

Capítulo II. Inversión extranjera directa

2.1 ¿Qué es y cómo funciona la inversión extranjera directa?

La inversión es cualquier actividad destinada a la producción, intermediación, prestación o transformación de bienes o servicios. Está sujeta a los parámetros dictados por las leyes mexicanas al respecto. Comprende acciones, cuotas sociales y cualquier otra forma de participación en sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación nacional. Entre ellos se incluye los derechos de crédito o prestaciones con valor económico; bienes muebles e inmuebles; derechos reales como los de propiedad, intelectual e industrial; concesiones o derechos otorgados por la ley en virtud de un contrato para realizar actividades económicas o comerciales⁵⁰.

La inversión extranjera es cualquier clase de inversión que implique una transferencia de capital a México proveniente del exterior. Se divide en privada y pública. La inversión extranjera privada es aquella que realiza un persona de manera individual o colectiva a otro país. La inversión extranjera pública es aquel préstamo de gobierno a gobierno, de instituciones internacionales a gobierno o de instituciones internacionales a instituciones descentralizadas u organismos estatales. Se considera la menos inconveniente. Las ventajas han sido limitadas. Los organismos internacionales hacen sus préstamos con la condición de gastarlos en ellos. Éstos préstamos han servido para financiar las

⁵⁰ Fernández, José Antonio y Herbert K. May. *El impacto económico de la inversión extranjera en México*. México: editorial Tabasco. 1971. p. 9

ventas de cierto tipo de mercancías producidas en los grandes centros industriales⁵¹. Perjudica el mercado interno del país.

La inversión extranjera privada se subdivide en directa e indirecta. Es directa aquella que adquiere bienes inmuebles, el establecimiento de empresas comerciales, industriales o de cualquier otro tipo por parte de personas físicas o colectivas extranjeras. E indirecta en la que los ciudadanos o sociedades de un país adquieren valores de renta fija o variable, como participaciones o derechos en otro país. Bajo ésta denominación se agrupan los préstamos que otorgan ciudadanos o sociedades de un país a deudores privados de otro⁵². Es inocua mientras que las participaciones de las empresas sean menores a la inversión nacional.

Las empresas buscan internacionalizar su capital en forma de inversión extranjera directa bajo dos condiciones:

La primera, que el activo tenga ciertas características de bien público dentro de la empresa, como el procedimiento know how. Para la producción de un bien. De forma que deje un rendimiento positivo sobre los costos directos en el mercado donde fue por primera vez descubierto puede en potencia hacer lo mismo en otros sitios sin necesidad de incurrir en los costos hundidos del descubrimiento inicial.

La segunda, que el rendimiento imputable a tal activo debe depender en cierta medida de la producción local. Lo anterior en el sentido que el empresario local siempre goza de cierta ventaja frente al extranjero. Ventaja obtenida de la acumulación de experiencia de las condiciones del mercado local. De esta forma el empresario extranjero ha de pagar por algo, el conocimiento del mercado, que el empresario local obtuvo a ningún coste o uno bajo. Por lo que la empresa que invierte en el exterior ha de disfrutar de una ventaja informativa sobre su activo para sobreponerse de la desventaja de su calidad de extranjero. Además de encontrar la producción externa preferible a cualquier otro tipo como la exportación

⁵¹ Heyman, Timothy. *Investing in Mexico*. México: editorial Milenio, S.A. de C.V. 1989. p. 165

⁵² Autor desconocido VIII. *Estudio general sobre las inversiones extranjeras*. México: Cámara Nacional de la Industria de Transformación y editorial América nueva. 1955. p. 16

o la licencia a un productor establecido para la extracción de la dicha renta del mercado exterior⁵³.

La inversión extranjera en México cuenta con un marco jurídico a nivel interno integrado por los siguientes cuerpos normativos:

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), máximo ordenamiento de nuestro sistema jurídico, establece en su artículo 73, fracción XXIX-F que constituye una facultad del Congreso de la Unión expedir leyes tendientes a la regulación de la inversión extranjera (IE). De lo anterior se desprende que la normatividad de la IE es materia exclusivamente federal y, por ende, no corresponde a los estados o al Distrito Federal legislar sobre este particular.
2. La Ley de Inversión Extranjera (LIE) fue publicada el 27 de diciembre de 1993 y ha sufrido modificaciones en 1995, 1996, 1998, 1999 y 2001. Su característica principal es establecer una regla general de apertura sectorial contenida en su artículo 4°, la cual señala que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, abrir y operar establecimientos, tan sólo con las excepciones o limitantes que la propia LIE contempla. Como resultado de la aplicación de esta regla general, se tiene que más del 90% de las actividades económicas de nuestro país se encuentran hoy en día totalmente abiertas a la participación de la inversión foránea. Asimismo, las reformas practicadas a la LIE han profundizado, por un lado, la apertura de algunos sectores económicos a la inversión extranjera y, por otro, han establecido mecanismos para la desregulación y simplificación administrativas.
3. El Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RLIE) fue publicado el 8 de septiembre de 1998 y vino a precisar, desde un punto de vista administrativo, las disposiciones de la LIE, respetando y clarificando en todo momento el alcance de la apertura sectorial de este último ordenamiento legal, así como sus elementos de simplificación administrativa.
4. La Resolución número 4 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (RG4CNIE) es la única Resolución General de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (órgano integrado por diez Secretarios de Estado) que se

⁵³ Ocampo, José Antonio. *Los capitales Extranjeros en las Economías Latinoamericanas*. México: Banco Internacional de Desarrollo. 1994. p. 9

encuentra vigente en este momento. Señala, de una manera consistente con las disposiciones acordadas por México en el ámbito internacional (e.g. el Tratado de Libre Comercio de América del Norte), el umbral a partir del cual se requiere de una resolución favorable del órgano intersecretarial aludido para que la inversión extranjera adquiera una participación accionaria mayoritaria en sociedades mexicanas ya constituidas que se dediquen a actividades no sujetas a regulación en materia de inversión foránea⁵⁴.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC) existen estudios prácticos que indican que la inversión extranjera directa (IED) contribuye a mejorar la exportación de los países en desarrollo. Esta contribución puede ser:

- i) directa: a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales; e,
- ii) indirecta: al reducir los costos y los obstáculos con los que, desde el punto de vista de la información, se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones⁵⁵.

Los determinantes de la IED pueden ser agrupados en macroeconómicos (dado que se localizan fuera de la empresa y todos los participantes se exponen a ellos) y microeconómicos (caso contrario). Es evidente que ésta clasificación no es plenamente satisfactoria pues existirán algunos determinantes microeconómicos que bien podrían ser clasificados como macroeconómicos y viceversa. Entre los macroeconómicos se encuentran los modelos neoclásicos, que explican el fenómeno de la IED en el mundo mediante movimientos de capital. El argumento básico de éstos modelos es que si dos países tenían la

⁵⁴ Autor desconocido IX. Marco jurídico nacional de la inversión extranjera en México. *Secretaría de Economía*. 2 de marzo 2005. En: <http://www.economia.gob.mx/?P=1195>

⁵⁵ Autor desconocido X. Marco jurídico internacional. *Secretaría de Economía*. 3 de marzo 2005. En: <http://www.economia.gob.mx/?P=1197>

misma función de producción, el país rico tendrá una tasa de retorno más baja del capital. En caso de existier flujos comerciales no financieros, el capital fluiría para equilibrar los rendimientos en ausencia del comercio.

A mayor nivel de barrera comercial, mayor serían los flujos potenciales de capital. La IED se presentaría como consecuencia de los diferenciales entre países en las tasas de retorno de capital⁵⁶. Cabe resaltar que la IED no tiene mucho que ver con el movimiento de capitales dedicado a la compra de divisas en el país donde se ha de efectuar la IED. Una parte de la inversión puede ser realizada en especie como patentes, maquinaria y asistencia técnica, y en créditos locales y ganancias reinvertidas que formen parte de la balanza de pagos, pese a no existir pagos internacionales involucrados⁵⁷. La gran mayoría de la IED se realiza entre países ricos. Hablar de una teoría universal sobre la IED es casi imposible por su comportamiento polifacético.

Otro modelo es el coste financiero de la inversión y el tipo de cambio se refiere a la integración imperfecta y a las barreras significativas de entrada en los mercados financieros internacionales. La integración imperfecta de capitales conduce a diferencias en el coste real de financiación de los diversos mercados nacionales⁵⁸. Una empresa transnacional (ETN) podría tener fondos donde existan menores costos. El costo de capital es un determinante primario pero una vez establecida la ETN no estaría restringida a ésta condición⁵⁹. Existen versiones ligeramente más complicadas que intentan explicar a la IED como

⁵⁶ Autor desconocido VIII. op cit. p. 21

⁵⁷ Sepúlveda, Bernardo, Olga Pellicer y Lorenzo Meyer. *Las Empresas Transnacionales en México*. México: Colegio de México. 1977.p. 15

⁵⁸ Autor desconocido XI. *Impact of Foreign Investment in Mexico*. USA: National Chamber Foundation and the Council of the Americas, INC. 1966. p. 96

⁵⁹ Sepúlveda, Bernardo, Olga Pellicer y Lorenzo Meyer. op cit. p. 31

resultado del coste de capital. Ayudan a entender las motivaciones de las compras pero no las razones de las nuevas inversiones.

La selección de cartera, donde el riesgo sistemático se puede reducir a través de la diversificación internacional. El poseedor de una cartera diversificada internacionalmente tiene tasas de rendimientos menores para un activo determinado. Se usan a las ETN como instrumento para alcanzar dicha diversificación⁶⁰. El tipo de cambio influyó en los 80 de manera fuerte y significativa entre los flujos de IED. A tipos de cambios reales más débiles mayores serán los flujos y viceversa. Una moneda fuerte permite una ventaja a las compañías bajo su influencia, a mayor riqueza mayor tolerancia al riesgo⁶¹. Las cuestiones fiscales como la política fiscal, los impuestos a las empresas y al ingreso tanto en el país receptor como el emisor son factores significativos para los flujos de inversión⁶².

Por otro lado los determinantes microeconómicos se pueden dividir en dos grandes grupos. Aquellos que se centran en la dinámica de rivalidad oligopolística de las industrias y aquellos que se centran en las características internas de las empresas. La dinámica de rivalidad oligopolística está ligada a los modelos de comercio internacional⁶³. La diferenciación del producto y la intensidad de la investigación son algunos de los productos industriales que

⁶⁰ Ibid. p. 32

⁶¹ Ibid.

⁶² Fernandez, José Antonio y Herbert K. May. op cit. p. 45

⁶³ La nueva teoría permite la existencia de un comercio independiente de si se tienen o no ventajas comparativas, entendidas de la forma tradicional (intensidad de trabajo o capital). Ésto aplica sólo si las empresas presentan economías a escala y persigan estrategias de diferenciación del producto en un ambiente de competencia imperfecta. Ibid.

explican la incidencia de la IED⁶⁴. Existe una necesidad imperativa de las empresas oligopólicas de impedir a sus competidores incrementos significativos sobre su participación en el mercado.

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria de Transporte existen cuatro modelos de oligopolio: el seguimiento del líder, el intercambio de amenazas, el crecimiento no provocativo de la empresa y la monopolización. El seguimiento del líder parte de un equilibrio oligopolista, a partir del cual se inicia un proceso de rivalidad en cuanto una empresa efectúa una IED. Ésto le otorga una posición de monopolio dentro del nuevo mercado. Las nuevas rentas de dicho mercado le permitirían subsidiar operaciones en su mercado de origen. El resto de las empresas motivadas por este temor actúan a la vez para crear sus propias filiales⁶⁵.

El modelo de intercambio de amenazas se origina de empresas monopolistas en dos mercados. Una de ellas decide entrar en el mercado de la otra a través de la IED. En respuesta la otra entra al mercado de la primera. El modelo predice que los flujos de la IED serán bilaterales. El modelo de crecimiento no provocativo de la empresa se presenta cuando éstas se percatan que no pueden desarrollarse sin romper el equilibrio oligopolista nacional. Se obtienen pequeñas participaciones del mercado externo mediante la IED sin que sus competidores locales tomen represalias. El modelo de monopolio se basa en que la IED es un proceso de apropiación y conservación de rentas. La

⁶⁴ Autor desconocido VIII. op cit. p. 23

⁶⁵ Ibid.

apropiación se realiza a través de fusiones y adquisiciones mas que por inversiones completamente nuevas⁶⁶.

Las características internas de las empresas son: las ventajas de propiedad que ayudarán a decir que empresas proveerán un mercado extranjero; las de localización dirán si se hacen a través del comercio o por producción local; las de internacionalización determinarán porque las empresas usarán las ventajas de propiedad por sí mismas en un mercado extranjero y no alquilando o vendiendo dichas ventajas. La empresa utilizará mecanismos internos para alcanzar mercados foráneos si existen imperfecciones significativas en la autoridad gubernamental o en el mercado⁶⁷. No basta con que un país tenga recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para la atracción de IED. Es necesario que las empresas que inviertan en un país posean ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras les resulte difícil obtener. Los beneficios de establecerse en otro país tienen que ser mayores a los obtenidos por vender o alquilar sus ventajas a empresas privadas locales.

La IED vertical se ha incrementado. Las empresas prefieren dividir su producción, ubicando cada etapa en la localidad internacional de menor costo e intercambiando productos intermedios y componentes entre sus distintas ramas. Éstas se vuelven complementarias, principalmente entre países de distinto nivel

⁶⁶ Ibid.

⁶⁷ Gorg, Holger and David Greenaway. Much Ado about Nothing ? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment ?. *The World Bank Research Observer*. vol 19. num. 2. USA : Oxford University Press. Fall 2004. p. 175

de desarrollo⁶⁸. Por ejemplo una empresa como la Volkswagen con diversas filiales en el mundo, manufactura piezas en distintos países para después reunirlos y ensamblarlos. Por otro lado el modelo horizontal explica el flujo de IED entre países con características de desarrollo similares. Las empresas encuentran más rentable tener otro centro de producción en el extranjero que pagar las barreras comerciales que se les imponen⁶⁹.

Las transacciones económicas de un país con el resto del mundo están registradas en la balanza de pagos. Su objetivo es informar al gobierno de la posición internacional del país y ayudarlo a formular políticas monetarias, fiscales y comerciales. La balanza de pagos está formada por la cuenta corriente, cuenta de capital y la cuenta de reservas oficiales. La cuenta corriente incluye el comercio de bienes (balanza comercial), servicios (balanza de servicios) y transferencias unilaterales (remesas). El déficit en la cuenta corriente en 1994 aunado al notable deterioro de la situación política del país fue juzgado por los mercados financieros internacionales como insostenible. Éste déficit generó el retiro de capitales golondrinos del país. La brusquedad del ajuste del déficit en la cuenta corriente provocó la crisis de 1995.

Después de la crisis el gobierno mexicano llegó a dos conclusiones: no es recomendable depender demasiado del capital financiero extranjero. Se considera excesivo si la inversión extranjera total rebasa 3% del PIB. El déficit en la cuenta corriente debe ser financiado en su totalidad por la IED⁷⁰. Por otro lado la cuenta de capital muestra el cambio de los activos mexicanos en el

⁶⁸ Ibid. p. 176

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ Kozikowski, Zbigniew. *Finanzas internacionales*. México : Mc Graw Hill. 2004. p. 47

exterior y de los activos extranjeros en el país. La cuenta incluye a la inversión extranjera directa e indirecta. La inversión indirecta o de cartera es atraída por un rendimiento mayor que en el extranjero, tomando en cuenta el riesgo cambiario y los costos de transacción⁷¹. Los extranjeros al invertir en México ponen sus fondos a disposición de las empresas mexicanas.

Los fondos extranjeros pueden ser utilizados para financiar proyectos de inversión o capital de trabajo. En una economía sin distorsiones, la inversión de cartera es de gran ayuda para el desarrollo del país. La entrada de capital extranjero al país genera un superávit en la cuenta de capital que financia el déficit de la cuenta corriente⁷². Si los extranjeros invierten en México se genera de inmediato un superávit en la cuenta de capital. Éste dinero sirve para que las empresas mexicanas adquieran maquinaria y equipo de importación. Los desequilibrios en la balanza de pagos es una de las razones por las que México no puede lograr un crecimiento económico sostenido necesario para eliminar la pobreza y asegurar el empleo.

2.2 Los pros y contras de la inversión extranjera en México

México es el país con mayor número de tratados comerciales en el mundo. Cuenta con un acceso preferencial al mercado más grande del mundo que es Estados Unidos de Norteamérica. Tiene acceso a otros mercados mundiales que suman un total de 850 millones de consumidores, en 32 países.

⁷¹ Ibid. p. 49

⁷² Ibid.

Es el octavo exportador del mundo y el primero en América Latina⁷³. En América tiene tratados de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá (TLCAN), Bolivia, Chile, Costa Rica, Colombia - Venezuela (Grupo de los Tres), Nicaragua, República del Salvador - Guatemala - Honduras (Triángulo del Norte), Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) e Israel. Un acuerdo de complementación económica con Uruguay⁷⁴. Éstos tratados y asociaciones provocan que México sea un trampolín económico para muchos países que buscan entrar en los distintos mercados antes mencionados. La situación de México no siempre fue así.

A principios de los años 30 hasta principios de los años 80, México como muchos de los países en vías de desarrollo, fomentó la inversión en el sector manufacturero doméstico (sustitución de importaciones). Tendió a mantener los precios agrícolas bajos y expandió el tamaño de las empresas del sector público. Mientras estimulaba los ahorros y la inversión por medio de impuestos y créditos asignados por el sector público⁷⁵. Para promover la producción doméstica a expensas de las exportaciones se implementaron restricciones en el intercambio, especialmente tarifas y cuotas de restricción en importaciones competitivas. Era un país cerrado con una legislación negativa hacia la inversión.

Las industrias surgidas al amparo de la política de sustitución de importaciones crecieron gracias a las barreras proteccionistas (subsidios y

⁷³ Palma, Paola. México : en riesgo el futuro competitivo del país. *Negocios y Bancos*. México : 31 de agosto 2004. p. 12

⁷⁴ Autor desconocido XII. Tratados de libre comercio de México con el mundo. *NexoMéxico*. 7 de marzo 2005. En : <http://www.nexomexico.com.mx/tlc.asp#8>

⁷⁵ Krueger, A. *Foreign Trade Regimes and Economic Development : Liberalization Attempts and Consequences*. England : Cambridge University Press. 1988. p. 10

tarifas). En un entorno donde muchos otros determinantes económicos fueron ignorados como la inversión en capital humano y el rol de los incentivos microeconómicos. Éste proteccionismo permitió que los precios y costos internos excedieran a los internacionales. Se crearon muy pocos incentivos para la eficiencia⁷⁶. Las industrias que producían bienes sustitutos anteriormente importados, en ocasiones dependían de la importación de materias primas y tecnología para hacerlo.

Éste enfoque terminó con la crisis de 1982. Ésta fue provocada por el incremento de las tasas de intereses y la caída del precio del petróleo. También influyó la incapacidad del sector público para reaccionar a los enormes déficits fiscales. Un tercer factor fueron las políticas estáticas que llevaban operando desde hace décadas en el país. Los encargados de hacer las políticas públicas se dieron cuenta que los mercados internos y la sustitución de importaciones por sí mismos no eran capaces de asegurar un crecimiento económico sustentable para el futuro. No tuvieron otra opción mas que romper con sus antiguas políticas proteccionistas y regulaciones estatales.

A partir de 1985 empezó la liberalización económica en México. Ésta buscaba expandir el sector de intercambio, abrir la economía a la competencia internacional, fomentar la eficiencia en las actividades de importación y exportación. Entró al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en 1986, lo que añadió credibilidad en su apertura⁷⁷. En 1989 se promulga un nuevo

⁷⁶ Buscaglia, Eduardo. *Legal and Economic Development in Mexico : The Steps Ahead*. *Journal of Interamerican Studies & World Affairs*. vol. 36. issue 2. USA: summer 1994. p. 191

⁷⁷ Dovring, Folke. *Overview*. en Aspe, P. and P. Sigmund (eds.). *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*. New York: Holmes and Meier. 1984. p. 37

reglamento para la ley para promover la inversión extranjera mexicana y regular la inversión extranjera en el que se disminuyen las limitaciones impuestas al capital foráneo. En 1993 se publica una nueva Ley de Inversión Extranjera que permite el acceso de la IED a casi la totalidad de las actividades económicas⁷⁸. México pasó de ser una economía proteccionista a una de las más abiertas en América Latina. Se convirtió en uno de los mayores receptores de IED.

Entre 2001 y 2002 la IED en México alcanzó un promedio de 17,500 millones de dólares, comparados con los 12,200 millones de dólares anuales entre 1997 – 2000. En 2003 los flujos de IED se mantuvieron estables. La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) estima que se invirtieron alrededor de 653,000 millones de dólares a nivel mundial, el 156.9%. México captó el 2.09%, 10,731 millones de dólares. Una caída del 25.7% a tasa anual, el nivel más bajo en los últimos seis años. El primer trimestre de 2004 ascendió a 7,400 millones de dólares. La cantidad de 4,200 millones corresponden a la compra de acciones de Bancomer por parte de BBVA. En el mismo periodo la inversión de cartera fue de 1,400 millones de dólares⁷⁹.

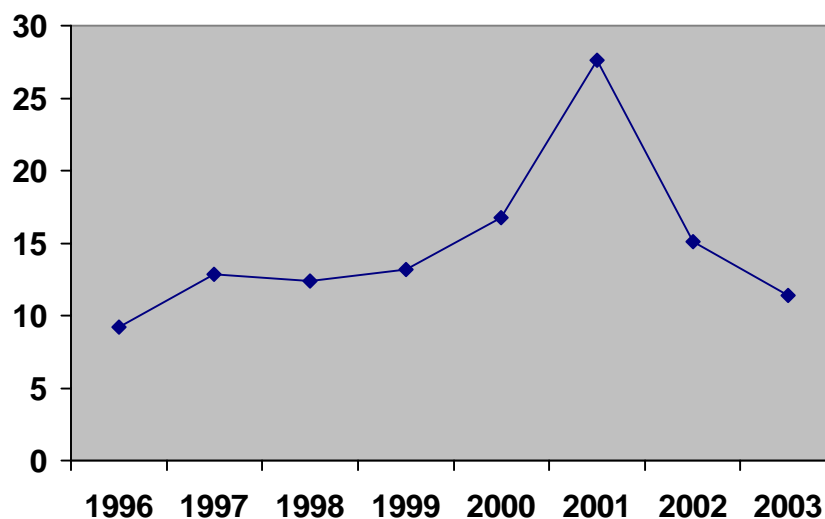
Las plantas maquiladoras se redujeron un 6.4% por año. El empleo sufrió una reducción de 1,200 millones de trabajadores a 1,080 millones. La inversión privada total del país como porcentaje del PIB, pasó de 17.5% en 2000 a 16.3%

⁷⁸ Salinas, Carlos. *México : un paso difícil a la modernidad*. México: Plaza & Janés editores, S.A. 2002. p. 87

⁷⁹ Autor desconocido XIII. Logística y comercio exterior. *El economista*. México: 20 de agosto 2004.

en 2002, decreciendo a una tasa anual de 2.3%⁸⁰. En la siguiente gráfica se muestra los cambios de la IED en México desde 1995 hasta 2003:

Gráfica 5. IED en México entre 1996 a 2003



Fuente : elaboración propia en base a Autor desconocido XIV. Inversión directa, países seleccionados. INEGI. 9 de marzo 2005. En : <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/tematicos/coyuntura/coyuntura.asp?t=in t11&a=-1&c=586>

Se puede observar los años de menor recepción de IED en el país fueron 1996 con 9.19 y 2003 con 11.37. Seguidos por 1997 con 12.83, 1998 con 12.36 y 1999 con 13.21. Mejoró la situación en 2000 con 16.78, 2002 con 15.12.

⁸⁰ Palma, Paola. op cit. p. 14

Alcanzó su nivel más alto en 2001 con 27.63⁸¹. La entrada de IED no ha sido constante. México ha sido uno de los principales captadores de IED en el mundo.

Los sectores a los que la IED se dirige son variados. El más importante es el sector manufacturero pues recibe más de dos tercios de los flujos captados desde 1994⁸². Muy lejos de la importancia que juega el sector terciario como receptor de IED en algunos países más desarrollados⁸³, aunque similar a la recibida por otros países de similar desarrollo y entorno. Uno de los comportamientos más claros que se pueden observar es la tendencia a la sofisticación de la IED. Actividades como la minería y la extracción han perdido importancia. Otras actividades que antes no se desglosaban, como algunos servicios, aparecen como destinos importantes de la IED. En el 2004 la IED se canalizó de la siguiente manera: 52% a manufactura, 29.9% a servicios, 7.8% a transportes y comunicaciones y 5.6% a comercio⁸⁴. Es por ésto que el país apostó a la industria maquiladora para dinamizar las exportaciones, generar empleos y divisas netas.

Efectivamente sectores como los extractivos reciben una muy baja participación de IED. La legislación mexicana⁸⁵ permitió hasta hace relativamente pocos años que los inversionistas extranjeros participen en éstas actividades. Existen grandes excepciones, como en la extracción de petróleo y

⁸¹ Cifras en miles de millones de dólares.

⁸² Aquirió una importancia crucial en el empleo.

⁸³ Otero, G. *Reform in México: Capitalism and the State. Searching for the Agrarian Reform in Latin America*. Winchester, MA: Unmwin Hyman Press. p. 83

⁸⁴ Autor desconocido XV. *México recibe más remesas que IED. El economista*. 9 de marzo 2005. En: <http://www.economista.com.mx/online4.nsf/0/F884D2B8FFCEE29F06256FB10000A801?OpenDocument>

⁸⁵ En la nueva ley sobre inversiones extranjeras de 1996.

otros hidrocarburos. Otro sector donde la IED es baja es en el de Comunicación y Transportes. El servicio de ferrocarril estaba reservado al Estado, igual que parte del transporte por carretera y marítimo. Éste marco regulatorio no permitía la competencia. El servicio se volvió de mala calidad y costoso, como resultado de la política proteccionista. La liberalización tardía del sector explica la baja participación de IED. Una legislación más permisiva para el capital extranjero podría dar paso a que los flujos del exterior en éste sector se vean incrementados⁸⁶.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 3,771 empresas con IED ubicadas en actividades relacionadas con el turismo. Ésto es el 14.1% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (26,822 sociedades). En relación al país de origen de las empresas ubicadas en turismo, Estados Unidos participa en 57.2% de las sociedades; Canadá en 6.7%; Italia en 5.3%; España en 4.8%; Alemania en 3.2%; Francia en 2.7%; Reino Unido en 2.2%; Holanda en 1.9%; y otros países en 16.0%. Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 26.5% de las empresas; en Baja California Sur el 19.4%; en Quintana Roo el 19.1%; en Jalisco el 8.0%; en Baja California el 4.1%; en Yucatán 3.5%; en el Estado de México el 2.5%; en Guerrero el 2.5%; y en otros estados el 14.4%⁸⁷.

Las inversiones extranjeras buscan distintos objetivos tales como la búsqueda de explotación de recursos naturales, el acceso a mercados de

⁸⁶ Fujill, Gerardo, Eduardo Candaudap y Claudia Gaona. Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana. *Comercio Exterior*. vol. 55. num. 1. México: enero 2005. p. 16

⁸⁷ Autor desconocido XVI. IED por sectores. *Secretaría de Economía*. 12 de diciembre 2004. En: <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TURMAR03.doc>

manufacturas y servicios; la búsqueda de eficiencia en su sistema de producción y la búsqueda de activos estratégicos, tales como la tecnología. En éste orden de ideas, se ha encontrado que pareciera ser que las ETN que están en México buscan el acceso al mercado de manufacturas (en la agroindustria) y en servicios (financieros); mientras que buscan la eficiencia productiva en la industria automotriz y de vestir.

La IED no siempre ha sido considerada benéfica para el desarrollo económico del país. La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación consideraba que la inversión extranjera directa era la más peligrosa e inconveniente para la economía nacional, por diversas razones. Entre ellas estaban el control extranjero ejercido en ciertas actividades, que las mantenían alejadas de la economía nacional. Algunas empresas trasnacionales enfocadas en sus intereses habían intervenido en la vida política del país para su propio beneficio. En 1938 algunas compañías petroleras desacataron las órdenes de la Suprema Corte de Justicia. Éstas alentaron movimientos subversivos en contra del orden jurídico del país⁸⁸. Es importante resaltar que ésta Cámara ansiaba tener cautivo al mercado interno del país. No por esto se le restará importancia a sus percepciones, en su época fueron de gran influencia en México. Las ETN llegaron a ser consideradas como un mecanismo de dominación social.

La diferencia en cuestión de tecnología, infraestructura y capital entre las ETN y las empresas domésticas era y continúa siendo abismal. La competencia entre ambas en un mismo mercado es altamente desigual. Prácticamente ninguna empresa mexicana puede equipararse con el desarrollo especializado

⁸⁸ Autor desconocido VIII. op cit. p. 9

que tienen las ETN. Es injusto comparar el desenvolvimiento de ambas dentro de un mismo escenario. Se necesitaría que las empresas nacionales tuvieran una gran capacidad de absorción, para así empaparse de los avances de las ETN. Convertir al mercado mexicano en un lugar más equitativo. De todas maneras las autoridades se han dedicado a alentar y favorecer las actividades extranjeras de las empresas, dedicadas a explotar los recursos naturales del país. Sus beneficios son enormes para el país.

No hay que olvidar que la IED tiene dos caras. Se puede obtener muchos beneficios de ella, pero también se corre el riesgo de crear cierta dependencia. Uno de los beneficios de la IED es su capacidad para detonar proyectos potencialmente rentables. Un país con recursos escasos, presupuesto austero y una banca sin gran capacidad de financiación, es permeable por medio del capital extranjero. En contrapartida una IED condicionante, con ambiciones de adueñarse de un sector puede querer imponer el cómo, cuándo, por qué y para quién producir. Situación perjudicial para cualquier gobierno y sus ciudadanos. Un ejemplo claro del pago de consecuencias cuando un país se sujeta a la voluntad del capital foráneo, es México.

El sector financiero mexicano ha sido adquirido en gran parte por bancos extranjeros. Al contrario de lo que se esperaba no se crearon más empleos, ni se otorgaron más créditos, ni se beneficiaron a los usuarios de los bancos. La Asociación de Banqueros de México reconoció que las utilidades de éstas instituciones provienen en un 30% del cobro de comisiones. Además de los intereses que les paga el gobierno mexicano por el rescate financiero durante las crisis de 1994. La situación implica que en su mayoría sólo el capital

extranjero está siendo beneficiado. Se tienen que analizar de manera cualitativa y cuantitativa cuáles son las ganancias que cualquier inversión le puede traer a México. Se tiene que impedir que las ETN se conviertan en las únicas favorecidas. La IED es conveniente para el país, siempre y cuando se sepa aprovechar⁸⁹.

Si México sigue ofreciendo como principal atractivo incentivos que no desarrollen al país, los inversionistas extranjeros sólo buscarán en él un lugar para explotar su mano de obra barata y sus recursos naturales. Las ETN obtendrían todas las ventajas y los mexicanos pagarían las consecuencias. Uno de los beneficios que da la IED es la creación de fuentes de trabajo. Los empleos son importantes porque permiten que los mexicanos mejoren sus niveles de vida y tengan un mayor poder adquisitivo. Se crea un círculo, entre mejor le vaya a los trabajadores se crean nuevos empleos, como en el caso del sector servicios. Ahora que si las ETN llegaron a México por su mano de obra barata, no estarán dispuestas a mejorar los sueldos de sus empleados. En éste caso el beneficio ofrecido por la IED no se puede explotar al máximo por sus limitantes.

La condonación de impuestos es otra de las características con las que cuentan países en vías de desarrollo para la atracción de IED, como es el caso de México. Las ETN han podido entrar a nuevos mercados gracias a las facilidades que les han otorgados éstos. Mediante la liberalización y el ajuste estructural han participado en programas de privatización, comprando activos

⁸⁹ Luna, Claudia. Las dos caras de la IED. *Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. num. 82. abril 2004. p. 76

públicos a menudo a precios sumamente favorables. Al tener la cercanía de mercados más grandes e importantes, la rentabilidad en éstas regiones puede llegar a ser extraordinariamente alta. El auge de la IED radica en su habilidad para posicionarse en países donde les son condonados cierto tipo de impuestos. Los países en desarrollo se vuelven vulnerables por su reducida capacidad institucional para la fiscalización de impuestos. Carecen de suficiente información sobre la sociedad matriz como para poder impugnar la fijación de precios de transferencia⁹⁰.

México ha estado perdiendo competitividad⁹¹ en los últimos años. En cuestiones microeconómicas (bienes y servicios) y macroeconómicas (inversión nacional e internacional, producción, empleo y exportaciones). De acuerdo con el World Competitiveness Yearbook, de entre 60 países, México cayó del lugar 38 en 1998 al 41 en 2002 y al 56 en 2005⁹². México siempre ha basado su competitividad en bajos costos de mano de obra. Situación que empezó a cambiar ante el incremento paulatino de mano de obra en el sector manufacturero. Tras las crisis de 1995 el peso se devaluó 88.2%, los salarios cayeron 12.6%. Entre 1997 y 2000 el peso se devaluó 9% pero los salarios crecieron 3.7%. La productividad del sector creció a tasas iguales a las del incremento de salarios, lo que eliminó la frágil ventaja competitiva del sector

⁹⁰ Mold, Andrew. Una propuesta para gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales. *Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. num. 82. abril 2004. p. 39

⁹¹ Es la capacidad que permite a las empresas de un país, tener un desempeño exitoso en los mercados internacionales, a través de la colocación de productos o servicios de mayor calidad o mejor precio que aquellos de los competidores. Ibid. p. 12

⁹² Autor desconocido XVII. Publication : IMD World Competitiveness Yearbook. *World Competitiveness Yearbook*. 24 de agosto 2005. En: http://isis.nic.or.kr/news_down/upload/IMD_WORLD_COMPETITIVENESS_YEARBOOK_2005.pdf

costos⁹³. La capacidad competitiva de un país no puede ser mantenida sistemáticamente con bajos salarios o devaluaciones constantes, implica el empobrecimiento de la población. Más de 20 empresas internacionales emigraron de México hacia otros países entre 2001 y 2002⁹⁴.

2.3 El contexto internacional actual

No sólo México ha visto a la IED como la solución para resolver sus déficits fiscales, para generar nuevos empleos, divisas, etc. Muchos países en el mundo están ansiosos también por atraer capital extranjero al costo que sea. La competencia desleal en cuestión de inversión se ha vuelto un común denominador entre los países en vías de desarrollo. En la actualidad se trata de ver quien ofrece menos impuestos, más facilidades, más mano de obra a menor precio. Sin importar que en realidad no están desarrollando economicamente al país, sino todo lo contrario. Éstas medidas son ineficaces e incluso contraproducentes a largo plazo.

El crecimiento de las exportaciones en algunos países está vinculado directa o indirectamente a la expansión de los sistemas internacionales de producción de las ETN. Han desaparecido muchos obstáculos que dificultaban las transacciones internacionales. La globalización ha permitido que la liberalización e innovación tecnológica hagan el transporte mucho más rápido. Evita que las distancias sean un problema. Ésta situación intensifica las presiones competitivas. Obliga a los países a buscar nuevas formas de atracción

⁹³ Palma, Paola. op cit. p. 13

⁹⁴ Ibid. p. 14

de IED. Obliga a las empresas a buscar métodos más eficientes para internacionalizar sus operaciones y así poder competir.

La tendencia de reducir impuestos y adoptar disposiciones fiscales específicas confunde a muchos inversionistas. Algunos países mantienen impuestos elevados pero a la vez ofrecen incentivos fiscales específicos en áreas prioritarias. Éste ambiente supone cambios frecuentes en el régimen fiscal. Los incentivos a veces son excesivamente generosos o poco claros. Se generan dudas sobre su sustentabilidad y eficacia. En el caso de Egipto los impuestos son elevados pero dan exoneraciones de hasta diez años para las manufacturas en zonas industriales. Ésta dualidad transmite señales contradictorias, crea distorsiones y obstáculos administrativos adicionales para inversores. Países como Honduras han creado 15 zonas francas⁹⁵ para otorgar una exención de impuestos de manera permanente a las ETN. Sin embargo las exoneraciones de impuestos de 10 a 20 años son bastante comunes en los países en desarrollo⁹⁶. Muchas empresas prefieren pagar un mayor impuesto en un sistema simple que un impuesto más bajo en un sistema complejo.

Existe un fallo en la equidad interna porque los trabajadores tienen que financiar el gasto público con sus impuestos. Mientras que el capital con movilidad internacional se beneficia con tasas impositivas efectivas. Al igual existe una falla internacional porque los impuestos sobre ingresos recaudados en relación con las actividades de las ETN han estado disminuyendo más rápidamente en los países en desarrollo que en los industrializados. Las únicas

⁹⁵ Zonas de libre comercio.

⁹⁶ Mold, Andrew. op cit. p. 39

ganadoras en ésta situación son las ETN y los paraísos fiscales⁹⁷ con tasas impositivas más bajas. Es importante destacar que no es un factor exclusivo para la atracción de IED. Indonesia exoneró de manera temporal de impuestos a las empresas pero ésto no atrajo una mayor inversión⁹⁸. Parece ser que en algunos casos las ETN se dejan influir más por la calidad de infraestructura local, la disponibilidad de mano de obra calificada, un estado derecho estable y un mercado dinámico.

De acuerdo con el World Competitiveness Yearbook los países que son considerados más competitivos a nivel internacional son:

Tabla 3. Países competitivos a nivel internacional, 2005

(1) EEUU 1	(23) Japón 21	(46) Lombardia 41
(6) Hong Kong 2	(22) Inglaterra 22	(38) Maharashtra 42
(2) Singapur 3	(21) Alemania 23	(47) Sao Paulo 43
(5) Islandia 4	(25) Bélgica 24	(48) Jordán 44
(3) Canadá 5	(33) Israel 25	(39) Portugal 45
(8) Finlandia 6	(28) Estonia 26	(49) Sudáfrica 46
(7) Dinamarca 7	(29) Tailandia 27	(41) Colombia 47
(14) Suiza 8	(16) Malasia 28	(55) Turquía 48
(4) Australia 9	(35) Corea 29	(52) Filipinas 49
(9) Luxemburgo 10	(30) Francia 30	(44) Grecia 50
(12) Taiwan 11	(24) China 31	(53) Brasil 51
(10) Irlanda 12	(27) Catalonia 32	(45) Eslovenia 52
(15) Países Bajos 13	(32) Isla de Francia 33	(51) Italia 53
(11) Suecia 14	(37) Rhone-Alps 34	(50) Rusia 54
(17) Noruega 15	(36) Escocia 35	(54) Rumania 55
(18) Nueva Zelanda 16	(43) Rep. Checa 36	(56) México 56
(13) Austria 17	(42) Hungría 37	(57) Polonia 57
(20) Bavaria 18	(31) España 38	(59) Argentina 58
(26) Chile 19	(34) India 39	(58) Indonesia 59
(19) Zhejiang 20	(40) Rep. Eslovaca 40	(60) Venezuela 60

⁹⁷ Islas Caimán y Bermudas.

⁹⁸ Ibid.

Fuente : elaboración propia en base a Palma, Paola. México: en riesgo el futuro competitivo del país. *Negocios y Bancos*. México: 31 de agosto 2004⁹⁹.

China es el principal competidor para México, en materia de atracción de IED. En los últimos años el mercado chino se ha ampliado enormemente, inundando a los demás países con sus productos. Se convirtió en el segundo proveedor de Estados Unidos de Norteamérica, relegando a México al tercer lugar. La mano de obra en China es 10 veces más barata que en México. Un obrero chino recibe entre 28 y 56 dólares al mes. Un obrero mexicano recibe alrededor de 350 dólares al mes. El día laboral en China es de 10 a 12 horas. Los chinos que empiezan a trabajar a los 18 años, están listos para su retiro a los 25 años. Los obreros en China no tienen ninguna clase de beneficios como servicio social, vivienda, bonos anuales, días festivos o sueldo pagado por incapacidad. Al contrario con los mexicanos que trabajan en el área formal de la economía. Por cada 300 hombres de negocios mexicanos que van a Hong Kong a comprar, solo uno va a vender. Desde que el presidente Fox está en el poder 310 maquiladoras han cerrado. Éstas se han desplazado a lugares con mano de obra más barata, generalmente China. Pero también lugares como Brasil, Nicaragua y Costa Rica¹⁰⁰.

En 2003 China creció 9.1%, alcanzando un PIB de 1,400 millones de dólares. El crecimiento de China es desmesurado. Se está convirtiendo en un devorador de recursos naturales. Hoy en día representa el 7% del consumo mundial de petróleo, el 31% del total de carbón, el 25% del aluminio, 27% del

⁹⁹ Entre paréntesis están los lugares ocupados durante el 2004.

¹⁰⁰ Autor desconocido XVIII. The Challenge from China. *Latin American Regional Report : Mexico & NAFTA*. USA : 23 de septiembre 2003. p. 12

acero y el 40% del cemento¹⁰¹. En últimas fechas ha necesitado de regiones como América Latina para abastecerse. Ha fomentado una relación exitosa con Brasil que radica en que el segundo le vende lo que quiera al primero. China se está convirtiendo poco a poco en inversionista en el exterior. Es una economía centralizada, el gobierno fomenta la inversión en el extranjero. El excesivo control del gobierno ha sido un impedimento para la internacionalización de compañías chinas. Sin embargo ésta situación va a cambiar. A partir de éste año se simplificarán los procedimientos para las empresas que buscan obtener permisos para invertir en el exterior. La labor del estado se limitará al registro y monitoreo¹⁰².

China no sólo busca invertir en proyectos de producción, sino también en infraestructura que permita la transportación de los enormes volúmenes de materias primas que piensa importar en un futuro. En consecuencia del sobreconsumo en comparación con la producción, China ha buscado invertir en México. Los productos chinos tienen cuotas compensatorias muy altas para entrar a los Estados Unidos de Norteamérica. A muchas empresas chinas les conviene radicar en México. La ubicación tiene sus ventajas : llegar de China a Estados Unidos de Norteamérica tarda un mes, mientras que desde México dos días. Hasta la fecha 200 empresas chinas han invertido en México¹⁰³.

De acuerdo con el reciente índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa (ICIED) una mayoría considerable, el 69%, de los empresarios se muestran a favor de la economía global. Ellos piensan que existen menores

¹⁰¹ Gama, Júlío. La invasión China. *América Economía*. núm. 289. Chile : 18 de noviembre 2004. p. 4

¹⁰² Ibid.

¹⁰³ Ibid.

riesgos macroeconómicos y políticos en los mercados emergentes. Los ejecutivos globales tienen mayor probabilidad de invertir en China e India que antes. China obtuvo el primer puesto como destino atractivo de IED, mientras que la India pasó del sexto al tercer lugar. A pesar que Estados Unidos de Norteamérica sigue siendo el segundo país más atractivo, la brecha entre él e India parece estar cerrándose. Los chinos han superado a países como Brasil, México y Polonia en atracción de inversiones a corto (próximos tres años) y a mediano plazo (próximos diez años¹⁰⁴).

China es visto como uno de los mayores fabricantes del mundo, líder en manufactura y el mercado en consumo de más rápido crecimiento. La India como el proveedor mundial de procesos de negocios e inversiones en investigación y desarrollo, con potencial de mercado a más largo plazo. Los inversionistas prefieren a China por su tamaño de mercado, acceso a mercados de exportación, incentivos del gobierno, estructura de costos favorables, infraestructura y clima macroeconómico¹⁰⁵. Existen también muchos riesgos de invertir en China pero las ETN consideran que los beneficios los compensan.

Las cualidades de la India radican en su fuerza de trabajo altamente capacitada, gran talento gerencial, estado de derecho claramente establecido, transparencia, afinidad cultural y ambiente legislativo. La IED es menor, en comparación con China, pero está destinada a la formación de su fuerza laboral en información y tecnología. Si la India quiere permanecer en este ambiente competitivo tiene que cuidar su burocracia, su estabilidad política y su ventaja

¹⁰⁴ Autor desconocido XIX. China e India a la conquista de la inversión extranjera. *Negocios y Bancos*. México : 21 de octubre 2004. p. 10

¹⁰⁵ Ibid.

comparativa en costos. Los ejecutivos tienden a confiar cada vez más en éste tipo de mercados con grandes potencialidades, a excepción de México¹⁰⁶.

El informe mundial de inversiones 2000 declaró que América Latina y el Caribe recibieron en los últimos años flujos de capital extranjero nunca antes vistos en ésta región. El aumento de IED fue impulsado por las privatizaciones de empresas públicas en Argentina, Chile y América Central. Las fusiones y adquisiciones de compañías nacionales atrajeron capitales de América del Norte, y de España. Según informes de la UNCTAD Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), así como Chile y Bolivia, asociados del bloque, obtuvieron los mayores beneficios de éste intercambio. En Perú también hubo un incremento de IED. Por el contrario la zona norte de América del Sur : Ecuador, Colombia y Venezuela, vieron disminuir su recepción de IED como consecuencia de las percepciones de inestabilidad de los inversionistas extranjeros. En general la CEPAL pronostica que la situación podría agravarse si se prolonga la crisis norteamericana¹⁰⁷.

A pesar de los esfuerzos desarrollados por el gobierno de Brasil, sigue siendo percibido como el país más riesgoso de los cinco mercados emergentes¹⁰⁸. En 2004 se ubicó en la décimo séptima posición, como destino atractivo de IED¹⁰⁹, ocho lugares por debajo en 2003. Los flujos de IED cayeron un 39% al pasar de 16.6 miles de millones de dólares en 2002 a 10.1 miles de millones de dólares en 2003. Pero no todo está perdido, si Brasil logra estabilizar

¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ Gonzáles, Gustavo. América Latina : crecimiento récord de inversion registró UNCTAD. *Tierra América*. 5 de marzo 2005. En : <http://www.tierramerica.net/2000/1008/noticias1.html>

¹⁰⁸ China, Brasil, México, India y Polonia.

¹⁰⁹ México pasó del tercer destino más atractivo al vigésimo segundo. Ibid.

su economía, manteniendo ritmos de crecimiento atractivo y si mejora su balance entre rentabilidad y riesgo. Tiene muchas posibilidades de mantenerse entre los receptores de IED más importantes.

La otra realidad es que "América Latina inicia el nuevo milenio con 280 millones de pobres que se reparten entre países quebrados y milagrosos. El sistema no se rebelaba ante tanta pobreza, más bien se adecuaba a ella, y la miraba como su ventaja competitiva. Bajo el dominio del gran capital imperialista, mientras todo parecía prometedor en los años del auge clintoniano, el crecimiento se resolvía con mano de obra barata y nuevas reestructuraciones de la deuda" ¹¹⁰.

Ésta región está siendo recolonizada al entregar prácticamente en su totalidad sus recursos a corporaciones transnacionales. Es un continente que se ha tenido que ir adheriendo al movimiento de globalización por falta de opciones. El crecimiento de IED vivido en los 90 fue una ficción en medida que ésta se adueñaba de sus recursos nacionales. El escenario no es conveniente para el continente. No se trata de entregar a manos llenas los recursos naturales de un país. Es importante que las ETN inviertan pero no si ésto les termina costando a los países receptores. América Latina debe buscar un equilibrio para su desarrollo económico sin agotar sus reservas naturales.

Al otro lado del mundo en África también han habido reestructuraciones en sus políticas y regímenes en materia de IED. Algunos países cuentan con regímenes tan abiertos que ni siquiera existen en los países industrializados. Han caído en el juego de la llamada guerra de inversiones de ofrecer incentivos fiscales para atraer IED. No obstante las corrientes de capital extranjero en África han sido débiles y las de cápites prácticamente nulas, si se comparan

¹¹⁰ Gonzáles, Gustavo. op cit. 5 de marzo 2005.

con las de Asia y América Latina. La IED en éste continente se encuentra enfocada principalmente a la industria petrolera. En especial en países como Egipto y Nigeria que son los principales receptores de IED. Sus principales emisores de capital son los países europeos, por su proximidad y sus lazos colonias. África abastece la mitad del consumo europeo en gas y petróleo. Egipto, Marruecos y Sudáfrica con atractivos para la IED en cuestión de servicios (finanzas y seguros) y manufactura. Además de los países desarrollados, la IED en éste continente es intrarregional entre los países árabes vecinos y los países del sudeste asiático¹¹¹.

¹¹¹ Raghavan, Chakravarthi. Inversión extranjera en África. *Tercer mundo económico*. 10 de marzo 2005. En : <http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-99/tendencias01.htm>

