarrollo estabilizador: reflexiones de una época. Fideicomiso Historia de las Américas, México, Fondo de Cultura Económica.

Page, S., (2000) Regionalism among developing countries. London, Mc-Millan Press Ltd.

Pepall Lyne., Richards, D.J., Norman, G., (2006) Organización Industrial. Teoría y práctica contemporáneas, 3ª. Ed. Thomson Editores, México

Polanyi, K., (1992) La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. México, Fondo de Cultura Económica.

Porter, M.E., (1997) La ventaja competitiva de las naciones, Barcelona, España, Plaza y Janés.

Quiroz Cuenca, S. (2003) "Competitividad e inversión extranjera directa en México" en *Análisis Económico No. 37*, vol. XVIII, UAM-Azcapotzalco, México

Ramírez Torres Alejandro S. (2002) Inversión Extranjera Directa en México: Determinantes y Pautas de Localización, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

Rubio, Luis. (coord.) (2001) Políticas económicas del México contemporáneo, Biblioteca Mexicana, México, Fondo de Cultura Económica

Salvatore, Dominick. (1999) *Economía Internacional*, Prentice Hall, México

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (1993) Ley de inversión extranjera, México

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (1995) *Estadísticas*, varios años, Dirección General de Inversión Extranjera, México

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (1998) Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, en <http://www.secofi.gob.mx>.

Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera. <http://www.economia.gob.mx>.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1973) Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, Diario Oficial, 9 de Marzo de 1973, México

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1989) Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Diario Oficial de la Federación. México 16 de Mayo

Sepúlveda, A.B., y A. Chumacero (1983) La inversión extranjera en México. México. Fondo de Cultura Económica.

Stiglitz, Joseph E. (2002) El malestar en la globalización. Taurus, Santillana Ediciones Generales, México

Stiglitz, Joseph E. (2006) Cómo hacer que funcione la globalización. Taurus, Santillana Ediciones Generales, México

Taylor, Christopher (2006) "Foreign direct investment and the euro: the first five years", *Cambridge Journal of Economics*

UNCTAD, *World Investment Report*, varios números.

Urías, Roberto (1995) "Flujos de capital y mercados emergentes", en *Revista de Comercio Exterior*. México

Vidal, Gregorio (coord.) (2006) ALCA: Procesos de Integración y Regionalización en América. México, UAM-INTAM-Miguel Angel Porrúa

Villarreal González, D.R., (comp.) (2000) La política económica y social de México en la globalización. México, UAM-X-Miguel Angel Porrúa

Villarreal, R., (1989) Economía internacional. Las teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica, México, tomo I, Lecturas de El Fondo de Cultura Económica No. 30.

Villarreal, R., (2000) Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929 – 2000). México, Fondo de Cultura Económica.

Viner, J., (1950) The customs union issue. Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.

Walz, U., (1999) Dynamics of regional integration. Germany, Physica-Verlag Heidelberg.

PÁGINAS WEB:

<http://www2.jpmorgan.com>

<http://www.unctad.org>

<http://www.jibs.net>

<http://www.economia.gob.mx>.

<http://www.elsevier.com/wps>

<http://www.journals.uchicago.edu/jpe/>

<http://www.nber.org/papers.nber.org>

<http://www.sice.oas.org/trade/nafta/naftatce.asp>

<http://www.worldbank.org/>

<http://www.inegi.gob.mx>.

<http://www.imf.org>

<http://www.nber.org/papers.nber.org/papers>

<http://wbln0018.worldbak.org/research/workpapers.nsf>

<http://www.secofi.gob.mx>

ABREVIATURAS

ADPIC	Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AGCS (GATS- siglas en inglés)	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
APPRI	Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
BANXICO	Banco de México
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNIE	Comisión Nacional de Inversión Extranjera
DGIE	Dirección General de Inversión Extranjera
EM	Empresas Multinacionales
ETN	Empresas Transnacionales
FICORCA	Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreements on Tariffs and Trade)
IED	Inversión Extranjera Directa
INEGI	instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

mdd	Millones de dólares
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
PAC	Programa de Aliento y Crecimiento
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
PIRE	Programa Inmediato de Reordenación Económica
PRONAFICE	Programa Nacional de Fomento a la Industria y Comercio Exterior
PT	Productividad total
PTF	Productividad total de los factores
RNIE	Registro Nacional de Inversión Extranjera
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TN	Trato Nacional
TNMF	Trato de Nación Más Favorecida

INDICE CUADROS

No.	TITULO	Página
1	AMERICA LATINA. FLUJOS DE INVERSION DIRECTA EN EL EXTERIOR 1980 – 2004 (Millones de dólares)	66
2	ETAPAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA 1934- 2005 (Tasas de variación promedio sexenal)	123
3	INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN 1975-1993 (Tasa de participación)	133
4	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1975-1980 (Tasa de participación)	134
5	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1981 – 1989 (Tasa de participación)	135
6	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1990 – 1993 (Tasa de participación)	135
7	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO 1994-2005, PRINCIPALES PAISES Y AREAS ECONOMICAS (Tasa de participación)	139
8	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1994 – 2005 (Tasa de participación)	141
9	FILIALES EN MÉXICO DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES NO FINANCIERAS 2005	143
10	COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1994 – 2005 (Millones de dólares)	158

11	SALDO DE BALANZA COMERCIAL POR TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA 1994 – 2005 (Millones de dólares)	159
12	PARTICIPACION DE INVERSION EXTRANJERA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1994-2005	160

INDICE TABLAS

No.	TITULO	Página
1	CAUSAS Y EFECTOS DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	49

INDICE GRAFICAS

No.	TITULO	Página
1	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA ECONOMIA MEXICANA (por marco jurídico)	89

INDICE DE DIAGRAMAS

No.	TITULO	Página
1	DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD	38
2	CIRCULO VIRTUOSO DE LA ECONOMIA MEXICANA	144

ANEXO

ANEXO

INDICE BASE DE DATOS

A1	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN 1975-1989 (Millones de dólares)
A2	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO 1994 -2005, PRINCIPALES PAISES Y AREAS ECONOMICAS (Millones de dólares)
A3	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1975-1980 (Millones de dólares)
A4	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1981-1989 (Millones de dólares)
A5	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1990 – 1993 (Millones de dólares)
A6	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1994-2005 (Millones de dólares)
A7	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1995 – 2005 (Tasa de crecimiento)

CUADRO A1
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA POR PAIS DE ORIGEN
1975-1989
(Millones de dólares)

1a. Parte

PAIS	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Total	5,016.7	5,315.8	5,642.9	6,026.2	6,836.2	8,458.8	10,159.9
Estados Unidos	3,516.7	3,838.0	3,961.3	4,206.3	4,758.0	5,836.6	6,908.7
Alemania Federal	311.0	345.5	411.9	439.9	505.9	676.7	823.0
Japón	100.3	106.3	237.0	289.2	376.0	499.1	711.2
Gran Bretaña	275.9	207.3	208.8	216.9	205.1	253.7	294.6
Suiza	215.7	223.3	299.1	331.4	362.3	473.7	548.8
España	45.2	58.5	56.4	84.4	123.0	203.0	304.8
Francia	90.3	74.4	73.4	78.3	82.0	101.5	111.6
Suecia	50.2	53.2	50.8	90.4	116.0	126.9	142.2
Canadá	145.5	106.3	118.5	108.5	109.4	126.9	132.1
Holanda y Bélgica	85.3	106.3	112.9	108.5	88.9	93.0	101.6
Italia	45.2	79.7	33.9	36.2	54.7	25.4	30.5
Otros	135.4	116.9	79.0	36.2	54.7	42.3	50.8

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA POR PAIS DE ORIGEN
1975-1989
(Millones de dólares)

2a. Parte

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	10,732.7	11,407.1	13,012.3	14,783.3	17,049.8	20,927.0	24,084.1	26,489.6
Estados Unidos	7,334.8	7,601.4	8,522.4	9,959.0	11,046.6	13,716.2	14,957.8	16,691.2
Alemania Federal	862.9	972.9	1,125.5	1,183.5	1,399.4	1,446.3	1,583.0	1,661.2
Japón	776.9	780.4	816.1	895.4	1,037.6	1,170.4	1,319.1	1,342.0
Gran Bretaña	302.0	351.2	395.5	452.7	557.0	987.9	1,754.7	1,796.3
Suiza	517.7	587.9	648.3	790.1	823.0	918.2	1,004.5	1,175.5
España	345.2	357.9	469.8	384.0	477.7	603.5	637.2	677.8
Francia	118.6	228.6	237.3	248.0	564.9	596.1	748.5	797.1
Suecia	140.2	169.3	230.4	235.9	260.5	297.2	329.7	336.6
Canadá	140.2	162.3	194.8	229.9	270.5	289.8	323.5	368.0
Holanda y Bélgica	107.9	121.0	138.8	161.3	171.5	201.8	272.8	262.6
Italia	32.4	33.4	36.0	36.6	38.5	41.3	41.3	46.9
Otros	53.9	103.8	197.4	206.9	404.2	659.9	1,112.0	1,334.4

Fuente: INEGI Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, varios años

CUADRO A2
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO 1994 - 2005*
PRINCIPALES PAISES Y AREAS ECONOMICAS
(Millones de dólares)

PAISES Y AREAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	10,663.7	8,357.2	7,847.2	12,130.9	8,366.0	13,631.2	17,587.8	27,150.9	18,274.7	14,183.8	18,674.3	13,811.8
América del Norte	5,724.2	5,667.9	5,823.0	7,667.1	5,679.0	7,982.3	13,211.5	22,076.1	12,154.7	8,790.0	8,265.9	9,292.4
Canadá	740.7	170.2	542.2	240.5	215.4	623.4	699.7	1,021.9	217.3	248.2	508.1	207.7
Estados Unidos	4,983.5	5,497.4	5,280.8	7,426.6	5,463.6	7,358.9	12,511.8	21,063.2	11,937.4	8,541.8	7,757.8	9,084.7
Unión Europea	1,935.7	1,845.5	1,148.5	3,171.3	2,053.2	3,860.6	3,181.7	4,203.2	4,881.0	4,588.2	8,606.5	3,981.1
UE principales países	1,894.7	1,693.0	981.0	3,058.6	1,861.8	2,872.9	2,935.7	3,773.9	4,378.7	4,344.3	8,209.0	3,688.5
Resto UE	41.0	152.5	169.4	112.7	190.9	987.7	246.0	429.3	502.3	243.9	397.5	292.7
Países seleccionados	2,951.6	794.4	801.0	1,220.0	546.3	1,707.2	1,066.0	775.7	863.3	709.0	1,660.8	398.8
Japón	631.3	155.8	143.9	353.1	100.0	1,232.7	417.2	185.7	159.2	121.2	363.4	73.5
Suiza	53.8	200.2	83.0	26.7	48.5	125.2	151.5	-176.7	461.7	310.8	1,092.9	122.2
Resto países	2,266.5	438.4	574.1	840.2	397.8	349.3	497.3	766.7	242.4	277.0	204.5	203.1
Otros países	52.2	49.4	74.7	72.5	87.5	81.1	128.6	95.9	375.7	96.6	141.1	139.5

UE principales países incluye Alemania, España, Francia, Holanda, Reino Unido.

*Cifras reportadas como realizadas al 31 Diciembre 2005

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO A3
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
 1975- 1980
 (Millones de dólares)

SECTOR	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Total	5,016.7	5,315.8	5,642.9	6,026.2	6,836.2	8,458.8
Industrial	3,769.0	4,079.9	4,292.0	4,682.4	5,274.1	6,559.8
Otros Servicios	350.2	414.1	412.5	473.7	585.2	716.5
Comercio	571.9	580.0	667.0	598.4	636.5	754.5
Extractivo	317.6	234.4	262.9	263.9	332.9	419.6
Agropecuario	8.0	7.4	8.5	7.8	7.5	8.4

Cifras Acumuladas a Diciembre de cada año.

Fuente: Nafinsa. La Economía Mexicana en cifras 1990. 11a. Edición, México

CUADRO A4
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
 POR SECTOR ECONOMICO 1981 - 1989
 (Millones de dólares)

SECTOR	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	10,159.9	10,786.4	11,470.1	12,899.9	14,628.9	17,049.8	20,927.0	24,084.1	26,489.1
Industrial	7,963.6	8,346.7	8,943.7	10,213.3	11,379.1	13,294.7	15,695.2	16,715.2	17,694.1
Servicios	1,034.3	1,271.8	1,284.7	1,406.9	1,842.2	2,165.3	3,599.2	5,476.6	6,488.9
Comercio	923.5	925.8	984.4	1,015.9	1,125.4	1,276.6	1,255.4	1,502.2	1,887.0
Extractivo	233.8	237.3	252.3	258.0	276.0	306.8	355.6	380.5	391.2
Agropecuario	4.7	4.8	5.0	5.8	6.2	6.4	21.6	9.6	28.4

Cifras acumuladas a Diciembre de cada año.

Fuente: Natfinsa 1991. La Economía Mexicana en cifras 1990. 11a. Edición, México

CUADRO A5
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO
1990 - 1993
Millones de dólares

SECTOR	1990	1991	1992	1993
Industrial	1,193	964	1,101	2,321
Servicios	2,203	2,138	1,700	1,731
Comercio	171	388	751	760
Extractivo	94	31	9	55
Agropecuario	61	45	39	35
Total	3,722	3,565	3,600	4,901

Fuente: INEGI (2001) Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, pág. 651

CUADRO A6
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1994-2005
(Millones de dólares)

AÑO	Agrope		Electricidad y agua		Construcción		Comercio		Transporte y Comunicaciones		Servicios Financieros		Servicios Comunitarios		Total
	Extrac-tivo	Indus-trial	dad y	agua	ción	0	ciones	ros	les	Comuna	les	Comuna	les		
1994	10.8	97.8	6,209.0	15.2	259.6	1,251.5	719.3	941.7	1,158.8	10,663.7					
1995	11.1	79.1	4,862.1	2.1	31.8	1,012.5	876.3	1,070.1	412.1	8,357.2					
1996	33.4	83.8	4,819.3	1.1	25.5	751.9	428.0	1,215.5	488.7	7,847.2					
1997	10.0	130.6	7,290.4	5.2	110.4	1,871.1	681.5	1,109.3	922.4	12,130.9					
1998	29.1	49.4	5,010.4	25.1	136.3	1,038.2	436.6	732.6	908.3	8,366.0					
1999	82.5	138.1	9,149.2	150.3	109.6	1,408.8	232.4	772.1	1,588.2	13,631.2					
2000	91.6	198.9	9,893.0	134.0	172.1	2,432.3	-2,158.8	4,783.8	2,040.9	17,587.8					
2001	64.7	28.5	5,505.2	333.4	107.9	2,225.7	2,778.1	14,433.3	1,674.1	27,150.9					
2002	92.6	244.1	7,621.4	398.8	347.7	1,742.6	819.8	5,760.6	1,247.5	18,274.7					
2003	10.6	76.8	6,589.0	323.2	80.1	1,394.0	1,627.6	2,315.0	1,767.5	14,183.8					
2004	14.8	145.8	9,320.8	198.3	232.1	1,175.2	1,254.1	5,385.6	947.6	18,674.3					
2005	5.2	-2.5	7,847.4	219.4	129.5	2,539.2	1,088.1	606.4	1,379.1	13,811.8					
Promedio	38.0	105.9	7,009.8	150.5	145.2	1,570.3	731.9	3,260.5	1,211.3	14,223.3					

NOTA: Para 1994-1998, la IED se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre 2003 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

Fuente: Elaboración propia con base datos de INEGI-SE, varios años.

CUADRO A7
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1995-2005
 Tasa de crecimiento

ANO	Agrope Extractivo	Industrial	Electrici dad y agua	Construc ción	Comercio	Transpor te y Comunica ciones	Servicios Financie ros	Servicios Comuna les	Total
1995	2.8	-19.1	-21.7	-86.2	-87.8	-19.1	21.8	13.6	-64.4
1996	200.9	5.9	-0.9	-47.6	-19.8	-25.7	-51.2	13.6	18.6
1997	-70.1	55.8	51.3	372.7	332.9	148.8	59.2	-8.7	88.7
1998	191.0	-62.2	-31.3	382.7	23.5	-44.5	-35.9	-34.0	-1.5
1999	183.5	179.6	82.6	498.8	-19.6	35.7	-46.8	5.4	74.9
2000	11.0	44.0	8.1	-10.8	57.0	72.7	-1028.9	519.6	28.5
2001	-29.4	-85.7	-44.4	148.8	-37.3	-8.5	-228.7	201.7	-18.0
2002	43.1	756.5	38.4	19.6	222.2	-21.7	-70.5	-60.1	-25.5
2003	-88.6	-68.5	-13.5	-19.0	-77.0	-20.0	98.5	-59.8	41.7
2004	39.6	89.8	41.5	-38.6	189.8	-15.7	-22.9	132.6	-46.4
2005	-64.9	-101.7	-15.8	10.6	-44.2	116.1	-13.2	-88.7	45.5
Promedio	38.1	72.2	8.6	111.9	49.1	19.8	-119.9	57.7	12.9
									3.0

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-SE.