

Inversión Extranjera Directa en México, 1980-2011

Aspectos cuantitativos y cualitativos



Samuel Lichtensztein

Biblioteca
Universidad Veracruzana

Esta obra se encuentra disponible en Acceso Abierto para copiarse, distribuirse y transmitirse con propósitos no comerciales. Todas las formas de reproducción, adaptación y/o traducción por medios mecánicos o electrónicos deberán indicar como fuente de origen a la obra y su(s) autor(es).

Se debe obtener autorización de la Universidad Veracruzana para cualquier uso comercial.

La persona o institución que distorsione, mutile o modifique el contenido de la obra será responsable por las acciones legales que genere e indemnizará a la Universidad Veracruzana por cualquier obligación que surja conforme a la legislación aplicable.

Biblioteca

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO
(1980-2011)

UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Raúl Arias Lovillo

Rector

Porfirio Carrillo Castilla

Secretario Académico

Víctor Aguilar Pizarro

Secretario de Administración y Finanzas

Leticia Rodríguez Audirac

Secretaria de la Rectoría

Agustín del Moral Tejeda

Director General Editorial

Samuel Lichtesztejn

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN MÉXICO
(1980-2011)

Aspectos cuantitativos y cualitativos



Universidad Veracruzana
Dirección General Editorial

Biblioteca
Xalapa, Ver., México
2012

Diseño de portada: Lizeth Pedregal.

Clasificación LC: HG5162 L523 2012

Clasif. Dewey: 332.6730972

Autor: Lichtesztejn, Samuel

Título: Inversión extranjera directa en México (1980-2011) : aspectos cuantitativos y cualitativos / Samuel Lichtesztejn.

Edición: Primera edición.

Pie de imprenta: Xalapa, Ver., México : Universidad Veracruzana, 2012.

Descripción física: 126 p. ; 21 cm.

Serie: (Biblioteca)

Nota: Bibliografía: p. 119-122.

ISBN: 9786075021867

Materias: Inversiones extranjeras--México--Historia--Siglo XX.

Inversiones extranjeras--México--Historia--Siglo XXI.

Inversiones--México.

DGBUV 2012/38

Primera edición, 26 de octubre de 2012

© Universidad Veracruzana

Dirección General Editorial

Hidalgo núm. 9, Centro

Xalapa, Veracruz, México

Apartado postal 97, CP 91000

diredit@uv.mx

Tel / fax)228 818 59 80; 818 13 88

ISBN: 978-607-502-186-7

Impreso en México

Printed in Mexico

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa (IED), es aquella que se lleva a cabo en el campo de la producción de bienes y servicios y es operada de manera fundamental por empresas transnacionales y sus filiales. En las últimas cuatro décadas, la IED ha sido ampliamente superada por las inversiones financieras internacionales. No obstante, este tipo de inversión continúa siendo un factor reconocido y trascendente en la evolución productiva y comercial de la economía internacional y un importante componente del llamado proceso de globalización.

El presente estudio aborda, principalmente, la evolución cuantitativa y los rasgos cualitativos de la Inversión Extranjera Directa en México, tomando como periodo los años de 1980 a 2011, según el grado de disponibilidad de la información. Este libro se divide en cuatro secciones que contienen siete capítulos. En la parte final se sintetiza y concluye, y se incorporan tres apéndices.

La sección uno hace referencia al marco normativo de la IED en México y a los grados de restricción aplicados a esas inversiones. En el primer capítulo se analizan las diversas regulaciones aprobadas respecto a la IED en el país, es decir, se exponen los aspectos institucionales que se reflejan en las leyes, decretos y normas reglamentarias que establecen las condiciones y requisitos que el Estado mexicano ha manejado en el curso del tiempo para admitir dichas inversiones extranjeras directas.

En el segundo capítulo se estudian los índices de restricción o de apertura que caracterizan el ingreso de la IED en México, así como su evolución en el periodo considerado y su comparación con lo ocurrido en otros países.

Por otra parte, en la sección dos se analizan los aspectos cuantitativos de la evolución de la IED en México. En ese sentido, en el tercer capítulo se exponen los montos anuales de ingresos de la IED en México y los distintos momentos o fases que caracterizan su evolución en términos absolutos, en relación al PIB nacional y con respecto a la IED recibida por América Latina y el Caribe. En el capítulo cuarto se estudia la composición de la IED a lo largo del periodo, tomando en cuenta los sectores económicos de destino, los países de origen más relevantes y las entidades mexicanas donde regionalmente se han radicado. Además, se presenta un modelo econométrico que tiene el propósito de investigar el posible efecto que determinadas variables internas pudieran haber tenido en el ingreso de IED a México.

Avanzando, en la sección tres se estudian los aspectos cualitativos de la IED en México. Para esos efectos se desarrollan dos capítulos. En el capítulo quinto, concretamente, se investiga la estructura de la IED ingresada al país en términos de su intensidad o densidad tecnológica, así como su aporte en materia de innovación y desarrollo. De este modo se busca obtener una aproximación sobre el tipo de inserción y eventual influencia de la IED en la transformación del tejido productivo nacional. En el sexto capítulo se analizan los cambios experimentados en la clase de componentes de las inversiones extranjeras en México (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuenta entre compañías), al mismo tiempo que se indagan las razones de los cambios en su estructura y sus tendencias. Tomando en cuenta el monto de las nuevas inversiones y restándole la remisión de utilidades al exterior, se trata de estimar, además, el aporte neto de capitales que ha significado la presencia de la IED en México durante el periodo considerado. En este capítulo se estudia también el aporte neto de divisas proveniente de la industria maquiladora de exporta-

ción, así como los encadenamientos e influencia de su gestión respecto al sistema productivo nacional.

En la sección cuatro se examinan sumariamente las inversiones directas mexicanas en el exterior, dada la importancia que éstas han adquirido en los últimos años.

Por último, se realiza una síntesis y se concluye sobre el significado y los efectos de la IED en la economía mexicana, enfocados desde la perspectiva de su relación con la estrategia, la política económica nacional y evaluar las condiciones necesarias a efecto de ampliar los beneficios que dichas inversiones extranjeras directas pudieran producir en el futuro.

Presentamos este análisis, no sin agradecer la ayuda otorgada por la maestra Cristina Olea Hernández y del licenciado Miguel Alejandro Méndez Mariano en la elaboración del manuscrito final de este libro.

SECCIÓN UNO:
Marco normativo y evolución
del grado de restricciones
a la IED en México

I. REGULACIONES DE LA IED EN MÉXICO

Desde la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, en el año de 1917, la mayor y más completa regulación de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México se produjo a partir de marzo de 1973, esto con la aprobación de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera. Esa norma, también conocida como una política de “mexicanización”, buscaba entonces frenar la evidente concentración extranjera en la industria mexicana y evitar los desequilibrios que la acompañaban.¹ A la par de otras experiencias latinoamericanas que caracterizaron los comienzos de los años setentas,² esta Ley no tenía por objetivo disminuir el ingreso de capitales externos en el sistema productivo, sino establecer múltiples requisitos o condiciones para su aceptación y, sobre todo, tratar de estimular la inversión de los empresarios mexicanos, incluso mediante asociación con la inversión extranjera directa.

¹ Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973; Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1975; René Villarreal, *Política económica y empresas transnacionales en México*, Centro de Estudios Transnacionales, México, 1983.

² Samuel Lichtensztein, *Experiencias de política económica respecto a las empresas transnacionales en América Latina: Análisis preliminar de tendencias*, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, Argentina, 1984.

Dicha ley contemplaba cuatro categorías de actividades económicas, según el grado de participación de la inversión extranjera:

1. Las reservadas al Estado: petróleo, petroquímicos básicos, electricidad y ferrocarriles.
2. Las reservadas exclusivamente a los mexicanos: comunicaciones y transportes, explotación de recursos forestales, banca, radio y televisión.
3. Las sujetas a limitaciones específicas estipuladas por dicha Ley, como la que establecía una participación máxima de capital extranjero de 34% en la exploración y aprovechamiento de sustancias minerales (bajo concesión especial) y el límite de 40% en el caso de la petroquímica secundaria y la industria de componentes de vehículos automotores.
4. Las actividades restantes en las que la inversión extranjera no puede tener un capital superior a 49%.

En la Ley de 1973 también se mencionaban los criterios y los requisitos conforme a los cuales se regiría el ingreso de la IED en el país. En total fueron 17 los criterios señalados para esos efectos, entre los que se pueden destacar los siguientes:

1. Ser complementaria a la inversión nacional y no desplazarla cuando las empresas nacionales operen adecuadamente.
2. Tener efectos positivos en la balanza de pagos, en el empleo y en la capacitación de personal mexicano.
3. Incorporar insumos y componentes nacionales en la producción.
4. Contribuir al desarrollo de regiones de menor desarrollo económico relativo.
5. No ocupar posiciones monopolísticas.

6. Contribuir a la investigación y desarrollo de la tecnología nacional (impidiendo además la inclusión de cláusulas restrictivas en los contratos de tecnología y reduciendo sus plazos de vigencia).

Las funciones de control y administración de los criterios, así como de los requisitos arriba indicados, quedaron a cargo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), la cual podía alterar los porcentajes máximos establecidos a la participación extranjera, en casos excepcionales.

La política de regulación del capital extranjero creó, innegablemente, ciertas condiciones potenciales y algunas reales para mejorar la posición negociadora de los empresarios locales y del propio Estado mexicano. Mientras que en 1970 el porcentaje de dominio mayoritario en el capital de las empresas extranjeras en la industria era de 78.8%, a fines de 1981 ese porcentaje había descendido a 48.2%, para las 2.864 filiales extranjeras en el sector.³ A ello cabe agregar que entre 1973 y 1979, los grandes grupos nacionales incrementaron su peso en el seno de las 100 más grandes empresas del país, aunque hay que señalar que para ello recurrieron a la consolidación de actividades a través de *holdings* y a una creciente articulación de las empresas con el financiamiento de la banca internacional y local.⁴ Además, en materia de transferencia tecnológica se debe señalar que la Ley de 1973 permitió que se pudiera adquirir un mejor conocimiento en esa clase de proceso, lo que fortaleció la posición negociadora de los compradores mexicanos de tecnología.

No hay que desconocer que la presión ejercida por la política de mexicanización indujo a algunos cambios en las estrategias de

³ Fajnzylber y Martínez Tarragó, *op. cit.*

⁴ Eduardo Jacobs y Wilson Peres, "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", *Revista Economía Mexicana*, núm. 4, CID, México, 1982.

las corporaciones extranjeras, orientándolas a nacionalizar algunos segmentos de sus procesos productivos y descentralizar otros, lo anterior sin menoscabo de sus patrones de control y la concentración sobre las actividades claves donde participaban.⁵ Como ya advertían algunos autores: “la promoción de empresas locales que operan en la economía pueden implicar, simultáneamente, la promoción de la influencia de las empresas transnacionales”.⁶

Por ejemplo, en la industria alimentaria dos tercios de las filiales con mayoría extranjera en 1978 fueron constituidas por adquisición de firmas locales ya establecidas.⁷ Entre otras razones esta situación obedeció a que una filial que era mexicanizada y tenía 49% de participación extranjera estuvo en condiciones de adquirir libremente una empresa mexicana en su propia rama de actividad, o en otra.⁸ De la misma forma, si bien entre los años 1970 y 1975, la participación de las empresas transnacionales en la producción manufacturera bajó de 34.9% a 28.1%, dicha participación se vio incrementada en los estratégicos sectores de producción de bienes de consumo duradero, de 61.5% a 64.7%, y de bienes de capital, de 35.6% a 37.5%.

Finalmente, merece destacarse que pese a los beneficios obtenidos en materia tecnológica, la ley de mexicanización no afectó de manera sustancial el proceso de selección tecno-

⁵ “El auge reciente de la inversión extranjera en México se concentró en una consolidación de sus empresas en los sectores que ya controlaban”. Jacobs y Peres, *op. cit.*

⁶ Peter O’Brien, *Relations between transnational corporations and public enterprises in developing countries with particular reference to technological development. A preliminary analysis*, Centro Internacional de Naciones Unidas, Viena, 1983.

⁷ Rogelio Ramírez de la O, *De la improvisación al fracaso. La política de inversión extranjera en México*, Ed. Océano, México, 1983.

⁸ Douglas Benneth y K. Sharp, “El control sobre las multinacionales. Las contradicciones de la mexicanización”, *Foro Internacional*, núm. 4, México, 1981.

lógica, ya que, por ejemplo, de los 8.257 contratos registrados en 1980, 48% correspondió a compra de tecnología en áreas no prioritarias; tampoco se pudo intervenir en la desagregación de los paquetes tecnológicos en cuyo pago quedaban comprendidos los conocimientos técnicos, las marcas y la asistencia técnica. El hecho de que 49% de los contratos registrados a fines de 1981 correspondieran al uso de marcas, demostró una clara dependencia, a nivel de consumo, a pautas de calidad y prestigio, más que a progresos en el proceso productivo. Además, el control de los contratos de transferencia tecnológica se realizaba *a posteriori* de la negociación realizada, lo que le restaba eficacia.⁹

Ante todo ello, desde el punto de vista formal, en la práctica se observaron claras limitaciones a la Ley de Regulación, puesto que sus disposiciones estuvieron sujetas a problemas de interpretación y a importantes mecanismos de excepción y discrecionalidad que no garantizaron la aplicación de una política coherente acorde con los objetivos previstos.

Como consecuencia de la crisis de la deuda externa en México, que irrumpió en 1982, la nueva administración gubernamental adoptó una política más flexible y de menos requerimientos para la IED. De una filosofía predominante de regulación se pasó a otra esencialmente de promoción de la inversión extranjera en el país, que se correspondió desde el punto de vista comercial con la adhesión de México al GATT en el año de 1986. Entre las medidas de desregulación de la IED cabe mencionar que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras amplió el límite máximo de 49%, que en muchas actividades se le imponía a la IED, de ese modo se permitió una participación

⁹ Alejandro Nadal Egea, *Instrumentos de política científica y tecnológica en México*, Colegio de México, México, 1977.

mayoritaria extranjera bajo la justificación de que pudieran contribuir a la modernización tecnológica y productiva. Como consecuencia, se llegó a admitir una participación del 100% en proyectos dirigidos a la exportación (como ocurrió con las maquiladoras); se aceptaron aumentos de aportes extranjeros en el patrimonio de empresas ya instaladas, mediante capitalización de pasivos y compras de acciones; asimismo, mediante participación accionaria se habilitó a las empresas extranjeras para operar en la Bolsa Mexicana de Valores.

Ese proceso de liberalización se completó en 1989, cuando se publicó el Reglamento de la Ley de 1973 sobre la Inversión Extranjera, que derogó medidas existentes e incorporó normas más liberales. Desde ese momento, 75% de las actividades productivas del país dejaron de tener límites en cuanto a la participación del capital extranjero.¹⁰ Ese proceso culminó cuando la Ley de 1973 —ya muy disminuida en sus disposiciones y objetivos— fue sustituida por la nueva Ley de Inversión Extranjera, la cual ya no hacía mención al fortalecimiento de la inversión nacional. Esta nueva Ley, publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, el 27 de diciembre de 1993, sustituyó los 17 criterios o requisitos que se habían establecido en la Ley de 1973 para admitir la IED y los redujo únicamente a cuatro:

1. Impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores.
2. Contribución tecnológica.
3. Cumplimiento de disposiciones en materia ambiental.
4. Aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

¹⁰ Enrique Dussel Peters (coord.), *Inversión Extranjera Directa en México. Desempeño y Potencial*, Siglo XXI, México, 2007, p. 80.

Por comparación con los más estrictos criterios anteriores, en la nueva Ley de 1993 se resaltó la eliminación de ciertas condiciones para aceptar las inversiones extranjeras, como por ejemplo las referidas a su complementación y su inserción no competitiva con las empresas nacionales, la utilización de insumos y componentes nacionales, su efecto positivo en la balanza de pagos y su contribución al desarrollo de las regiones de menor desarrollo económico relativo.

Posteriormente, los decretos de 1995, 1996, 1999, 2001, 2006, 2008, y el más reciente del 25 de mayo de 2011, reformaron la Ley de 1993, operando siempre a favor de una mayor apertura de la economía mexicana a la IED. Una síntesis de la situación resultante de dichas disposiciones se compila en el cuadro 1.

Algo que merece destacarse es el hecho de que en los últimos años, mediante el régimen de concesiones de exploración y explotación, se ha extendido la presencia privada y de la inversión extranjera directa, tanto en materia de exploración y explotación petrolera en México. En materia de electricidad, por otra parte, se ha extendido el otorgamiento de permisos a empresas privadas para autoabastecerse de electricidad que, posteriormente, por la vía de la figura de asociados beneficiarios, ha admitido la posibilidad de la venta de energía. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha reconocido que las inversiones privadas en el sector eléctrico alcanzaron en 2010 un promedio de 45%.¹¹ Por último, en la rama farmacéutica, los requisitos a la IED, en cuanto a contenido nacional de sus productos y protección de marcas, también se flexibilizó.

¹¹ CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, 2012, p. 24.

Cuadro 1

Grado de participación permitida de Inversión Extranjera Directa en México
(según Ley de 1993 y decretos de 1995, 2001, 2006, 2008 y 2010)

<i>Actividades reservadas al Estado</i>	<i>Actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros</i>	<i>Permiten hasta 10% y 25% de IED</i>	<i>Permiten hasta 49% de IED</i>	<i>Resolución favorable de la Comisión para una participación mayor de 49% de IED</i>	<i>Sector o actividad económica abierto a 100% de IED</i>
Petróleo y demás hidrocarburos.	Transporte terrestre nacional, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.	Sociedades cooperativas de producción (hasta 10% de IED).	Instituciones de seguros.	Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, tales como remolque, amarre de cabos y lanzamiento.	Comunicación vía satélite.
Electricidad.	Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo.	Transporte en aerotaxi (hasta 25% de IED).	Instituciones de fianzas.	Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones, exclusivamente en tráfico de altura.	Ferrocarriles.
Generación de energía nuclear.	Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia.	Transporte aéreo especializado (hasta 25% de IED).	Casas de cambio.	Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromo de servicio al público.	Uniones de crédito.

Minerales radioactivos.	La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales.	Transporte aéreo nacional (hasta 25% de IED).	Almacenes generales de depósito.	Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados.	Sociedades controladoras de agrupaciones financieras.
Telégrafos.			Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley de Mercados de Valores.	Servicios legales.	Instituciones de crédito de banca múltiple.
Radiotelegrafía.			Administradoras de fondos para el retiro.	Sociedades de información crediticia.	Casas de Bolsa.
Correos.			Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades.	Instituciones calificadas de valores.	Especialistas bursátiles.
Emisión de billetes.			Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional.	Agentes de seguros.	Arrendadoras financieras.

continúa

<i>Actividades reservadas al Estado</i>	<i>Actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros</i>	<i>Permiten hasta 10% y 25% de IED</i>	<i>Permiten hasta 49% de IED</i>	<i>Resolución favorable de la Comisión para una participación mayor de 49% de IED</i>	<i>Sector o actividad económica abierto a 100% de IED</i>
Acuñación de moneda.			Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales.	Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados.	Empresas de factoraje financiero.
Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.			Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura.	Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.	Sociedades financieras de objeto limitado a las que se refiere el artículo 103 fracción IV, de la Ley de Instituciones de Crédito.
Las demás leyes que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.			Administración portuaria integral.	Perforación de pozos petroleros y de gas.	Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión y sociedades operadoras de sociedades de inversión.
			Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia.		Televisión por cable.

concluye

				Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria.	Servicios de telefonía móvil o celular.
			Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario.	Transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga, entre puntos del territorio nacional de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares.	
			Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.	Fabricación y ensamblaje de partes, equipo y accesorio para la industria automotriz.	
			TV abierta y radiodifusión.	Edificación, construcción e instalación de obras.	

FUENTE: Ley de Inversión Extranjera Directa de 1993. *Diario Oficial de la Federación*, 25 de mayo del 2011.

En este proceso de creciente apertura al capital extranjero hay que referirse especialmente aquellas actividades que en el pasado estuvieron reservadas al Estado y que han dejado de serlo, como los servicios ferroviarios, los servicios financieros (bancos, casas de Bolsa, especialistas bursátiles, arrendadoras financieras), televisión por cable y los servicios de telefonía móvil o celular. En el mismo sentido, debe subrayarse que la Ley de Minería del 28 de abril de 2005 ha permitido concesiones a empresas extranjeras para la explotación minera hasta por 50 años renovables.

Por otra parte, el tratamiento especial que México ha brindado a las empresas maquiladoras de exportación merece una presentación específica y por separado. El Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) anota:

...se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicios destinados a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación, o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importaciones, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.¹²

En otros trabajos, el proceso de maquila recibe la denominación de Industria de Bienes para Procesamiento.

Las empresas maquiladoras en México están exoneradas del pago de impuestos, entre los que se destacan el general de importaciones, el valor agregado (incluso por compras

¹² Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadística Integral del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)*, México, agosto de 2012.

nacionales) y las cuotas compensatorias. Así también hay una consideración particular para los precios de transferencia que se establecen entre las casa matrices en el exterior y sus subsidiarias en México. A esos beneficios y facilidades se agregan las que proporcionan los gobiernos de las entidades federativas que procuran atraer esta clase de inversiones.

Un ejemplo de los beneficios y facilidades brindadas por las entidades federativas la proporcionan las decisiones del gobierno de Puebla, de septiembre de 2012, para la instalación de AUDI (automóvil de la línea Volkswagen) en San José, Chiapa, Puebla. En competencia con Querétaro, el gobierno poblano aprobó expropiar 460 hectáreas para la instalación de la empresa extranjera, dotar de infraestructura, acondicionamiento y servicios públicos (agua, drenaje, electricidad), así como exonerar por 12 años de pago del impuesto sobre erogaciones por remuneraciones al trabajo personal (no extensible a ninguna otra armadora que no sea la Volkswagen). En contrapartida, la AUDI se comprometió a una inversión de 1.3 mil millones de dólares, a producir 150 mil unidades en 2016 y a emplear a 3 mil 800 personas de tiempo completo.

En noviembre del 2006 se fusionaron los diferentes programas de fomento a la maquila bajo el programa IMMEX. Con el Decreto del 11 de octubre del 2011, los distintos mecanismos de fomento para la maquila se han prorrogado hasta el 31 de diciembre del 2013. En ese Decreto, con el fin de evitar que ciertas empresas se registren como maquiladoras para aprovechar los beneficios fiscales, se establece que las empresas deberán contar con inventarios suministrados por las casas matrices y que 30% de sus activos deben pertenecer a las mismas.

Asimismo, las maquiladoras están obligadas a que al menos 10% de su producción, o un monto menor a los 500 mil dólares se exporten. Cabe mencionar que el régimen de maquiladoras permitió progresivamente –previo pago de impuestos–

dedicar parte de su producción al mercado interno. En 2011, según cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 42% de la producción de las maquiladoras fue destinado al mercado nacional.¹³

El número promedio de establecimientos registrados en el periodo de enero a mayo de 2012 fue de 6,227 establecimientos, de los cuales 5,076 (80%) pertenecen al sector manufacturero, mientras el resto responde a establecimientos no manufactureros. Los establecimientos manufactureros están orientados básicamente a la exportación y se ubican en estados mexicanos vecinos a la frontera con Estados Unidos de Norteamérica (Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas). Están dedicados sobre todo a las industrias automotriz, electrónica, de telecomunicaciones y aeroespacial.

El nivel de personal ocupado de la maquila mexicana alcanzó en el periodo de enero a mayo de 2012, un promedio de 2.2 millones de personas, de las cuales 1.9 millones trabajan en establecimientos manufactureros. Ese personal ocupado representa aproximadamente 13% de la fuerza laboral mexicana inscrita en el Seguro Social.

¹³ INEGI, *op. cit.*

II. EVOLUCIÓN DEL GRADO DE RESTRICCIONES A LA IED EN MÉXICO

Uno de los aspectos más relevantes en el estudio de la IED en México es analizar la importancia que las restricciones impuestas a esa inversión han tenido, institucionalmente y a nivel sectorial, así como su tendencia.

En el capítulo anterior se anotó que a partir de los años ochentas y noventas hubo normas que progresivamente fueron disminuyendo los grados de restricción en determinados sectores, lo que significó un creciente grado de apertura hacia las inversiones directas extranjeras en México.

En este capítulo se mide cuantitativamente, mediante índices, cómo ha evolucionado ese grado de restricciones a la IED en México. Para este propósito se cuenta con la información procedente de la OCDE referida a los 30 miembros de esta organización, a 10 países adheridos a la Declaración Internacional de Inversión y Empresas Multinacionales, y a cuatro miembros no integrantes de la OCDE (China, Rusia, Sudáfrica e Indonesia). Esa información permite conocer cómo ha evolucionado el índice de restricciones para México y, a su vez, facilita el análisis comparativo con otros países.

Hasta 2012, la OCDE ha estimado esos índices en tres oportunidades: en el año 2003, 2006 y 2010.¹⁴ Las variables gene-

¹⁴ Stephen S. Golub, "Measures of Restrictions and Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries", *Economic Studies*, núm. 36, OECD, 2003; Takeshi Koyama and Stephen Golub, *OECD's FDI regulatory restrictiveness index: Revision and extension to more economies*, OECD, 2006; Blanka Kalinova, Angel Palerm and Stephen Thomsen, *OECD's FDI restrictiveness index*,

rales que los informes de esa Organización establecieron para ponderar las restricciones, a efectos de su estimación, fueron: *a)* límites a la participación de la IED en el capital de las empresas; *b)* tramitación y aprobación; *c)* restricciones en puestos claves y de dirección a personal extranjero y; *d)* otras restricciones. Los índices manejados tienen un rango de 0 a 1, donde un valor igual a 0 indica que la economía está completamente abierta a la IED, mientras que un valor igual a 1 indica una economía totalmente cerrada a la misma. Los aspectos metodológicos aplicados en las estimaciones del año 2010, de la OCDE, en especial en cuanto a la ponderación de las variables específicas seleccionadas para medir las restricciones, figuran en el apéndice 1.

Los resultados obtenidos por la OCDE para México y su comparación con países como China, Hungría, República Checa y Polonia), aparecen reflejados en el cuadro 2 y en la gráfica 1.

Según las estimaciones de los trabajos de la OCDE, el índice de México no ha cambiado mucho entre los años 1998 y 2010, figurando con un nivel de restricciones promedio del orden de 0.27, que se ha mantenido relativamente constante durante dicho periodo. En comparación con los países seleccionados, ese nivel de restricción es mayor que el que exhiben países como Hungría y la República Checa, como también respecto al promedio de todos los países miembros de la OCDE (0.09). Por otro lado, China presenta un índice de restricciones que es mayor a México, con una leve tendencia ascendente desde el año 2006 al 2010, que supera siempre el promedio de los países de la OCDE.

OECD, 2010. Cabe señalar que en los dos primeros estudios los sectores seleccionados se ponderaron de acuerdo a su participación en el PIB, mientras en el más reciente, del año 2010, se adoptó un criterio simplificador de no ponderar a los sectores y asignarles un mismo peso.

Cuadro 2

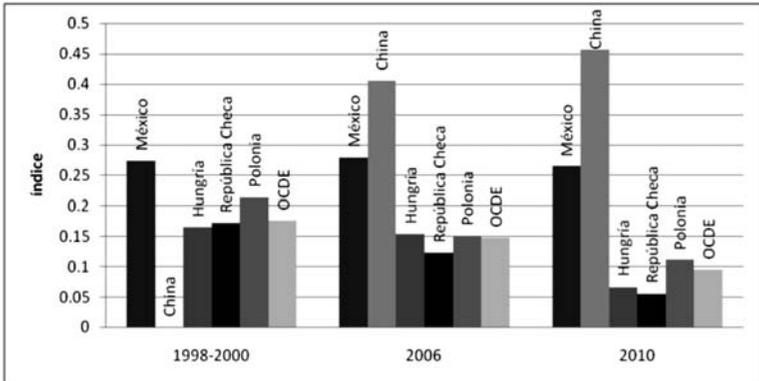
Índice de restricciones en México y países seleccionados

Años	1998-2000	2006	2010
México	0.27	0.27	0.26
China	S/D	0.40	0.45
Hungría	0.16	0.15	0.06
República Checa	0.17	0.12	0.05
Polonia	0.21	0.15	0.11
OCDE	0.17	0.14	0.09

FUENTE: Elaborado con base en datos de la OCDE: Golub, 2003; Koyama y Golub, 2006 y Kalinova *et al.*, 2010.

Gráfica 1

Índices de restricciones a la IED en México y países seleccionados



FUENTE: Elaborado con datos de la OCDE: Golub, 2003; Koyama y Golub, 2006 y Kalinova *et al.*, 2010.

Por otra parte, con base en la información proporcionada por las normas aprobadas por México, se elaboró otro estudio sobre los grados de restricción que han operado en el país entre los años 1973 y 2008, tomando en cuenta la economía en su conjunto.¹⁵ En ese estudio alternativo se seleccionaron 10 sectores que se ponderaron igual, utilizando la participación de la IED en el capital de las empresas como variable central para medir el grado de las restricciones impuestas a esas inversiones. Asimismo, por su importancia, se realizó el mismo análisis para la rama automotriz, en el cual las variables utilizadas y su ponderación fueron las siguientes: el grado de contenido nacional requerido en la producción (50%), las limitaciones en materia de localización regional (30%) y los requisitos en materia de balance de pagos del sector automotriz (20%).

Para hacer comparativos los índices de este trabajo con los trabajos de la OCDE, se empleó el mismo criterio, por el cual los rangos van de 0 a 1, donde 0 implica una economía totalmente abierta a la IED y el 1 supone una política de cierre total.

El cuadro 3 indica los grados de restricción obtenidos a nivel global y el registrado en el sector automotriz. Como puede observarse, esos índices disminuyeron sustancialmente a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de México con los E.E.U.U y Canadá, en 1994. Esta disminución ha sido aún mayor en el caso del sector automotriz, debido a varias razones. Por un lado, en el curso del año 2000 se eliminó para la IED el requisito de contenido nacional en los vehículos nuevos; asimismo, las restricciones en materia de localización en ciudades del país se hicieron más flexibles.

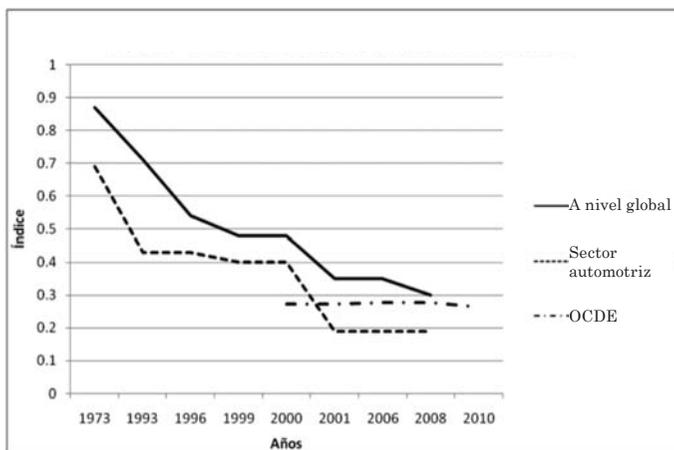
¹⁵ Rosy W. Carrillo Ovando, Tratamiento del capital extranjero en México: el caso del sector automotriz (1980-2008), Tesis de licenciatura dirigida por Samuel Lichtensztejn, Facultad de Economía, Universidad Veracruzana, 2010.

Cuadro 3
Grado de restricción a la IED en México

<i>Año</i>	<i>A nivel global</i>	<i>Sector automotriz</i>
1973	0.87	0.69
1993	0.71	0.43
1996	0.54	0.43
1999	0.48	0.40
2001	0.35	0.19
2008	0.30	0.19

FUENTE: Carrillo Ovando, 2010.

Gráfica 2
Grado de restricciones a la IED en México



FUENTE: OCDE, 2010 y Carrillo Ovando, 2010.

Finalmente, los requisitos de la balanza comercial se fueron suavizando al extremo de que, en 2012, la gestión de las empresas automotrices extranjeras ya no tiene condiciones a ese respecto.

Si se comparan los datos de la OCDE (Gráfica 2) con los que provienen de la tesis de Carrillo Ovando, se observan algunas diferencias numéricas a fines de los años noventas. No obstante, se puede comprobar que la tendencia y los valores más recientes del índice de restricción resultan convergentes en ambos estudios.

Si se consideran las decisiones asumidas, respecto a las concesiones en la minería, la exploración y explotación petrolera, y los permisos a la iniciativa privada para generar electricidad, podría estimarse, *grosso modo*, que en 2012 ese índice de restricción global en México se ubicaría en un rango entre 0.20 a 0.25. Adicionalmente, como conjetura, si en los próximos años triunfan las fuerzas políticas que favorecen una mayor apertura en los sectores estratégicos del petróleo y la electricidad, y logran ponerse de acuerdo en el Congreso Mexicano, podría preverse que el índice de restricción impuesto a la IED en México pudiera aproximarse al promedio de los países de la OCDE (0.09), es decir, a un nivel muy cercano a la apertura total a dichas inversiones.

SECCIÓN DOS:
Aspectos cuantitativos
de la IED en México

III. EVOLUCIÓN CUANTITATIVA DE LA IED (1980-2011)

En el periodo que va de 1980 a 2011 se registran cuatro distintos momentos respecto al flujo anual de IED en México (Cuadro 4 y Gráfica 3). Un primer momento está representado por los años 1980 a 1993, durante los cuales el monto de las inversiones extranjeras se mantuvo por debajo de los 5 mil millones de dólares anuales. Un segundo momento está asociado a la entrada al GATT y a la aprobación del Tratado de Libre Comercio de México con los Estados Unidos y Canadá. Entre los años 1994 y 2000, el ingreso promedio anual de la IED pasó a ser de 12.5 mil millones de dólares, es decir, más del doble que en el periodo anterior. El tercer momento corresponde al periodo de 2001 a 2008, durante el cual las inversiones extranjeras vuelven a duplicarse y el monto anual promedio asciende a 25.0 mil millones de dólares. En esta etapa, el punto máximo se logra en 2001 con casi 30 mil millones de dólares, cuya mayor parte correspondió a la venta del Banco Nacional de México al Citigroup por la cantidad de 12.8 mil millones de dólares. Finalmente, el cuarto momento transcurre entre los años de 2009 a 2011, en cuyo curso el monto promedio anual descendió 25% con respecto al periodo previo al alcanzar 18.8 mil millones de dólares.

Este retroceso relativo de IED en México obedece, sin lugar a dudas, a la crisis financiera internacional que se desató a partir del año 2007 y, sobre todo, al impacto negativo que dicha crisis tuvo sobre EE.UU., el principal inversor extranjero en México. Tampoco hay que descartar la influencia que en ese descenso relativo de la IED, en el último trienio, han tenido los problemas de inseguridad que aquejan a México y la crisis

económico-financiera que se abate sobre la Unión Europea. El citado retroceso es confirmado por las cifras preliminares de la IED en México para el primer semestre del 2012, año en que se llevaron a cabo elecciones para renovar la Presidencia de la República y el Congreso. En efecto, los datos para ese semestre registran una baja de 9.6% respecto a las inversiones recibidas en el mismo periodo del 2011. Ese descenso, si se mantiene para todo 2012, llevaría a un ingreso proyectado de IED entre 18 y 19 mil millones de dólares.

Cuadro 4
Inversión Externa Directa (1980-2011)

<i>(millones de dólares corrientes)</i>			
<i>Año</i>	<i>IED</i>	<i>Año</i>	<i>IED</i>
1980	1, 622.6	1996	7,847.9
1981	1, 701.1	1997	12,145.6
1982	626.5	1998	8,373.5
1983	683.7	1999	13,880.5
1984	1,429.8	2000	18,110.0
1985	1,729.0	2001	29,860.8
1986	2,424.2	2002	23,932.3
1987	3,877.2	2003	18,554.1
1988	3,157.1	2004	24,820.9
1989	2,499.7	2005	24,373.4
1990	3,722.4	2006	20,006.4
1991	3,565.0	2007	31,313.4
1992	3,599.6	2008	26,888.5
1993	4,900.7	2009	15,959.0
1994	10,646.9	2010	20,207.6
1995	8,374.6	2011	20,356.9
		2012	18-19,000*

*cifra proyectada con base en datos primarios del primer semestre.

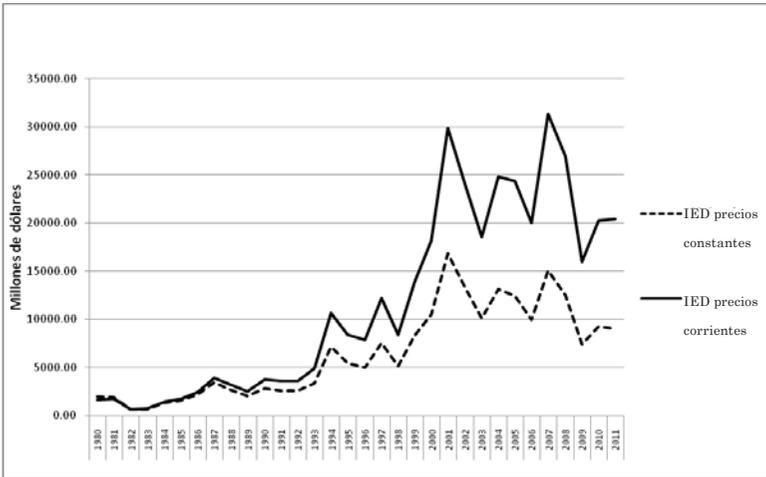
FUENTE: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por otra parte, en la gráfica 3 se muestra la evolución de la IED en dólares corrientes y dólares constantes. Como es obvio, los montos de la IED a precios constantes son menores que los estimados a precios corrientes, sobre todo a partir del año 2000, no obstante, el ritmo de evolución de la IED en ambas estimaciones es similar.

Con respecto al relativo descenso que experimenta la IED en México en el último trienio y su posible trayectoria en 2012, deben tenerse especialmente en cuenta algunos importantes anuncios que en materia de inversiones externas han caracterizado la economía mexicana de mediados de 2012 y que, sin duda, pueden modificar al alza las cifras de la IED en ese año y más posiblemente en el 2013.

Gráfica 3

IED a precios corrientes y constantes (1980-2011)



FUENTE: Elaborado con datos del Centro de Estudios para las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados y del Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

La operación más extraordinaria en esa materia es la que se divulgó sobre la compra de 50% de las acciones del Grupo Modelo por la transnacional belga Anheuser-Busch InBev, por un monto de 20.1 mil millones de dólares, con lo cual dicha empresa alcanza 100% de participación. Ese monto de capital influirá sin duda en los registros cuantitativos de la IED en México durante 2012, y con mayor probabilidad en el año 2013, cuando se aprueben las normas regulatorias involucradas y la Asamblea de Accionistas del Grupo Modelo acepte la citada venta, como es de esperar.

Al respecto, cabe recordar que la operación de venta del banco Banamex al CitiGroup, en el año 2001 (por 12.8 mil millones de dólares) elevó los números de la IED en ese año en un 65% respecto al año anterior. La venta del Grupo Modelo, si se registra en 2013, elevará el ingreso de IED a México a más del doble en ese año. Si a esa venta se añade la probable y publicitada compra de la transnacional inglesa Digeo de Tequila Cuervo, que se estima en 3 mil millones de dólares, es evidente que las cifras de la IED en México, en el bienio 2012-2013, pueden sufrir aumentos significativos.

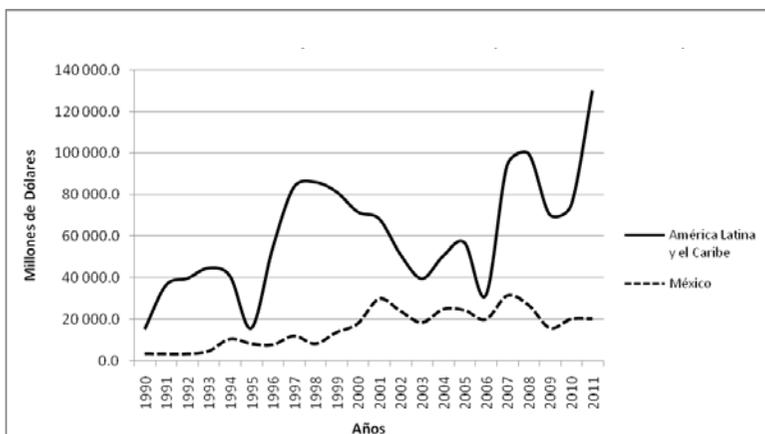
No obstante, conviene subrayar que estos movimientos a gran escala, por su monto, en la actual coyuntura están asociados a transformaciones que se están produciendo sobre todo en el mercado internacional de bebidas y licores. Si bien esa situación y las que puedan darse en otros mercados internacionales, se reflejan ciertamente en la IED al país, no se puede afirmar que estas operaciones estén determinadas u obedezcan a variables propias al desarrollo económico o a cambios en las condiciones político-institucionales de México. Por lo tanto, a nuestro entender estas compras no modifican en el fondo las tendencias cuantitativas más recientes de la IED proyectadas en el país, salvo que factores internacionales como los verificados en el mercado internacional de bebidas y licores se repitan y/o

que factores estructurales internos determinantes en las estrategias de las empresas transnacionales (p. e.: crecimiento sostenido del PIB, menor grado de restricciones y mayor seguridad), mejoren el clima de inversiones productivas para México.

Una consecuencia del descenso ocurrido en la cuantía de IED en México, en el último trienio, repercute en la menor importancia que el país ha tenido en la entrada de inversión extranjera directa a nivel regional. En la gráfica 4 se compara la evolución de la IED en México y la registrada para el conjunto de América Latina y el Caribe. Vemos que en 2011, Brasil representa 54% de la IED recibida en la región, en cambio, aunque México sigue constituyendo el segundo país receptor de inversiones extranjeras, su participación en el total de América Latina y el Caribe exhibe una disminución progresiva.

Gráfica 4

IED en América Latina y México (1990-2011)

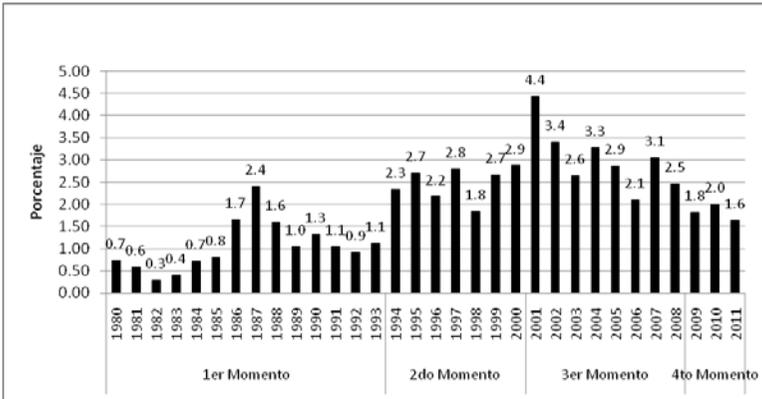


FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y la CEPAL.

Así, en el periodo 2000-2005, la participación promedio de México en la región era de 34%. Posteriormente, año con año esa participación mexicana ha venido disminuyendo hasta representar apenas 12.6% en 2011.¹⁶

Como dato adicional, a efectos de valorar la importancia y magnitud que ha representado la IED en México, se puede medir su incidencia en términos del PIB del país (Gráfica 5). En este caso, en términos generales, vuelve a reiterarse la existencia de cuatro fases en la evolución entre los años 1980 y 2011.

Gráfica 5
IED como porcentaje del PIB en México



FUENTE: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera y Fondo Monetario Internacional.

¹⁶ CEPAL, *op. cit.*

En una primera fase que abarca toda la década de los años ochentas y hasta 1993, la relación IED con respecto al PIB apenas alcanza 1%. En una segunda etapa, desde 1994 hasta el año 2000, ese índice alcanza en promedio 2.5%. Posteriormente, en el transcurso de casi toda la primera década del presente siglo (2001-2008), el promedio anual de la IED/PIB asciende a 3.0%. Finalmente, en el periodo 2009-2011 ese índice retrocede a un promedio anual de 1.8%, coeficiente que se encuentra prácticamente a la mitad de cómo se ubicaba en el año 2002, lo que subraya una tendencia claramente descendente, asociada sobre todo a la caída en los montos registrados de la IED en los tres últimos años.

IV. COMPOSICIÓN DE LA IED EN MÉXICO: SECTORES ECONÓMICOS, PAÍSES DE ORIGEN Y DESTINO POR ENTIDAD MEXICANA RECEPTORA

IED en México por sectores económicos

En México, en el año 2011 se destaca como mayoritaria la IED en las manufacturas (46.4%) y en los servicios (43%), dentro de los cuales sobresalen tradicionalmente los servicios financieros (12.8%) y el comercio (10.1%). Sin embargo, como puede comprobarse en el cuadro 5, las manufacturas han disminuido su grado de participación en los últimos años; por ejemplo, en el periodo de 1994 a 2000 las manufacturas habían alcanzado a ser mayoría con 56% en promedio de inversión, en cambio, de 2005 a 2011 su participación promedio desciende a 43.6%.¹⁷

En lo referente a la participación de los servicios en la IED en México, se presenta una relativa regularidad y valores estables. Concretamente, si se excluyen los saltos producidos por la compra de los bancos mexicanos en el bienio 2001-2002, el porcentaje promedio de participación de los servicios, tomando en cuenta todo el periodo (1999-2011), se ha mantenido en torno de 43%.

En contrapartida, ciertas ramas económicas avanzan en el interés de la IED en México; por ejemplo, las inversiones en minería alcanzan 7.6% del total de la IED en el periodo 2007-2011, cuando en años anteriores apenas llegaba a 1%.

¹⁷ Según informa la Secretaría de Economía, la tendencia a la baja se mantiene, ya que en el primer semestre de 2012 la IED en manufacturas apenas alcanza 38.6%.

Lo mismo ocurre con el sector de la construcción, seguramente vinculado a inversiones en infraestructura, que en 2011 representa 7.4% del total, cuando en los años previos a 2007 apenas alcanzaba 2%. Finalmente, corresponde mencionar la creciente importancia adquirida por los servicios inmobiliarios y de alojamiento temporal que representan 4.5% en 2011 y un promedio de casi 6% en el periodo de 2007-2011, cuando antes de ese periodo apenas superaban 1%.¹⁸

La composición por sectores económicos de la IED en México difiere en varios aspectos con la que se observa para América Latina y el Caribe. En primer lugar, cabe mencionar que la presencia de la IED en manufacturas en México, pese a su relativo descenso en los últimos años, es aún porcentualmente superior en 2011 a la participación que ese sector exhibe en la región latinoamericana y caribeña (43% contra 38%).

En segundo lugar, la IED para América Latina y el Caribe exhibe una presencia creciente de empresas extranjeras en materia de recursos naturales (agricultura, minería, electricidad, petróleo, gas), lo que en 2011 representó 18% del total regional. Ese resultado en buena parte obedece a que las fusiones y adquisiciones realizadas en esas áreas por las empresas extranjeras, a nivel latinoamericano, representaron 35% de dichas operaciones en ese año.¹⁹

Por el contrario, la IED por ese concepto apenas alcanza 3% en el caso de México. Esta situación debe atribuirse principalmente a las restricciones impuestas por las normas aún vigentes, sobre todo en materia petrolera y de electricidad,

¹⁸ Según la propia Secretaría de Economía, en el primer semestre de 2012 estos servicios inmobiliarios y de alojamiento temporal ya representaban 8.3% de la IED.

¹⁹ CEPAL, *op. cit.*, p. 48.

Cuadro 5

IED en México por sectores económicos (1999-2011) (porcentajes)

IED por sector económico	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011					
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100					
Total	0.1	0.1	0.4	0.1	0.4	0.1	0.3	0.6	0.5	0.3	0.4	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.5	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1			
Agropecuario	0.9	0.9	1	1	0.6	1.8	0.9	0	1.1	0.7	1.2	0.9	2.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4	17.5	5.2	5.4		
Minería	0.1	0	0	0	0.3	1.1	0.7	1.1	0.7	1.1	1.9	1.9	1.1	0.8	-0.4	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8		
Electricidad y agua	2.3	0.5	0.3	0.9	1.5	1.5	1.2	1.1	2.2	0.8	1.8	1.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2		
Construcción	55.2	52.3	55.3	54.3	56.8	66	55.8	19.9	36.2	51.7	55.9	45.3	50.2	43.2	28.9	35.2	46.4	41.4	47.8	54.3	37	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	
Manufacturas	41.3	46.2	43	43.7	40.4	29	40.8	77.5	58.2	44.8	39.8	51.7	45.7	41.4	47.8	54.3	37	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Servicios	11.2	10.9	8.6	14.6	11.8	10.8	13.7	8.1	7.6	8.2	5.4	11.8	3.4	4.9	7	9.5	13.5	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1
Comercio	6.4	9.4	4.9	5.4	5	2.5	0.5	0.5	2.7	2	0.4	5.8	-0.9	0.9	1.4	0.6	0.8	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	
Transportes	5.3	5.1	5.1	5.1	5.4	2.4	-9.4	10.1	14.4	12.3	6.9	6.6	3.4	1	5.5	1.1	0.9	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7
Info. en medios masivos	8	10.1	13.1	8.3	7.9	3	24.7	53.6	27.8	15.2	22.4	9.2	19.5	20.7	23	15.6	9	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8
Servicios financieros	1.3	1.7	2.1	1.2	1.2	2.1	2.4	0.7	1.6	1	1.1	5.2	5.3	4.5	6.6	6.7	6.4	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	
Servicios inmobiliarios y de alquiler	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	0.4	0.4	1.3	0.6	1.2	0.3	0.3	3.4	1.3	1.8	1.7	1.2	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	
Servicios profesionales	7.1	7	7.1	7	7	7.9	8.6	3.3	3.6	4.9	3.3	12.9	11.6	8	2.3	19.1	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	
Otros servicios																																								

NOTA: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

lo que determina que la proporción de la IED en México en la explotación de recursos naturales sea tan baja (salvo la mencionada excepción de las actividades en la minería de los últimos cinco años).

Composición de la IED en México por países de origen

Las inversiones extranjeras directas se originan mayormente en los Estados Unidos, dada la importancia que tienen los flujos de capital que moviliza ese país y, especialmente por las ventajas que representa su vecindad con México. Su evolución, sin embargo, ha ido mostrando un descenso en su ponderación en la IED total recibida por México. En efecto, en el periodo que abarca 1999 hasta el año 2003, según las cifras disponibles, las empresas originarias de los EE.UU. invirtieron en promedio 63% del total de la IED en México (Cuadro 6).

Sin embargo, en los años siguientes, periodo que transcurre entre el año 2004 hasta 2011, ese porcentaje disminuyó en 18 puntos y llega a un promedio anual de 45%, aunque se observa un cierto repunte en esa participación en 2011. Sin duda, la crisis que se abatió sobre los EE.UU. y que afectó especialmente su industria automotriz y su actividad maquiladora, ha influido de manera decisiva en esa disminución de las inversiones hacia México.

Entre 1999 y 2011, las principales actividades a las cuales se dirigió la IED por parte de las empresas estadounidenses fueron, en primer lugar, las industrias manufactureras con un promedio anual de casi la mitad de sus inversiones (48%), y los servicios financieros y de seguros con un promedio anual de 17%, seguido por el comercio al por mayor y menor con 12%. Conviene recordar que la IED en materia bancaria tuvo puntos muy altos en 2001 y 2002 con motivo de la muy importante adquisición que realizó CitiGroup de Banamex (Cuadro 7).

Cuadro 6

México: IED por país de origen (1999-2011)
(porcentajes)

<i>Países</i>	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Estados Unidos	54.2	71.8	71.9	55.0	48.1	36.8	48.2	64.3	40.9	41.9	45.5	27.2	51.5
España	7.5	11.7	9.7	21.0	15.3	31.8	6.9	7.1	17.2	18.2	16.7	7.0	15.7
Países Bajos	7.8	14.9	8.9	7.3	4.1	13.6	16.4	14.0	21.1	6.8	12.9	43.1	7.2
Canadá	5.0	3.7	3.4	1.0	1.6	2.6	2.0	3.1	1.5	11.3	10.1	7.3	3.4
Reino Unido	-1.3	1.6	0.5	5.3	5.8	1.2	5.5	4.8	1.9	5.1	2.1	3.0	0.3
Islas Virgenes	0.5	0.4	0.3	0.1	0.0	0.2	8.4	1.5	3.5	5.4	0.1	0.1	0.6
Alemania	5.6	1.9	-0.4	2.5	2.4	1.6	1.4	3.7	2.0	2.4	0.2	1.5	1.6
Suiza	0.9	0.8	-0.6	1.9	13.8	4.7	1.3	2.9	1.9	0.8	0.5	1.2	5.9
Japón	9.0	2.4	0.6	0.7	0.7	1.6	0.7	-7.1	1.3	0.5	1.4	1.1	3.5
Otros	11.0	9.3	5.7	5.2	8.1	5.8	9.1	5.7	8.7	7.5	10.5	8.6	10.2

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

Cuadro 7

IED de Estados Unidos en México por sectores de destino (1999-2011)
(porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Industrias manufactureras	64.9	53.3	18.3	46.1	47.4	67.8	45.2	52.4	43.2	42.8	44.2	43.8	52.0
Servicios financieros y de seguros	3.7	17.8	61.2	30.6	24.2	6.4	1.6	15.2	25.5	17.9	13.2	6.3	6.7
Comercio al por mayor y por menor	13.2	15.5	7.6	8.7	12.4	12.6	19.2	6.1	6.7	14.7	9.8	18.1	13.3
Otros	18.3	13.4	13.0	14.5	16.1	13.3	34.0	26.3	24.6	24.6	32.8	31.9	28.0

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

En términos relativos, tres países han compensando la citada disminución de los Estados Unidos en la IED en México, situación que se produjo entre los años de 2004 a 2011. Por orden de importancia, en primer lugar figuran los Países Bajos que ascienden más de 8 puntos al pasar de un promedio de 8.6%, entre los años 1999 y 2003, a un promedio de 16.9%, en el periodo 2004-2011. En el curso de los años que van de 1999 a 2011 sus principales actividades de destino fueron las industrias manufactureras (56%) y los servicios financieros y de seguros (10.3%) (Cuadro 8). En cuanto a la participación de los Países Bajos, con base en ciertos antecedentes, la CEPAL menciona que ese país, por condiciones tributarias "... tiene la condición de centro de tránsito de inversiones efectuadas desde terceros países".²⁰ Por esta razón, esa participación debe relativizarse, ya que en realidad encubre capitales que provienen de empresas de otros países.

Inmediatamente se puede mencionar a España, que comparando su participación entre los periodos 1999-2003 y 2004-2011, creció en promedio en algo más de 2 puntos porcentuales, al pasar de 13.0% a 15.1% (Cuadro 9). En todo el periodo de 1999 a 2011 las empresas españolas han concentrado las inversiones en México en los servicios financieros y de seguros, los cuales tuvieron una participación de 45% en el total de las inversiones originarias de ese país. Al respecto, conviene destacar que en los últimos seis años las inversiones españolas en servicios financieros y de seguros son ya claramente mayoritarias en la IED de origen español (60%). En un lugar secundario figuran las inversiones españolas en información de los medios masivos con 18% y las industrias manufactureras con 12% en todo el periodo considerado.

²⁰ *Ibid.*, p. 14.

Cuadro 8

IED de los Países Bajos en México por sectores de destino (1999-2011)
(porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Países Bajos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Industrias manufactureras	80.1	52.2	8.9	80.2	67.2	86.5	52.7	76.7	44.0	20.9	47.8	84.1	98.4
Servicios financieros y de seguros	2.6	21.8	32.1	1.3	5.8	1.7	38.9	0.6	8.0	12.9	3.8	2.7	1.3
Otros	17.3	26.0	59.1	18.5	27.0	11.8	8.4	22.6	48.0	66.2	48.4	13.2	0.3

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

Cuadro 9
IED de España en México por sectores de destino (1999-2011)
(porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
España	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Servicios financieros y de seguros	4.6	66.0	68.7	22.7	-13.2	59.6	5.8	86.8	33.8	64.8	45.9	73.6	59.4
Información en medios masivos	0.0	6.0	2.8	55.7	49.5	17.0	66.2	9.2	7.9	10.3	0.1	0.7	4.3
Industrias manufactureras	25.4	7.3	6.1	4.3	39.6	21.0	-46.1	25.9	37.3	6.8	13.3	1.1	12.2
Otros	70.0	20.6	22.3	17.3	24.0	2.4	74.1	-21.9	21.1	18.1	40.8	24.6	24.1

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

Cuadro 10

IED de Canadá en México por sectores de destino (1999-2011)
(porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Canadá	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Minería	13.3	14.5	2.2	100.7	19.7	36.7	14.0	47.8	56.7	64.6	44.3	53.1	24.5
Industrias manufactureras	53.1	48.7	83.9	-14.7	24.5	33.3	58.4	15.8	-17.7	14.3	28.4	24.6	28.0
Otros	33.6	36.8	13.9	14.0	55.7	30.1	27.6	36.4	61.0	21.2	27.3	22.3	47.5

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

Finalmente, figura Canadá con un aumento promedio de 2 puntos entre los periodos arriba mencionados, al incrementar su participación en la IED de México de 3% a 5%. El principal sector de inversión entre 1999 y 2011 fue la minería con 38% del total. Esas inversiones canadienses influyeron claramente en el ascenso que esta clase de actividad ha tenido en el total de la IED recibida por México. En promedio siguen creciendo en importancia las inversiones de Canadá en las industrias manufactureras que en el periodo considerado se elevaron proporcionalmente a 31% (Cuadro 10).

Al hacer un contraste con otros países latinoamericanos llama la atención que México no haya recibido importantes inversiones de China, país que ya aparece en tercer lugar como inversionista a nivel regional. Cabe presumir que ese hecho obedece a que los sectores de mayor interés de las empresas chinas (alimentos y energéticos) no cuentan con las condiciones de oferta, en el primer caso, e institucionales, en el segundo caso, que lo lleven en las actuales circunstancias a tener una mayor participación en México.

IED por estados mexicanos de radicación

En el periodo de 1999-2011, seis entidades federativas de México absorbieron 82.3% de la IED en el país. En ese sentido se destaca de manera importante el Distrito Federal, al que concurren en promedio la mayoría de las inversiones durante esos años (56.5%). La entidad que lo sigue de lejos es Nuevo León con 11%, el Estado de México con 5.6% y Chihuahua y Baja California Norte, que en conjunto totalizan un promedio de 9.2%. En lo que se refiere a la participación del Distrito Federal en el destino de la IED en México conviene hacer una relativización de ese dato, ya que en efecto, como lo subrayan algunos trabajos:

Cuadro 11

Participación porcentual de la IED, por zonas geográficas

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1999-2011
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Total general</i>	65.3	64.8	82.2	78.0	70.9	81.6	61.8	65.8	69.0	61.7	73.9	55.8	90.7	70.6
CENTRO	45.4	49.9	73.6	69.2	55.3	57.8	52.5	49.0	54.6	50.6	54.9	38.6	84.4	56.5
D.F.	10.2	2.7	2.7	3.2	4.3	14.3	3.4	6.7	2.4	6.0	9.8	5.3	4.5	5.6
Edo. de México	3.9	6.6	1.6	1.3	2.3	2.4	5.2	3.7	1.6	0.6	4.2	8.1	-1.6	3.0
Jalisco	5.9	5.6	4.2	4.2	9.0	7.1	0.6	6.3	10.4	4.5	5.0	3.8	3.4	5.5
Otros	33.5	33.8	16.5	20.5	27.4	17.0	36.0	31.8	28.5	37.2	24.1	44.1	8.8	27.9
NORTE	11.2	13.2	7.0	9.2	9.6	5.9	21.1	10.0	11.1	7.0	9.0	26.1	0.8	11.0
Nuevo León	4.4	6.0	2.6	2.7	6.8	2.7	4.8	7.5	5.7	5.4	6.5	7.4	2.9	4.9
Chihuahua	8.5	5.4	2.9	4.1	4.8	4.0	4.6	4.8	2.9	5.4	3.3	4.1	2.1	4.3
Baja California	3.3	2.8	1.2	1.3	2.1	1.0	1.6	2.6	1.6	1.4	1.2	1.1	1.3	1.7
Tamaulipas	6.1	6.4	2.8	3.3	4.2	3.4	3.9	6.9	7.3	18.0	4.1	5.4	1.7	6.0
Otros	1.2	1.3	1.3	1.5	1.7	1.4	2.2	2.5	2.5	1.1	2.0	0.1	0.4	1.5
SUR	0.7	0.5	0.4	0.1	0.6	0.3	0.9	1.5	2.1	0.3	0.7	0.1	0.0	0.7
Quintana Roo	-0.5	0.1	0.4	0.7	0.3	0.1	0.9	0.2	0.2	0.6	0.9	0.2	0.1	0.4
Veracruz	1.0	0.7	0.5	0.8	0.8	1.0	0.4	0.8	0.2	0.2	0.4	-0.2	0.3	0.5
Otros														

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

“esta alta participación del Distrito Federal también puede ser el resultado de la dificultad en el registro de la IED y particularmente, de los servicios”.²¹ Es importante considerar que la capital del país ejerce una suerte de “efecto sede” que facilita que los registros se realicen en esa jurisdicción.

A nivel de entidades mexicanas, por zonas geográficas (Cuadro 11), y tomando en cuenta las reservas arriba indicadas sobre los datos del Distrito Federal, las estadísticas oficiales arrojan una alta concentración promedio de la IED en la zona centro del país, con 70.6% en el periodo de 1999-2011, mientras que los estados del norte del país captaron 27.9%. En tanto, la recepción de la IED en el sur del país es marginal con tan solo 1.5% promedio. Esta composición del IED por zonas geográficas, sin duda, responde a dos razones fundamentales: la primera tiene que ver con que las regiones centrales y nortañas poseen un mayor desarrollo económico relativo y una importante centralización de la actividad manufacturera, medios de comunicación y de servicios bancarios y financieros. La segunda razón está asociada a que son regiones vecinas a los EE.UU. y con una importante infraestructura de transporte que facilita, por ejemplo, el ingreso de insumos y la salida de exportaciones de las empresas maquiladoras que se localizan en entidades mexicanas que se ubican en la zona fronteriza con el citado país.

Determinantes internos de ingreso de IED a México, según modelo econométrico

Con la elaboración de un modelo econométrico se ha intentado establecer la relación que pudieran tener ciertas variables

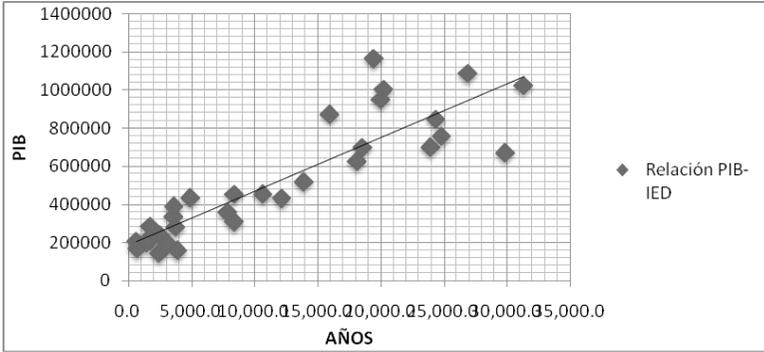
²¹ Dussel Peters, *op. cit.*, p. 136.

internas con la marcha cuantitativa de la IED en México. Para ello se tomó como referencia inicial el modelo ya elaborado por Dussel *et al.* (2007). Dicho modelo adoptó como variables determinantes de la evolución de la IED en México al PIB y a los costos laborales unitarios. En este modelo se incluyeron como variables exógenas la apertura comercial (exportaciones + importaciones / PIB) y el riesgo financiero del país (saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos / PIB); variables que son dependientes de la política económica pero que influyen en el ingreso de la IED.

Por otra parte, se elaboró un modelo alternativo por el método de mínimos cuadrados ordinarios, para estimar los parámetros de las variables internas que pudieran ser significativas en la evolución de la IED en México. Las variables fueron estimadas por logaritmos con la finalidad de obtener directamente las elasticidades o respuestas porcentuales de las variables con respecto a la IED. Las variables seleccionadas para México fueron la IED rezagada en un año, el PIB, la apertura comercial (exportaciones + importaciones / PIB), los costos laborales unitarios, el índice global de restricciones legales, cambios institucionales como el ingreso al GATT, la aprobación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y, finalmente, el riesgo país de tipo político (factor asociado a los problemas de seguridad surgidos desde 2007 y 2008 con motivo del combate al crimen organizado).

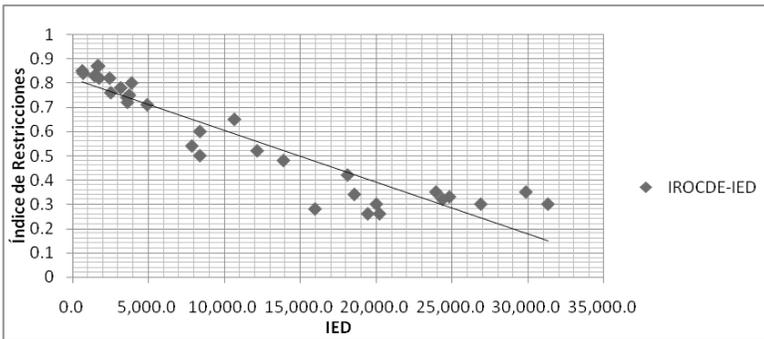
Como conclusión, en las regresiones obtenidas del modelo empleado, las variables que no resultaron significativas para la evolución de la IED fueron la IED rezagada en un año, la apertura comercial y los costos laborales unitarios. En cambio, sí fueron significativas en la evolución cuantitativa de la IED, variables como el PIB y el índice global de restricciones legales, como puede observarse en las gráficas 6 y 7. En el apéndice 2 se presentan los resultados de dicho modelo.

Gráfica 6
Relación PIB-IED (1980-2011)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y FMI.

Gráfica 7
Relación Índice de Restricciones-IED



FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y FMI.

Según los resultados obtenidos de este modelo, por cada incremento de 1% del PIB se esperaría que la IED crezca 0.76%. Por otra parte, una disminución del índice global de restricciones de 1% provocaría un aumento de la IED en 1.40%, esto implica que como el índice global actual se sitúa, según la OCDE, en 0.26 (Cuadro 2), una disminución a 0.25 del mismo, es decir, un descenso del orden de 4%, provocaría un aumento de la IED de 5.60%. Si dicho índice, en un entorno internacional más favorable y con ciertas decisiones de política económica, descendiera por ejemplo en seis años a 0.09 –que es el promedio actual de los países de la OCDE–, el crecimiento previsible de la IED en México, según el modelo empleado sería aproximadamente de 100%.²²

Finalmente, corresponde señalar que con el modelo se verificó que el ingreso al GATT, y principalmente la aprobación del TLCAN, permitieron una mayor entrada de inversiones extranjeras, en particular de los EE.UU., en los años inmediatos siguientes a esos acuerdos internacionales. Igualmente, la evolución de la IED en el último trienio (2009-2011) demostró ser sensible al riesgo país vinculado al tema de la seguridad y al combate al crimen organizado.

²² El índice de restricciones que un país puede aplicar a la IED no puede llegar a ser cero, puesto que siempre existirán requisitos mínimos que impidan ese resultado.

SECCIÓN TRES:
Aspectos cualitativos
de la IED en México

V. INTENSIDAD TECNOLÓGICA Y ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE LA IED EN MÉXICO

La importancia de la IED en los países receptores ha sido objeto de intensas polémicas teóricas e ideológicas en el curso del tiempo. Por un lado, se reconoce a esa clase de inversiones como:

...una eventual fuente de transferencia de conocimientos y de tecnología que pudiese incrementar las capacidades locales mediante el fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación, la creación de encadenamientos productivos, la capacitación de recursos humanos y el desarrollo del empresariado local, entre otros factores, sobre todo en sectores estratégicos”.²³

A esos posibles atributos positivos de la IED suele agregarse su aporte en materia de inversiones, exportaciones y empleo. Estos puntos de vista constituyen una óptica optimista o positiva que se corresponde con una lógica creativa de recursos para los países receptores de la IED que llevan a cabo las empresas transnacionales.

Por su parte, en el otro extremo se ubican aquellos autores que más bien subrayan algunos rasgos negativos de la IED en los países en desarrollo. Bajo esta línea de pensamiento se señala que, en general, la IED ha tendido a constituir una suerte de enclaves productivos de explotación de recursos naturales, humanos y materiales disponibles, sin generar

²³ CEPAL, *op. cit.*, p. 27.

mayores influencias tecnológicas e interactivas con las estructuras productivas locales. Se dice que tampoco se han orientado a potenciar nuevos recursos y sus aportes no son muy favorables para los balances de pagos.

Otro tipo de aproximación teórica es la que distingue las estrategias de las empresas transnacionales, cuya lógica consiste en la búsqueda de los mercados de aquellas que les lleven a alcanzar una mayor eficiencia para sus exportaciones.²⁴ La primera estrategia se orienta a generar más encadenamientos productivos, mientras que la segunda tiende a crear menos encadenamientos productivos por sus requisitos de costo y calidad. Esta visión dicotómica de las estrategias de las empresas transnacionales es parecida, aunque no similar, a la ya mencionada que se basa en la lógica de creación o extracción de recursos.

En los últimos años las empresas transnacionales han aplicado diversas estrategias y han llegado a combinar lógicas de gestión que se suponían contrapuestas, por lo cual no siempre es posible adoptar un criterio unilateral. Por una parte, las inversiones de dichas empresas han adoptado formas organizativas novedosas. Estas innovaciones no sólo han modificado el cuadro analítico bajo el cual se estudiaban sus consecuencias sobre los países receptores, sino que han afectado y complicado las formas tradicionales de recopilar información y formular estadísticas sobre su evolución y comportamiento.²⁵ Por otra parte, también deben considerarse cuáles son las estrategias de los

²⁴ A. T. Tavares y S. Young, "FDI and Multinational Patterns, Impacts and Policies", *International Journal of Economics of Business*, vol. 12. núm. 1, 2005.

²⁵ "Los modelos tradicionales de presentación de la información ya no son adecuados para explicar la eliminación de barreras legales a la inversión transfronteriza, la evolución de las empresas multinacionales y la creciente complejidad de su financiación a través de paraísos fiscales y otras soluciones". OCDE, *Definición marco de Inversión Extranjera Directa*, 4a. ed., 1980, p. 3.

propios países receptores para definir o no políticas proactivas y selectivas respecto a la recepción de las inversiones extranjeras.

Lo anterior lleva a reconocer la existencia de diferentes enfoques teóricos e ideológicos que enmarcan cualquier investigación sobre la IED. Sin desmerecer esos enfoques, este trabajo se ha abocado a priorizar el estudio y la evaluación de los efectos que las políticas de los sucesivos gobiernos y las estrategias de las empresas han tenido, históricamente, y con los elementos estadísticos disponibles discernir cualitativamente las consecuencias de la IED sobre la economía mexicana, que es el caso que nos ocupa.

IED en México, por su grado de intensidad o contenido tecnológico

Una primera aproximación acerca de los aspectos cualitativos de la IED en México consiste en analizar el grado de intensidad o contenido tecnológico de las inversiones extranjeras en su economía, puesto que ese tipo de aporte ha sido uno de los más apreciados entre los efectos o contribuciones esperadas de las inversiones externas. A este respecto, la metodología usualmente empleada ha consistido en distinguir los sectores a los que se destinan las inversiones, por su contenido o requisitos tecnológicos. De esta manera, se detallan cuatro sectores: los de alto, medio-alto, bajo y medio-bajo nivel tecnológico. Esa tipología sectorial fue elaborada por la OCDE para los sectores manufactureros y se presenta en el apéndice 3.

El cuadro 12 expone los resultados que para el año 2011 arrojó el análisis de intensidad tecnológica en América Latina y el Caribe, y en México, de acuerdo a la tipología mencionada propuesta por la OCDE para el sector manufacturero. En dicho cuadro se observa que la situación a nivel regional es distinta en ambas realidades. Para el caso latinoamericano y caribeño,

en 2011, poco más de un tercio respondió a proyectos de inversión extranjera en ramas manufactureras de sectores con alto y medio-alto contenido tecnológico; casi dos tercios de esos proyectos de IED se orientaron a la producción de manufacturas de baja y medio-baja densidad tecnológica. En el caso mexicano esas proporciones son diferentes, puesto que la mitad de la IED se encuentra en el segmento de manufacturas de alto y medio-alto contenido tecnológico, y la otra mitad se dedica a manufacturas de bajo y medio-bajo contenido tecnológico.

Cuadro 12
IED en industrias manufactureras
divididas por intensidad tecnológica (2011)
(porcentaje)

	<i>América Latina y el Caribe</i> ^{a/}	<i>México</i> ^{b/}
Alto	(3)	(7)
Medio-alto	(36)	(44)
	39	51
Medio-bajo	(43)	(9)
Bajo	(18)	(40)
	61	49

^{a/} CEPAL, sobre la base de la OCDE. *Distribución de los montos de los nuevos proyectos*, p. 54.

^{b/} Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Economía con la IED realizada en México. Clasificación de la OCDE.

Una de las posibles causas de este desigual resultado puede obedecer a la mayor proporción de IED en manufacturas que México presentó en 2011 –*vis a vis*– la que muestra la región en

su conjunto. Ese hecho cobra especial importancia si se toma en cuenta que en el caso mexicano esa relativa mayor proporción de manufacturas responde a las industrias extranjeras maquiladoras que operan en el país y que se concentran en segmentos de alto y medio-alto nivel tecnológico (p. e.: fabricación de equipos electrónicos, de vehículos automotores y componentes).

Un segundo factor coadyuvante que puede justificar las diferencias entre ambas realidades, en materia de intensidad tecnológica de la IED, está relacionado a la escasa proporción de inversiones extranjeras dedicadas al procesamiento de recursos naturales que registra México en 2011, respecto al relativamente alto porcentaje que se realizó en América Latina y el Caribe en ese mismo año.

El análisis precedente, al referirse exclusivamente a la IED orientada a las manufacturas, resulta parcial, puesto que no considera los servicios, que son muy importantes en las inversiones extranjeras, tanto a nivel latinoamericano como en el caso particular de México. Ciertamente, los servicios no tienen la dimensión o el peso tecnológico que se reconoce a la producción manufacturera, pero lo anterior no impide que se considere su aporte en esa materia, aunque por lo general se le estime como bajo o medio-bajo. En efecto, la mejora o transferencia tecnológica de IED en los servicios tiene que ver comúnmente con la calidad de su prestación, como la principal y más positiva externalidad. La transferencia tecnológica en este sector se concentra principalmente en incorporar un equipamiento más moderno y un mayor conocimiento que le permite crear, adaptar y resolver los programas de software para mejorar los procedimientos operativos, como sucede, por ejemplo, en la banca y en el comercio.

Con base en estas consideraciones se elaboró el cuadro 13, en el que se comparan la realidad mexicana y latinoamericana-caribeña, en lo referente a la intensidad tecnológica de la IED en su totalidad (incluidos los servicios) para el año 2011.

Cuadro 13
IED total por intensidad tecnológica (2011)
(porcentaje)

	<i>América Latina y el Caribe</i> ^{a/}	<i>México</i> ^{b/}
Alto	(2)	(10)
Medio-alto	(24)	(24)
	26	34
Medio-bajo	(29)	(13)
Bajo	(45)	(53)
	74	66

^{a/} Elaboración propia con datos de la CEPAL, sobre la base de la OCDE, más la inclusión de servicios.

^{b/} Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Economía en México y sobre la base de la clasificación de la OCDE, más la inclusión de servicios.

Este ejercicio cambia la perspectiva obtenida a partir del análisis efectuado sobre la IED, exclusivamente orientada hacia actividades manufactureras. Al realizar el análisis de intensidad tecnológica para la IED en su totalidad, el resultado arroja esta vez una situación similar entre la realidad latinoamericana-caribeña y la mexicana. En ambos casos, con pocas discrepancias, un tercio de la IED se dirige a actividades de alta y media alta densidad tecnológica y dos tercios hacia actividades de bajo y medio-bajo contenido tecnológico.

Una conclusión lógica que se puede deducir del ejercicio anterior es que cuanto mayor sea la proporción de IED dedicadas a los servicios (o menor sea la dedicada a manufacturas), probablemente más baja será la contribución tecnológica de esos capitales externos. Esta conclusión se puede verificar para México, observando el cuadro 14, en donde se presenta la IED total en el curso de los años 1999-2011.

Cuadro 14

IED en México, divididas según intensidad tecnológica (1999-2011)
(porcentajes)

<i>Nivel tecnológico</i>	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1999-2011
Alto	19.4	-2.6	9.4	21.8	18.5	12.0	11.2	11.3	6.0	9.7	12.0	8.1	9.6	11.0
Medio-alto	33.7	28.0	16.3	16.7	21.3	23.0	27.2	22.9	20.4	15.9	13.3	12.5	23.9	20.7
Medio-bajo	10.1	7.5	5.5	7.8	10.0	11.5	12.3	8.8	28.2	27.1	11.6	7.5	13.2	13.2
Bajo	36.8	67.1	68.8	53.8	50.2	53.5	49.3	56.9	45.5	47.3	63.1	71.9	53.2	55.2
Total de IED	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión.

Concretamente, si se comparan los cinco años del periodo 2007-2011, respecto a los años 1999-2006, se comprueba que la IED en las ramas productivas con contenidos tecnológicos alto y medio-alto pierde 10 puntos porcentuales al caer de un promedio anual de 36% a 26%. Consecuentemente, la IED en las ramas productivas con contenidos tecnológicos bajo y medio-bajo, entre esos mismos años, asciende de 64% a 74%. Ese resultado es la consecuencia de que la proporción de la IED en manufacturas en México, como se expuso en el capítulo 3, tuvo un claro descenso porcentual, mientras los servicios mantenían una estabilidad porcentual, aun restando los puntos muy elevados resultantes de la venta de bancos nacionales.

Cuadro 15

IED en manufacturas con alto nivel tecnológico.

Comparativo 1999-2011 y 2011

(porcentajes)

<i>Principales ramas de industrias con alto nivel tecnológico</i>		
<i>Industrias</i>	<i>1999-2011</i>	<i>2011</i>
Fabricación de equipo de audio y de video.	14	34
Fabricación de otros equipos de comunicación.	--	25
Fabricación de equipo de transmisión y recepción de señales de radio, televisión y cable.	30	20
Fabricación de aparatos telefónicos.	--	12
Fabricación de computadoras y equipo periférico.	25	--
Fabricación de preparaciones farmacéuticas.	18	--
Otros	13	9
Total	100	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión.

Con base en la información proporcionada por la Secretaría de Economía, y aplicando la clasificación de la OCDE a la IED de las industrias manufactureras, se han elaborado los cuadros 15, 16, 17 y 18, los que permiten describir con más detalle las ramas productivas más representativas por su contenido tecnológico para el periodo 1999-2011, y particularmente para el año 2011.

Con referencia a la IED, en ramas industriales con alto contenido tecnológico, en el periodo 1999-2011 se destacan las vinculadas a la fabricación de equipos de transmisión y recepción de radio, televisión y cable, así como la fabricación de computadoras y equipo periférico (Cuadro 15). Ambas ramas constituyen más de la mitad de la IED con ese nivel tecnológico en esos años. En 2011, poco más de 50% de las industrias con este nivel tecnológico se concentró en la fabricación de equipo de audio y de video, y de otros equipos de comunicación. En todos esos casos las actividades se desarrollan principalmente por empresas maquiladoras.

En el periodo 1999-2011 (Cuadro 16) se observó que la IED con nivel tecnológico medio-alto se centraliza en la industria automotriz con 41% de las actividades de las manufacturas con esa intensidad tecnológica. Ese concepto aparece también en 2011, pero las actividades asociadas a las manufacturas químicas (jabones, limpiadores, cosméticos y productos básicos) son las que están al frente de la IED en este caso. Como en el segmento anterior, estas actividades son desarrolladas en su mayoría por empresas maquiladoras.

En lo que se refiere a la IED con medio-bajo nivel tecnológico (Cuadro 17), las actividades mayoritarias en el curso del periodo 1999-2011, así como en el año 2011, son aquellas vinculadas a los complejos siderúrgicos y la fabricación de productos de hierro y acero.

Cuadro 16

IED en manufacturas con medio-alto nivel tecnológico.

Comparativo 1999-2011 y 2011

(porcentajes)

<i>Principales ramas de industrias con medio-alto nivel tecnológico</i>		
<i>Industrias</i>	<i>1999-2011</i>	<i>2011</i>
Fabricación de jabones, limpiadores y dentífricos, cosméticos, perfumes y otras preparaciones de tocador.	14	26
Fabricación de otros productos químicos básicos orgánicos.	2	20
Fabricación de otras partes para vehículos automotrices, automóviles y camionetas, equipo eléctrico y electrónico para vehículos automotores.	41	20
Fabricación de cables de conducción eléctrica.	8	12
Fabricación de enseres electrodomésticos menores.	7	3
Fabricación de maquinaria y equipo para otras industrias manufactureras.	4	--
Fabricación de motores y generadores eléctricos, motores de combustión interna, turbinas y transmisiones.	6	--
Otros	18	19
Total	100	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión.

Cuadro 17

IED en manufacturas con medio-bajo nivel tecnológico.
Comparativo 1999-2011 y 2011
(porcentajes)

<i>Principales ramas de industrias con medio-bajo nivel tecnológico</i>		
<i>Industrias</i>	<i>1999-2011</i>	<i>2011</i>
Complejos siderúrgicos.	16	30
Fabricación de otros productos de hierro y acero de material comprado.	41	18
Fabricación de aceites y grasas lubricantes.	--	13
Fabricación de espumas y productos de poliestireno.	--	8
Fabricación de llantas y cámaras.	3	7
Fabricación de cemento para la construcción.	8	--
Otros	32	24
Total	100	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
Dirección General de Inversión.

Finalmente, en el cuadro 18 se muestra la inversión extranjera directa en México en actividades de bajo nivel tecnológico durante el periodo que fue de 1999 hasta el año de 2011. Claramente se puede verificar que en esos años, y en 2011 en particular, las ramas manufactureras de bebidas y refrescos, en primer lugar, y seguidas por la de alimentos, son las ramas que han tenido un peso claramente mayoritario.

Cuadro 18

IED en manufacturas con bajo nivel tecnológico.
Comparativo 1999-2011 y 2011
(porcentajes)

<i>Principales ramas de industrias con bajo nivel tecnológico</i>		
<i>Industrias</i>	<i>1999-2011</i>	<i>2011</i>
Elaboración de malta y refrescos.	34	42
Congelación de guisos.	11	29
Elaboración de dulces, chicles y productos de confitería que no sean de chocolate.	9	8
Metalistería de metales no preciosos.	--	8
Elaboración de harina de maíz.	--	3
Confección de cortinas, blancos y similares.	5	--
Elaboración de leche en polvo, condensada y evaporada.	4	--
Elaboración de cigarros	3	--
Otros	34	10
Total	100	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión.

Aporte de la IED en México a la investigación y desarrollo

Otro indicador que contribuye a conocer el probable aporte tecnológico de la IED consiste en observar los proyectos de inversiones extranjeras asociados a actividades de investigación y desarrollo. De acuerdo con la Comisión para América Latina y el Caribe, en el periodo 2008-2010, América Latina y el Caribe recibieron proyectos con esas características, proyectos que

apenas representaron 3.2% del total de las inversiones extranjeras directas a nivel mundial. De estos proyectos, a Brasil le correspondieron 2.2% y a México 0.4%.²⁶

En el año 2011, los proyectos anunciados por la IED asociados a actividades de investigación y desarrollo en los países de América Latina y el Caribe aumentaron su participación a nivel mundial, alcanzando 6%. Sin embargo, gran parte de ese porcentaje correspondió a Brasil (5%) mientras que México casi contaba con un porcentaje insignificante (0.3%), además de que el mismo disminuía con respecto a los años anteriores. Todo ello pone de manifiesto que México no recibe beneficios provenientes de la innovación desarrollada por las empresas transnacionales. Al respecto, la CEPAL afirma: “el tamaño del mercado es un determinante fundamental (en este tipo de proyectos), pero también lo es la estructura industrial (su diversificación) y la implementación de políticas activas de desarrollo productivo e industrial”.²⁷ Por cierto, en los últimos años en el caso mexicano la dimensión del mercado interno no se ha acrecentado. Además, el país no ha programado políticas industriales dirigidas a atraer proyectos de inversión extranjera asociados a actividades de innovación y desarrollo, ni a ramas industriales estratégicas de mayor contenido tecnológico.

En conclusión, tanto por la preponderante intensidad tecnológica baja y media-baja de sus actividades, así como debido a su casi nula asociación a procesos de investigación y desarrollo, la IED en México, en su conjunto, significa un débil aporte en materia de innovaciones y progreso tecnológico, insuficiente como para transformar e impulsar sus estructuras y procesos productivos.

²⁶ CEPAL, *op. cit.*, pp. 55-56.

²⁷ *Idem.*

VI. COMPONENTES Y APORTE NETO DE LAS IED EN MÉXICO

Componentes de los flujos de la Inversión Extranjera Directa

Según el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, la IED en México se divide en los siguientes rubros:

1. Nuevas inversiones realizadas por personas físicas o empresas, en activos fijos o capital de trabajo, transmisión de acciones por parte de inversionistas mexicanos hacia inversionistas extranjeros y constitución de empresas mexicanas en que los inversionistas extranjeros participen con no menos de 10% de las acciones.
2. Reinversión de utilidades (parte de las utilidades no distribuidas).
3. Cuentas con la matriz (se refiere a las transacciones originadas por deudas o préstamos entre empresas asociadas).

En el cuadro 19 se detallan esos conceptos de la IED en México para los años que van de 1995 a 2011, en términos porcentuales.

En términos generales, a lo largo del periodo de 1995 a 2011 se observa una tendencia clara de disminución promedio de las nuevas inversiones, (concepto que recoge también la adquisición y fusión de empresas). Aunque este componente sigue siendo mayoritario, se observa una declinación sobre todo a partir del año 2006. Mientras en el año 2001 representaba 76.6% de la IED en México, a fines del 2011 apenas llega a 41.4%. En particular, los

años 2006 y 2011 fueron los puntos más bajos en este concepto de nuevas inversiones, desde que se inició su registro en 1995.

Esa tendencia contrasta con lo ocurrido en materia de reinversión de utilidades. En ese caso el concepto exhibió en 2001 una participación de 13.0%, porcentaje que aumentó consistentemente hasta llegar a 39.3% en el año 2011. Este concepto de reinversiones registró también sus niveles más altos en los años 2006 y 2011.

Cuadro 19
Composición porcentual de la IED (1995-2011)

<i>Año</i>	<i>Total de IED</i>	<i>Nuevas inversiones</i>	<i>Reinversiones</i>	<i>Cuentas con la matriz</i>
1995	100	71.8	16.5	11.7
1996	100	60.2	28.2	11.6
1997	100	71.0	16.8	12.2
1998	100	51.8	22.5	25.8
1999	100	45.8	16.9	37.3
2000	100	46.5	21.5	32.0
2001	100	76.6	13.0	10.4
2002	100	64.9	10.4	24.7
2003	100	50.2	11.3	38.5
2004	100	59.9	10.2	30.0
2005	100	53.1	16.5	30.4
2006	100	30.4	38.7	30.9
2007	100	54.7	25.8	19.5
2008	100	43.4	28.0	28.7
2009	100	47.0	26.6	26.4
2010	100	67.1	13.1	19.8
2011	100	41.4	39.3	19.3

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México y la Secretaría de Economía.

En lo referente al tercer componente, cuentas con la matriz, su evolución en todo el periodo ha sido muy irregular, con un promedio de 24.0% entre 1995-2011, con altos porcentajes promedios en los periodos 1999-2000 (34.7%) y 2003-2006 (32.4%) En los años inmediatos siguientes a esos altos registros se produjo una caída pronunciada.

Hay que subrayar que en los años preelectorales, referidos a la elección de la Presidencia de la República en México (1999-2000, 2005-2006 y 2011), se verificó una notoria disminución de las nuevas inversiones y un incremento relativo del endeudamiento con las casas matrices. Cabe presumir que estos hechos obedecen a la incertidumbre política asociada al rumbo que los nuevos gobiernos en el país podrían adoptar.

Esta evolución de los componentes de la IED en México coincide con lo ocurrido en la región latinoamericana y caribeña. Por un lado, en toda la región ocurre también una baja pronunciada de las nuevas inversiones, que entre 2001 y 2011 pasaron de constituir dos tercios del total de IED, a representar apenas un tercio de las mismas.²⁸ Por otro lado, las reinversiones en América Latina y el Caribe aumentan, de 10% de la IED total en el año 2001 a 50% en 2011. Este ritmo de crecimiento de las reinversiones es ostensiblemente más acelerado que el observado en México. Por último, el restante componente de cuentas con la matriz para la región es menos irregular que en el caso mexicano, ubicándose en un promedio de 20% de la IED total.

Este fenómeno de disminución porcentual de nuevas inversiones y aumento de los otros componentes de la IED, tanto para la región como para México, no debe llamar la atención, ya que esa tendencia era notoria desde hace mucho tiempo atrás. Por ejemplo, Raúl Trajtenberg, en 1987, señalaba:

²⁸ CEPAL, *op. cit.*, p. 51.

...un análisis de las fuentes de fondos de la IED, en América Latina, demuestra que ha existido una participación que tiende a bajar por parte de los recursos originarios de la matriz, mientras ascienden proporcionalmente los fondos provenientes de la reinversión de utilidades de la filiales y del financiamiento bancario.²⁹

Entonces vemos que, históricamente, en las empresas transnacionales se ha dado una tendencia a utilizar como nueva inversión las utilidades reinvertidas o el financiamiento interfirma, ello ha ocurrido, sobre todo, en momentos de crisis económica-financiera como la vivida en América Latina luego de los problemas derivados de la gran deuda externa ocurrida desde los años noventas, o cuando países como México se vieron envueltos en una fuerte desestabilización cambiaria, así como en momentos de incertidumbre dados por eventos electorales.

La CEPAL maneja dos razones que explicarían esta conducta de las empresas transnacionales en años recientes, para la región latinoamericana y caribeña. Por una parte, asevera que el aumento porcentual de la IED en su componente de reinversión de utilidades se explica: “por el nivel de capital extranjero acumulado en las economías de la región, cada vez mayor con relación a los flujos que llegan anualmente”. En segundo término, su explicación apunta a que: “la rentabilidad de ese capital se ha visto favorecida en los últimos años por el ciclo económico expansivo de las economías de la región y por el alto precio de las materia primas de exportación”.³⁰ En resumen, mayor capital acumulado, multiplicado por una mayor rentabilidad, darían lugar a mayores ganancias y, por ende, mayores

²⁹ Samuel Lichtenzstejn y Raúl Trajtenberg, *Inversiones extranjeras y política económica en América Latina a partir de la crisis de 1982*, Centro de Economía Transnacional, Montevideo, Uruguay, 1987, p. 6.

³⁰ CEPAL, *op. cit.*, p. 13.

posibilidades de reinvertir dichas utilidades. Sin embargo, para el caso mexicano esta clase de explicaciones no son válidas, puesto que, como afirma la propia CEPAL en este país “la crisis internacional a partir del año 2007 repercutió negativamente en la rentabilidad de las filiales”.³¹ Además, no hubo un ciclo económico expansivo, por el contrario, hubo retracción y relativo estancamiento económico en México; tampoco las empresas transnacionales compartieron los beneficios de los altos precios de materias primas de origen agropecuario, energético o minero, ya que las inversiones extranjeras en esos sectores están restringidas o son muy limitadas en México.

Al analizar cuál ha sido el aporte neto de la IED en México, se ve que la alta rentabilidad de las empresas transnacionales se produjo principalmente en el sector financiero. La estrategia de los bancos extranjeros, así como la de empresas manufactureras en crisis (automotriz) ha sido, hasta 2011, arriesgar lo menos en nuevas inversiones y utilizar al máximo sus utilidades para reinversión y repatriarlas a sus casas matrices.

Aporte neto de capitales de la IED en México

A efectos de estimar el aporte neto de la IED en México, se elabora el cuadro 20, en el que dicho aporte se calcula restando a las nuevas inversiones extranjeras el monto de la repatriación o remisión de utilidades al exterior (renta de la inversión directa). De ese cuadro se concluye que a lo largo del periodo 1995-2009, el total del aporte neto de los capitales extranjeros fue de 70.8 mil millones de dólares, a razón de un promedio anual de 4.7 mil millones de dólares; esta cifra de aportes

³¹ *Ibid.*, p. 52.

externos de la IED a la economía mexicana está por debajo de lo que se obtiene, por ejemplo, de las remesas provenientes de trabajadores mexicanos en el exterior (cerca de 20 mil millones de dólares anuales). Además, si se calculara el aporte neto anual promedio de la IED, entre 2005 y 2009, el mismo sería casi nulo (820 millones anuales de dólares).

Cuadro 20
Aporte neto de la IED en México (1995-2009)
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Nuevas inversiones (1)</i>	<i>Renta de la inversión directa^{a/} (2)</i>	<i>Aporte neto (1)-(2)</i>
1995	6,838.4	4,259.0	2,579.4
1996	5,529.4	4,021.9	1,507.5
1997	9,115.4	3,775.4	5,340.0
1998	6,603.6	5,250.7	1,352.9
1999	6,360.6	3,623.6	2,737.0
2000	8,422.5	6,076.2	2,346.3
2001	22,870.4	5,575.0	17,295.4
2002	15,531.0	3,946.4	11,584.6
2003	9,308.2	3,589.5	5,718.7
2004	14,859.9	3,848.3	11,011.6
2005	12,942.7	6,897.1	6,045.6
2006	6,081.8	10,152.0	-4,070.2
2007	17,135.0	11,296.4	5,838.6
2008	11,659.5	10,199.4	1,460.1
2009	7,494.1	7,438.6	55.5
Total	160,752.5	89,949.5	70,803.0

^{a/} Incluye utilidades y dividendos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y la CEPAL.

Para la región en su conjunto, la CEPAL también advertía: “entre los años 2005-2009 la repatriación de utilidades aumentó proporcionalmente más que el acervo de IED, lo que pone en evidencia que la IED no es un flujo unidireccional de recursos”.³² La CEPAL llega a concluir: “la IED no representa en la actual coyuntura una entrada neta de capital para América Latina y el Caribe”.³³ Consecuente con esa conclusión, el estudio de la CEPAL pone su acento en el eventual aporte cualitativo de la IED: “es urgente entonces evaluar los aspectos cualitativos de la IED, como su capacidad de desarrollar sectores estratégicos, transformar la estructura productiva, acumular conocimiento y contribuir al incremento y calidad del empleo”.³⁴

Las observaciones planteadas por la CEPAL vienen a llamar la atención sobre que el aporte neto de recursos externos que la IED brinda a los países latinoamericanos (México incluido) no es cuantitativamente una panacea para sus balances de pagos y, por lo tanto, deben enfocarse sus posibles beneficios en otra dirección.

Este tema nos hace recordar los certeros y premonitorios juicios emitidos mucho tiempo atrás por Raúl Trajtenberg sobre las connotaciones que la IED tiene en este capítulo del financiamiento en América Latina. Este autor afirmaba, en 1987:

...durante las décadas de los años 50 y 60, fue insistente la prédica que presentaba a la IED como una contribución de suma importancia al equilibrio de las cuentas de ahorro-inversión y de pagos externos de los países latinoamericanos. En ese entonces, ópticas sobre el desarrollo latinoamericano tan opuestas

³² *Ibid.*, p. 54.

³³ *Ibid.*, p. 58.

³⁴ *Ibid.*, p. 13.

como las de la CEPAL y del Fondo Monetario Internacional (FMI), tenían un punto de acuerdo en esa función de la IED. No obstante, numerosos análisis posteriores respecto de los efectos del capital extranjero en nuestra región demostraron de manera irrefutable su escaso o negativo aporte financiero, a tal grado que la defensa del IED debió desviar sus argumentos hacia otros elementos menos impugnables en cuanto aporte positivo (tecnología, comercio, administración, etc.). A partir de la década de los setentas, surgieron más evidencias en torno de la difusión de formas novedosas de implantación extranjera que suponían progresivamente menores contenidos de inversión (p. e.: *joint ventures*) y, en algunos casos, modalidades más próximas al comercio que a la inversión (diversas formas de licencias, contratos, ventas llave en mano, etc.). Todo ello no hizo sino resaltar el hecho de que, cualquiera que sea el juicio que pudiera merecer la actividad de las empresas transnacionales en América Latina, el aporte financiero de capitales no sería por cierto su principal virtud.³⁵

El caso mexicano ilustra los puntos de vista anteriores, ratificados además por los datos expuestos en el cuadro 20. Abonan en el mismo sentido las recientes declaraciones realizadas en la prensa mexicana, en mayo del 2012, por Guillermo Ortiz Martínez, quien presidió el Banco de México (1998-2010) y fue presidente del Banco de Pagos Internacionales (2009). Sus opiniones han sido muy elocuentes e impactantes al respecto. Dicha personalidad del mundo financiero y actualmente presidente de un banco de capitales mexicanos (Banorte), manifestó abiertamente a la prensa mexicana y al *Financial Times*: “...los bancos extranjeros han saqueado a sus filiales en México [...] el mundo está al revés, pues de aquí se extraen

³⁵ Lichtenzstejn y Trajtenberg, *op. cit.*, p. 8.

recursos que van de la periferia a las matrices de los bancos extranjeros”.³⁶

Por cierto, debe tomarse en cuenta que las ganancias de los bancos extranjeros en México (provenientes de España, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido) han ido en permanente aumento. En el periodo 2007-marzo 2012, las ganancias de la banca en su conjunto ascendieron aproximadamente a 26 mil millones de dólares, 83% superiores a las registradas en los años 2001-2006. Los cuestionamientos de Guillermo Ortiz Martínez apuntan, precisamente, a que los bancos extranjeros que detentan 75% de los activos totales de la banca en México remitieron buena parte de sus elevadas ganancias a las casas matrices para capitalizarlas y pagar altos dividendos. Aunque se carece de cifras, cabe presumir que las empresas manufactureras estadounidenses en México, en especial las de la rama automotriz, han actuado de la misma forma, con motivo de la crisis financiera internacional que también sacudió a los Estados Unidos a partir del 2007.

La política de las empresas españolas, actuando en esa misma dirección, ha sido motivo de apreciaciones por parte de la propia CEPAL cuando afirma:

...las operaciones de diversas empresas en América Latina han sido una tabla de salvación para enfrentar la crisis económica [...] muchas empresas españolas están teniendo altos niveles de rentabilidad en la región, lo que ha compensado los resultados de sus operaciones en Europa y ha ayudado a equilibrar sus balances consolidados.³⁷

³⁶ *La Jornada*, México, 9 de marzo y 14 de mayo del 2012.

³⁷ CEPAL, *op. cit.*, p. 95.

Aporte neto de las maquiladoras de exportación y su influencia sobre el sistema productivo mexicano

Las filiales de empresas transnacionales que actúan como maquiladoras en México importan bienes de capital e insumos que emplean para elaborar manufacturas para la exportación. Estas maquiladoras cuentan con desgravaciones y rebajas en materia impositiva, además, tienen beneficios que les conceden los gobiernos estatales que tratan de atraer este tipo de empresas. Estas maquiladoras de industria de exportación constituyen un segmento del total de la IED en México. En este apartado se analizará el aporte en divisas y valor agregado que proporcionan las industrias maquiladoras de exportación. Para ello, en el cuadro 21 se expone el balance comercial, en millones de dólares corrientes, de dicha industria maquiladora.

Desde mediados del 2006 los balances comerciales de las industrias maquiladoras en México se han dejado de publicar oficialmente, con el argumento de que en ese año se unificaron los programas de fomento. Por lo tanto, solo podemos referir el periodo previo a dicho año para sacar conclusiones sobre su aporte neto en materia de divisas, así como caracterizar su interacción con el sistema productivo mexicano.

Desde finales de los años ochentas y hasta 2005, el saldo neto del balance comercial de las industrias maquiladoras de exportación ha sido positivo, alcanzando un promedio de 22.6% de sus exportaciones. También ha sido evidente la mayor gravitación de las exportaciones de esas maquiladoras respecto a las exportaciones totales, dado que esa proporción creció de 33.1% en 1988 hasta 45.5% en 2005. Aunque las maquiladoras seguramente sufrieron la recesión estadounidense ocasionada por la crisis financiera internacional, puede presumirse que ese saldo positivo se haya mantenido en el rango de 20% a 25% de sus exportaciones en los últimos años.

Cuadro 21

Exportaciones, importaciones y saldo comercial de las empresas maquiladoras de exportación
(miles de millones y porcentajes)

Año	Exportaciones (mmd)	Export. maquila/ Export. totales (%)	Importaciones (mmd)	Import. maquilas / import. totales (%)	Saldo neto (mmd)	Saldo/ exportaciones (%)
1988	5.6	33.1	4.4	27.8	1.2	22.9
1990	13.9	34.1	10.3	24.8	3.6	25.6
1995	31.1	39.1	26.2	36.1	4.9	15.8
2000	79.5	47.8	61.7	35.4	17.8	22.3
2001	76.9	48.4	57.6	34.2	19.3	25
2002	78.1	48.5	59.3	35.2	18.8	24.1
2003	74.5	47.0	59.1	34.2	18.4	23.8
2004	86.9	46.3	67.7	34.4	19.2	22.3
2005	96.2	45.5	75.1	34.1	21.1	21.9
Promedio						22.6

FUENTE: INEGI y Banco de México.

Empero, hay que recordar que las industrias maquiladoras de exportación solo es una parte de la IED total en México. Por lo tanto, el aporte positivo de este segmento de las inversiones extranjeras no puede, ni por mucho, ser proyectado para el conjunto de la IED en el país. Para confirmar ese juicio hay que tener en cuenta que entre los años 2003 a 2005, el balance comercial de las empresas no maquiladoras y no petroleras (que comprenden empresas estatales, nacionales y extranjeras), acumuló un déficit de 84.5 mil millones de dólares. En el trimestre 2007 a 2009 ese balance comercial totalizó un déficit de 74.9 millones de dólares. Como es lógico, una parte no estimada, pero no despreciable, de esos déficits comerciales con el exterior respondió a las actividades de las empresas extranjeras no maquiladoras. Si se tiene en cuenta la existencia de ese déficit comercial y se le resta del saldo positivo de las empresas maquiladoras de exportación, el aporte neto de divisas para el conjunto de la IED en México no desaparecería, pero sería menor al que registran las citadas empresas.

Cuando se introducen otras variables referidas al funcionamiento de estas empresas extranjeras maquiladoras de exportación, reaparecen las limitaciones ya analizadas por muchos autores respecto a la IED en especial, en lo que atañe a su aporte e interacción con el sistema productivo mexicano.

Sin embargo, el sector más dinámico es la industria maquiladora de exportación, responsable de casi 50% de las exportaciones mexicanas y que hizo del país una potencia maquiladora, pero con escaso valor agregado nacional, con casi nula vinculación a las cadenas productivas y con un encadenamiento al comercio intrafirma de Estados Unidos.³⁸

³⁸ Jorge Alberto López Arévalo y Óscar Rodil Marzábal, "Comercio intraindustrial e intrafirma en México, en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)", *Revista Económica*, núm. 13, UNAM, 2008, p. 108.

Cuadro 22

Evolución de la industria maquiladora de exportación en México

<i>Concepto</i>	1988	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Insumos nacionales en la industria maquiladora/ Insumos totales	ND	1.7	1.5	3.1	5.2	3.7	3.2	3.1	3.4	3.7
Valor agregado en la industria maquiladora/PIB	1.3	1.3	1.8	3	3.1	2.9	2.9	2.8	2.8	ND
Remuneraciones de la industria maquiladora/Valor agregado total de la industria maquiladora	48.8	51.5	46.9	50.8	50.2	48.6	46.1	46.3	46.4	46.2

* La información comprende el primer semestre del 2006.

FUENTE: Sexto Informe Presidencial 2006, con base en el INEGI y Banco de México.

En el cuadro 22 se distingue la evolución de dos conceptos de la industria maquiladora que confirman esas afirmaciones. Se trata de la proporción existente entre insumos nacionales, con los insumos totales y su valor agregado con el PIB. Los insumos nacionales empleados por la industria maquiladora de exportación, respecto a los insumos totales de esa industria, evolucionaron de 1.7% en 1990 a 3.7% a mediados de 2006. Si esa tendencia se mantuviese en los años siguientes, puede afirmarse que las maquiladoras de exportación elaboran sus manufacturas casi exclusivamente con insumos importados. Este hecho pone de manifiesto los casi nulos encadenamientos que estas empresas tienen con el sistema productivo nacional.

El segundo concepto que reafirma lo anterior es el que registra la proporción que representa el valor agregado de estas maquiladoras de exportación con relación al PIB mexicano. Desde 1990 hasta 2005, ese coeficiente apenas se elevó de 1.3% a 2.8%, habiéndose mantenido con este último guarismo desde 1999. Casi la mitad de ese valor agregado se corresponde a las remuneraciones en la industria maquiladora, reconociéndose así que un aporte positivo de la maquila de exportación radica en el empleo de mano de obra. Las investigaciones realizadas para conocer a profundidad los encadenamientos productivos demuestran que los mismos son muy endebles:

...los encadenamientos por realizar actividades de maquila, para otros, subcontratación y realización de actividades conjuntas con otros establecimientos (aunque no fueran de maquilas) son bajos. El porcentaje más alto de una de esas actividades fue la utilización conjunta de maquinaria y de equipo (7%) que las empresas maquiladoras de exportación hacen.³⁹

³⁹ León Bendesky *et al.*, *La industria maquiladora de exportación en*

Lo anterior demuestra que, si bien por un lado las empresas extranjeras que maquilan para la exportación tienen un aporte neto positivo por sus exportaciones y por el empleo que generan, por otro lado, se comportan como enclaves, con un pobre desempeño en cuanto a influir o potenciar el tejido productivo de México.

México: mitos y realidades, Instituto de Estudios Laborales, México, 2003, p. 79.

SECCIÓN CUATRO:
Antecedentes y expansión reciente
de capitales mexicanos
en el exterior

VII. INVERSIÓN MEXICANA DIRECTA EN EL EXTERIOR

Un tema significativo en los flujos de la IED, a nivel global, ha sido el fenómeno de la creciente internacionalización de capitales latinoamericanos y particularmente mexicanos en los últimos años. En esta sección se ha recogido y sistematizado la información disponible más representativa a ese respecto, a efectos de ilustrar la creciente importancia de estos movimientos de capital. De este modo, se trata de brindar una perspectiva complementaria al objeto principal del libro que trata de la IED en México.

Desde el año 2000 a 2011, la IED efectuada en el exterior, proveniente de empresas de países de América Latina y el Caribe —las llamadas empresas translativas o multilatinas—, acumularon un monto de 191.7 mil millones de dólares. En el referido periodo, por orden de importancia, dichas IED se originaron en Brasil (26%), Chile (24%), México (23%) y Colombia (12%).⁴¹

Los antecedentes de la IED que procede de México arrancan en los años setentas, alentadas por la expansión de las exportaciones manufactureras en las que estuvieron implicadas las grandes empresas mexicanas. El destino de esas inversiones, apoyadas por las ventajas de localización, fue fundamentalmente regional (América Latina, de modo especial en los países centroamericanos y los Estados Unidos). Las inversiones de unas pocas grandes empresas mexicanas se concentraron en productos de consumo o insumos tradicionales

⁴¹ CEPAL, *op. cit.*, p. 62.

como alimentos, vidrio, cemento y bebidas que habían sido su fuerte durante el proceso de sustitución de importaciones y de crecimiento exportador en el país. Ese proceso expansivo de capitales mexicanos en el exterior se vio seriamente afectado por la crisis de la deuda externa ocurrida en 1982 y que prácticamente produjo un desmantelamiento de esas inversiones, salvo algunas pocas excepciones.⁴²

En el lapso entre esa instancia crítica y el curso de los años noventas se produjo una combinación de factores externos e internos que coadyuvaron a un resurgimiento de las inversiones mexicanas en el exterior. Entre dichos factores se puede mencionar la expansión y cambios producidos en los procesos productivos internacionales, así como la reestructuración y fortalecimiento financiero de muchas de las grandes empresas mexicanas producidas a partir del rescate financiero y refinanciación de sus deudas mediante el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca). A ello cabe agregar el mayor acceso al crédito internacional por parte de dichas empresas, la privatización de empresas estatales que en algunos casos abrió las opciones de su internacionalización, la concreción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el posterior auge exportador que originó.

Un ingrediente fundamental en la expansión hacia fuera de las grandes empresas mexicanas fue la mayor apertura y desregulación que operó en esos años. Ese proceso las llevó a enfrentar la competencia internacional y no tanto a la competencia interior, dado que en el mercado nacional y detentan posiciones oligopólicas. Ese desafío internacional obligó a las grandes empresas a mejorar y transformar sus esquemas de

⁴² Jorge Basave Kunhardt, “Flujos de IED mexicana hacia Europa y presencia de las grandes multinacionales mexicanas en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas”, *ICEI Working Papers*, 2012.

organización y sus procesos tecnológicos en los terrenos productivo y de comercialización. Se volvió necesario, por lo tanto, buscar el apoyo en esa materia y la asistencia por parte de grandes empresas de otros países, lo que impulsó la búsqueda y concreción de alianzas estratégicas.

En ese contexto de los años noventas, las grandes empresas mexicanas desarrollaron procesos de compra de empresas en el exterior. En los casos de empresas como Cemex (dedicada a minerales no metálicos como el cemento) y Gruma (dedicada a alimentos como la tortilla de maíz) su estrategia se caracterizó por ser más integrada y global (adquisición de fuentes proveedoras y comercializadoras y apertura de mercados intrarregionales), mientras otras grandes empresas, como por ejemplo, Bimbo (alimentos), Vitro (vidrio y envases) y Alfa (autoparte y petroquímica) siguieron una política más especializada de compra de empresas competitivas en su ramo y de inversiones muy regionalizadas.

Las cifras de inversiones externas de las grandes corporaciones o conglomerados mexicanos convertidos en multinacionales, que se pueden definir como de porte mediano a nivel internacional, crecieron a partir del año 2000 hasta el presente. Ese proceso de expansión puso de manifiesto dos periodos muy marcados. Entre el año 2001 hasta 2006 el promedio anual de inversiones externas fue de 3.2 mil millones de dólares. A partir del año 2007, y en adelante, el promedio anual casi se triplicó al pasar a 8.3 mil millones, promedio que seguramente aumentará en 2012, dado que en el primer semestre de este año los grupos empresariales mexicanos invirtieron en el extranjero 11.5 mil millones de dólares, más del doble de lo invertido en el mismo periodo en el año 2011 (Cuadro 23 y Gráfica 8). Merece acotarse que en 2010, 75% de las inversiones de las empresas mexicanas en el exterior correspondieron a la ampliación de plantas productivas y nuevos proyectos, y el 25% restante fueron dedicados a fusiones y adquisiciones.

Cuadro 23

Monto de inversión de empresas mexicanas en el exterior
(2001-2011)

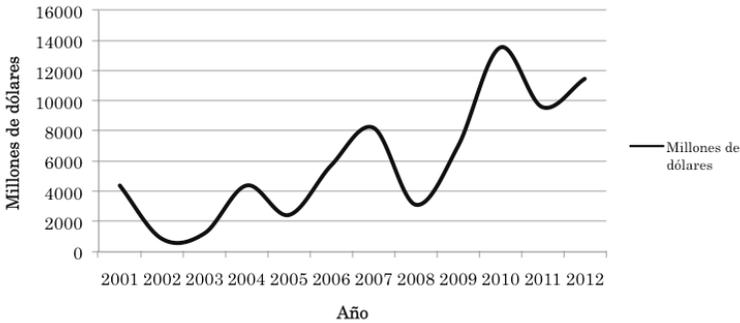
<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>
2001	4404
2002	890
2003	1253
2004	4431
2005	2474
2006	5758
2007	8256
2008	3157
2009	7018
2010	13570
2011	9622
2012 ^{a/}	11499

^{a/} Cifras del periodo enero-junio del 2012.

FUENTE: CEPAL, *op. cit.*, p. 62 y datos del Banco de México.

Gráfica 8

Monto de inversión de empresas mexicanas en el exterior
(2001-2012)



FUENTE: CEPAL, *op. cit.*, p. 62 y datos de Banco del México.

Esa expansión de las compañías mexicanas (industriales y de servicios) en el exterior, ha determinado que 10 de ellas figuren entre las 30 mayores empresas translativas en América Latina y el Caribe. En el cuadro 24 se exponen algunos indicadores de su volumen de actividad (ventas totales) y de su presencia internacional, como su planta laboral y el número de sus inversiones en el exterior, así como el peso de las ventas externas en relación a las ventas totales en algunas de dichas empresas.

Cuadro 24

Indicadores de participación externa de las 10 mayores empresas mexicanas manufactureras y de servicios

	<i>Ventas totales (miles de millones de dólares) (2011)</i>	<i>Planta laboral en el exterior (2011)</i>	<i>Número de inversiones en el exterior (2011)</i>	<i>Ventas externas / Ventas totales (porcentajes)^{a/}</i>
América Móvil (telecomunicaciones)	47.7	34	36	SD
Femsa (bebidas y licores)	14.5	36	18	53%
Cemex (cemento)	13.5	66	69	83%
Grupo Alfa (autopartes y petroquímica)	13.0	27	73	73%
Grupo Bimbo (alimentos)	10.5	53	61	33%
Grupo Modelo (bebidas y licores)	6.5	3	16	42%
Grupo Casa (comercio minorista y farmacéutico)	4.7	68	54	SD
Grupo Televisa (medios)	4.5	11	22	SD
Gruma (alimentos)	4.1	63	19	68%
Elektra (comercio minorista)	3.7	17	25	SD

^{a/} Celso Garrido y Claudia Ortiz, *De crisis en crisis: las grandes empresas mexicanas frente a la situación internacional*, UAM-Azcapotzalco y UAM-Xochimilco, México, 2008.

FUENTE: CEPAL, *op. cit.*

Como se desprende del cuadro 24, algunas de las mayores grandes empresas mexicanas se han globalizado cada vez más (p. e.: grupos Alfa y Bimbo), además de las vocaciones que en ese sentido ya se reconocían a consorcios como Cemex y Gruma. Por cierto, las ventajas de localización y el conocimiento de los mercados de radicación de sus inversiones siguen determinando que la mayoría de las grandes empresas mexicanas inviertan básicamente a nivel regional, pero ya también es notorio que existe un mayor interés por mercados extrarregionales como los países de la Unión Europea, tanto en el campo de las manufacturas como en el de los servicios (p. e.: América Móvil, Televisa y Pemex). En ese proceso de expansión algunas empresas mexicanas han llegado incluso a fundar centros de investigación y desarrollo en el exterior (Gruma y Nemak, del Grupo Alfa). En el cuadro 25 se pone en evidencia que los países de Europa Occidental ya destacan como tercer destino de las inversiones mexicanas. Ello se ve ratificado por el hecho de que el acervo de IED de México, en la Unión Europea, alcanza la cifra de 107.5 mil millones de dólares en 2010.⁴³

Al respecto de la mayor presencia mexicana en los países de la Unión Europea, hay que considerar que dicho fenómeno ha sido motivado en los últimos años por la crisis que viven dichos países. Como lo señala la CEPAL: “varias empresas translatinas aprovecharon las oportunidades ofrecidas por algunas empresas europeas que se ven obligadas a vender activos [...] para recapitalizarse y hacer frente a la difícil situación económica en Europa”.⁴⁴

⁴³ CEPAL, *op. cit.*, p. 141.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 61.

Cuadro 25

Distribución geográfica de los flujos de inversión y subsidiarias de las 20 mayores empresas mexicanas en el exterior (porcentajes)

	<i>Inversiones</i>	<i>Subsidiarias</i> ^{a/}
América Latina y el Caribe	47	53
América del Norte	34	19
Europa Occidental	14	17
Asia	3	6
África	1	4
Australia	1	1
Total	100	100

^{a/} El número de subsidiarias no son equivalentes a número de plantas.

FUENTE: Basare Kunhardt, *op. cit.*

Pero así como la crisis europea ha operado a favor de mayores inversiones de conglomerados mexicanos en dicha zona geográfica, también ha repercutido negativamente en aquellas empresas que han sufrido una importante caída en el consumo de los bienes que producen. Ese es el caso de Cemex, que con motivo del descenso en las ventas de cemento en Europa ha debido proceder a cerrar cinco plantas de producción en Alemania, Polonia y Reino Unido en 2012.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

1. El marco normativo en México demuestra que, como consecuencia de la crisis de la deuda externa en los años ochentas y el predominio manifiesto de las políticas privatizadoras y desreguladoras, desde entonces los estrictos requisitos establecidos por la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera, en 1973, se fueron diluyendo. Entre otras medidas se fueron eliminando tanto los coeficientes máximos admitidos al capital extranjero, en la mayoría de las actividades, como la condición de que ciertos sectores estratégicos estuvieran reservados al Estado o a capitales nacionales (banca, ferrocarriles y telecomunicaciones, por ejemplo). A dicho proceso de apertura contribuyeron también el ingreso de México al GATT (1986) y la aprobación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (1994).
2. Los cambios del marco normativo se reflejaron en los grados de restricción a la IED en México, estimados por la OCDE y otros estudios, cuyo rango va de 0 (nula restricción) a 1 (máxima restricción). Dicho grado de restricción para México (o de apertura, su contracara) se sitúa actualmente en 0.26 a nivel global (OCDE), mientras en sectores como el automotriz ese índice es de 0.19. En comparación con otros países, las restricciones al ingreso de la IED en México se ubican actualmente en un punto intermedio entre China (con 0.45) y el promedio obtenido para todos los países de la OCDE (0.09). Algunas concesiones operadas en el sector eléctrico y petrolero de México,

- y una eventual apertura futura, aproximarían más al país al índice promedio de la OCDE.
3. La evolución cuantitativa de la IED en México muestra cuatro momentos. Una primera fase que va desde 1980 a 1993, cuando dichas inversiones no superaron los 5 mil millones de dólares anuales y representaron 1% del PIB. Una segunda fase abarca el periodo 1994-2000, en el cual en promedio se duplica dicho monto de inversiones que pasan a representar 2.5% del PIB. En un tercer momento, durante los años 2001-2008, se vuelve a duplicar el promedio de las inversiones extranjeras, que ya alcanzan 3% del PIB. Finalmente, en el último trienio (2009-2011), el ingreso cuantitativo de IED a México retrocede 25% y su relación con el PIB también baja a 1.8%.
 4. Con la utilización de un modelo econométrico se buscó hallar qué variables internas eran determinantes en la comentada evolución cuantitativa de la IED en México. Las variables que se observaron como significativas en dicha evolución fueron el PIB y los grados de restricción aplicados. Según el modelo, se estimó que si México disminuía en seis años su grado de restricción a modo de alcanzar el nivel promedio que ostentan actualmente los países de la OCDE, la IED aumentaría 100% en ese lapso de tiempo. Por otra parte, desde el punto de vista institucional, en el modelo se comprobó que en los años posteriores al ingreso al GATT y a la aprobación del TLCAN hubo una respuesta positiva de la IED. También se verificó que la evolución de la IED, desde 2008 al 2011, fue sensible al riesgo país, encarnado por la inseguridad provocada por el crimen organizado.
 5. Las informaciones por sectores económicos, para el periodo 1994-2011, muestran un claro predominio tradicional de las inversiones extranjeras destinadas a las manufacturas

y a los servicios. Entre estos últimos destacan los vinculados al comercio y, más recientemente, a los servicios financieros. Como nuevos sectores de destino en México cabe mencionar el aumento promedio de más de seis puntos porcentuales en las inversiones en minería y de cinco puntos en servicios inmobiliarios, de alquiler y en construcciones. Por comparación con la estructura por destino en América Latina y el Caribe, llama la atención la importancia adquirida en la región por las inversiones extranjeras en recursos naturales (12%), mientras en México –salvo la minería–, esos recursos no han sido receptivos de inversiones extranjeras, seguramente por las restricciones todavía impuestas en las áreas energéticas y eléctricas.

6. En cuanto al origen de la IED, para el periodo 1999-2011, sigue siendo constante la presencia dominante de las empresas transnacionales estadounidenses, aunque, en promedio, éstas ya no son mayoritarias en México, sobre todo luego de la crisis financiera internacional de 2007 y sus efectos sobre la economía norteamericana. Las inversiones originarias de ese país se han concentrado en las manufacturas, seguidas de manera proporcional por los servicios financieros y de seguros, y el comercio al por mayor y al por menor.

En términos relativos tres países han compensado la caída de las inversiones de las empresas estadounidenses. En primer lugar figuran los Países Bajos (16.9%) con un aumento promedio de 8 puntos porcentuales en el curso del periodo; sin embargo, según estudios e informaciones recabadas, hay que relativizar esa participación de los Países Bajos, puesto que los mismos se comportan como intermediarios de inversionistas de terceros países. En segundo lugar aparece España (15%) con un aumento promedio de 2 puntos porcentuales en los últimos años; las empresas españolas han concentra-

do sus inversiones sobre todo en la banca. Por último, con un perfil creciente aparecen las inversiones de las empresas canadienses, con un crecimiento promedio de dos puntos porcentuales en el periodo, que en los últimos años se destinan fundamentalmente a la minería.

En contraste con lo ocurrido en otros países latinoamericanos, llama la atención que China, tercer inversionista en la región, no tenga mayor presencia en México. Este hecho posiblemente obedece a que ese país asiático privilegia sus inversiones externas en energía y alimentos, rubros donde México tiene limitaciones institucionales y de oferta.

7. En cuanto a las zonas de radicación de la IED en México, por orden de importancia se destacan los estados o entidades federativas que se agrupan en la zona centro, aunque existen reservas respecto a los altos registros de empresas de servicios en el Distrito Federal. La zona norte aparece como segunda zona de radicación, sobre todo en los estados o entidades fronterizas con los E.E.U.U, en donde están instaladas la mayoría de las empresas maquiladoras de exportación. Finalmente, los estados ubicados en el sur de México son prácticamente marginales en la recepción y radicación de IED.
8. En cuanto a los aspectos cualitativos de la IED, una primera aproximación tiene relación con las estrategias y políticas de las empresas extranjeras en materia tecnológica, así como en actividades de investigación y desarrollo. Con ese propósito se descompuso la IED en México por ramas manufactureras, clasificadas según su densidad o intensidad de origen tecnológico. Al proceder de este modo, con base en la metodología de la OCDE, se comprobó que en 2011 la mitad de las inversiones extranjeras en el país se destinaron a ramas industriales con un nivel tecnológico alto (computadoras, equipos de audio, video y comunicaciones) y medio-alto (industria automotriz y productos de la industria química)

y la otra mitad se concentró en actividades industriales de nivel tecnológico bajo (bebidas, refrescos y alimentos) y medio-bajo (complejos siderúrgicos y productos de hierro y acero). Mientras tanto, en América Latina y el Caribe esa proporción era de un tercio y dos tercios, respectivamente. Las razones de esa discrepancia provienen básicamente de la mayor proporción que en términos relativos tiene la IED en manufacturas en México (sobre todo impulsadas por la presencia de las empresas maquiladoras) respecto a la que exhibe la región. A ese factor explicativo se agrega la alta proporción que la IED dedica a la explotación de recursos naturales en América Latina y el Caribe, por contraste con las reducidas inversiones que dicho concepto tiene en la IED que se registra en México. Cuando se realiza el mismo análisis para la IED en su conjunto (incluyendo servicios), la comparación arroja porcentajes parecidos para México y la región. Efectivamente, en ambas realidades la proporción pasa a ser de un tercio de IED en actividades de alto-medio-alto nivel tecnológico y de dos tercios de IED en actividades de niveles tecnológicos bajo y medio-bajo, lo que lleva a la conclusión de que, en general, cuanto mayor sea la gravitación de IED en los servicios, menor será en promedio el contenido tecnológico de sus actividades.

9. Para completar este estudio se analizó el grado de asociación de los proyectos de las empresas extranjeras con actividades de innovación y desarrollo. La conclusión en este caso fue decepcionante, ya que esos proyectos en la región apenas representaban 6% a nivel mundial en 2011, y México solo presentaba 0.3%. Si se considera esta apreciación sobre el punto anterior es evidente que el aporte tecnológico de la IED en México, si bien superior en la industria manufacturera que la que ostenta América Latina y el Caribe, no es satisfactoria como para servir de elemento

de arrastre y transformador de su estructura industrial y ocupacional. Además, desde una perspectiva histórica, la disminución progresiva de la proporción de actividades manufactureras de la IED y la alta presencia de servicios en México, ha llevado a que las actividades de alto-medio nivel tecnológico pierdan progresivamente posiciones respecto a las de niveles bajo-medio bajo.

10. Un aspecto muy importante en el análisis de las políticas de las empresas extranjeras en México radica en calificar cuál ha sido la estructura y tipo de inversiones realizadas. En coincidencia con lo ocurrido a nivel de la región latinoamericana y caribeña, en México se verifica una clara tendencia histórica de aumento de las reinversiones de utilidades como componente de las inversiones extranjeras que pasan de 13% en 2001 a 39% en 2011, con puntos máximos en 2006 y 2011. Ello ha llevado a que las nuevas inversiones en la composición de la IED en México hayan caído de 76% en 2001 a 41% en 2011. Mientras tanto, las cuentas con la matriz (relaciones financieras interfirmas) han tenido una evolución porcentual irregular en el seno de la IED. Ese componente de la IED alcanzó sus máximos (34% y 32%) en años preelectorales en México, lo que demostró su sensibilidad política a un posible cambio de rumbo del gobierno.

La CEPAL atribuye las altas reinversiones de las empresas transnacionales a la existencia de un mayor acervo de capital acumulado y a una mayor rentabilidad de las filiales (dados los grandes beneficios obtenidos por los altos precios de las materias primas). Por lo menos para México esas razones no son válidas, puesto que en un ciclo de relativo estancamiento de su PIB en los últimos años, la rentabilidad de las filiales en los sectores productivos careció de esos beneficios. Además, como ya se afirmó, la IED en México no

se orientó a los recursos naturales (salvo a la minería), que fueron las actividades que tuvieron las más altas rentabilidades en el mercado internacional. En cambio, esas mayores rentabilidades de las empresas extranjeras en México se dieron en el sector financiero. Por lo tanto, la explicación debiera apuntar más bien a que, sobre todo a partir de la crisis internacional, la estrategia de los bancos extranjeros, como también de las empresas manufactureras de origen estadounidense (p. e.: automotoras) ha sido arriesgar lo menos posible en nuevas inversiones y utilizar al máximo sus utilidades para reinversión y para la repatriación a sus casas matrices.

11. A partir del punto anterior se puede analizar cuál ha sido el aporte neto de capitales de las empresas extranjeras, tomando en cuenta los recursos destinados a nuevas inversiones, a las cuales se restan las remesas de utilidades al exterior. El resultado de ese ejercicio demostró que, como ciertos autores y trabajos ya afirmaban en el pasado, y la CEPAL acepta actualmente, el aporte de capitales de la IED en los últimos años ha sido muy bajo o bien mínimo, tanto para México como para el resto de América Latina y el Caribe. Más aún, personalidades del mundo financiero y la propia CEPAL han reconocido que las altas utilidades de las filiales de empresas españolas, y por extensión de otros países en crisis, han sido una tabla de salvación para las cuentas de sus casas matrices.
12. Dada la importancia que representan las empresas extranjeras maquiladoras de exportación, se intentó estimar su particular aporte en divisas (calculado por sus exportaciones menos sus importaciones) y su eventual influencia e interacción con la estructura productiva nacional. El balance comercial de dichas empresas se analizó para el periodo 1988-2006, último año en que las fuentes oficiales dieron

a conocer dicho balance. El resultado obtenido muestra un saldo positivo promedio para dichos años de 23% de sus exportaciones, lo que representó algo más de 20 mil millones de dólares para el año 2006. Más allá de las circunstancias adversas que significó la crisis estadounidense y su influencia en las actividades de las empresas maquiladoras, es posible pensar que ese aporte positivo de divisas continuó en los años siguientes. Ese balance positivo, sin embargo, solo corresponde a este segmento de la IED en México que son las empresas maquiladoras de exportación, pero no puede extenderse al total de la IED en México. De hecho el balance comercial de las empresas no maquiladoras (incluidas las extranjeras) ha sido tradicionalmente muy deficitario (75 mil millones acumulados entre 2007 y 2009). Esta advertencia no anula que el balance comercial del conjunto de la IED en México mantenga su signo positivo, pero con cantidades menores que las que se originan por las empresas maquiladoras de exportación. Sin duda, al aporte de divisas cabe añadir la gran importancia que esta actividad representa en materia de empleo de mano de obra no calificada.

13. En cuanto a la relación de las empresas maquiladoras de exportación con la estructura productiva nacional, los índices obtenidos de fuentes oficiales hasta el año 2006, son elocuentes en cuanto a la debilidad de esa influencia e interacción. Por una parte, los índices manejados ponen de manifiesto que dichas empresas prácticamente no utilizaban insumos nacionales y que su valor agregado (en buena parte constituido por las remuneraciones) ascendió apenas a 2.8% respecto al PIB nacional. A estos elementos de juicio se añaden las investigaciones que muestran el bajo nivel de encadenamientos productivos de las maquiladoras con empresas locales.

14. Por todo lo anterior cabe concluir, que no solo estas empresas maquiladoras de exportación, sino el conjunto de la IED en México (dados los comentados contenidos tecnológicos de los sectores en donde se invierte y el casi nulo aporte en innovación y desarrollo), no colaboran suficientemente con una transformación tecnológica de la estructura productiva mexicana, ni tampoco con una significativa acumulación de conocimientos y un desarrollo de sectores estratégicos. La ausencia de una política industrial programada, activa y selectiva es, sin duda, un factor coadyuvante a esos magros resultados. También hay que señalar la escasa vinculación que las empresas extranjeras tienen con las universidades mexicanas, cuyas investigaciones podrían significar una fuente de innovación en sus procesos productivos. Por cierto, merece rescatarse el aporte positivo de divisas que el comercio exterior de la IED llega a proporcionar a la economía mexicana, así como su contribución al empleo de la mano de obra. Sin embargo, todo ello no es suficiente actualmente para que la IED llegue a constituir un factor positivo en el proceso de desarrollo económico del país.
15. Los antecedentes de la inversión mexicana directa en el exterior arrancan en los años setentas. Luego de un proceso caracterizado por la crisis de la deuda externa mexicana en 1982, las sucesivas crisis cambiarias y financieras, así como las políticas de privatización y desregulación, entre otros factores, emergen grandes conglomerados mexicanos que comienzan a colocar sus capitales para la producción en el exterior. Inicialmente predominan los consorcios que actúan con preferencia a escala regional (Centroamérica y Estados Unidos) con base en la producción de bienes primarios tradicionales en los que se especializaron durante el procesos manufacturero de sustitución de importaciones y de crecimiento exportador.

En los años recientes se observa un importante crecimiento de las inversiones directas mexicanas en el exterior, ubicándose en promedio apenas por debajo de Brasil y Chile, en el concierto latinoamericano. No solo aumenta el número de las grandes empresas mexicanas que operan en el exterior, sino que muchas de ellas diversifican sus actividades industriales y de servicios. Incluso algunas se convierten en grupos empresariales de mediano porte, a escala global.

APÉNDICE 1

Ponderación del Índice de Restricciones de la IED en 2010 (según la OCDE)

<i>Límite de participación extranjera</i>	<i>Ponderaciones</i>
	<i>Apalancamientos y adquisiciones</i>
Participación accionaria extranjera no permitida	1
Participación accionaria extranjera < a 50% del total	0.5
Participación accionaria extranjera > a 50% pero < a 100% del total	0.25
	<i>Adquisiciones</i>
Participación accionaria extranjera no permitida	0.5
Participación accionaria extranjera < a 50% del total	0.25
Participación accionaria extranjera > a 50% pero < a 100% del total	0.125
<i>Revisión y aprobación 1/</i>	
Aprobación requerida para las nuevas IED para adquisiciones < 100MD o lo equivalente a < del 50% del total de participación accionaria	0.2
Aprobación requerida para las nuevas IED para adquisiciones > 100MD o lo equivalente a > del 50% el total de la participación accionaria	0.1
Notificación de elementos discrecionales	0.025

<i>Restricciones en personal extranjero clave/ejecutivos</i>	
Personal extranjero clave no permitido	0.1
Pruebas de necesidades económicas para el empleo de personal ext. clave ^{2/}	0.05
Tiempo límite establecido para el empleo de personal extranjero clave	0.025
Requerimientos de nacionalidad/residencia para la mesa directiva	0.075
Mayoría debe ser nacional al menos un nacional	0.02
<i>Otras restricciones</i>	
Apertura de sucursales no permitida/incorporación local requerida	0.05
Requerimientos de reciprocidad	0.1
Restricciones en ganancias/repatriación de capitales	1 - 0.1
Acceso a financiamiento local	0.05
Adquisición de terrenos para negocios ^{3/}	0.1
Propiedad de terrenos no permitida/ posibilidad de renta aceptada	0.05 – 0.01
TOTAL	ARRIBA DE 1

^{1/} Excluye revisiones de inversión extranjera basadas únicamente en temas de seguridad nacional.

^{2/} Si aplican ambas restricciones se debe añadir 0.05 a la ponderación.

^{3/} La ponderación se eleva 1/3 cuando la medida aplica solamente a áreas fronterizas y costas y por un factor de 5 correspondiente a tierras agrícolas y forestales.

APÉNDICE 2

Modelo para determinación de variables significativas en la evolución cuantitativa de la IED en México

La ecuación que se estimó fue la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Log}(IED_t) = & C + \beta_1 \text{Log}(IED_{t-1}) + \beta_2 d(\log PIB_t) \\ & + \beta_3 \log(AC_t) + \beta_4 d(\text{Log} CLU_t) + \beta_5 \text{Log}(IROCDE_t) \\ & + \beta_6 TLC_t + \beta_7 GATT_t + \beta_8 RP_t \end{aligned}$$

La IED_t es la variable dependiente que representa la inversión extranjera directa. La IED_{t-1} representa un rezago de un año de la IED, tomando en cuenta la reinversión de utilidades por parte de las empresas extranjeras ya instaladas y que están en función de las ganancias obtenidas en los periodos anteriores. El PIB_t es la variable que representa al Producto Interno Bruto.

Dicha variable es presentada en su primera diferencia entre un año y otro, lo cual nos arroja un aproximado de su tasa de crecimiento. La AC_t indica la apertura de la economía. La CLU_t refleja los costos laborales unitarios. La primera diferencia de esta variable, entre un año y otro, permite obtener su tasa de crecimiento, que en este caso se espera tenga un signo negativo con respecto a la variable dependiente.

La $IROCDE_t$ señala cómo influye el grado de restricción a la entrada de inversión extranjera directa al país, que también se espera presente una relación negativa. Por último, las

variables TLC_t , $GATT_t$ y RP_t son variables *dummies*⁴⁰ que sirven para indicar la aprobación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (1994), la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles (1986) y el riesgo país en México considerando su aumento a partir del 2008. Dichas variables toman el valor de 0 para los años anteriores a los acuerdos y el valor de 1 para años posteriores. Resumiendo, las variables contempladas fueron las siguientes:

IED_t = Inversión Extranjera Directa

IED_{t-1} = Rezago de la Inversión Extranjera Directa

PIB_t = Producto Interno Bruto

AC_t = Apertura Comercial

CLU_t = Costos Laborales Unitarios

$IROCDE_t$ = Índice de Restricciones a la Inversión Extranjera en México

TLC_t = Tratado de Libre Comercio de América del Norte

$GATT_t$ = Acuerdo General sobre Aranceles

RP_t = Riesgo país (vinculado a la inseguridad)

⁴⁰ Son variables que adquieren valores de 0 y 1, que sirven para representar valores cualitativos o de escala nominal.

Estimación realizada:

Dependent Variable: LOG(IED)

Method: LeastSquares

Date: 06/18/12 Time: 22:46

Sample (adjusted): 1981 2011

Included observations: 31 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob
C	5.994433	0.760744	7.879697	0.0000
LOG(LAGIED)	0.134345	0.167040	0.804267	0.4298
DIFPIB	0.784294	0.304407	2.576466	0.0172
LOG(AC)	-0.479349	0.417954	-1.146895	0.2637
DLCLU	-0.107315	0.377232	-0.284481	0.7787
LOG(IROCDE)	-1.315289	0.415198	-3.167860	0.0045
TLCAN	0.935305	0.335072	2.791356	0.0106
GATT	0.898795	0.232429	3.866960	0.0008
RP	-0.312556	0.193251	-1.617359	0.1201
R-squared	0.961738	Mean dependent var		8.889150
Adjusted R-squared	0.947825	S.D. dependent var		1.153635
S.E. of regression	0.263512	Akaikeinfocriterion		0.408265
Sum squared resid	1.527648	Schwarz criterion		0.824583
Log likelihood	2.671900	Hannan-Quinn criter.		0.543974
F-statistic	69.12324	Durbin-Watson stat		1.747706
Prob(F-statistic)	0.000000			

FUENTE: Estimado con Eviews 6.

En el cuadro anterior se observa que las variables LOG (LAGIED), LOG (AC) y DLCLU presentan valores de Prob superiores a 0.05, lo cual indica que no son estadísticamente significativos al 95%.

Dadas las estimaciones anteriores se corrió una segunda regresión, tomando en consideración solo a las variables que sí

resultaron estadísticamente significativas. Se obtuvieron los siguientes resultados.

Dependent Variable: LOG(IED)

Method: LeastSquares

Date: 06/18/12 Time: 22:56

Sample (adjusted): 1981 2011

Included observations: 31 afteradjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob
C	6.784812	0.124424	54.52979	0.0000
DIFPIB	0.760401	0.288759	2.633339	0.0143
LOG(IROCODE)	-1.442056	0.266961	-5.401754	0.0000
TLCAN	0.716636	0.199695	3.588660	0.0014
GATT	0.877099	0.151295	5.797272	0.0000
RP	-0.350840	0.184081	-2.105906	0.0582
R-squared	0.958347	Mean dependentvar		8.889150
Adjusted R-squared	0.950016	S.D. dependentvar		1.153635
S.E. of regression	0.257919	Akaikeinfocriterion		0.299641
Sum squaredresid	1.663052	Schwarzcriterion		0.577187
Log likelihood	1.355559	Hannan-Quinncrier.		0.390114
F-statistic	115.0389	Durbin-Watson stat		1.618894
Prob(F-statistic)	0.000000			

FUENTE: Estimado con Eviews 6.

APÉNDICE 3

Industrias divididas por nivel tecnológico, según la OCDE

Industrias con tecnología alta

Aérea y aeroespacial
Farmacéutica
Material de oficina y ordenadores
Radio, televisión y equipos de comunicación
Instrumental médico y de precisión
Instrumentos ópticos

Industrias con tecnología media-alta

Maquinaria y aparatos electrónicos
Vehículos de motor, camiones y furgonetas
Químicos, excluyendo los farmacéuticos
Equipos ferroviarios y de transporte
Máquinas y equipos

Industrias con tecnología media-baja

Carbón, productos refinados petroleros y energía nuclear
Productos plásticos
Otros productos minerales no metálicos
Construcción y reparación de barcos
Metales básicos
Productos metálicos, excepto máquinas y equipos

Industrias con tecnología bajas

Manufactura y reciclaje

Madera, corcho, papel, productos de papel e impresión

Alimentación, bebidas y tabaco

Textil, productos textiles, confección y calzado.

BIBLIOGRAFÍA

- BASAVE KUNHARDT, Jorge. “Flujos de la IED mexicana hacia Europa y presencia de grandes multinacionales en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas”. *ICEI Working Papers*, 2012.
- BENDESKY, León *et al.* *La industria maquiladora de exportación en México: mitos y realidades*. Instituto de Estudios Laborales, México, 2003.
- BENNETH, Douglas y K. Sharp. “El control sobre las multinacionales. Las contradicciones de la mexicanización”. *Foro internacional*, núm. 4, México, 1981.
- CARRILLO OVANDO, Rosy W. *Tratamiento del Capital Extranjero en México: El Caso del Sector Automotriz (1980-2008)*. Tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Veracruzana, 2010.
- CEPAL. *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas, 2012.
- DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *Condiciones y efectos de la Inversión Extranjera Directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconómica*. UNAM, 2003. Tomado de la red mundial en: http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/E_REDINT_02_2003_MEXICO-TLCAN.pdf
- . *Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y potencial, una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. Siglo XXI Editores, México, 2007.
- FAJNZYLBER, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. FCE, México, 1975.

- GARRIDO, Celso. *Inversión productiva de grandes empresas mexicanas en Centroamérica y su impacto tecnológico en la región*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, 2000.
- GARRIDO, Celso y Claudia Ortiz. *De crisis en crisis: las grandes empresas mexicanas frente a la situación internacional*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y Xochimilco, México, 2008.
- GOLUB, Stephen S. "Measures of Restrictions and Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries". *Economics Studies*, num. 36, OECD, 2003.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA. *Estadística Integral del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)*. México, 2012.
- JACOBS, Eduardo y Wilson Peres. "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado". *Revista Economía Mexicana*, núm. 4, CIDE, México, 1982.
- KALINOVA, Blanka, Angel Palerm y Stephen Thomsen. "OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update". *Working Papers on International Investment*, núm. 3, OECD Investment Division, 2010, www.oecd.org/daf/investment
- Koyama, Takeshi y Stephen Golub. "OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension to More Economies", *Working Paper in International Investment*, 2006.
- La Jornada*, 9 de marzo del 2012 y 14 de mayo del 2012, México.
- LICHTENZSTEJN, Samuel. *Experiencias de política económica respecto a las empresas transnacionales en América Latina: Análisis preliminar de tendencias*. Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, Argentina, 1984.

- LICHTENZSTEJN, Samuel y Raúl Trajtenberg. *Inversiones Extranjeras y Política Económica en América Latina a partir de la crisis de 1982*. Centro de Economía Transnacional, Montevideo, Uruguay, 1987.
- LÓPEZ ARÉVALO, Jorge Alberto y Óscar Rodil Marzábal. “Comercio intraindustrial e intrafirma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)”. *Revista Económica*, núm. 13, UNAM, México, 2008.
- NADAL EGEA, Alejandro. *Instrumentos de política científica y tecnológica en México*. Colegio de México, México, 1977.
- OLAJILDE, Oladipo y Belem Vásquez. “The controversy about foreign direct investment as a source of economic growth for the mexican economy”. *Problemas del Desarrollo*, vol. 40, núm. 158 (jul-sep), México, 2009.
- OCDE. 1996. Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. 3a. ed. Tomado de la red mundial en <http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf>
- OCDE. 2008. Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. 4a. ed. Tomado de la red mundial en: <http://www.oecd.org/dataoecd/63/36/46226782.pdf>
- OCDE. 2009. Modifications of the OECD countries position under the codes of liberalization of capital movements and current invisible operations. Tomado de la red mundial: http://www.oecd.org/document/63/0,3343,en_2649_34887_1826559_1_1_1_1,00.html
- OCDE. 2010. National Treatment for Foreign-Controlled Enterprises, list of measures reported for transparency. Tomado de la red mundial en: <http://www.oecd.org/dataoecd/57/46/38273182.pdf> Enero del 2011.
- O'BRIEN, Peter. *Relations between transnational corporations and public enterprises in developing countries with particular reference to technological development. A preli-*

- minary analysis*. Centro Internacional de las Naciones Unidas, Viena, 1983.
- RAMÍREZ DE LA O, Rogelio. *De la improvisación al fracaso. La política de inversión extranjera en México*. Editorial Océano, México, 1983.
- SEPÚLVEDA, Bernardo y Antonio Chumacero. *La Inversión Extranjera en México*. FCE, México, 1973.
- TAVARES, A. T. y S. Young. “FDI and Multinational Patterns, Impacts and Policies”. *International Journal of Economics of Business*, vol. 12, núm. 1, 2005.
- VILLARREAL, René. *Política económica y empresas transnacionales en México*. Centro de Estudios Transnacionales, México, 1983.

ÍNDICE

Introducción	7
--------------------	---

SECCIÓN UNO: MARCO NORMATIVO Y EVOLUCIÓN DEL GRADO DE RESTRICCIONES A LA IED EN MÉXICO

I. Regulaciones de la IED en México	13
---	----

II. Evolución del grado de restricciones a la IED en México.....	27
--	----

SECCIÓN DOS: ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA IED EN MÉXICO

III. Evolución cuantitativa de la IED (1980-2011).....	35
--	----

IV. Composición de la IED en México: sectores económicos, países de origen y destino por entidad mexicana receptora	43
IED en México por sectores económicos.....	43
IED en México por países de origen	46
IED por estados mexicanos de radicación.....	53
Determinantes internos de ingreso de IED a México, según modelo econométrico	55

SECCIÓN TRES: ASPECTOS CUALITATIVOS DE LA IED EN MÉXICO

V. Intensidad tecnológica y actividades de investigación y desarrollo de la IED en México	61
--	----

IED en México, por su grado de intensidad o contenido tecnológico	63
Aporte de la IED en México a la investigación y desarrollo	72
VI. Componentes y aporte neto de la IED en México	75
Componentes de los flujos de la Inversión Extranjera Directa	75
Aporte neto de capitales de la IED en México	79
Aporte neto de las maquiladoras de exportación y su influencia sobre el sistema productivo mexicano	84

SECCIÓN CUATRO:

INVERSIÓN MEXICANA DIRECTA EN EL EXTERIOR

Inversión Extranjera Directa mexicana en el exterior	93
Síntesis y conclusiones	101
Apéndice 1. Ponderación del Índice de Restricciones de la IED en 2010 (según la OCDE)	103
Apéndice 2. Modelo para determinación de variables significativas en la evolución cuantitativa de la IED en México	105
Apéndice 3. Industrias divididas por nivel tecnológico, según la OCDE	109
Bibliografía	119

Siendo rector de la Universidad Veracruzana
el doctor Raúl Arias Lovillo,
Inversión extranjera directa en México (1980-2011)
Aspectos cuantitativos y cualitativos,

de Samuel Lichtesztejn,
se terminó de imprimir en noviembre de 2012,
en Master Copy S. A. de C. V., av. Coyoacán núm. 1450,
col. Del Valle, deleg. Benito Juárez, CP 03220,
México, D. F., tel. 55242383.

La edición consta de 500 ejemplares más sobrantes para reposición.

Se usaron tipos Century Schoolbook de 8:11, 9:12 y 10:14 puntos.

Formación y edición: Aída Pozos Villanueva.