

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN
MÉXICO: DETERMINANTES Y PAUTAS DE
LOCALIZACIÓN**

TESIS DOCTORAL

Alejandro S. Ramírez Torres

Director: Dr. José Luis Roig Sabaté

Departamento de Economía Aplicada
Bellaterra, Barcelona
Abril de 2002

INDICE GENERAL

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO: DETERMINANTES Y PAUTAS DE LOCALIZACIÓN

INDICE GENERAL

INDICE GENERAL

ABREVIATURAS

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

I. REVISIÓN DE LA LITERATURA TEÓRICA DE LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

I. 1. LOS DETERMINANTES MACROECONÓMICOS

I. 1. 1. Los Modelos Neoclásicos

I. 1. 2. El coste de financiación de las inversiones y el tipo de cambio

I. 1. 3. Las cuestiones fiscales

I.2 LOS DETERMINANTES MICROECONÓMICOS DE LA IED

I. 2. 1. La dinámica en la rivalidad oligopolística de las industrias y la IED

I. 2. 2. Las características internas de las empresas y la IED, las teorías que conforman el enfoque ecléctico

I. 3. COMENTARIOS FINALES A LOS DETERMINANTES

CAPITULO II

II. EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MUNDO

II. 1 LOS FLUJOS MUNDIALES AGREGADOS DE LA IED

II. 2. LA IED EN AMÉRICA LATINA

II. 3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

II. 3. 1. Las tendencias de la IED en México

II.3.1.1 La IED por país de origen en México y sectores a los cuales se dirige

II. 3. 1. 1. A). Pautas sectoriales de la IED en México

III. 3.1.1. A. a) La IED en los sectores de servicios en México.

II. 3. 1. 1. A. b) La IED en la industria manufacturera de México.

II. 4. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES AL CAPÍTULO

CAPITULO III

III. LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

- III. 1. LOS DETERMINANTES DE LA IED EN EL ÁMBITO MEXICANO
- III. 2. EL MODELO TEÓRICO
- III. 3. LA ESTIMACIÓN DE UN MODELO EMPÍRICO DE LOS FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO.
- III. 3. 1. LA METODOLOGÍA PARA LA ESTIMACIÓN ECONOMÉTRICA DE LA SERIE DE IED
 - III. 3. 1. 1. Los flujos de la Inversión Extranjera Directa Total
 - III. 3. 1. 2. La IED por tipos de operación: las nuevas inversiones
 - III. 3. 1. 3. La estimación de un modelo empírico para la IED por país de origen
 - III. 3. 1. 3. 1. Resultados de las estimaciones del "pool" de países
 - III. 3. 1. 3. 2. IED en manufacturas
 - III. 3. 1. 3. 3. La IED estadounidense
- III. 4. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES DEL CAPÍTULO

CAPITULO IV

IV. FACTORES DE LOCALIZACIÓN, AGLOMERACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

- IV. 1. FUENTES DE LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL: ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN MARSHALLIANAS
 - IV. 1. 1. La localización marshalliana y la Nueva Geografía Económica (NGE)
- IV. 2. LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA (NGE) Y MÉXICO
- IV. 3. LA CONCENTRACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LAS REGIONES DE MÉXICO ...
- IV. 4. DETERMINANTES DE LA LOCALIZACIÓN IED EN EL ÁMBITO REGIONAL
 - IV. 4. 1. La revisión de la literatura empírica regional sobre IED para México
- IV. 5. FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE LA IED REGIONAL EN MÉXICO
 - IV. 5. .1. Datos regionales de la IED y tipos de operación: la variable dependiente
 - IV. 5. 2. Pautas Regionales de la IED en la Industria Manufacturera
- IV. 5. 3 ANÁLISIS EMPÍRICO
 - IV. 5. 3. 1. Las variables independientes
 - IV. 5. 3. 2. Metodología y Resultados
 - IV. 5. 3. 2. 1. Resultados:
- IV. 6. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

ABREVIATURAS EMPLEADAS

ADF: Aumented Dickey-Fuller test

Banxico: Banco de México (también BdeM)

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CFE: Comisión Federal de Electricidad

CMAP: Clasificación Mexicana de Actividades y Productos

CNIE. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

DFA: Dickey-Fuller Ampliado, test de

DGIE: Dirección General de Inversión Extranjera

EC: Europa Central

EM: Empresa(s) Multinacionale(s)

GATS: General Agreement on Trade in Services

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

IED: Inversión Extranjera Directa

INEGI: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

MCO: Mínimos Cuadrados Ordinarios

MEF: Modelo de Efectos Fijos

MX: México

NAFTA: North American Free Trade Agreement

NGE: Nueva Geografía Económica

PD: País(es) desarrollado(s)

PVD: País(es) en vías de desarrollo

RNIE. Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

SE: Secretaría de Economía (antes de 1994: SECOFI)

SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

SI: Sustitución de Importaciones

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

La globalización de la actividad económica ha sido un proceso permanente, al menos desde la segunda mitad del siglo veinte. Proceso que se ha visto acelerado durante las últimas décadas del siglo y que continuará por tiempo aparentemente indefinido.

Uno de los componentes del proceso en la globalización económica es la inversión extranjera directa (IED), las posibilidades que ésta genera para las distintas economías son numerosas: la internacionalización de la economía nativa, la creación de empleos, el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo que pueden establecerse en el país receptor de la inversión, son sólo algunas de las ventajas que ofrece.

La IED genera a su vez una serie de retos para la economía receptora, entre los que se encuentra el buscar sacar provecho máximo de aquella y el ser conscientes de que esta inversión incidirá de distinta manera en los diferentes sectores económicos y regiones del país receptor.

Ahora bien, el presente trabajo tiene únicamente como espíritu impulsor dichos retos; toma por establecido la internacionalización de la actividad económica y también como un hecho el creciente protagonismo de la IED, no entrando en la discusión sobre la posible conveniencia de un escenario distinto.

Si la globalización y la IED son un hecho, y si el impacto que puedan tener es diferente entre países y regiones donde dicha inversión se presenta, habrá que saber cuáles son las causas que determinan que los inversores externos efectúen su actividad en un país determinado y no en otro, en una región y no en otra.

El objetivo de este estudio, por tanto, es analizar los determinantes de localización de la IED, tanto agregada, a nivel país, como el comportamiento regional de dichos determinantes para el caso de México.

En particular, para México, se pretende contrastar las siguientes hipótesis¹:

Se espera encontrar una correlación positiva y significativa entre los flujos de IED y el tamaño de mercado, el ingreso per capita, el acervo de capital externo, el tipo de cambio (devaluación), las barreras arancelarias y la integración económica.

Por el contrario, la correlación esperada con la IED será negativa para el caso de la inestabilidad económica, los costes salariales y de capital.

¹ Que se desprenden tanto del sencillo modelo teórico que se presenta en el capítulo tres, así como de la literatura revisada.

Lo anterior nos permitiría observar si es que el mercado mexicano tiene el atractivo suficiente para por sí mismo atraer inversiones externas, o bien si es que la IED se establece en México únicamente por motivaciones de abatimiento de costes.

Por tanto, el estudio esperará encontrar entre otras cosas que, debido al efecto de la apertura de la economía mexicana, las actividades de las empresas multinacionales (EM) se incrementen en el territorio mexicano.

En el ámbito regional, se pretende:

Contrastar las hipótesis anteriores con énfasis en determinar si la distribución regional de las inversiones, sigue a la distribución de la actividad económica nacional, para poner a la IED dentro de un contexto de desarrollo regional.

Contrastar la hipótesis relativa a si la localización regional de la IED en México sigue determinantes básicos (no de aglomeración): Si los costes de transporte importan, la IED se localizará progresivamente cerca al mercado ampliado (frontera con EE.UU.) por la liberalización; mientras que si las economías de aglomeración son las relevantes, se localizará en centros relativamente grandes de producción (regiones industriales previas a la apertura).

En vista de lo anterior, la estructura del trabajo es la siguiente:

¿Por qué la IED se localiza teóricamente en un sitio y no en otro? A esa pregunta intenta responder el **primer capítulo**. En ese primer capítulo se presentan las distintas teorías en general sobre los determinantes de la IED relacionados con los determinantes de localización de la inversión externa, principal interés de este trabajo (aunque no exclusivamente toda vez que se considera importante tener una visión relativamente más amplia sobre los factores que la afectan en general). El capítulo está dividido en dos grandes partes: los determinantes macro y microeconómicos con la intención de mostrar la existencia de causas diferenciadas para efectuar la inversión. Como apreciaremos, el enfoque ecléctico de la IED ha ganado terreno en las teorías y estudios empíricos sobre el tema, por esta misma razón se le dedica un poco más de espacio.

En el siguiente **capítulo**, el **segundo**, se señalan las grandes tendencias de los flujos de la IED a nivel mundial para las últimas décadas del siglo veinte, revisando más profundamente los procesos en Latinoamérica en general y, después en ese mismo capítulo, de la revisión más extensa del comportamiento que la IED presenta en México tanto por país de origen como por sector en el que se establece (la descripción geográfica del comportamiento de la IED se presenta en otro capítulo, el cuatro). La importancia de este capítulo es que se señalan ciertos desarrollos que la IED ha presentado y que nos permiten obtener algunas consideraciones sobre los determinantes empíricos de la IED, principalmente para el caso mexicano,

aunque también para el resto de países, latinoamericanos y, en general, para el resto del mundo.

Ahora, en el **capítulo tres**, se presenta un modelo teórico básico de la IED, para, en etapas posteriores, calibrar distintos modelos empíricos que, partiendo del teórico ajustado por los determinantes del paradigma OLI (Ownership, Localization, Internalization), nos permita estimar los coeficientes de los determinantes de la IED para el caso de México. En particular se presentan las estimaciones de los determinantes de largo plazo (estimados bajo la metodología de la cointegración) de la IED en México para el periodo 1961 – 1994, partiendo del hecho, ahí comprobado, de que ciertas variables económicas macro en México de interés para nuestro objetivo presentan raíces unitarias. Se presenta distintos modelos de largo plazo para la IED total, por tipos - nuevas inversiones – y hacia el final para la IED estadounidense. Al final, para el periodo 1982 - 2000, utilizando otra metodología, un “pool” de datos, se analiza un grupo de países emisores de IED, tanto total como en manufacturas hacia México, con la intención de capturar la apertura económica mexicana.

Como también el presente estudio tiene como objeto contrastar empíricamente los determinantes regionales de la IED y ver de qué forma esta inversión está determinada por las economías de aglomeración y por determinantes básicos puros, se incluye el **capítulo cuatro** donde se tratan estas cuestiones. Se efectúa un breve estudio empírico sobre la localización geográfica de la actividad económica nativa mexicana, para a partir de este entorno de

localización, revisar los determinantes y estudios sobre localización de la IED en el ámbito regional, así como la literatura relacionada existente para el caso mexicano. En la última parte de este cuarto capítulo, previa presentación de los datos y el vínculo entre la literatura de la NGE y la de IED, se realiza un estudio empírico, con un “pool de datos” pero ahora de Estados mexicanos, sobre los factores que pueden afectar la decisión de localización de la inversión extranjera directa (IED) en las regiones de México.

Se finaliza con el capítulo cinco donde se presentan una serie de conclusiones y comentarios finales.

Tengo que distraer al lector, a esta altura de la introducción, por unos párrafos más. Recibir siempre es fácil, lo complicado es dar. No sé como dar las gracias a tantas personas por todas las cosas por mí recibidas durante la elaboración de esta tesis: dirección, asesoría, comentarios, consejos, ayuda, compañía. Gracias en definitiva por su participación, directa e indirecta, en este trabajo a profesores, compañeros, amigos y familiares.

Sé que el lector sabrá entender el profundo deseo de manifestar mi agradecimiento al director de esta tesis, Dr. José Luis Roig Sabaté, por el papel que jugó en la elaboración de este trabajo y en mi formación como investigador. Agradecimiento que, además de ser imposible para mí de manifestar en toda su justicia, por extenso que pueda ser, siempre será breve en proporción a toda la dirección y asesoría gentilmente otorgadas. El Dr. Roig

traspasó su papel de director brindándome un trato que excedió, con mucho, cualquier obligación que nadie pueda tener en este tipo de trabajo. Mi agradecimiento especial también a los profesores José Luis Raymond, Albert Recio y Josep Oliver, quienes siempre que se les solicitó me dedicaron parte de su escaso tiempo para discutir algún tema de este trabajo.

Gracias a todos, y cada uno, de mis amigos y compañeros. A mi padre, madre, hermanos y familia toda, por su apoyo incondicional y siempre confiado. A Fernanda, por todo.

*** La realización del presente trabajo fue posible parcialmente gracias a la beca otorgada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de México.**

CAPÍTULO I

REVISIÓN DE LA LITERATURA TEÓRICA DE LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

I. REVISIÓN DE LA LITERATURA TEÓRICA DE LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En la presente sección se lleva a cabo una revisión de los determinantes teóricos de la Inversión Extranjera Directa (IED)¹. Lo que se pretende especialmente es comentar sus principales aportaciones y debilidades por lo que no se presentan las teorías en sí mismas, los supuestos y desarrollos algebraicos. Es importante destacar que principal interés de este trabajo se centra en la localización de la IED en México. No obstante, el presente capítulo que abarca la revisión teórica de los distintos determinantes de la IED se realiza toda vez que se considera necesaria para poder tener una perspectiva globalmente significativa en relación a las razones para efectuar una inversión extranjera, todo ello teniendo siempre en mente los objetivos del trabajo.

Los diversos determinantes de la IED se han agrupado 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 esta clasificación no es plenamente satisfactoria pues existirán algunos determinantes microeconómicos que bien podrían ser clasificados como

¹ El concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) y el de Empresa Multinacional (EM) se usarán a lo largo del trabajo de forma bastante intercambiable, toda vez que estas empresas

macroeconómicos y viceversa. Sin embargo, se utiliza en este trabajo esta clasificación para dar cierto orden a la presentación. Como resulta casi evidente, son posibles otras formas de clasificación, como se hace en otras revisiones de las teorías², por ejemplo como de: organización industrial, teoría de la inversión de las corporaciones; teoría estratégica; la aproximación ecléctica y la teoría de cartera. Estas clasificaciones tienen meramente como objetivo realizar una presentación ordenada de las diversas teorías, como ya se ha dicho.

I. 1. LOS DETERMINANTES MACROECONÓMICOS

I. 1. 1. Los Modelos Neoclásicos

Diversos autores han argumentado que durante décadas pasadas, hasta mediados de los años sesenta, las explicaciones existentes para el fenómeno de la IED se centraban en modelos neoclásicos de movimientos de capital³. El argumento básico de estos modelos es que si dos países tienen la misma función producción, el país rico tendrá una tasa de retorno más baja del capital, si no existiesen flujos comerciales no financieros; a partir de aquí, el capital fluiría para equilibrar los rendimientos en ausencia del comercio. De forma tal que a mayor nivel de barreras al comercio, mayor serían los flujos potenciales

son las encargadas de efectuar la IED en otro país diferente del originario adquiriendo el control de una subsidiaria, por ejemplo.

² Aristotelous y Fountas (1996), Naim (1986), Agarwal (1980). En este sentido, el presente estudio sigue la clasificación propuesta por Graham (1992).

de capital. Los modelos neoclásicos pues, señalan que la IED se presentaría esencialmente como consecuencia de los diferenciales entre países de las tasas de retorno del capital, es decir, las inversiones extranjeras son vistas como parte de un todo más general de movimientos internacionales de capitales. Es importante resaltar que la IED en no pocas ocasiones tiene casi nada que ver con el movimiento de capitales dedicado para comprar divisas en el país donde se ha de efectuar la IED, esto ya que una parte de dicha inversión puede ser realizada en "especie" –como las patentes, la maquinaria y la asistencia técnica- y el resto por medio de créditos locales; aún más, las subsecuentes inversiones pueden ser de ganancias reinvertidas que formen parte de la balanza de pagos –pese a no existir pagos internacionales involucrados (Kindleberger 1987).

Por otra parte, los modelos neoclásicos de movimientos de capital presentan supuestos demasiado restrictivos, tales como la maximización de ganancias, competencia perfecta, igualación entre industrias de precios y costes de los factores de producción y la existencia de funciones de producción y productividades marginales homogéneas de cada factor. Parece ser por esto que estos modelos no explican adecuadamente la inversión directa en los diferentes países. De forma similar, se aduce frecuentemente la incongruencia con la evidencia empírica como un inconveniente grave del modelo neoclásico, como se puede ver en los sucesos actuales: los principales flujos de IED son

³ Por ejemplo Graham (1992) y Naim (1986).

entre los países ricos, tal como en el apartado de tendencias se puede vislumbrar⁴.

Se debe reconocer que la incapacidad del modelo neoclásico es común a las diversas teorías desarrolladas sobre el tema de la IED pues no explican de modo satisfactorio los distintos aspectos de este tipo de inversión⁵. Se ha señalado que este campo es un ejemplo donde la teoría corre detrás de la práctica dando tumbos sin lograr alcanzarla (Naim 1986), por lo que se han generado una serie de explicaciones *ad hoc* con poco poder para generalizaciones universales pero que en todos los casos tiene cierto grado de validez. Se ha de reconocer que pretender tener una teoría universal sobre la IED puede ser un anhelo casi inalcanzable dado que esta inversión es de esencia polifacética; lo cual resulta especialmente cierto para el caso de la localización. Sin embargo, las teorías existentes presentan algunas respuestas parciales de las cuales se intentará sacar provecho.

I. 1. 2. El coste de financiación de las inversiones y el tipo de cambio

Durante los años setenta los determinantes macroeconómicos de la IED surgieron a partir de dos hipótesis, con un punto de partida común referente a

⁴ Al menos mencionar desde ahora que estos países para el periodo 1995-2000 recibieron el 71.2% a la vez que originaron el 90.7% del total mundial de flujos de IED (*World Investment Report*, Naciones Unidas).

⁵ Graham (1992), Martín y Maté (1997).

la integración imperfecta y las barreras significativas a la entrada de los mercados financieros internacionales (Graham 1992).

La primera hipótesis plantea que la integración imperfecta de capitales conduce a diferencias en el coste real de financiación de los diversos mercados nacionales, puesto que una empresa multinacional (EM) podría obtener fondos donde tuviesen un menor coste (Froot y Stein 1991). Esto es, las condiciones del mercado de origen, el coste del capital en dicho mercado, serían el determinante primario de la IED para la empresa, pero una vez convertida en EM no estaría restringida por esta condición. En el límite, dentro de un mercado financiero perfectamente integrado, las ventajas desaparecerían por completo. Graham señala que para que un activo empresarial esté bajo el control extranjero, el propietario extranjero debería asignar mayor valor al activo en cuestión que el nacional, para lo que sería posible o bien que el extranjero considere que el activo generará mayores beneficios que los esperados por el propietario nacional, por ejemplo por una mejor gestión empresarial, o bien que el propietario extranjero pueda descontar los beneficios futuros del activo a un tipo de capitalización mayor que el nacional. Es decir, a un tipo de descuento menor (debido a que puede obtener internacionalmente la tasa que más le favorezca de forma más fácil), por lo que el valor presente del activo será mayor para el extranjero. Existen versiones ligeramente más complicadas que intentan también explicar la IED como resultado del coste de capital⁶, pero esta explicación, nos ayuda a entender principalmente las motivaciones de las compras y no necesariamente las razones de las nuevas inversiones.

⁶ Como señalan Graham y Krugman (1994).

La segunda hipótesis se basa en la teoría de selección de carteras (Levy y Sarnat 1970). En esta teoría el riesgo sistemático de una cartera de acciones se puede reducir a través de la diversificación internacional. De forma que para quien tuviese una cartera diversificada internacionalmente, la tasa de rendimiento requerida para un activo determinado sería menor que para el poseedor de una cartera no diversificada internacionalmente. Pese a que la diversificación de cartera se usa más en contextos de valores de bolsa⁷, se sugiere que dada la existencia de barreras al acceso de valores distintos a los nacionales, las EM podrían ser el instrumento para alcanzar dicha diversificación.

Aunque existen objeciones a ambas hipótesis, las dos han cobrado fuerza en los últimos años, ya que en los ochenta existió una correlación fuerte y significativa entre los flujos de IED y las variaciones de los tipos de cambio: a tipos de cambio reales más débiles, mayores serán los flujos y viceversa. Esto es, una moneda fuerte permitiría a las compañías bajo su influencia una ventaja en invertir frente a otras empresas que se encontraban bajo la influencia de divisas más débiles⁸. Esta correlación llevará a predecir que esos flujos de IED son resultado de efectos riqueza: a mayor riqueza más tolerancia al riesgo.

Las variaciones de los tipos de cambio reales incrementan la riqueza de los inversores cuyos activos están denominados en la moneda que se aprecia,

⁷ Elton y Gruber (1981), es una buena referencia sobre el tema, que aquí no se ahonda.

permitiéndoles exigir un menor tipo de rendimiento de la inversión que los inversores cuyos activos estaban denominados en la moneda depreciada; por otro lado, la teoría de los costes laborales indica que estos costes entre los mayores países industrializados han estado principalmente determinada por los movimientos de las divisas (Klein y Rosengren 1994). Mirándola bajo esta perspectiva, la IED debiese estar ligada a países y no a compañías en industrias individuales; lo cual, obviamente, no se apega siempre a la realidad. Pese a esto, la evidencia presentada por Klein y Rosengren, además de confirmar la relación entre el tipo de cambio y los flujos de IED hacia la economía de EE.UU., apoya la perspectiva de la teoría de la riqueza relativa y no lo hace para la de los costes laborales relativos. Grosse y Trevino (1996) interpretan sus propios resultados a favor de la teoría de costes, al igual que Aristotelous y Fountas (1996) –quienes usan el tipo de cambio como *proxy* de costes laborales- también encuentran la relación esperada y significativa entre el tipo de cambio y los flujos de IED.

I. 1. 3. Las cuestiones fiscales

Otro de los determinantes macro que en algunos estudios se suele incluir es la política fiscal, pese a que en la opinión de algunos autores, los impuestos pueden afectar la IED en el margen, es decir no como un determinante principal⁹. En el caso de EE.UU. la evidencia empírica revisada no es

⁸ Kindleberger (1987).

⁹ Graham (1992). La opinión de Graham sobre la fiscalidad puede extenderse a los determinantes macro: estos determinantes se comporten globalmente mal, y de aquí el interés de que se revisen los determinantes micro.

contundente, por ejemplo Cassou (1997) encuentra a través de un estudio de datos panel (y no sólo de series de tiempo que sería por lo que él considera que en trabajos anteriores los impuestos no resultaron significativos estadísticamente) que los impuestos a las empresas y al ingreso, tanto del país receptor como del emisor, son factores significativos para los flujos de inversión; incluye además constantes individuales para cada país entre otras variables explicativas. Sin embargo, se debe señalar que Klein y Rosengren (1994), no encuentran significativa esta variable. Otros autores ayudan a esclarecer un poco la situación; Barrell y Pain (1997) piensan que este tipo de determinantes puede ser relativamente importantes dependiendo del tamaño de los países (para los pequeños lo será más).

Una hipótesis que se puede ir adelantando es que estos factores serán relevantes -en cierta medida- tanto para los países "pequeños", como para la ubicación de la IED en distintas regiones, es decir, en el interior de un país determinado. Esto motiva a Ruane y Görg (1997) a opinar que los incentivos fiscales son importantes para el caso irlandés. Por ejemplo, también para el caso español, la evidencia es igualmente ambigua. Mientras que para el caso mexicano es inexistente. A fin de determinar si la política fiscal funciona o no se requerirá evaluar empíricamente estas teorías en cada caso, en la medida de lo posible. Es conveniente tener en cuenta que los determinantes variarán entre países y regiones¹⁰. Efectivamente, los incentivos, principalmente en el ámbito

¹⁰ Por ejemplificar, si es verdad que la motivación de una empresa a invertir en el interior de un bloque comercial es el evitar las barreras arancelarias, bajo una serie de supuestos adicionales, los determinantes variarán en el interior del bloque. Unos determinantes serían más importantes que otros una vez dentro del bloque comercial, los de costes, tal vez, pero bien podrían ser otros tales como el nivel educativo.

regional, juegan un papel no muy claro, probablemente porque estén jugando un papel definitivo de último momento entre dos localidades¹¹: no participan en una primera instancia como otros factores, pero ante dos localidades calificadas por los inversionistas como iguales en todo, salvo en la cuestión de los incentivos, éstos jugarían un papel determinante.

I.2 LOS DETERMINANTES MICROECONÓMICOS DE LA IED

Continuando con la ordenación de los determinantes de la IED propuesta, dentro de los microeconómicos existen dos grupos: aquellos que se centran en las características internas de la empresa, que podrían ser identificados con John Dunning, y aquellos que se centran en la dinámica de la rivalidad oligopolística de las industrias. A estos últimos también se les ha llamado el enfoque de la Organización Industrial, identificados a su vez con el trabajo pionero de Stephen Hymer y Caves, aunque el enfoque de Dunning, como veremos, incluye también de alguna forma al de la organización industrial. Nos ceñimos aquí a esta clasificación con intención meramente de presentar las distintas teorías.

¹¹ Como señala el Netherlands Economic Institute (1993).

I. 2. 1. La dinámica en la rivalidad oligopolística de las industrias y la IED

Los modelos de la IED de este tipo, están ligados a los modelos de comercio internacional¹². Efectivamente, en la nueva teoría de comercio internacional puede existir comercio independientemente de si existen ventajas comparativas, entendidas de la forma tradicional (intensidad de trabajo o capital), siempre que las empresas presenten economías de escala y persigan estrategias de diferenciación del producto en un ambiente de competencia imperfecta. La diferenciación del producto, junto con la intensidad de la investigación, son algunos de los atributos industriales que explican la incidencia de la IED (Caves, 1971). Observando este tipo de modelos pareciera que podríamos llamar a este apartado el enfoque de la Organización Industrial de la IED. De tal modo que existen autores, como Kindleberger, que señalan que sería ésta la rama de la Economía que debiera estudiar el fenómeno de la IED, pues este marco se interesa especialmente por la organización oligopolista de las empresas y la conducta derivada de esta competencia. El hecho de que ésta se presente internacionalmente sería sólo una característica adicional. Desde esta perspectiva se pueden entender actitudes que de otra forma parecieran contradecir la racionalidad de los agentes económicos, si se estuviese atendiendo exclusivamente el comportamiento de maximización de beneficio, ya que existe la necesidad imperativa de las empresas miembros del oligopolio de impedir a los competidores incrementos significativos de su participación relativa en el mercado.

Al ser modelos de oligopolio, todos ellos permiten la existencia de oportunidades para la apropiación de rentas económicas. Cuatro de estos modelos ejemplifican el tema (Majumdar 1980): el de seguimiento de líder, el de intercambio de amenazas, el de crecimiento no provocativo de la empresa y el de monopolización. El primero parte de un equilibrio oligopolista, a partir del cual se inicia un proceso de rivalidad en cuanto una empresa efectúa una IED, es decir cuando una es la "primera en jugar", esto le otorga una posición de monopolio dentro del nuevo mercado por lo que las nuevas rentas de dicho mercado le podrían permitir subsidiar operaciones en su mercado de origen. Entonces el resto de las empresas movidas por este temor, actúan a la vez para crear sus propias filiales.

El modelo de intercambio de amenazas parte de que las empresas operan como monopolistas en los dos mercados y una de ellas decide entrar en el mercado de la otra a través de la IED, la respuesta óptima para la segunda empresa es entrar en el mercado de la primera. El modelo predice que los flujos de la IED serán en dos direcciones. El tercer modelo, el de crecimiento no provocativo de la empresa, se presenta cuando las empresas que operan en sectores oligopolísticos se dan cuenta que no pueden desarrollarse sin romper el equilibrio oligopolista nacional, pero estas empresas podrían ser capaces de obtener cuotas de mercado extranjero dentro de ciertos límites sin una reacción por parte de los competidores locales; esto es, las EM se apropiarían mediante la IED de pequeñas participaciones del mercado extranjero, sin que las empresas locales tomen represalias en tanto que las participaciones sean

¹² Véase por ejemplo Helpman y Krugman (1985), Markusen y Venables (1998).

pequeñas. El último modelo, el de monopolio, se basa en que la IED es un proceso de apropiación y conservación de rentas, básicamente a través de fusiones y adquisiciones más que por las inversiones plenamente nuevas (*ex novo* o "*green field*").

Un caso de estudio que ejemplifica la dinámica de rivalidad oligopolista, señala que la IED del país inversionista coincide con el liderazgo tecnológico¹³: las empresas líderes en tecnología fueron aquellas que iniciaron las inversiones en el exterior. Asimismo, se presentó una dura competencia por el mercado de la que las empresas más integradas terminaron siendo las dominantes del mercado.

Pese a que los modelos de organización industrial tienen una base rigurosa, no ayudan a explicar del todo, por ejemplo, la razón por la cual la competencia se presenta a través de la IED y no por medio de licencias u otros arreglos contractuales, de aquí que la consideración de la internalización se vuelva relevante, o las razones por las que se localiza en un sitio determinado, como se verá dentro del enfoque "eclectic".

¹³ Majumdar (1980).

I. 2. 2. Las características internas de las empresas y la IED, las teorías que conforman el enfoque ecléctico

Estas características pueden ser identificadas dentro del marco analítico "ecléctico" de Dunning y sus tres elementos (OLI): las ventajas de propiedad ("O", *ownership*), las de localización ("L", *localization*) y las de internalización ("I", *internalization*). Cada uno de estos conceptos abarca teorías bien articuladas de los factores que llevan a las EM a ser de la forma que son, por esto mismo también cada teoría presenta su propia literatura bien estructurada y abundante. Este apartado revisa dicho enfoque, así como cada determinante OLI, teniendo siempre en mente que dentro de este enfoque se pueden agrupar distintas teorías y que puede ser, a su vez, otra forma de clasificarlas.

Es importante señalar que no se pretende, por tanto, resaltar este enfoque sobre el resto de explicaciones de los determinantes de la IED, pero sí, en lo que cabe, clasificar dentro de este enfoque al resto que lo conforman. Aproximaciones que en muchos casos son de comercio internacional, tal como veremos.

Este enfoque se ha llamado ecléctico porque el papel relativo que desempeña cada uno de los requisitos previos como determinante de la IED puede variar en cada caso específico. Pese a que las teorías revisadas no son en absoluto todas las posibles sobre IED, sí contribuyen a explicar ciertos puntos del fenómeno. La existencia de gran variedad de visiones ha conducido casi

inevitablemente a un enfoque ecléctico sobre el tema, esto es, una teoría que se nutre de distintas teorías bien articuladas a fin de conciliarlas en un solo enfoque de la IED.

En el enfoque OLI, mientras que las ventajas de propiedad ayudarán a decir qué empresas proveerán un mercado extranjero, las de localización dirán si se hace a través del comercio o por medio de producir localmente; la internalización determinará por qué las empresas usarán las ventajas de propiedad por sí misma en un mercado extranjero, y no por medio de alquilar o vender dichas ventajas. El esquema sugiere que la empresa utilizará mecanismos internos para alcanzar mercados foráneos si existen imperfecciones significativas ya sea en la autoridad gubernamental o en el mercado. Asimismo, los modelos presentados en cada una de las ventajas pueden tener, elementos de alguna otra. Por ejemplo, un modelo de ventaja de propiedad requiere elementos de la teoría de la internalización, y viceversa, para explicar la forma en que se explica la IED. En el mismo orden de ideas, un modelo de internalización podrá requerir de elementos de localización, como veremos.

El enfoque ecléctico, indica que no basta que un país tenga recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para que se produzca la IED, es necesario también que las empresas que inviertan en él sean propietarias de ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras empresas no les resulte fácil obtener. Hará también falta que las EM obtengan beneficios al llevar por sí

mismas las actividades a otros países y que dichos beneficios sobrepasen a los de vender o alquilar sus ventajas privadas a empresas locales.

Ahora bien, el marco OLI pese a ser correcto, debe ser replanteado ante el nuevo escenario del capitalismo de alianzas¹⁴. Es decir, pese a que los postulados de la configuración OLI continuarán siendo válidos, están cada vez más influenciados por la producción en colaboración y los acuerdos de transacciones entre empresas. A fin de aclarar el nuevo planteamiento, Dunning hace referencia a las estrategias de "salida" y de "llamada", de Hirschman. En la primer estrategia, tal como se señala en el tema de internalización, la empresa busca protegerse de los fallos del mercado integrando verticalmente ("internalizando" propiamente). Por el contrario, en una estrategia de "llamada" la empresa, intentará mantenerse en el mercado tratando de resolver los fallos de éste a través de acuerdos cooperativos. Si los costes de transacción disminuyen, las alianzas o redes podrían entonces sustituir a la IED; pero esta última seguirá siendo necesaria cuando la empresa quiera entrar directamente en una red. Además, como el mismo Dunning señala, algunos beneficios de las actividades productivas internacionales sólo pueden realizarse efectivamente por medio del control jerárquico pleno, es decir, de la IED; lo mismo sucede para el caso de buscar mantener las ventajas específicas asociadas con las operaciones multinacionales. Al final del capítulo se presenta el cuadro I.1 que pretende resumir las ideas principales del enfoque OLI.

¹⁴ p. 16, Dunning (1995).

I. 2. 2. 1. Las ventajas de propiedad, O.

Estas ventajas ayudarán a decir cuáles empresas proveerán un mercado extranjero. Inicialmente, fueron analizadas por Hymer quien en particular identificó las ventajas específicas de propiedad derivadas de las economías de escala, que se podrían lograr a través de la integración por una misma empresa de las operaciones en más de un mercado nacional y el conocimiento de las técnicas de comercialización. Aparte de las ventajas específicas señaladas por Hymer, se habrían de incluir actualmente las ventajas de propiedad de los activos intangibles: tecnologías propias y la capacidad de crear nuevas tecnologías, capacidades de organización y directivas, así como las patentes.

Pese a que la IED puede tomar la forma de compras de activos empresariales (acciones y bonos, de corporaciones extranjeras existentes o formadas "ex profeso"), la IED es, en esencia, el control de dichas corporaciones. El control de una empresa localizada en un país por parte de personas que no son ciudadanas es lo que define a la IED a efectos de las estadísticas internacionales (Caves 1971). Este control se busca a fin de extraer el máximo de renta posible a una ventaja, tecnológica por ejemplo. Ahora bien, la simple existencia de ventajas específicas para una empresa indica que las EM se desenvuelven necesariamente en un mundo de competencia imperfecta, en un ambiente de oligopolio diferenciado, puesto que la única manera de que la IED

se presente sería que las empresas participantes tuviesen ventajas comparativas o conocimientos especiales.

Los planes de las empresas multinacionales sobre realizar inversiones en el exterior son directamente comparables a las decisiones empresariales que optan por formas más familiares de expansión nacional¹⁵. Esto es, las características de las EM coinciden, hasta cierto punto, con las de las empresas grandes que operan en sectores concentrados independientemente de si sus actividades trascienden fronteras. Ahora bien ante la posibilidad de que la empresa posea un activo específico, por ejemplo de conocimiento, será más probable que la empresa opere dentro del mismo sector en un país extranjero en lugar de cambiar de giro al interior de su propio país, de lo cual se desprende que el capital sea específico al sector por lo que la movilidad de capital se dará al interior de éste aun trascendiendo fronteras pero dentro del mismo sector a fin de explotar al máximo las rentas del activo específico, esto, como veremos, tiene implicaciones en la forma en que la empresa abastecerá el mercado extranjero (en internalizando).

Asimismo, que la empresa posea una ventaja de propiedad tecnológica, por ejemplo, tiene implicaciones en el tipo de inversión que realizará, bien sea vertical (añadir una etapa al proceso productivo ya sea antes o después al de la actividad principal de la empresa) u horizontal (producción de la misma línea general de bienes como los producidos nacionalmente). Como aquí se señalará.

¹⁵ p.3, Caves (1971).

Como se ha visto, en términos estrictamente neoclásicos, la IED funcionaría para ubicar el capital en los sitios de producción más baratos, de los que los costes unitarios laborales de producción son un determinante importante, elevando los salarios del país receptor, como señala Caves (1998). El interés del estudio de la IED de tipo vertical se ha incrementado en años recientes, pues las empresas cada vez más tienden a dividir su producción¹⁶.

El modelo de Helpman (1984) en buena medida ejemplifica los modelos de integración vertical, al ser el trabajo pionero en esta dirección. En dicho modelo las empresas multinacionales son el resultado de la diferencia existente en el pago a los factores de producción, como consecuencia directa de la distinta dotación de ellos entre países. De ahí que las empresas intenten explotar las diferencias entre países trasladando las distintas actividades que ellas realizan a los sitios más económicos para ahí efectuar dichas actividades.

En este tipo de trabajos, modelos de IED vertical, las ventajas de propiedad explicarían la existencia de las empresas multinacionales, mientras que no lo harían los costes de comerciales (aranceles y costes de transporte, por ejemplo) o ciertos determinantes macroeconómicos ya revisados (como el tipo de cambio o la política fiscal).

¹⁶ Por contrapartida a lo que el mismo autor en su artículo de 1971, p. 10, señalaba, que "... como la IED vertical se refiere a la preparación de materia prima, se requiere menos análisis sobre sus motivaciones, que serían las de tratar de evitar la incertidumbre oligopolista así como el imponer barreras a la entrada a nuevos rivales, justamente como en el caso de las inversiones nacionales. Asimismo, en caso de que la industria posea pocos proveedores,

El trabajo de Helpman, pese a que investiga a las empresas verticalmente integradas, excluye la posibilidad de que exista inversiones entre países muy similares (lo que va muy en contra de la evidencia) además de que las empresas concentran en su oficina central las actividades de I+D, a la vez que permiten separar la producción de los bienes finales (eso sí, a sólo un centro de producción, dado que suponen la ausencia de costes comerciales, tanto aranceles como de transporte). El trabajo de Helpman ha sufrido diversas modificaciones, por ejemplo, en Helpman y Krugman (1985) se introducen más etapas en el proceso productivo a las existentes en el modelo original, a la vez que se permite la existencia de un bien intermedio, permitiendo la existencia de comercio al interior de la empresa.

Actualmente la evidencia empírica señala que efectivamente lo señalado por modelos del tipo de Helpman se cumple, pues las EM desintegran su proceso de producción verticalmente, ubicando cada etapa en la localidad internacional de menor coste e intercambiando productos intermedios y componentes entre sus distintas ramas. Cada demanda por trabajo que la empresa presenta en varios sitios de producción se vuelven complementarias, principalmente entre países de destino nivel de desarrollo (Brainard and Riker 1997, Markusen and Maskus 2000¹⁷).

existirá el incentivo de la inversión vertical..." (la traducción es mía). Como veremos la IED vertical ha sido una fuente importante en el estudio de la IED.

¹⁷ A la pregunta si los EE.UU. están exportando puestos de trabajo al deslocalizar la producción hacia otros países, la evidencia señala que esto no es así pues las inversiones de los EE.UU. no parecen empíricamente determinadas de forma significativa por la abundancia de trabajo no cualificado.

Por contrapartida al trabajo de Helpman, Markusen (1984) (también Brainard, 1993) investiga las empresas horizontalmente integradas, que efectúan las mismas operaciones en distintos países, excluyendo cualquier motivo para la especialización vertical.

En el trabajo de Markusen, la actividad de la matriz genera un insumo conjunto que permite que la creación de plantas adicionales no reduzca el valor del insumo en las plantas existentes. Los elementos clave en los modelos de IED horizontal son las actividades a nivel de empresa (por ejemplo la I+D, que es un insumo conjunto para las distintas plantas), economías de escala a nivel de planta y los aranceles y / o costes de transporte entre países.

Los modelos de integración horizontal intentan explicar el comportamiento que se presenta entre los países receptores y emisores de la IED que presentan características similares tanto por su tamaño de mercado como por las dotaciones de factores. En este tipo de trabajos la presencia de barreras comerciales ayudan a explicar en buena medida la razón de por que las empresas encuentran rentable incurrir en los costes de tener otro centro de producción en el país extranjero, por ejemplo, con la intención de evitar las barreras comerciales incluso ante la existencia de dotaciones de factores similares presentando, por tanto, varias plantas que producen en el extranjero el mismo bien final que es producido en el país de origen de la IED.

Para los grandes flujos mundiales de IED, pareciera ser que el trabajo de Markusen, los modelos multiplantas de IED horizontal, ajustaran los datos

mejor que los modelos de especialización vertical, los que no predicen IED entre países similares. De esta forma estos modelos ayudarán, como se puede apreciar, a explicar la IED entre países desarrollados. Brainard (1993b) confirma que la similitud, y no las diferencias, entre países en términos de tamaño y dotaciones relativas está muy relacionado al nivel de IED en relación al comercio, dando apoyo a los modelos de IED horizontal.

Sin embargo, el crecimiento de la IED hacia los países en vías de desarrollo (PVD) de mediados de la década de los ochenta hace pensar en otras posibles explicaciones adicionales a las proporcionadas por los modelos de IED horizontal. Explicaciones que se pueden encontrar en los modelos de IED vertical ya señalados.

Una vía adicional entre inversión vertical y horizontal es la proporcionada por los trabajos de Markusen (1997) y Markusen and Maskus (2000), ya que bajo su enfoque de la EM, se identifican motivaciones tanto para la IED vertical como para la horizontal, tanto de forma teórica como empírica. Según estos autores, se puede predecir la forma en que la actividad de las afiliadas debiera estar relacionada a ciertas variables como tamaño de mercado y las diferencias relativas de dotaciones de los factores entre los países (emisores y receptores de la IED). Para la IED de tipo horizontal, el tamaño del mercado local (receptor de IED) es importante para la producción de ventas locales que no para las exportaciones. Ahora que la escasez de mano de obra calificada es más importante para la producción a ser exportada que para la producción destinada a las ventas locales, generando incentivos para la IED de tipo

vertical. Las barreras a la inversión y al comercio en el mercado local afectan la producción a ser exportada más negativamente que la producción para ventas locales, favoreciendo en cierta medida la IED de tipo horizontal e inhibiendo la vertical, si bien tanto las ventas de exportaciones como las ventas al mercado local están negativamente relacionadas con las barreras locales de inversión. Trabajos empíricos similares (Gao 2001), comprueban que el modelo de Markusen y Maskus ajusta mejor a los datos que únicamente los modelos de integración horizontal o vertical.

Ahora bien, frente a las ventajas específicas de las EM se contraponen los riesgos, y por tanto costes, relacionados a la operación misma en el extranjero. Desventajas que han de evaluar, como se ha comentado. La información en el extranjero, al ser más costosa, obliga al inversionista a establecerse con menos información del nuevo mercado que la de su competencia local, lo que incrementa la incertidumbre. También, existen otros tipos de riesgos como los de tipo de cambio y las acciones políticas que se puedan tomar en el país receptor que puedan beneficiar a la competencia del inversionista extranjero, pero no a éste. Además existen mayores costes de comunicaciones de la filial con la matriz, frente a la inexistencia de dichos costes por parte de las empresas nacionales de un país; pero aún sin su existencia, se requiere que la empresa que invierte tenga la ventaja de que las actividades por desarrollarse son más valiosas cuando se efectúan bajo su propiedad que cuando se emplea otro método, por ejemplo, a través del mercado o algún acuerdo cooperativo internacional. Es decir que la mera existencia de ventajas específicas, por tanto, no será suficiente para que una empresa se convierta en una

multinacional como ya apuntaría Kindleberger (1987), lo cual resalta la necesidad de elemento I del enfoque OLI (las ventajas de internalización).

I. 2. 2. 2. La internalización, I.

Pretende explicar por qué las empresas explotan sus ventajas a través de la IED y no mediante otras formas de cooperación internacional, como podrían ser las licencias de explotación o incluso la venta del activo a las empresas rivales. La IED, pues, tiene relación con contrastar los beneficios y costes de evitar los mecanismos de mercado. La internalización se presenta cuando una empresa decide explotar internamente los activos que le son específicos, porque haciéndolo así le resulta más rentable. La internalización es a su vez consecuencia de imperfecciones en los mercados que no permiten, por ejemplo, coordinar de forma eficiente desfazamientos en el tiempo entre las diferentes etapas de la producción, lo que se podría ver reflejado en mayores costes de transacción.

Para que la posesión de un activo específico que lleve a la empresa a invertir en el exterior se han de cumplir dos condiciones¹⁸: 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 cualquier ventaja cristalizada en el conocimiento, la información o la técnica,

¹⁸ Caves (1971).

que devengue 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, es que el rendimiento imputable a tal activo debe depender en cierta medida de la producción local. Lo anterior en el sentido de 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 que 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 específico para sobre ponerse la desventaja de su calidad de extranjero, además de encontrar la producción externa preferible a cualquier otro tipo como la exportación o la licencia a un productor establecido para la extracción de la dicha renta del mercado exterior.

Como podemos apreciar, la internalización tiene mucho que ver con la existencia de una ventaja, de conocimiento en este caso, por parte de la empresa que invierte en el exterior que desea guardar para sí. Por ejemplo, se han desarrollado modelos en los cuales la protección del activo específico de la empresa juega un papel importante en el modo en el que la empresa abastecerá los mercados extranjeros (Chung 1999). En dicho estudio se empleó la adecuada protección de los derechos de propiedad, señalando que cuando es buena es más probable que suceda la IED, pero si es débil, la

exportación es el modo más probable de ser usado en el abastecimiento del mercado extranjero¹⁹.

Bajo este enfoque, para que se produzca la IED bastaría con que la operación a ser internalizada se encuentre en un país distinto que el de la empresa que desea evitar los mecanismos de mercado. Más aún, la información puede ser considerada como un producto intermedio, esto es, un producto que es utilizado como insumo en el procesamiento de otros productos. Una de las características de los mercados de tecnología, que hace que sea atractivo el internalizarlos, es la "apropiabilidad", esto es así ya que la "información económicamente útil"²⁰ es un bien público: la utilización libre por parte de los distintos consumidores de una tecnología reduciría los beneficios del creador, lo que inhibiría la invención de bienes públicos por agentes privados. Así es que las EM buscarán internalizar las operaciones (evitar el mercado) a fin de transferir y explotar la información propia. La internalización permite a la EM resolver el problema de "apropiabilidad" pues le asigna derechos de propiedad del conocimiento²¹. Ethier (1986) trabaja un modelo en el que la pieza clave de la IED es la internalización. En dicho modelo se observa que si los contratos son simples y permitan guardar la información segura, entonces alguna solución comercial es posible (licencias, por ejemplo). Pero si los contratos son complejos y resulta complicado garantizar la completa propiedad de la

¹⁹ En ese estudio se comenta que debido a que los países desarrollados protegen mejor los derechos de propiedad, esto puede explicar los mayores flujos de IED entre esos países y no entre los menos desarrollados donde supuestamente se protege de forma más deficiente dichos derechos.

²⁰ Usando el término empleado por Naim, para designar a la tecnología.

²¹ Rugman (1980).

información, las empresas preferirán la opción de invertir directamente en el extranjero.

Es de esta forma que la empresa que invierte en el exterior además de disfrutar de una ventaja informativa sobre su activo específico para sobreponerse la desventaja de su calidad de extranjero, debe también encontrar la producción externa preferible a cualquier otro tipo²². Resulta a su vez fácil de suponer, como se ha comentado, que existen mayores imperfecciones, costes de transacciones y costes de la información en los mercados internacionales, que incrementa a su vez la incertidumbre (Rugman 1980).

La decisión de localizarse en el exterior o de licenciar, dependerá de la ventaja comparativa así como de los costes de transporte y aranceles. Las licencias se presentarán en casos donde la ventaja de la empresa se apoye en un solo "chispazo" de innovación de la técnica o del producto (como el ingrediente secreto de las bebidas gaseosas²³) o bien dado que el nuevo conocimiento, las innovaciones y los inventos, no es exclusivo una vez transferido. Sólo en estos casos, la información sobre la que descansa la ventaja de la empresa matriz puede ser transferida intacta a la empresa extranjera²⁴.

Así pues la razón principal de transferir activos internamente se debe a que el capital de conocimiento puede ser un insumo conjunto, como hemos señalado, entre distintas plantas de la misma empresa. Ahora, esta transferencia será

²² Como exportar o licenciar a un productor establecido para la extracción de la renta exterior.

²³ Caves (1971).

interna, y no por medio de otro forma contractual, cuando los productos sean nuevos o complicados y sean elaborados principalmente por empresas intensivas en I+D (Davidson and McFetridge 1984).

Los estudios empíricos sobre el tema mencionan que, gracias a la naturaleza cambiante de la tecnología y de la producción, los "activos basados en el conocimiento²⁵" se han vuelto más comunes. Estos activos motivan la IED en dos formas: al proporcionar economías de escala en el ámbito de las empresas y no sólo en el de la planta, pues dichos activos sirve de insumo común; y la segunda pues interesa más efectuar una inversión directa que no el otorgar licencias; lo cual se trata de evitar porque al licenciar se corre tanto el riesgo de que la información pueda ser objeto de algún tipo de piratería así como que el licenciar no garantiza la calidad. Pain y Lansbury (1997) incluyen una variable que les permitió observar que el crecimiento del registro de patentes tuvo un impacto significativo sobre el crecimiento de la IED incluso mayor que los sucesos del mercado laboral; otro tanto se obtiene en Lansbury, Pain y Smidkova (1996) para el caso de los países de Europa Central (EC).

En síntesis la IED ocurre cuando se internalizan actividades interdependientes entre países que serían muy ineficientes de llevar a cabo mediante mercados, o sea entre empresas vinculadas únicamente contractualmente, y no por lazos organizativos que faciliten la transmisión de bienes intermedios. Pese a esto,

²⁴ Para la empresa pequeña altos costes de mantener la información segura, pueden inhibirla la a licenciar.

²⁵ De la forma que los denominaban Barrell y Pain (1997), como procesos específicos de la empresa, innovaciones de productos o procesos, así como activos intangibles, habilidades administrativas, de mercadeo o la reputación).

es difícil contrastar empíricamente si las economías internas desempeñan un papel primordial en la determinación de la IED, por la simple razón de la dificultad de su medición. No obstante, es la internalización el lazo de unión entre los elementos OLI.

I. 2. 2. 3. Las ventajas de localización, L.

Se refieren tanto a las ventajas de los países de origen como a las de destino a fin de tratar de establecer si las empresas han de abastecer un mercado a través del comercio o de la producción local. Se encuentran estrechamente vinculadas con la teoría de ciclo de vida del producto, de Vernon (1966), de la siguiente forma: en una primera etapa, de gestación o introducción del producto, los bienes intensivos en tecnología se producen y comercializan en el país con mayor nivel de renta *per capita* para ser exportados desde ahí a todos los países. En la etapa de crecimiento, estandarización del producto, comienza a diseminarse la tecnología principalmente a otros países desarrollados por lo que la competencia aumenta y se puede además sustituir la intensidad tecnológica por mayores niveles de mano de obra no calificada lo que a su vez permite establecerse a las empresas como productoras locales en el extranjero. En la etapa de madurez, la competencia se realizará más bien por técnicas de mercadeo que sobre la base de diferencias tecnológicas reales, es en esta fase donde los determinantes de costes comienzan a ser considerados. Lo que le permite a los PVD y regiones menos desarrolladas tener cierta

ventaja competitiva por lo que es probable que la IED se efectúe hacia estos países. La escasez de capital no evitará la inversión en los PVD para la producción de bienes más estandarizados²⁶.

En suma, los nuevos mercados en otros países son inicialmente abastecidos por las exportaciones hasta que una variedad de factores (los de la economía receptora como de la emisora de las inversiones) hace que sea más conveniente suplir el mercado por medio de la instalación en dicho mercado. Es decir, la IED en este enfoque está motivada esencialmente por aspectos defensivos para al menos conservar ciertas rentas de monopolio. Es importante resaltar que la teoría del ciclo de vida se ha ampliado de forma que ahora se consideran también otros costes de factores (como los de los insumos y la tierra) y se aplica a todos los (PD) países desarrollados (Agarwal 1980).

Por otro lado, al hablar de la localización se debe mencionar el papel de la concentración de la actividad económica y la relación que pueda tener con la IED. En Krugman (1992, 1991) la localización de la actividad económica vuelve a ser del interés para los economistas de la "corriente principal", ya que con rigor analítico se estudia el papel de las economías externas (las economías de aglomeración) resultantes de la concentración económica y derivadas del ahorro de los costes de transporte y el aprovechamiento de un conglomerado

²⁶ Puesto que la inversión se efectuará donde se necesiten insumos de trabajo importantes para el proceso de producción, pero se concentran en el subsector de productos altamente estandarizados en instalaciones de producción autocontenidas, que no requieran más etapas innovadoras o de grandes especificaciones tecnológicas (como en el caso del invento original en el PD). Además el supuesto de que en los PVD los costes de capital son altos requiere ser matizado ya que pueden tener fondo a tipos de mercado internacional. Además, dichos países pueden tener una posición de competencia en ciertos casos para la exportaciones de algunos

de insumos comunes (como mercado de trabajo) principalmente; es importante destacar que la remoción de las barreras al comercio y a los flujos de capitales pudiesen favorecer que algunas industrias se aglomeren y otras se dispersen de los centros de actividad lo cual afectará a los flujos de inversiones²⁷.

No pocos autores de estudios empíricos piensan que principalmente las empresas que producen bienes comerciales pueden invertir en el exterior para mejorar el acceso al mercado y evitar de esta forma las barreras comerciales. Se ha demostrado que la integración económica favorece la IED por razones diversas, por ejemplo para el caso alemán se concluye que su actividad inversora está definitivamente orientada por la integración económica (Agarwal, 1997). La integración económica como factor de la IED ha estado bastante bien estudiada, ejemplo de ellos son para el caso Europeo los estudios de Aristotelous y Fountas (1996), Barrell y Pain (1997), Dunning (1997), Pain y Lansbury (1997), Martín y Maté (1997), Bajo y Sosvilla (1994)²⁸. Los estudios del caso europeo mencionados encuentran que el efecto del mercado único afecta positivamente los flujos de IED, en diversos sentido: vía anticipación de un tamaño de mercado mayor, niveles de ingreso, la estructura de la actividad económica y las economías de aglomeración (para el caso de EE.UU. Head *et al.*, 1995); se encuentra también que existen diferencias entre la relevancia de los determinantes dependiendo del país de origen. Para el caso mexicano, existen estudios principalmente sobre los efectos de la integración económica

bienes estandarizados intensivos en capital; dado que al menos una fracción de su economía lo pueda ser.

²⁷ En este capítulo no se ahonda sobre esta literatura, de economías de aglomeración, pues al estar estrechamente vinculadas a cuestiones regionales se presentan en el capítulo cuatro, donde se revisan concienzudamente.

sobre la localización de la actividad en general.²⁹ Este estudio, como veremos en el resto de capítulos, hace especial énfasis en los aspectos de localización de la IED, tanto hacia México, como al interior de este país.

Como se desprende de las economías de aglomeración, el patrón de la IED también puede estar influenciado por la disponibilidad de personal capacitado, Barrel y Pain (1997), principalmente al realizar una distinción en el ámbito de industrias puesto que el nivel educativo parece afectar los tipos de inversión que reciben³⁰.

Es de esta forma, con lo aquí expuesto, que se podría decir que el determinante de la sustitución de exportaciones por IED son las ventajas de localización. Estas ventajas pueden ser agrupadas como: las economías de escala, los precios relativos de los factores, la búsqueda de acceso a mercados y el tamaño de estos, las barreras arancelarias y otras al libre comercio así como legislación comercial, los costes de transporte, la elasticidad precio de la demanda, el ingreso *per capita* del país, las políticas públicas, la incertidumbre política (aproximada en algunos casos por el tipo de cambio, la inflación, la fortaleza sindical, entre otros) y las externalidades de un mercado amplio –concentración geográfica-, los tipos impositivos, niveles elevados de educación, infraestructura pública adecuada. Es importante resaltar nuevamente que la localización de la innovación no coincidiría necesariamente con la de la producción, ya que esta última tendría lugar preferentemente

²⁸ Estos dos últimos reflejan el interés sobre el tema para España.

²⁹ Hanson (1996, 1994); Katz (2000).

³⁰ Un ejemplo del caso español es el de Egea y López (1991).

donde el precio relativo de los factores fuera más favorable. En este ámbito, el papel del tipo de cambio en la determinación de la IED como ya se comentó es importante ya que su volatilidad afecta las decisiones de inversión.

Por último, pero en absoluto menos importante, se debe resaltar el papel del tamaño de mercado y de la producción como determinantes de la IED. Estas hipótesis, conforme a Agarwal (1980) son para efectos prácticos dos caras de la misma moneda; mientras que la producción se aplica a un nivel micro, la de tamaño de mercado se emplea en un entorno macro. En este caso, la IED es considerada como función de las ventas o de la producción, pero se aproxima por el tamaño de mercado, el PIB por lo general, de la economía receptora. Una gran cantidad de estudios empíricos emplean el tamaño de mercado como determinante de la inversión extranjera, tan sólo por mencionar unos cuantos y de diversas situaciones: Root & Ahmed (1979) para el caso de PVD, y el de Culem (1988) para los PD en general. Como veremos en la sección sobre los determinantes regionales éstos variarán ligeramente en algunos casos, y significativamente en otros, dependiendo del nivel de localización que estemos hablando.

Cuadro I.1
El paradigma OLI

Ventajas de Propiedad, O	Ventajas de Localización, L	Ventajas de Internalización, I
<ul style="list-style-type: none"> - Derivadas de las economías de escala: Insumos de bajo coste / acceso a insumos Acceso a mercados de producto final Diversificación de productos y procesos Economías de escala - Propiedad de activos intangibles: Conocimiento exclusivo de la empresa Patentes, marcas, tecnología, I+D, gestión de productos y procesos, capital humano, "know – how" 	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación de insumos y mercados Distribución de insumos (mano de obra, tecnología, trasvases) y mercados (de los productos terminados) Precio, calidad y productividad de insumos Las economías de escala, tanto de la empresa como las externas (en la medida que estas favorecen la concentración) - Buscar evitar prácticas de proteccionismo (aranceles, cuotas, regla origen, otras) e/o intentar sacar provecho - Otras características de la economía receptora y/o emisora de la IED: Infraestructuras, instituciones, culturales. Ambiente favorable en economía receptora hacia de IED 	<ul style="list-style-type: none"> - Evitar fallos en mecanismo del mercado: Reducción de costes de transacción Compensar falta de mercado de futuros Fallos en el mercado de insumos Mayor certidumbre en calidad y costes de insumos y sobre el control de suministros Diferenciación del producto Necesidad de que el vendedor proteja la calidad Cuando no es posible discriminar precios Control puntos de venta Uso de prácticas anticompetitivas temporales para eliminar la competencia (subsidios, precios cruzados) - Evitar problema de "apropiabilidad": Reducción de costes de defensa de derechos de propiedad, marcas, "know how" y nombre de la empresa
<ul style="list-style-type: none"> - Ante un capitalismo de alianzas, O Acceso a procesos de I+D, ingeniería de diseño, desarrollo materiales, interpretación de conocimientos - Acceso a canales de distribución y de insumos, marketing - Accesos a tecnologías complementarias 	<ul style="list-style-type: none"> - Ante un capitalismo de alianzas, L Facilitar los trasvases tecnológicos - Atmósfera industrial favorecida - Creación de redes de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> - Ante un capitalismo de alianzas, I Intercambio preferente de información haciendo más eficiente la innovación - Compartir procesos y conocimientos sin llegar a la internalización plena, antes de salir del mercado

Fuente: Adaptado de Dunning, (1998) y (1995)

I. 3. COMENTARIOS FINALES A LOS DETERMINANTES

Podemos observar como la teoría existente presenta respuestas, si bien un tanto parciales, a los motivos de la IED, de las cuales se saca provecho en distintos estudios empíricos. En tanto que algunos de estos estudios se centran, por ejemplo, en las características de la competencia por el mercado en un sector o rama industrial se aprovecha los determinantes teóricos de la Organización Industrial. Ahora que si se trata de abordar el análisis desde una perspectiva de los factores de atracción entre países o regiones el enfoque que siguen otros estudios es el macroeconómico o bien el ecléctico haciendo énfasis en el elemento que aparezca como relevante en el caso. Como se apuntaba casi desde el inicio, el pretender tener una teoría universal sobre la IED parece ser un objetivo de difícil consecución, dado que esta inversión es de una esencia polifacética. Aunque, como hemos visto también, los enfoques se han vuelto más adecuados para explicar cada vez más la realidad sobre los determinantes de la IED.

Hemos visto que algunos de los determinantes, como pueden ser los de tipo de cambio o los costes de financiación parecen jugar un papel importante para la atracción de la IED a un país; sin embargo, para la localización de estas inversiones en el interior de un país, estos determinantes no pueden evidentemente ser tomados en cuenta ya que afectan a todas las regiones por igual. Otro tanto puede decirse sobre los aspectos fiscales, los cuales incidirán

o no dependiendo tanto del país como de las regiones de las que estemos hablando. Es decir, los determinantes de la IED parecen estar en cierta medida en función del nivel espacial del estudio, como se intenta contrastar empíricamente en los capítulos siguientes de este trabajo. Asimismo, el escenario del capitalismo de alianzas puede que modifique en un futuro no lejano, o esté afectando ya, la forma de operar de las EM por lo que la IED se seguirá presentando pero atendiendo, probablemente, cada vez más atención a los acuerdos cooperativos, análisis que no se pretende abordar aquí.

Atendiendo a esto, es que los diversos determinantes macroeconómicos y también microeconómicos no son mutuamente excluyentes, si no más bien, que se vuelven operativos dependiendo de tipo de IED que se pretenda estudiar. Como se ha podido apreciar, pese a que aparecen algunos patrones entre los determinantes de la IED (tanto para el caso agregado como para el de su localización regional) parece quedar claro que dichos determinantes, y su forma de contrastarlos empíricamente, no son uniformes entre los diversos estudios, dejando aún muchas oportunidades para el estudio de los determinantes en los distintos niveles.

Se hizo énfasis en los determinantes de localización, ya que para el caso del presente estudio, principalmente en la parte empírica, resultan una herramienta útil para intentar analizar los procesos por los cuales la IED se localiza tanto en México como los motivos que hacen que se ubiquen en las regiones al interior de este país.

CAPÍTULO II

EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y MÉXICO

II. EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y MÉXICO

II. 1 LOS FLUJOS MUNDIALES AGREGADOS DE LA IED

El interés de este estudio se centra en la inversión extranjera directa (IED) hacia México, tanto de forma agregada como en las regiones de este país. Más precisamente, el objetivo es el análisis de los determinantes de este tipo de inversión en los dos niveles territoriales: la República Mexicana y la forma en que se distribuyen entre los Estados que la conforman. Por esta razón, resulta imprescindible al menos señalar algunas de las tendencias del fenómeno de las IED a nivel global, con la intención de enmarcar la importancia relativa de México en el escenario mundial.

Se realiza, por tanto, una breve exploración de las tendencias mundiales, para luego dar lugar a una revisión más puntual para los países de América Latina¹. Esto, siempre intentando hacer referencia del comportamiento de la IED en relación a México.

¹ En definitiva, no se pretende ahondar sobre el comportamiento de la IED a nivel mundial ni latinoamericano por no ser el objeto final de este estudio. Evidentemente, existen estudios más generales sobre el fenómeno agregado, por ejemplo los efectuados anualmente por la UNCTAD, y sobre los países de América Latina, también por ejemplo los anuarios de la CEPAL.

Con la intención² de capturar posibles cambios en la distribución geográfica de la IED tanto entre, como dentro, de países en desarrollo y desarrollados dividimos los datos disponibles en tres periodos de igual tamaño, seis años, cada uno: 1983-88, 89-94 y 95-2000. Al dividirlos en periodos relativamente largos se espera que posibles operaciones aisladas en alguno de los años que pudieran generar picos o caídas se vean suavizadas. De igual forma, el comienzo de la serie es oportuno para el análisis de la IED global pues es en los años ochenta cuando, en general, la ola liberalizadora en la economía mundial comienza, y cuando inicia también el renacimiento de la economía de mercado, donde los gobiernos tienden a favorecer políticas más orientadas al libre funcionamiento de los mercados, además de verse con mayor frecuencia involucrados en la promoción de áreas económicas más integradas (UE, APEC, NAFTA, MERCOSUR). También es cierto que a partir de esta década es cuando pueden comenzar a observarse cambios significativos en los flujos de IED mundial y principalmente para México, que se vio severamente afectado por la crisis de la deuda externa de 1982. Además, podemos decir que la liberalización afecta positivamente los flujos de IED dirigidos hacia distintas regiones del mundo (Europa Central y América Latina, por ejemplo) particularmente, en los últimos veinte años, como comenta Dunnig (1998b).

² En este y el siguiente párrafo se hacen unos breves comentarios metodológicos.

Por otro lado, se utilizan flujos de IED en lugar de acervo, “stock”, debido a que en no pocas ocasiones la fuente, UNCTAD³, simplemente agrega flujos a partir de un año determinado para crear los acervos⁴. En esta sección, las tendencias de la IED mundial, se presentan tanto flujos hacia (“inflows”) como flujos desde las regiones y países (“outflows”, éstos sólo para los grandes inversionistas) para señalar algunas características interesantes, aunque en adelante nos centraremos en los flujos hacia las economías receptoras principalmente.

Dicho lo anterior, podemos observar algunos de los hechos más significativos presentados por la IED mundial (**cuadro II.1**). En particular, es posible apreciar que este fenómeno ciertamente se ha presentado mayoritariamente entre los países desarrollados, pues son los que *reciben* más de dos terceras partes de los flujos en cualquiera de los periodos. A su vez, son generadores de casi la totalidad de estos flujos pues en promedio nueve de cada diez dólares se *genera* en estos países. Ahora bien, la concentración de estos flujos es todavía más elevada, ya que sólo ocho países son los que generan tres cuartas partes de estos flujos y los primeros quince suman el 95% del total⁵ (ver también **cuadro II.2**). Es oportuno recordar que este comportamiento es precisamente una de las críticas señaladas en el capítulo anterior, que se les puede hacer a las teorías neoclásicas de los determinantes de la IED. También esta concentración de los flujos de IED “hacia” y “desde” países desarrollados se reproduce a nivel intra industrial (Shatz y Venables 2000). Como hemos visto,

³ La fuente principal de los datos utilizados en esta sección es el “World Investment Report” de la UNCTAD, varios números. Asimismo, los cuadros y gráficas hacen referencia a la fuente, pues en algunos casos, es diferente a la mencionada en este pie de página.

⁴ El caso de México, por ejemplo.

este comportamiento puede estar explicado debido a que las empresas multinacionales, incluso dentro del mismo sector, presentan una ventaja de propiedad, la cual les conviene explotar directamente en los distintos mercados, efectuando entonces la inversión externa.

Los flujos de inversión extranjera directa durante las crisis económicas recientes en los países en vías de desarrollo (PVD) han sido flujos más estables que otros tipos de flujos financieros internacionales (CEPAL 1998). De ventajas como esta es que las políticas económicas en distintos PVD busquen que este tipo de inversiones esté presente en su estrategia de crecimiento económico. A pesar de su relativa mayor estabilidad, los flujos de IED, como veremos, no son insensibles del todo a las crisis económicas presentes en los diferentes continentes y países, como es de esperarse.

Ahora bien, pese a la fuerte concentración a la que se ha estado haciendo referencia, también es cierto que algunos países en desarrollo han incrementado su participación como destino de los flujos de IED. El caso más destacable, sin lugar a dudas, es el de la región del Sur, Este y Sudeste de Asia que para el primer periodo, 83-88, era tan sólo el destino del 4% de los flujos de IED, para el siguiente periodo de seis años más que se multiplicó su participación por cuatro, y todavía conservando una alta participación en el tercer periodo, aun que con un cierto retroceso, probablemente explicado por su particular crisis en el último lustro del siglo. Lo anterior, pese a que un

⁵ En los primeros 15 países generadores de IED se incluye Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea, pese a que la UNCTAD lo incluye en el grupo de países en desarrollo. Asimismo, la fuente incluye a Sudáfrica como país desarrollado.

estudio reportaba que las empresas tenían expectativas positivas sobre el mantenimiento de sus inversiones en la región⁶ (CEPAL 1998). Por otro lado, pese a resultar un poco aventurado concluir algo definitivo con los datos que aquí se observan, pero, por otro lado, teniendo una perspectiva más amplia dada por el paso de un mayor número de años, podemos observar que para los países que componen la región la IED cae para casi todos como proporción del total mundial⁷. En definitiva, se podría intentar probar si la inestabilidad económica puede ser un determinante para inhibir los flujos de la IED; aunque el caso asiático cae, obviamente, fuera del objetivo de este estudio.

Cuadro II.1 Distribución de los flujos de IED por regiones, promedios en los periodo, % del total mundial (en mdd)

	Hacia la región			Desde la región		
	83-88	89-94	95-00	83-88	89-94	95-00
Mundo, mdd*	91554	200145	705376	93711	228281	680078
%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Países desarrollados	78,40	68,51	71,18	94,20	89,03	90,67
1. Europa Occidental	31,57	39,85	41,62	55,34	50,00	65,61
Unión Europea	29,95	38,29	40,08	51,16	46,08	61,51
2. Norte América	42,17	24,10	26,90	19,79	24,03	20,33
EE.UU.	37,56	21,25	23,56	15,16	21,48	16,79
3. Otros países desarrollados	4,66	4,57	2,66	19,08	15,00	4,73
Australia	3,80	2,89	1,18	3,65	1,10	0,55
Japón	0,36	0,48	0,48	14,98	12,96	3,72
B. Países en Desarrollo	21,58	29,77	26,08	5,79	10,92	9,01
4. Africa	2,30	1,97	1,00	1,21	0,38	0,11
5. Latinoamérica y el Caribe	8,12	8,75	10,26	0,44	1,62	1,73
México	2,48	3,28	1,65	0,11	0,15	0,12
6. Asia y el Pacífico	11,13	18,93	14,59	4,13	8,91	7,15
Asia Sur, Este y Sudeste	3,80	17,53	13,73	3,52	8,78	7,08
7. Europa en Desarrollo	0,03	0,12	0,23	---	0,00	0,02
C. Europa del Este y Central	0,02	1,72	2,74	0,01	0,05	0,32

Fuente: Anexo 1 (verlo para la clasificación de países), UNCTAD varios números. mdd : millones de dólares estadounidenses; * Las cifras "hacia" y "desde" no cuadran desde la fuente.

⁶ El término "región" se utiliza en este documento indistintamente para señalar los grupos de países (como "la región Latinoamericana") y las regiones dentro de cada uno de los países ("las regiones de México"). En los casos donde esto pueda crear confusión, se intenta hacer explícita la diferencia dentro del mismo texto.

⁷ Ver anexo. Para el grupo Asia Sur, Este y Sudeste sólo Hong Kong, Corea del Sur y Vietnam mantienen posiciones de un periodo a otro, o las incrementan ligeramente.

Por otro lado, parece ser que Latinoamérica por fin comienza a cerrar la brecha que la separa como destino de IED respecto a los países asiáticos, pese a ser cierto que éstos continúan recibiendo la mayor parte de las inversiones directas que se dirigen a los PVD.

Otro grupo de países que incrementó su participación, pero este sí de forma sostenida, son los países de Europa Central y del Este, aunque su participación ha sido relativamente pequeña, el incremento aparenta ser estable (cuadro II.1). Lo mismo parece suceder con los países europeos en desarrollo, aun con participaciones muy modestas de la IED mundial. Sobre los flujos de IED hacia Europa Central (EC), merece la pena señalar que Lansbury *et al.* (1996), trataba de encontrar una posible existencia de traslado de la IED del Sur de Europa a los países del Centro; sin embargo, los autores no se atreven a concluir nada en este sentido. Lo que sí parece que afecta positivamente los flujos de inversiones hacia estas economías, como parecía ser intuitivo, es la participación del ritmo de la privatización que en estos países juega un papel importante. En particular, para el país inversionista más grande en Europa Central, Alemania, se encuentra que sus acciones tienden a crear y no a dispersar la IED, principalmente pues estas inversiones se efectúan con la finalidad de penetrar y preservar los mercados aprovechando las ventajas de las privatizaciones en estos países (Agarwal 1997). Por otro lado se encuentra que la velocidad de las reformas y la liberalización es importante para la atracción de la IED, lo cual favorece a los países EC frente a aquellos que con anterioridad formaban parte de la Unión Soviética (Selowsky y Martin 1997).

En fuerte contrapartida a los bloques revisados hasta aquí, África es el ejemplo más agudo de la regionalización de la economía. Poniendo de manifiesto el fenómeno de la creación de grandes bloques de países, en contra de la idea de la globalización de la economía⁸: En los tres periodos su descenso como destino de IED fue constante, incluso partiendo de niveles ya bajos de por sí (por ejemplo, en los tres periodos los flujos de IED recibidos por todo el continente nunca fueron mayores a los recibidos por México).

El caso de México, al igual que el de América Latina se analizan detalladamente más adelante, por lo que aquí sólo se realizan algunos comentarios globales. Latinoamérica y el Caribe representan una participación no despreciable, relativamente en el grupo de países en desarrollo, como destino de los flujos de IED. Todavía más interesante es que esta proporción ha estado creciendo, aunque modestamente, de manera sostenida durante toda la década de los noventa. Si bien es cierto que en el último periodo analizado se observa una disminución relativa en los flujos recibidos, México aparece como un destino de importancia de los flujos de IED total dentro de América Latina, incluso frente a regiones y países desarrollados. Efectivamente, México es un destino de flujos más grandes de inversiones extranjeras directas que países en desarrollo e incluso desarrollados (Japón, Australia en los dos últimos periodos, son un ejemplo de esto), habiendo representado siempre parte importante de la IED recibida por Latinoamérica.

⁸ Sin que esto pretenda ser, aquí, una crítica al fenómeno de la globalización.

**Cuadro II.2 Principales generadores de IED,
promedios en los periodo, % del total mundial**

	Desde el país inversor		
	83-88	89-94	95-00
Mundo, mdd*	93711	228281	680078
%	100,0	100,0	100,0
Reino Unido	20,02	10,62	17,56
EE.UU.	15,16	21,48	16,79
Francia	6,26	8,96	10,38
Alemania	8,41	8,55	9,28
Bélgica - Luxemburgo	1,64	2,68	6,39
Holanda	5,56	5,88	6,09
Hong Kong	1,55	4,05	4,30
Japón	14,98	12,96	3,72
Canadá	4,63	2,55	3,55
Suiza	3,13	3,42	3,44
España	0,55	1,37	3,35
Suecia	3,73	2,98	2,80
Dinamarca	0,49	0,96	1,82
Finlandia	0,99	0,77	1,44
Italia	2,96	2,47	1,41
Singapur	0,16	0,84	0,70
Taiwan	0,90	1,57	0,66
Noruega	1,05	0,50	0,64
Corea	0,11	0,59	0,58
Australia	3,65	1,10	0,55
<i>Suma primeros ocho</i>	73,6	75,2	74,5
<i>Suma selección</i>	95,9	94,3	95,5

Fuente: Anexo 1, UNCTAD varios números

* mdd : millones de dólares estadounidenses.

Es entonces entre algunos de los países desarrollados donde se ha de encontrar la respuesta del crecimiento, modesto como se ha mencionado, de los flujos de IED hacia los países en desarrollo, principalmente asiáticos aunque no exclusivamente. Es decir, algunos países desarrollados debieran de estar perdiendo participación de los flujos de IED para que los PVD ganen como grupo una mayor proporción de los flujos. Si esto es verdad, no lo es debido a Europa y todavía menos de la Unión Europea, que ha sido la gran ganadora como destino de este tipo de inversiones, incrementando sustancialmente su participación (ver cuadro II.1).

Como destino de IED el perdedor, al menos en términos relativos, es EE.UU. quien pasó de ser el destino de casi el 40% de los flujos a serlo de menos del 25%. Aunque estos datos no lo permiten señalar contundentemente, sí nos permiten sugerir que este comportamiento, el descenso de la IED que se dirige hacia los EE.UU., está explicado al menos en cierta medida por la caída iniciada en el periodo 89-94 de las inversiones japonesas directas hacia el exterior, como proporción del total. La caída de los flujos de IED japoneses sí se ve reflejada en el **cuadro II.1** y aunados a dicha caída, pese a que el cuadro mencionado no lo refleja, el descenso de los EE.UU. como destino de este tipo de inversiones viene también explicada por la menor inversión europea hacia este país⁹. Es interesante de analizar un poco más detalladamente el comportamiento de las inversiones japonesas.

A principios de los años ochenta, la IED japonesa generó una serie de resquemores en la opinión pública de los EE.UU. pese a no representar una proporción sustancial del total de inversiones extranjeras directas recibidas por este país. El argumento principal en contra de esta inversión radicaba en que se pensaba que existía un efecto riqueza que beneficiaba que los inversionistas japoneses compraran empresas estadounidenses. Este efecto riqueza¹⁰ no ha sido plenamente aceptado por estudios de la economía estadounidense y se ha favorecido, generalmente, a las explicaciones otorgadas por el enfoque de la Organización Industrial. Sin embargo, llama la atención que cuando la IED japonesa como proporción del total desciende respecto al total, con un yen

⁹ Como reporta, al menos para el primer lustro de los noventa, Graham y Krugman (1995).

japonés relativamente débil, *al mismo tiempo* la británica aumenta significativamente en el último periodo analizado (ver cuadro II.2), en el cual también la libra esterlina, moneda del Reino Unido, ha presentado una fortaleza relativa importante. En definitiva, todo esto parecería dar apoyo a la teoría del efecto riqueza, sin embargo, esta conclusión requeriría de un análisis empírico mucho más detallado, no objeto de el presente trabajo, por lo que aquí baste con señalar esta aparente relación.

En este mismo orden de ideas y también respecto a la IED británica, es importante poner de relieve un aspecto verdaderamente sobresaliente que nos señala el cuadro II.2 y es que el Reino Unido volvió a ser el país inversor más grande del mundo desplazando a los EE.UU. como el mayor inversionista mundial¹¹, si bien la diferencia no es tan grande¹² (como la existente en el periodo 83-88).

Como se comentaba con anterioridad, los países desarrollados son los inversionistas directos más grandes, lo cual queda patente al observar el cuadro II.2. Sólo cuatro países en desarrollo, todos ellos asiáticos (Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea) se encuentran dentro de los mayores inversionistas directos a nivel mundial. Es así que ningún país de América Latina se encuentra entre los principales inversionistas directos más grandes del mundo,

¹⁰ Del tipo señalado en el capítulo de determinantes de coste de financiación.

¹¹ Dunning (1998) para el periodo 1975 - 80 también reporta a los EE.UU. como el inversionista directo más grande.

¹² Los últimos dos años del periodo mencionado, 1999 y 2000, demuestran una inversión británica sustancialmente mayor que la estadounidense. Por otro lado, para el año 1999, la CEPAL encuentra el mismo resultado.

pese a representar como grupo un papel pequeño, aunque no despreciable, como destino de la IED.

II. 2. LA IED EN AMÉRICA LATINA

Como hemos visto, y podremos ver ahora con mayor claridad en el **cuadro II.3**, la participación de Latinoamérica como destino de la IED queda fuertemente sobrepasada por el grupo de los países asiáticos. Del total de los flujos de IED (cuadro II.1) en el periodo 1995 – 2000 la región latinoamericana recibió poco más del diez por ciento del total mundial, quedando por detrás de los países de Asia y del Pacífico, ese porcentaje significó que Latinoamérica recibió casi el cuarenta por ciento de los flujos de este tipo de inversión destinado a los países en desarrollo (cuadro II.3). A pesar de esto, se puede apreciar una cierta tendencia de Latinoamérica a alcanzar al grupo de Asia y del Pacífico, debido tanto a la disminución de los flujos por esta región captados durante el último lustro del siglo veinte, así como por el buen desempeño relativo de Latinoamérica como destino de la IED.

Recapitulando un poco, vale la pena señalar que se ha podido apreciar cómo la IED se concentra en tan sólo unas cuantas regiones del mundo y, dentro de éstas, en tan sólo unos cuantos países (incluso como se verá más adelante, para el caso mexicano, al interior de los países el fenómeno de concentración se repite). Este comportamiento a nivel macroeconómico, obedece a diferentes factores, como ayudan a explicar las distintas teorías: el tamaño de mercado

resulta clave entre los distintos países, pero también lo es la certidumbre y los posibles efectos riqueza en los países inversionistas generados por el tipo de cambio, como hemos visto que indica la teoría, es decir, los flujos de IED se concentran si el mercado está concentrado y la incertidumbre es grande en la periferia. Aunque también sabemos que existen otros factores que ayudan a determinar los flujos de la IED, como las estrategias de las empresas transnacionales y las políticas gubernamentales y la liberalización de los mercados, ejemplificada más arriba con el caso de los países de centro Europa.

Cuadro II.3 Destinos de IED en los Países en Desarrollo, promedios en los periodo, % del total regional

Destino de la IED	83-88	89-94	95-00
Países en Desarrollo, mdd*	19757	59578	183955
%	100	100	100
Africa	10,65	6,63	3,84
Latinoamérica y el Caribe, mdd*	7438	17506	72400
%	37,65	29,38	39,36
México	11,50	11,03	6,34
Asia y el Pacífico	51,56	63,59	55,93
Asia Sur, Este y Sudeste	17,60	58,88	52,65
Europa en Desarrollo	0,15	0,39	0,87

Fuente: Anexo 1 (verlo para la clasificación de países), UNCTAD varios números.

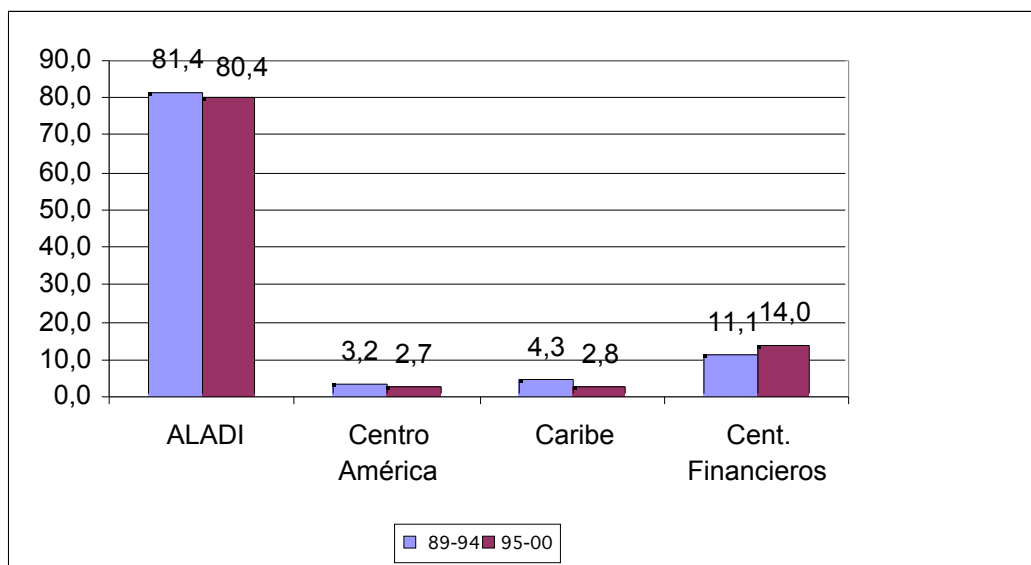
* mdd : millones de dólares estadounidenses.

Para los países latinoamericanos, la concentración de la IED vuelve a estar presente tal como lo muestra el gráfico II.1. Del total de los flujos recibidos por Latinoamérica, más del ochenta por ciento lo recibieron los países de la ALADI¹³ (países que para el periodo 95-00 también representaron el 87.9% del

¹³ ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración, formada por: Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Cuba, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela. (En el estudio y en el gráfico Cuba se incluye en los países del Caribe, debido a las particularidades de su

PIB de Latinoamérica y el Caribe, CEPAL 2001). En el mismo gráfico podemos observar que el segundo lugar, por orden de monto de IED recibida, lo ocupó el grupo de países de los centros financieros¹⁴, los cuales recibieron más del diez por ciento de la IED dirigida a la región de América Latina y el Caribe en ambos periodos. Pese a que los montos recibidos por este grupo de países no es despreciable, en relación al resto de la recibida por los países Latinoamericanos, la inversión registrada por estos países suele ser transitoria, es decir, no los suele tener como destino final (CEPAL 1998).

Gráfico II.1
IED en América Latina y el Caribe,
% del total regional



Fuente: Anexo 1, UNCTAD varios números

En lo que respecta a los montos recibidos por los países de América Central y los Países del Caribe son similares en ambos periodos y no alcanzan en

régimen político y económico, que la hacen un caso aparte). Aquí se utiliza la ALADI sólo para efectos de agrupar países.

¹⁴ Bahamas, Bermuda, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Antillas Holandesas.

ningún caso el diez por ciento de la IED recibida por toda la región. Los principales países destinos de IED en Centroamérica son (ver cuadro II.4), para ambos periodos, Panamá y Costa Rica, seguidos de El Salvador (este países presentó montos significativamente mayores en el segundo periodo que en el primero, incrementando su cuota dentro de Centroamérica) y Guatemala. Nicaragua, Honduras y Belice, cierran la región central de América. Región que tuvo como común denominador explicativo de los picos y valles de los flujos de IED las privatizaciones llevadas a cabo por sus gobiernos durante la década de los noventa. Privatizaciones que se observan también, como veremos, en el ámbito Latinoamericano en general y en el grupo de ALADI en particular.

Las privatizaciones¹⁵ en Centroamérica, tuvieron como centro las actividades de telecomunicaciones principalmente (Honduras, El Salvador, Guatemala, Panamá -telefonía móvil), aunque también existieron privatizaciones en el área de las infraestructuras (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua) y la industria eléctrica (Panamá, El Salvador, Nicaragua). Existieron ciertas inversiones en manufacturas interesantes, en la medida que pueden llegar a modernizar la industria (las efectuadas en Costa Rica por parte de Intel, fabricante de ordenadores) y otras en sectores más tradicionales (Nicaragua, Honduras). En definitiva, las privatizaciones jugaron un papel primordial como determinante de atracción de IED en América Central, si bien es cierto que otros sectores también recibieron ciertos montos de inversiones de relevancia para su economía, tal como se ha dicho.

¹⁵ CEPAL, varios números.

Como podemos observar, también en el cuadro II.4, los primeros cuatro países caribeños recibieron más del ochenta por ciento de la IED dirigida a esa región en cada uno de los periodos revisados. Lo que continúa mostrando el alto grado de concentración de la IED en cada uno de los grupos en los que se ha dividido la revisión. De hecho, los dos países receptores caribeños de IED más grandes, República Dominicana y Trinidad y Tobago, fueron también los más grandes si se incluye a los países de Centroamérica, igualados sólo por Panamá.

**Cuadro II.4 IED en América Central y el Caribe,
promedios en los periodo, % del total regional**

	89-94	95-00		89-94	95-00
Centro América <i>mdd</i>*	561	1987	Caribe <i>mdd</i>*	755	2035
%	100,0	100,0	%	100,0	100,0
Panamá	29,8	34,1	Rep. Dominicana	21,3	32,1
Costa Rica	36,0	23,5	Trinidad y Tobago	33,1	30,2
El Salvador	2,1	13,5	Jamaica	19,1	15,4
Guatemala	15,7	10,8	Aruba	4,5	4,3
Nicaragua	5,0	9,2	Guyana	7,5	3,1
Honduras	8,6	7,6	San Vicente y Las Granadinas	2,6	3,1
Belice	2,9	1,3	Resto de países (once)	11,8	11,7

Fuente: Anexo 1, UNCTAD varios números.

* *mdd* : millones de dólares estadounidenses.

Mientras que los relativamente grandes flujos recibidos por Trinidad y Tobago están explicados principalmente por las inversiones para explotar los recursos de hidrocarburos con los que este país cuenta (CEPAL 2000), las inversiones en la República Dominicana están más bien explicadas por la existencia de activas políticas gubernamentales para orientar las inversiones a sectores que permitan el desarrollo del país. Estas políticas se conjuntan con dos elementos adicionales para convertir a este país en un destino regional de IED importante:

las estrategias de las empresas transnacionales en búsqueda de la eficiencia en su producción y la continua reorientación de las políticas gubernamentales que también recientemente se han orientado hacia sectores de relativa mayor intensidad tecnológica¹⁶. La IED en el resto de países del Caribe más pequeños se dirigió principalmente al sector turístico,¹⁷ aunque también han tenido cierto éxito en el sector textil, similar al caso dominicano, y a la telefonía móvil en Jamaica.

Al ser de los países de la Cuenca del Caribe que más éxito han tenido en la reorientación de sus actividades internacionales, el caso de la República Dominicana es interesante de ver con más detalle. Históricamente las actividades internacionales dominicanas se orientaban hacia bienes agrícolas tales como el azúcar, café, tabaco y cacao, pero en la década de los ochenta el gobierno dominicano se embarcó en un sistema similar al de maquila mexicana, aprovechando al mismo tiempo los beneficios del sistema de aduanas estadounidense.¹⁸

Con estas políticas, la República Dominicana además de ganar cuotas de mercado en el sector textil norteamericano logró cambiar la estructura histórica de su comercio internacional; pese a esto, la exportaciones corresponden todavía a manufacturas de bajo contenido tecnológico. Esta reestructuración se ha basado en tres elementos primordiales: acceso preferente otorgado por

¹⁶ Principalmente en el sector textil, similar al tipo efectuada en México en el mismo sector (Mortimore 2000).

¹⁷ A tal grado llega la fuerte penetración del capital extranjero en estas pequeñas economías que el stock de IED es cercano o mayor a su PIB anual (CEPAL 2000, p. 56).

EE.UU. a su mercado; políticas para la atracción de IED hacia zonas francas y; las estrategias de las empresas en búsqueda de eficiencia en estas zonas francas (CEPAL 2000).

No obstante, México aún conserva una ventaja importante que no tienen aún las economías de la cuenca del Caribe, que radica en la regla de origen que se aplica para calificar a un bien como regional. Ventaja que permite crear mayores vínculos con la cadena productiva nacional. Ante esta baja integración de las empresas extranjera con la cadena de producción nacional, el gobierno dominicano se ha planteado nuevamente la reordenación de su política de atracción de IED, tendiente ahora a promover la instalación de empresas con mayor contenido tecnológico e intentar que estas inversiones participen con las empresas nacionales¹⁹. Estos esfuerzos, que tratan de lograr la coincidencia de metas en las políticas de desarrollo y las estrategias de las empresas transnacionales, han hecho que la República Dominicana no solo sea un destino importante de la IED en términos relativos si no también absolutos, como se ha podido observar.

Es tal vez en las estrategias de las empresas transnacionales donde también radique la probable debilidad del actual sistema, ya que si las empresas transnacionales lo que están buscando es abaratar sus costes como reacción al reto asiático, entonces, dichas empresas podrán ir mudando sus actividades

¹⁸ En el cual se cargan aranceles solamente al valor agregado en las importaciones que tengan como insumo materiales estadounidenses.

¹⁹ Existen además otras medidas, entre las más novedosas se encuentra la construcción de un parque tecnológico, así como las negociaciones que se están llevando a cabo con distintas

conforme sólo se localicen en un sitio debido a determinantes de coste del tipo salarial. En este estudio se intentará evaluar de forma empírica la sensibilidad de la IED ante los costes salariales, para el caso de México, a fin de aportar algo de evidencia en este sentido, si bien no para el análisis del traslado de actividad entre países.

En lo referente al caso de las economías de la ALADI²⁰, las cuales como se ha visto recibieron los flujos más grandes de la IED dirigida hacia Latinoamérica y el Caribe (Gráfico II.1). Los mayores flujos de la IED en ALADI han sido dirigidos constantemente hacia las tres economías más grandes de América Latina, Brasil, México y Argentina, las cuales acumulan más de tres cuartas partes de la inversión dirigida a la región; primer y segundo lugar suelen acumular la mitad o más de estos flujos. Por detrás de las tres grandes economías de la región se encuentra Chile, que ha tenido una tradición de apertura económica que le viene de antiguo dentro de la región, ocupando consistentemente el cuarto lugar como destino de flujos de IED.

Pese a que cada uno de los miembros de la Comunidad Andina²¹ presenta peculiaridades económicas significativas, parece ser que la incertidumbre económica presente en este grupo de países, principalmente en el último año, ha ocasionado que los flujos se vieran reducidos. Perú y Colombia son el caso más claro de este comportamiento, mientras que Ecuador presenta niveles de

empresas de mayor valor agregado y sofisticación tecnológica del sector informático (CEPAL 2000).

²⁰ En vista de que en la siguiente sección se comenta con mayor profundidad la situación de la IED hacia territorio mexicano, objeto de este estudio, en la presente sólo se hace ligera

IED menores a los del periodo anterior, aunque sus montos no son del todo diferentes, probablemente también por el mismo motivo. Venezuela, por otro lado, aunque pareciera que en años puntuales presenta cierto descenso, en sus promedios anuales no se ve seriamente afectado. La orientación sectorial²² de los países andinos, se dirige principalmente a la explotación de los recursos naturales (Perú, Colombia y Ecuador) y a los servicios (Venezuela, Colombia, en telecomunicaciones e industria eléctrica).

**Cuadro II.5 IED en la zona de ALADI,
% del total regional**

	Promedio 89-94	Promedio 95-00	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ALADI, mdd*	14243	58226	29019	40483	59061	64858	87748	68189
%	100	100	100	100	100	100	100	100
Brasil	10,5	36,7	18,9	25,9	31,7	43,9	35,7	49,2
México	46,1	20,0	32,8	24,5	23,4	17,9	13,6	19,3
Argentina	18,9	18,4	19,3	17,2	15,5	11,2	27,5	16,4
Chile	8,6	8,7	10,2	11,4	8,8	7,2	10,5	5,4
Venezuela ¹	5,1	5,9	3,4	5,4	9,4	6,9	3,6	6,0
Colombia ¹	2,4	4,2	4,6	4,6	5,0	6,5	4,6	0,4
Perú ¹	4,7	3,3	7,1	8,0	2,9	2,9	2,2	0,8
Bolivia ¹	0,7	1,3	1,3	1,1	1,5	1,5	1,2	1,1
Ecuador ¹	1,9	1,1	1,6	1,2	1,2	1,3	0,7	1,0
Uruguay	0,4	0,3	0,5	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Paraguay	0,6	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,1	0,1

Fuente: Anexo 1, UNCTAD varios números.

* *mdd* : millones de dólares estadounidenses.

¹: Miembro de la Comunidad Andina,

La tercera economía de la región, Argentina, ha presentado también el tercer lugar por captación de IED en América Latina (salvo en el año de 1999 en el que ocupó el segundo), explicado por las fuertes inversiones en el sector

referencia, si acaso, a México, aunque forme parte de la ALADI, a modo de continuar enmarcado el comportamiento de los flujos de IED.

²¹ Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador.

²² Mortimore 2000 y CEPAL (varios números).

energético²³. Por otro lado, se han venido reducido los flujos de IED hacia sectores manufactureros argentinos en general y a las industrias más sofisticadas a nivel regional, como la automotriz, en particular.

Actualmente, los flujos de capitales externos hacia Argentina están en duda.²⁴ La IED no es la excepción. No sólo debido a que la internacionalización de los servicios parece haber alcanzado sus cotas más altas (están ya en control extranjero), si no también debido a la actual situación argentina de incertidumbre, la falta de comercio externo derivada principalmente de su baja competitividad y el fin de las privatizaciones. Este conjunto de elementos, no permiten prever la continuidad de los flujos de IED hacia este país en los montos que hasta ahora venía recibiendo.

La IED recibida por Chile está también en entredicho, al menos en lo que se refiere a los flujos tan grandes como los presentados hasta ahora. Pese ser la cuarta plaza receptora de estos flujos, la importancia de Chile como destino de IED comenzaba a flaquear desde 1997, pero gracias también a inversiones puntuales (en el sector eléctrico²⁵ y de telecomunicaciones, principalmente) los flujos hacia este país no disminuyeron. Sin embargo, las principales fuentes de atracción de IED con las que contaba Chile hasta finales de la década pasada (las privatizaciones en el sector servicios y su sector minero) han quedado ya

²³ Especialmente conocida en España, pues en 1999 la empresa española Repsol adquirió a la argentina YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), operación que generó ingresos cercanos a los 13 mil millones de dólares, CEPAL 1999, p.42. Asimismo, los montos recibidos por Argentina en el año 2000 reflejan la operación de Telefónica España, operación que representó cerca de un tercio del total de IED recibida en ese año (*op cit.*), así como la operación de BSCH efectuada en ese mismo año.

²⁴ Especialmente por la reciente crisis política que atraviesa el país a principios del año 2002.

²⁵ La de Endesa en 1999 y la de AES Corporation en el 2000.

bajo control extranjero, lo que no permite predecir grandes flujos futuros de IED, al menos dentro de los sectores tradicionales.

El caso de Brasil (y el de México que se comentará más abajo) resulta la contrapartida de Argentina, Chile y los países andinos. Esto ya que pese a la inestabilidad de la economía brasileña, que llevó a la devaluación de su moneda a principios de 1999, los flujos de IED recibida por este país fueron estables y de gran tamaño, originados probablemente por el programa de estabilización del Plan Real, la liberalización de la economía brasileña (en los sectores de telecomunicaciones, electricidad y servicios financieros, principalmente), las políticas de integración regional y, en gran medida, las privatizaciones efectuadas hacia los últimos años del siglo veinte. Estas medidas en conjunto originaron que Brasil fuera el principal receptor de IED en el área durante los últimos cinco años (cuadro II.5) desplazando del puesto a México que lo había sido para el periodo previo (89-95).

Si hasta principios de la década de los noventa los flujos de IED recibidos por Brasil se orientaban principalmente hacia sectores manufactureros, en años recientes esto ha cambiado de forma significativa²⁶. Efectivamente, como consecuencia del programa de reformas de la economía brasileña, en los últimos años la IED se ha localizado en sectores de servicios, modificando los patrones sectoriales de forma importante (CEPAL 2000). Salvo en algunos sectores manufactureros tales como la industria química y farmacéutica, así

²⁶ CEPAL 1998, véase el capítulo 2. Además, tanto es así que entre los países en desarrollo Brasil es de los que más empresas transnacionales tiene en su territorio, 384 de las 500 más importantes (CEPAL 2000).

como la automotriz, la IED se dirigió en años recientes al sector servicios y dentro de éste, a las industrias de reciente privatización o liberalizadas, como las telecomunicaciones y la banca. Dentro de las industrias de reciente liberalización a las que se dirigió la IED se incluyen también las inversiones en el sector eléctrico y de exploración de yacimientos petrolíferos.

Ahora bien, pese a que el acceso al mercado brasileño ya es un determinante de peso para estas inversiones, es probable que también las compañías inversoras estén buscando crear redes de mayor dimensión en toda el área latinoamericana. Por lo cual se localizan ahí, pero no sólo para atender el mercado nacional, si no también el de los socios de Mercosur, e incluso, el de América Latina. Asimismo, es sabido que diferentes compañías coordinan desde un solo país, por ejemplo Brasil, todas las operaciones para el resto de países del área latinoamericana. Por otro lado, la fuerte dependencia de Brasil en unas cuantas compañías de los sectores donde recibió fuertes cantidades de IED ha de ser visto con atención por el regulador nacional no sólo por los riesgos que este hecho en sí mismo puede significar, si no también, debido a que algunas de estas empresas parecieran ser poco adversas al riesgo²⁷.

Las inversiones más significativas dentro de las industrias de manufacturas de Brasil, por la modernización del sector que éstas puedan tener, son las destinadas al sector de Internet tales como el comercio electrónico, contenido

²⁷ Mortimore 2000, p. 1623, no sólo califica a estas empresas como poco adversas al riesgo, si no de “aventureras”.

multimedia y provisión de conexión²⁸. Como podemos ver, las inversiones efectuadas en Brasil presentes en una gran diversidad de sectores, como los manufactureros tradicionales, así como la destinada a nuevos negocios derivados de los procesos de privatización y liberalización en las áreas de servicios, pero también el pujante negocio de Internet, parecieran predecir que la IED a este país puede mantener su dinamismo actual.

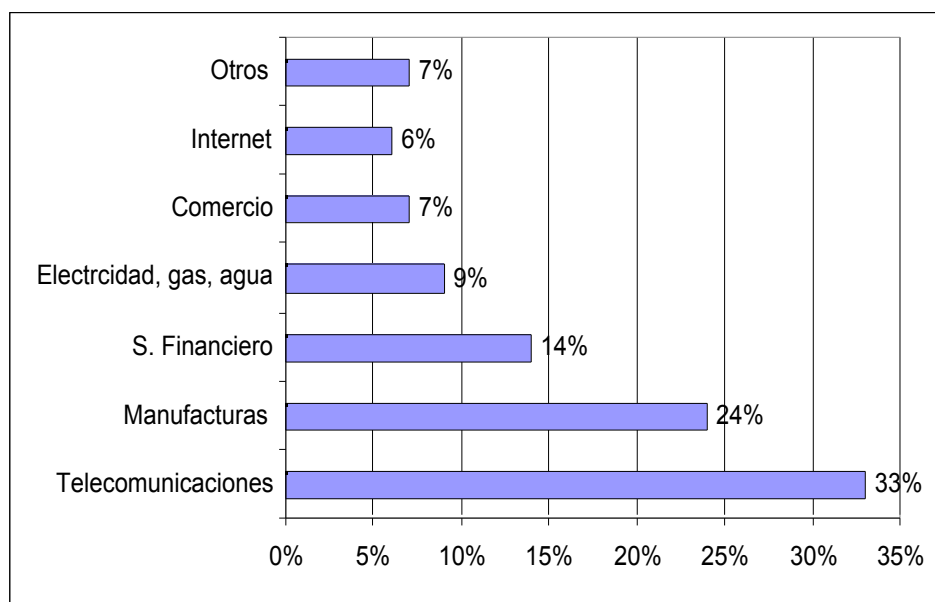
Observando el caso de las economías de América Central y del Caribe frente a las de ALADI aparece la importancia de que el monto total de la IED recibida sea grande, de que el monto sea grande en sí y no de forma relativa (ponderada por algún indicador económico, por ejemplo la razón de IED a PIB, o IED a población activa). Si los montos fueran pequeños lo más probable es que se orientaran exclusivamente a unos cuantos sectores, incluso pueden ser tan sólo el reflejo de las operaciones de una misma empresa. El caso más claro es el de las pequeñas economías caribeñas y de algunas centroamericanas, cuyas inversiones externas están orientadas exclusivamente bien al sector turismo, o bien sólo a unas cuantas industrias o sectores, en este último caso con la única intención de aprovechar la privatización puntual de una empresa.

Ahora bien, el anterior comportamiento no se presenta únicamente en economías relativamente pequeñas si no que está presente también en las economías de la región más grandes en las que las inversiones buscan aprovechar alguna privatización. No obstante, la IED que fluye a las economías

²⁸ Las nuevas tecnologías ofrecen oportunidades de negocio para todos los países, principalmente los desarrollados. Los países en vías de desarrollo enfrentan el reto de saber adaptarse a estos nuevos negocios (Panagariya 2000).

más grandes es también más diversificada. No se está abogando aquí por grandes montos de IED, pero sí por lo que ellos pueden significar, a saber, la diversificación de los sectores de destino. Es de esta forma que si la IED es “puntual”, en un solo sector, puede ser que la IED relativa sea alta, pero esto no será necesariamente un promotor de industrialización o desarrollo económico debido a la muy grande especialización sectorial de la economía²⁹.

Gráfica II. 2. Distribución sectorial de la IED en Brasil, 2000



Fuente: CEPAL (2000). * Enero – octubre

En no pocas economías latinoamericanas hemos observado como la IED está motivada principalmente, si no exclusivamente, por las privatizaciones o bien para aprovechar los recursos naturales de su territorio. En estas economías de tamaño pequeño, la venta de sus recursos naturales y de las pocas industrias o

²⁹ Zhang y Markusen (1999), encuentran una “trampa de desarrollo” para las economías pequeñas, pues existe un nivel mínimo de desarrollo para poder atraer IED hacia los países.

servicios puede haber sido la venta de toda su riqueza capaz de ser privatizada, dejando a los países con nada más que ofrecer, poniendo en peligro, cuando menos, su fuente única de atracción de IED (CEPAL 2000).

Asimismo, es cierto que las inversiones provocadas por las privatizaciones y la liberalización económica de los países tiene un efecto generador de más inversiones, al menos por parte de las mismas empresas que realizaron la compra, por ejemplo, para modernizar y ampliar los activos por ellos comprados. Esto también tomando por supuesto que las empresas así lo harán, es decir, dependerá del comportamiento que la empresa transnacional tenga una vez localizada en el nuevo territorio³⁰. De ahí, en parte, la importancia de una política integrada sobre IED que no busque atraer solo mucha inversión en unas cuantas operaciones, si no que además la inversión que se consiga obtener sea de calidad, es decir, que este tipo de operaciones sea verdaderamente un mecanismo de desarrollo, para lo cual las políticas de atracción de IED habrían de intentar conciliar los intereses de las empresas transnacionales con las propias de las economías receptoras.

³⁰ Por otro lado, se requiere analizar los efectos sobre la economía de las adquisiciones de empresas ya existentes, pues en no pocos casos no es que los efectos sobre el desarrollo sean neutros, si no que incluso pueden ser negativos, principalmente en economías pequeñas o a nivel regional (dentro de los países), Ashcroft y Love (1992), Love (1990).

II. 3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

En esta sección, una vez observado el comportamiento de los flujos de IED mundial en los años recientes, se analizarán las características de estos flujos hacia México, intentando evaluar los posibles efectos que las políticas de liberalización implantadas por las autoridades mexicanas tuvieron sobre la IED en las últimas tres décadas del siglo veinte.

Como hemos discutido, los flujos de inversión extranjera directa (IED) durante las crisis económicas recientes en los países en vías de desarrollo (PVD) han sido más estables que otros tipos de flujos financieros internacionales, como pueden ser las inversiones en cartera. De ventajas como esta, entre otras, se ha derivado que las políticas económicas en distintos países busquen que este tipo de inversiones esté presente en su estrategia de crecimiento económico. Sin embargo, este interés por la IED es un fenómeno relativamente nuevo en los PVD remontándose aproximadamente a los últimos cuatro o cinco lustros del siglo veinte.

México no se ha alejado de ese patrón de indiferencia - aceptación de la IED, o en términos más amplios, se puede decir que la apertura económica mexicana actual viene de otra política económica fuertemente no favorable al libre

comercio ni a las inversiones extranjeras¹. Efectivamente, con anterioridad a la década de los ochenta, la apertura de México era prácticamente inexistente, mientras que los lazos con sus actuales socios comerciales norteamericanos se caracterizaban como de “olvido benigno”. No es de extrañar pues que la IED en general no se viera con buenos ojos y las EM fuesen consideradas “mecanismos de dominación del capital internacional”².

Diversos estudios reconocen la impresionante liberalización de la economía mexicana en la década de los ochenta³, liberalización que, entre otros muchos aspectos, afectó la política hacia la IED. Hacia mediados de los ochenta comienza una profunda reforma de la economía mexicana, como consecuencia de la crisis mexicana de principios de los ochenta. Dicha reforma incluyó la liberalización comercial y de la inversión extranjera: en 1985 se inicia el desmantelamiento de los aranceles y en 1986 se accede al GATT; firmándose más tarde una serie de tratados comerciales con diversos países⁴. En 1989 se promulga un nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en el que se disminuyen las limitaciones impuestas al capital foráneo, para que en 1993 se publique una nueva Ley de

¹ Vale la pena reiterar que en este estudio no se tiene la intención de entrar en llamado “debate de la dependencia”.

² Ortiz (1993). En ocasiones incluso se calificó la actitud mexicana frente a la IED de xenófoba, como señala Palekar (1990).

³ Graham y Walda (2000), Ortiz (1993), por ejemplo.

⁴ Chile (1991); EE.UU. y Canadá, TLCAN, (1992); Colombia y Venezuela (1993); Costa Rica (1994); Bolivia (1994); Nicaragua (1997); Israel (1999); Unión Europea (2000); Guatemala, El Salvador, Honduras (2001). El gobierno mexicano ha manifestado su intención por continuar con las negociaciones comerciales con distintos países y es promotor del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Inversión Extranjera que permite el acceso de la IED a casi la totalidad de las actividades económicas en México⁵.

Efectivamente, pese a que en 1973 por primera vez se promulga una ley para regular la inversión extranjera, que si bien conservaba algunos rasgos de la tradición restrictiva de la política nacional (pues reservaba para los mexicanos y para el Estado mexicano una cantidad relativamente significativa de actividades económicas) era un acercamiento a flexibilizar la política sobre la IED en México, tendencia que se vería reforzada en 1989 con el nuevo reglamento sobre inversiones extranjeras y definitivamente consolidada con la nueva ley de 1996⁶.

Como se comentaba, la profunda liberalización económica mexicana fue consecuencia en gran medida de la crisis internacional de 1982⁷, que puso de manifiesto el agotamiento en el modelo de sustitución de importaciones (SI) que se había llevado en el país hasta esa fecha. Efectivamente, con posterioridad a esa crisis las autoridades mexicanas, a la par de llevar a cabo distintos programas macroeconómicos para estabilizar la economía, control de la inflación y del déficit fiscal, principalmente, se replantearon el modelo de crecimiento económico poniendo en marcha una serie de reformas. Reformas que permitieran el reajuste de los precios relativos, con el objetivo de lograr una asignación de recursos más eficiente a fin de contar con una estructura

⁵ Ley de 1973, a la que esto se suman las disposiciones específicas relativas a la materia en los tratados, entre ellos el TLCAN y los Tratado de Protección y Fomento de las Inversiones (1997) firmados con diversos países.

⁶ Ver anexo 4 "Marco legal relativo a la IED en México", donde se pueden ver los sectores reservados en la ley de 1973 así como la evolución de la legislación en la materia.

productiva capaz de participar en los mercados internacionales, integrándose en éstos y compitiendo en éstos mismos, buscando en todo momento que las exportaciones jueguen un papel preponderante en la estrategia del desarrollo económico mexicano.

Asimismo, la reforma estructural en la economía mexicana de los ochenta abarcó un amplio espectro de actividades: privatización de empresas estatales, desregulación económica, cambio en el trato a las inversiones extranjeras y apertura comercial acelerada a partir 1985, año en que México se incorpora al GATT hoy Organización Mundial del Comercio (OMC), como hemos señalado⁸.

En buena medida como consecuencia del acceso de México al GATT, además de la aceleración en la eliminación de permisos previos a la importación⁹, los aranceles mexicanos caen sostenidamente con posterioridad del acceso de México al GATT, y de forma más acelerada en algunos años, por ejemplo, entre 1982 y 1985 el arancel promedio ponderado cae de 16.4% a 13.% y tan sólo en dos años más, 1987, se ubica en 5.6% (ver cuadro II.6). Esta estructura arancelaria se mantuvo estable hasta que en 1994 se ve alterada por la entrada en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; NAFTA, por sus siglas en inglés).

⁷ Ver Sebastián (1988) para un análisis general sobre la crisis en América Latina.

⁸ Como se sabe y vislumbró en la sección anterior, esta reforma no es para nada exclusiva de México, si no que es ampliamente compartida por muchos países en general tanto desarrollados como en vías de desarrollo y también por los países latinoamericanos en particular.

Cuadro II.6 Arancel promedio ponderado de importación de México

1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
16,4	8,2	8,6	13,4	13,1	5,6	6,1	10,1	10,5	11,2	11,5	11,6	5,7	3,4	2,9	2,6	2,6	2,9	2,9

Fuente: SECOFI, elaboración propia

Pese a que es en definitiva durante el sexenio 1982- 1988 (presidencia de Miguel de la Madrid) cuando la economía mexicana inicia el viraje definitivo hacia una economía más liberal, es en el siguiente periodo, 1988 – 1994, (presidencia de Carlos Salinas), donde se llevan a cabo las reformas más profundas y aceleradas. Con el TLCAN¹⁰ México alcanza las cotas más altas en su proceso de liberalización comercial y en el trato a la IED.

II. 3. 1. Las tendencias de la IED en México

Como podemos apreciar en la gráfica II.3 la inversión extranjera directa hacia México¹¹, durante la década de los sesenta se mantuvo estable aparentemente sin grandes cambios. Probablemente este comportamiento se deriva en buena medida de la política mexicana de la época, en la que como se comenta más arriba, no se seguía una política específica sobre las inversiones directas del exterior. Sin embargo, respecto a la época postrrevolucionaria en la década de

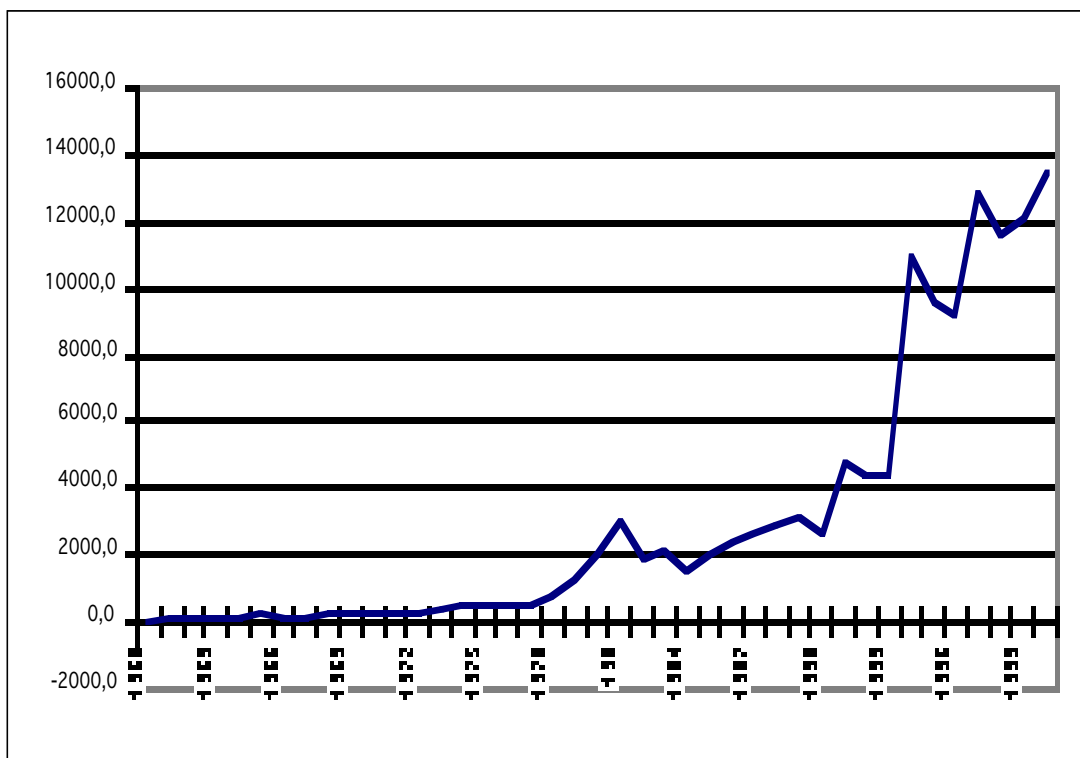
⁹ Abolidas finalmente en 1989.

¹⁰ El TLCAN es el tratado comercial más conocido en diversos medios de los firmados por México. Sin embargo, además de este tratado, México tiene una gran red de tratados comerciales firmados con otros países, como ya se señaló.

¹¹ Utilizando la serie del Banco de México (Banxico), ver anexo 3 “Fuentes de los datos de IED en México”.

los sesenta comienzan a existir flujos de IED cada vez más importantes¹². Pese a que no será hasta los años setenta en la que la IED en México sufre variaciones verdaderamente importantes.

Gráfica II.3. Flujos de IED totales, 1961 – 2000 (millones de dólares)



Fuente: Banco de México. Elaboración propia.

Efectivamente, durante la década de los setenta comienzan a registrarse flujos creciente respecto a periodos previos. En los primeros años de los setenta se inicia una fase alcista de la IED, acelerada claramente a partir de 1978 y hasta 1981, periodo en el cual la economía mexicana en conjunto registró también

¹² En la que México siguió una política de distanciamiento del exterior muy profunda, la interrupción del pago de la deuda externa (1932-1942) y la expropiación petrolera (1938) son un buen par de ejemplos. La Revolución Mexicana inicia en 1910 y, aunque no se tiene una fecha clara de su conclusión, los gobiernos posteriores a esta fecha suelen denominarse revolucionarios (incluso los de los años setenta aún se auto denominaban “revolucionarios”).

fuerzas de crecimiento¹³ (también ver gráfica II.4). De igual forma se puede apreciar claramente la seria caída de la IED a partir de la crisis de 1982 y el repunte en 1984 y crecimiento a partir de este año (con algunas variaciones), probablemente explicado en buena medida por la serie de reformas de liberalización y privatización implantadas por el gobierno que se han venido comentando¹⁴. Durante los años entre 1991 y 1993 los flujos permanecieron altos y estables, anticipando probablemente, el TLCAN¹⁵. En 1994, año de entrada en vigor del TLCAN, la gráfica señala un repunte de la IED que se explica por dos razones principalmente, en buena medida por el cambio metodológico efectuado por las autoridades encargadas del registro de IED en México, así como por el mismo hecho de la entrada en vigor del tratado¹⁶.

Así es, aunque pareciera que el TLCAN estimularía la IED hacia México debido a las disposiciones particulares sobre el tema (existe en dicho tratado todo un capítulo dedicado a las inversiones extranjeras que, entre otras consideraciones, garantiza el trato nacional a las inversiones externas en el territorio de las tres partes y también la abolición de los requisitos de

¹³ Vinculadas con el crecimiento de las exportaciones petroleras principalmente y los créditos que el país consiguió en esa época con facilidad (Aguilar 1986).

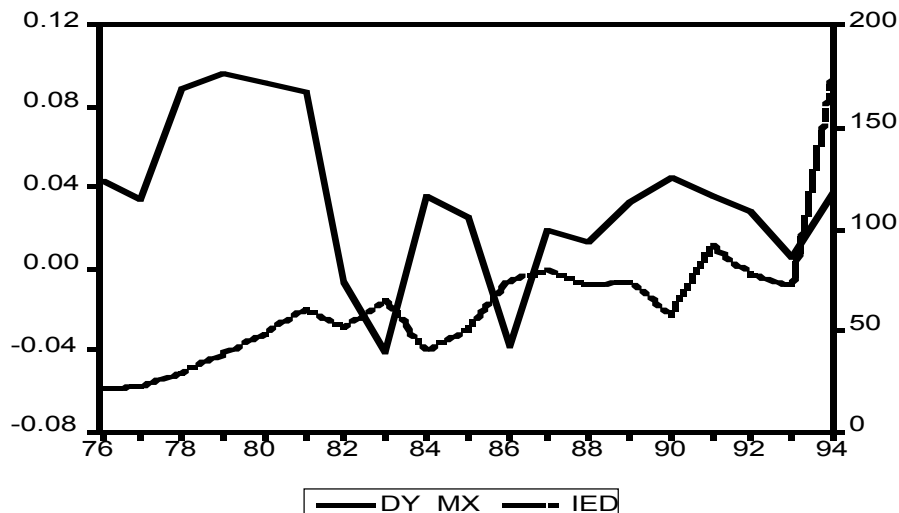
¹⁴ Efectivamente, en otro estudio que busca, entre otras cosas, explicar el cambio de tendencia sufrido durante ese mismo periodo por la IED estadounidense hacia México se da como explicación la "unilateral policy reform undertaken by Mexico itself. This reform was begun in the middle 1980s ..." Graham & Walda 2000, p. 784.

¹⁵ El anuncio de intención de negociar el TLCAN fue en 1990, las negociaciones comenzaron en 1991 se aprobó en diciembre de 1992 y entró en vigor el primero de enero de 1994.

¹⁶ Este hecho, el repunte de la IED por causas no metodológicas, se ve reflejado, con datos del USDOC, en el incremento de la IED proveniente de los EE.UU. (ver gráfica en Anexo 2), principal inversionista en México, como veremos más adelante. El mismo repunte ocurre con las inversiones de otros países importantes inversores en México, por ejemplo, Holanda y Japón.

desempeño – asuntos comerciales relacionados con las inversiones, TRIMS, por sus siglas en inglés) esto no es del todo evidente.

Gráfica II. 4. Crecimiento del PIB y flujos de IED



DY_MX: Crecimiento porcentual del PIB en términos reales, escala izquierda. IED: Flujos de IED millones de pesos base 1980, escala derecha.

La creación del bloque comercial derivado del TLCAN, podría bien estimular los flujos de IED hacia México o bien inhibirlos (Blömstrom y Kokko 2000). Lo primero en la medida en que los flujos de IED previos a la entrada en vigor del tratado fueran del tipo de sustitución de importaciones, también llamada IED horizontal, como hemos visto anteriormente. Efectivamente, mayores tasas arancelarias, por ejemplo, podrían generar menores flujos de IED si es que esta inversión lo único que buscaba en una primera instancia era evitar las barreras comerciales. Ahora bien, si las inversiones son del tipo generadoras de comercio (por ejemplo, para aprovechar los distintos costes de factores entre países), menores tasas arancelarias implicarán mayores flujos de IED.

Estas consideraciones se intentan clarificar más adelante para el caso mexicano.

Por otro lado, parece ser que, efectivamente, los determinantes de la IED directa sigue pautas similares a las del resto de la región y del mundo. Es decir, pareciera ser que ante un escenario de crecimiento económico los inversionistas externos son más propensos a localizarse en un país determinado. El tamaño de mercado importa, sí, pero parece ser que también el crecimiento que dicho mercado experimente (gráfica II.4). Por otro lado ante inestabilidades económicas pareciera ser que las inversiones externas directas también dejan de fluir. Asimismo, parece ser que las políticas liberalizadoras, todo el paquete, no sólo las específicas sobre inversiones externas, son también un fuerte estímulo para este tipo de inversión, mientras que medidas proteccionistas parecen, cuando menos, no incentivar grandes flujos de IED. Este tipo de observaciones intentaremos aclararlas más adelante.

II.3.1.1 La IED por país de origen en México y sectores a los cuales se dirige

En esta sección se describe el comportamiento existente para los datos de IED hacia México. En primer lugar se presentan los países de origen de los flujos y a continuación los sectores a los que dicha inversión se dirige. Con lo cual se nos permitirá hacer algunas consideraciones sobre los posibles determinantes que de la observación de dicho comportamiento se pudieran obtener.

Como se había señalado en su momento, los países desarrollados son los mayores inversionistas en el mundo y lo fueron también en México (como se muestra en el cuadro II.7). Con la intención de capturar posibles cambios importantes entre los países inversores directos en México, se presentan tres periodos: 1957-62; 88-93 y 94-99.

Cuadro II.7. Principales países por origen de la IED en México, %promedio del total en el periodo

	57-62	88-93	94-99
EE.UU.	80,2	59,7	60,3
Holanda ^{1/}	0,6	2,7	7,8
Gran Bretaña	4,1	7,8	4,2
Canadá	7,5	1,7	4,2
Alemania	0,5	3,7	4,1
Japón	0,5	2,4	4,1
España ^{2/}	0,3	1,1	2,1
Suecia	1,3	0,4	1,5
Francia	1,3	4,6	1,2
Suiza	0,9	4,5	0,9
Italia	1,3	0,1	0,2
Otros	1,4	11,2	9,5

Fuente: 57-62 Sepúlveda y Chumacero (1973) (Banxico); 88-93: Informes de gobierno (SECOFI); 94-99: SECOFI. Elaboración propia.

Notas: 1/ Para Holanda el periodo sólo es 90-93 en el la segunda columna (periodo 88-93). 2/ En el periodo 57-62 no aparece España entre los principales inversionistas, y en su lugar aparece Venezuela a quien se refiere el dato de 0.3%

El periodo más reciente (1994-99) es para el que se dispone de datos oficiales sin requerir de los existentes en fuentes alternativas. Este periodo, comienza a partir de la fecha de entrada en vigor del TLCAN, 1994, y determina con su longitud la de los otros dos. El periodo intermedio, (1988-93) es simplemente el anterior a la firma del TLCAN y su longitud se seleccionó, como se comentó, de forma tal que sea similar a la del periodo de referencia (94-99). Por último, el

periodo más lejano en el tiempo (1957-62), es el periodo más antiguo para el cual se tiene una serie de años similar en longitud a la que se emplea en el de referencia. Las fuentes de los datos se señalan en el cuadro.

Los EE.UU. son los mayores inversionistas en el mundo (salvo en el último par de años) y también lo fueron en el caso mexicano. Además de que los EE.UU. son los mayores inversionistas a nivel mundial, la vecindad entre ambos países ayuda a explicar también la gran participación de la IED estadounidense en México (Shatz y Venables 2000). Los primeros once países inversores representaron más del noventa por ciento del total de los flujos de IED recibidos por México en el último periodo. Vale la pena resaltar el hecho de que si bien EE.UU. es el principal país origen de los flujos de IED hacia México, en un periodo largo de tiempo ha disminuido su participación de forma significativa en casi un veinte por ciento del total estabilizándose a lo largo de los últimos años alrededor de su valor promedio¹⁷ (como se puede ver en la gráfica “% de la IED de EE.UU. respecto al total” del anexo 2). Asimismo, parece ser que el TLCAN no ha modificado la participación de EE.UU. en los flujos de IED hacia México. En contrapartida, la mayoría de los grandes países inversores en México (salvo tres) han incrementado su porcentaje respecto al total de los flujos de IED recibidos durante los años posteriores a la entrada en vigor del Tratado. En este mismo orden de ideas, se puede apreciar que si bien cada vez más las inversiones del resto de países son importantes para México, la

¹⁷ De hecho, para la serie que se tiene disponible con datos oficiales en el periodo 1977-1999, la media de la proporción de la IED estadounidense de los flujos totales fue de 0,6038, con un valor máximo de 0,7674, un mínimo de 0,3769 y una desviación estándar de 0,1146.

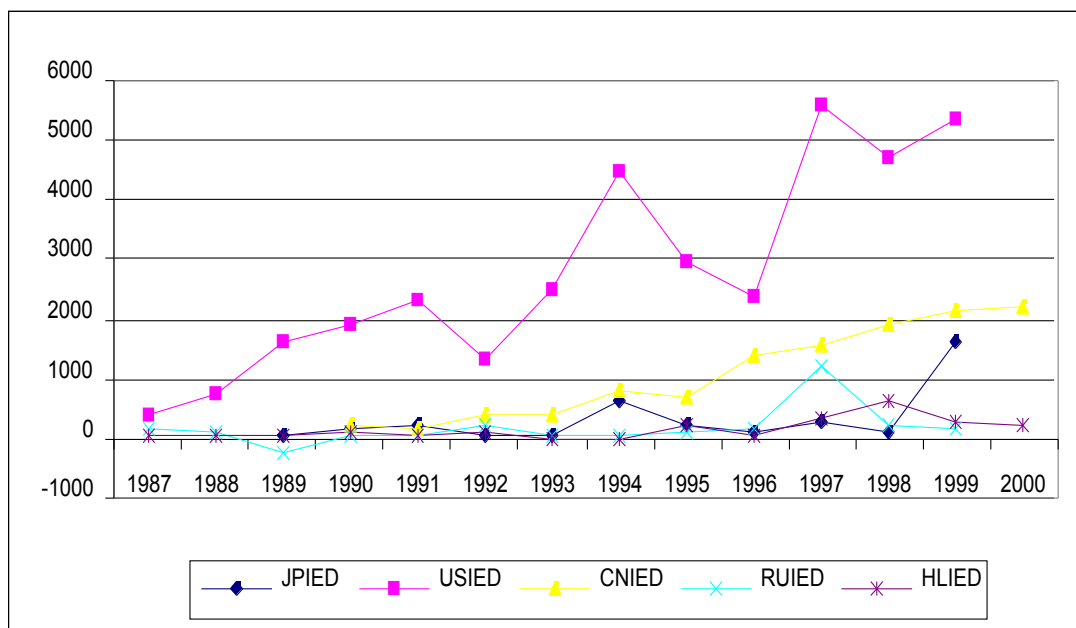
tendencia de la IED en México ha estado fuertemente vinculada a la estadounidense (ver gráficas en el anexo 2).

En vista de que los datos oficiales no son comparables antes y después de 1994, debido a un cambio metodológico (ver anexo 3 sobre la fuente de los datos de la IED en México), es difícil sacar alguna conclusión del comportamiento de los países inversores como consecuencia del TLCAN utilizando sólo dichos datos.

Para intentar superar la anterior dificultad, se recurrió a la búsqueda de información en los mismo países de origen de los flujos mayores de IED. La principal ventaja de estas fuentes de datos es que permiten ver la evolución de la IED de cada país antes y después de 1994 con datos comparables para cada una de las series¹⁸.

Respecto a la inversión proveniente de los nuevos socios en el TLCAN, como podemos ver en las gráfica II.5 (ver también otras gráficas anexo 2), la proveniente de EE.UU., pese a presentar algunas caídas fuertes en algunos años (92, 95 y 96), ha presentado una tendencia claramente alcista para todo el periodo. El caso de la IED de Canadá es aún más sorprendente, pues su tendencia creciente aparece más acentuada que la del caso estadounidense y las caídas son también más suaves.

¹⁸ Se buscó información en diversas fuentes de EE.UU., Japón, Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido y Canadá. Para los primeros dos países la obtención de datos fue relativamente fácil debido a que está disponible en páginas web (Bureau of Economic Analysis <http://www.bea.doc.gov> y Ministry of Finance <http://www.mof.go.jp>, respectivamente). A los restantes países fue necesario solicitarles la información por escrito (Holanda, Nederlandsche

Gráfica II. 5. IED Países Inversionistas Seleccionados, millones de dólares

Fuente: Varias, ver nota al pie en esta sección. JPIED, USIED, CNIED, RUIED, HLIED: IED proveniente de Japón, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Holanda, respectivamente. También ver anexo 2 con más gráficas.

Para los países europeos, Reino Unido y Holanda, con posterioridad a 1994 las gráficas (ver también anexo 2) también parecen mostrar una tendencia alcista. Aunque para el Reino Unido la subida sea más ligera que en el caso de los países norteamericanos, presentando algunos repuntes importantes en años específicos, explicados en buena medida por operaciones aisladas en algún sector específico (si no es que por empresas individuales, como por ejemplo en el año 1997 cuando se realiza una fuerte inversión británica en la industria del tabaco). Pese a estos repuntes individuales, la tendencia alcista es clara.

Bank; Reino Unido, National Statistics; Canadá, Statistics Canada), no teniendo respuesta por parte de Alemania ni Francia (en diversos organismos e instituciones).

Como también es claro el caso de Japón quien no parece haber incrementado los flujos de IED hacia México como consecuencia del TLCAN. Si bien existe un ligero repunte en 1994, al igual del pico en 1999, no parece existir ninguna tendencia al alza en el periodo.

Con la única intención de aclarar estas observaciones, ver si las pendientes son positivas y cual de ellas es mayor, se realizaron una serie de regresiones a fin de estimar la pendiente de la variable tiempo¹⁹, confirmando en todos los casos las observaciones comentadas a partir de las gráficas. Los resultados se recogen en el cuadro II.8. Se presentan las estimaciones para tres periodos distintos: para la serie completa, para el periodo justo anterior al TLCAN y para el posterior. Para el periodo completo se estimaron dos tipos de regresiones: una sin dummy multiplicativa y otra con dicha variable²⁰. Resulta difícil establecer los periodos, pues si bien es cierto que el TLCAN entra en vigor en 1994 las decisiones de invertir se pudieron tomar desde antes, por ejemplo desde que los países iniciaron las negociaciones del tratado comercial. Pese a esto se tomó el año señalado, 1994, para la división de los periodos ya que además de ser el año en que el tratado entra en vigor, es también aproximadamente la mitad de la series de los distintos países.

Ahora se puede decir más claramente que con datos adicionales a los oficiales en México parece existir un efecto positivo sobre la atracción de la IED hacia ese país en años recientes.

¹⁹ Las regresiones estimadas fueron, para cada uno de los países, del tipo: $\log(\text{IED}) = a + bt$; donde: IED es la IED de cada país en pesos mexicanos base 1980, a es una constante, t es la variable tiempo y b es la pendiente a estimar.

Este incremento parece ser más fuerte en el caso canadiense puesto que para todo el periodo presenta una mayor pendiente. Además, dividiendo el periodo en dos, la pendiente se vuelve significativa en la segunda parte del periodo mientras que en la primer no lo era. Sólo para el caso estadounidense la pendiente es claramente positiva en todo el periodo y significativa en cualquier división, aunque más en el periodo posterior a 1994.

Cuadro II.8 Pendientes estimadas de la IED por país de origen

Pais	Constante	Pendiente ^{1/}	(dummy)* (pendiente)	Periodo
Canadá	0.68**	0.423*		90-00
Holanda	-0.62	0.352*		87-00
EE.UU.	2.96*	0.329*		87-99
Reino Unido	0.66	0.258*		87-99
Japón	-0.12	0.153		89-99
EE.UU.	2.81*	0.36**		87-93
Canadá	1.17	0.31		90-93
Holanda	1.02	-0.13		87-93
Japón	1.0	-0.10		87-93
Reino Unido	1.4	0.04		89-93
Canadá	1.59*	0.34*		94-00
EE.UU.	3.59*	0.26*		94-99
Holanda	1.42	0.17		94-00
Japón	0.94	0.06		94-99
Reino Unido	-1.23	0.44		94-99
EE.UU.	2.89	0.352*	-0.017	87-99
Canadá	1.42	0.268*	0.048***	90-00
Holanda	1.05	-0.14	0.379**	87-00
Reino Unido	1.19	0.101	0.12	87-99
Japón	0.98	-0.098	0.158	89-99

*, **, *** Significativo al 1%, 5% y 10% respectivamente. ^{1/} Ordenación en función del valor mayor y significativo de la pendiente para cada periodo.

Ahora para el caso estadounidense se observa que la pendiente es aproximadamente la misma, tanto para todo el periodo como para antes y

²⁰ Es decir (D*t), donde D es una dummy = 1 para los años a partir de 1994, = 0 hasta 1993.

después de 1994, además la dummy multiplicativa no refleja un cambio de pendiente en toda la serie pues no resulta significativa. Estas observaciones parecieran sugerir que el TLCAN no ha sido quizás el principal determinante de la creciente tendencia de los flujos estadounidenses de IED hacia México y que, como se comentó para la IED agregada, sea más bien consecuencia de las reformas económicas y comerciales efectuadas durante la década de los ochenta.

Si bien para el resto de países la pendiente no es significativa estadísticamente, los cambios de pendiente de negativo a positivo, para Holanda y Japón, y a una mayor pendiente, en el caso británico, son importantes de resaltar²¹. Además, el que la dummy multiplicativa en el caso holandés sea significativa y positiva también nos señala un cambio de pendiente.

Tomando estos elementos en consideración podemos decir que el TLCAN ha tenido cierto efecto positivo para incrementar los flujos de IED hacia México, con las consideraciones ya mencionadas.

Por otro lado, es significativo que sea en los flujos de IED de los países socios dentro del TLCAN donde aparentemente existe mayor incidencia de la creación del bloque. Esta observación no es trivial pues *a priori* no existiría relación definida entre la creación de un bloque comercial y los flujos de inversiones

²¹ Puesto que en sí la variable tendencia no busca explicar nada en particular, si no más bien observar cual de las pendientes es mayor y con que signo. El análisis gráfico para estos países nos proporcionan también una buena idea de la pendiente.

dentro del mismo. Efectivamente, si las inversiones por parte de los nuevos socios se realizaban con la intención de evitar barreras comerciales, se esperaría que la desaparición de esas barreras fomentara las exportaciones desde los países miembros y redujera los flujos de IED²². Por otro lado, si el efecto de la integración es de creación del comercio cabría esperar cambios en las estructuras productivas de los países motivando nuevas inversiones e incrementando, por tanto, los flujos de IED desde dentro de la región, como parece ser el caso para México revisado y las inversiones de sus socios del TLCAN.

Asimismo, como se puede apreciar, las inversiones realizadas por parte de países fuera del bloque comercial al parecer también se han incrementado. Esto puede ser explicado por distintas razones fundamentales. La primera es que el tamaño de mercado es importante, como se ha señalado, lo que explicaría la presencia previa de inversiones extranjeras en México de distintos países que no sólo se mantuvieron después de la creación del bloque comercial, si no que parece se han incrementado. Pero no sólo el tamaño del mercado mexicano, si no que además el tamaño de mercado de toda la región norteamericana está sirviendo para la atracción de mayores flujos de IED, ya que si previamente a la creación del bloque existían proyectos de inversión que no eran rentables por el menor tamaño de mercado existente, al expandirse el tamaño de mercado como consecuencia de la creación del bloque comercial dichos proyectos fueron viables. Otra explicación de la localización de IED en México aplica tanto para los países inversionistas fuera de la región como para

²² Blömmstrom and Koko (2000).

países socios y es el menor coste de algún insumo de la producción (por ejemplo, del factor trabajo) que puede provocar que las inversiones se localicen donde menor sea dicho coste (siguiendo el mismo ejemplo, en México).

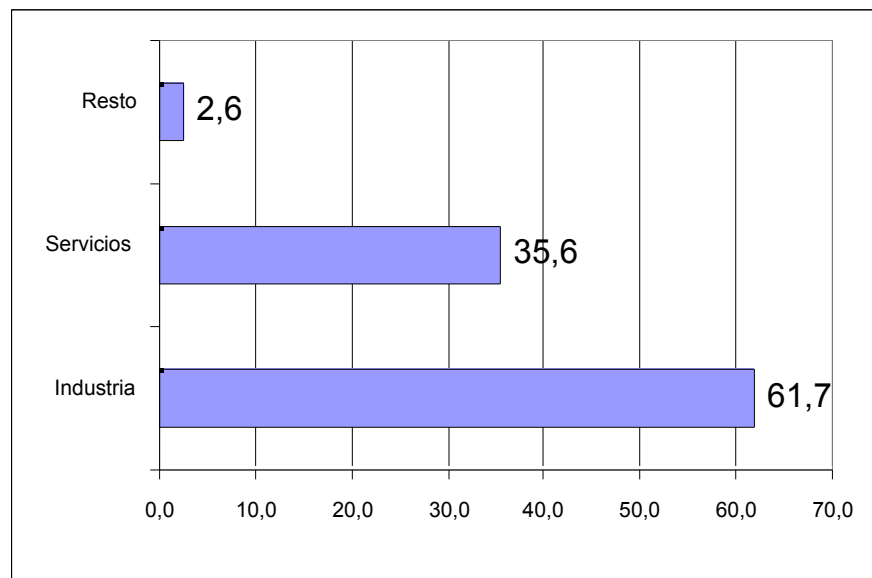
Es decir, si el mercado norteamericano (Canadá, EE.UU. y México) en su conjunto es un factor de atracción de IED, los menores costes de alguno de los insumos en cierto país de la región explicaría la localización en su territorio, es decir, la producción de un tipo de bien, o servicio, se concentrará más probablemente en la localidad donde cada actividad sea más eficientemente llevada a cabo.

En cierto sentido, la experiencia norteamericana reafirma el comportamiento de la IED ante la existencia de los bloque comerciales, como en el caso observado en la Unión Europea. En una primera etapa, en Europa también se observó una intensa creación de inversión intracomunitaria (tanto del tipo horizontal como vertical). En una segunda etapa si bien el proceso de creación de IED interna continuó, fue más atenuado, consecuencia en buena medida del agotamiento de la reestructuración interna de las actividades de las empresas multinacionales en la región (Fernández 2000). En definitiva, pareciera que el caso del TLCAN puede estar siguiendo el comportamiento ya presentado en la Unión Europea, si bien la segunda etapa, de creación más lenta de la IED, es difícil de predecir.

II. 3. 1. 1. A). Pautas sectoriales de la IED en México

Una vez analizado a los principales países originarios de la IED en México, en esta sección se hace lo propio para los sectores a los que dicha inversión se dirige. En primer lugar se realiza una revisión general de los flujos de IED por sector a fin de conocer cuales son las actividades donde más inversiones extranjeras se recibieron en los años recientes²³, para luego dar paso a una exploración para las inversiones en servicios y luego en manufacturas.

Gráfica II.6, Distribución sectorial de la IED en México, 1994 - 2000



Notas: En servicios, se incluye: Comercio, Transportes y Comunicaciones además de Servicios financieros; y; Otros servicios. En Resto, se incluye: Extractivo, Construcción, Agropecuario, Electricidad y Agua. Fuente: SE.

²³ Usando la base de datos la Secretaría de Economía (SE), serie que inicia a partir de 1994, que nos permite conocer el país de origen y el sector al cual se dirige la IED.

En lo que a los sectores a los que la IED se dirige (ver gráfica II.6), el sector manufacturero es el más importante pues recibe más de dos tercios de los flujos captados desde 1994, muy lejos de la importancia que el sector terciario juega como receptor de IED en algunos países más desarrollados²⁴, aunque similar a la recibida por otros países de similar desarrollo y entorno²⁵.

De hecho, respecto a periodos anteriores, la IED recibida por el sector manufacturero se ha incrementado, a la par que otras actividades la han perdido. Para comprobar la variación del destino sectorial de la IED, utilizamos los datos que tenemos disponibles así como los datos disponibles en otro estudio²⁶. Pese a que las clasificaciones empleadas son diferentes, es posible apuntar algunas observaciones interesantes además de la ya señalada del sector manufacturero como principal destino (ver cuadros II.9 y II.10).

Uno de los comportamientos más claros que podremos observar es que ha existido una cierta tendencia en la sofisticación de la IED, pues actividades como la minería y la extracción han perdido importancia, a la par que otras actividades que no se desglosaban, como algunos servicios, aparecen como destinos importantes de la IED. De hecho si se suman los montos recibidos por las actividades terciarias resulta que más de un tercio del total de los flujos de IED registrados durante el más reciente periodo para el que se tienen datos (35.7%) se dirige a dichas actividades. De cualquier forma, son las

²⁴ Al menos como es el caso del Reino Unido (Barrell and Pain, 1997) y de España (Ramírez, 1997).

²⁵ Como Brasil, CEPAL (1998).

manufactureras las industrias que ingresaron y continúan recibiendo la mayor proporción de los flujos de IED en México, casi dos tercios para el último periodo (61.7%), que es una proporción cada vez más importante respecto al periodo más antiguo (57-63).

Cuadro II.9. Distribución Sectorial de la IED en México, % en los periodos de referencia respecto al total

	1994-2000		1957-63
Industria manufacturera	61,7	Industria	50,4
Servicios financieros ¹	13,9	Comercio	16,7
Comercio	11,9	Minería	14,4
Otros servicios ²	8,7	Electricidad	10,3
Transportes y Comunicaciones	1,1	Transportes	2,3
Extractivo	1,0	Petróleo	1,9
Construcción	0,9	Otras actividades	1,7
Agropecuario	0,4	Agricultura	1,6
Electricidad y agua	0,3	Construcción	0,8

Fuente: 57-62 Sepúlveda y Chumacero (1973) (Banxico); 94-2000: SE (notificado enero - septiembre 2001). Elaboración propia. Notas:1. Servicios financieros, de administración y de alquiler de bienes muebles e inmuebles. 2. Servicios comunales y sociales; hoteles, restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Recordando el caso latinoamericano revisado anteriormente, llama la atención la baja participación de la IED en ciertas actividades como las extractivas y del sector eléctrico, por ejemplo, ya que en estas actividades las inversiones extranjeras están presente e incluso son fuente en buena medida de los flujos recibidos por algunos países latinoamericanos. Esta baja participación relativa, en el caso de México, por parte de la IED en ciertos sectores (las extractivas es el mejor ejemplo) está en buena medida explicado por la legislación mexicana sobre inversión extranjera (ver anexo 4 sobre la legislación).

²⁶ Sepúlveda y Chumacero (1973).

Efectivamente, sectores como los extractivos reciben una muy baja participación de la IED debido que la legislación mexicana permitió hasta hace relativamente pocos años, en la nueva ley sobre inversiones extranjeras de 1996²⁷, que los inversionistas extranjeros participen de alguna forma en estas actividades, pero aún existen grandes excepciones, como en la extracción de petróleo y otros hidrocarburos²⁸. Similares argumentos se puede esgrimir sobre la explotación del agua, la cual sólo es posible a través de fideicomisos y por periodos determinados de tiempo, lo cual puede inhibir de alguna forma a ciertos inversionistas extranjeros a participar en estas actividades en México.

Cuadro II.10. Distribución sectorial de la IED en México, % respecto al total de cada año y mdd

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Suma
TOTAL, <i>mdd</i>	10631,5	8226,6	7689	11926,5	7783,5	12164,9	13664,7	72086,7
%	100	100	100	100	100	100	100	100
Agropecuario	0,1	0,1	0,4	0,1	0,4	0,6	0,6	0,36
Extractivo	0,9	1,0	1,1	1,1	0,5	1,0	1,3	1,01
Industria Manufacturera	58,1	57,8	61,0	60,8	63,6	70,7	58,8	61,69
Electricidad y agua	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	1,1	0,4	0,35
Construcción	2,4	0,3	0,3	0,9	0,8	0,9	0,5	0,93
Comercio	11,8	12,2	9,5	15,6	11,2	8,1	13,8	11,91
Transportes y Comunicaciones	6,8	10,7	5,6	5,7	4,8	1,8	-18,4	1,09
Servicios Financieros ¹	8,9	13,0	15,8	8,7	8,5	5,7	32,5	13,94
Otros servicios ²	10,9	4,9	6,3	7,0	9,7	10,0	10,5	8,72

Notas: *El porcentaje se calcula a partir de promedios anuales de los flujos; el monto la última columna se refiere al acumulado en el periodo en *mdd* (millones de dólares de EE.UU.).

1. Servicios financieros, de administración y de alquiler de bienes muebles e inmuebles.

2. Servicios comunales y sociales; hoteles, restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Fuente: SE, notificado enero – septiembre 2001.

²⁷ Que refleja en buena medida lo recogido en el TLCAN. Cabe mencionar que en México, los tratados internacionales tienen rango de ley.

²⁸ Incluso en el TLCAN, que se ha dicho es el techo de la apertura comercial mexicana, se excluyó de forma tajante la negociación del petróleo.

Otro de los sectores donde la participación de la IED es baja es el de transportes y comunicaciones. Así es, al igual que para ciertas actividades extractivas, como se señaló, no es hasta la nueva ley donde se permite la participación de inversores extranjeros en algunas actividades, y con ciertas restricciones, de transportes y comunicaciones²⁹. Pero todavía reserva para el Estado mexicano actividades como los telégrafos, radiotelegrafía y los correos, y para los mexicanos reserva otras actividades tales como la radio, la televisión y el transporte automotor.

Efectivamente, hasta los cambios legislativos de 1994 derivados de los compromisos internacionales (TLCAN, principalmente), actividades como el servicio de ferrocarril estaban reservadas al Estado. Otro tanto se puede decir del transporte por carretera y marítimo. Este marco regulatorio inhibía la competencia en el sector, volviendo el servicio de transporte en uno de mala calidad y costoso, resabios en cierta medida de una economía demasiado proteccionista por demasiado tiempo. Sobre la eficiencia o no del sector se puede discutir mucho, pero nuestro interés aquí es señalar que la liberalización tardía del sector puede estar explicando en buena parte la baja participación de la IED en este sector. Con una legislación más permisiva para el capital extranjero es probable que los flujos del exterior a este sector se vean incrementados³⁰.

²⁹ La desregulación del sector de autotransporte de carga se efectuó en 1989. Vale la pena mencionar que la ley de inversiones extranjeras menciona en todo momento “de apego a la legislación vigente”.

En los sectores como el de la electricidad (contrario a lo que sucede, como hemos visto en el resto de América Latina), la participación de la inversión extranjera directa en México es baja, también en buena medida explicada por el marco legislativo sobre IED existente. Efectivamente, el Estado mexicano retiene para sí esta actividad la cual ejerce a través de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) de México. La CFE retenía el monopolio de generación en el sector eléctrico, por lo que su muy incipiente apertura a ciertas actividades en el sector (como la construcción de nuevas instalaciones generadoras principalmente para la venta de energía a la CFE), por medio del reglamento de 1998, no presenta aún cambios sensibles en la participación extranjera³¹. Pese a esto, cada vez más compañías extranjeras están estableciendo nuevas generadoras³².

Aunque el mercado mexicano es de por sí interesante y la posible privatización del sector eléctrico puede generar una incursión mayor de empresas eléctricas en México, la apertura actual del mercado probablemente no incentiva esta incursión. Como se comentaba para el caso latinoamericano, las grandes compañías eléctricas están interesadas en establecer redes integradas para grandes bloques, por ejemplo para toda Sudamérica, por lo que probablemente las inversiones en este sector se traten sólo de ligeros escauceos a la espera de mayores liberalizaciones que permitan integrar a México en una red de

³⁰ No se excluye la asociación entre compañías de transporte (Twomey, 1995). Esto tal vez como un primer paso para posteriores penetraciones del mercado mexicano de forma más directa.

³¹ E 1999 se discutió en el Congreso mexicano la posible privatización del sector, pero esta iniciativa no prosperó.

³² CEPAL (2000)

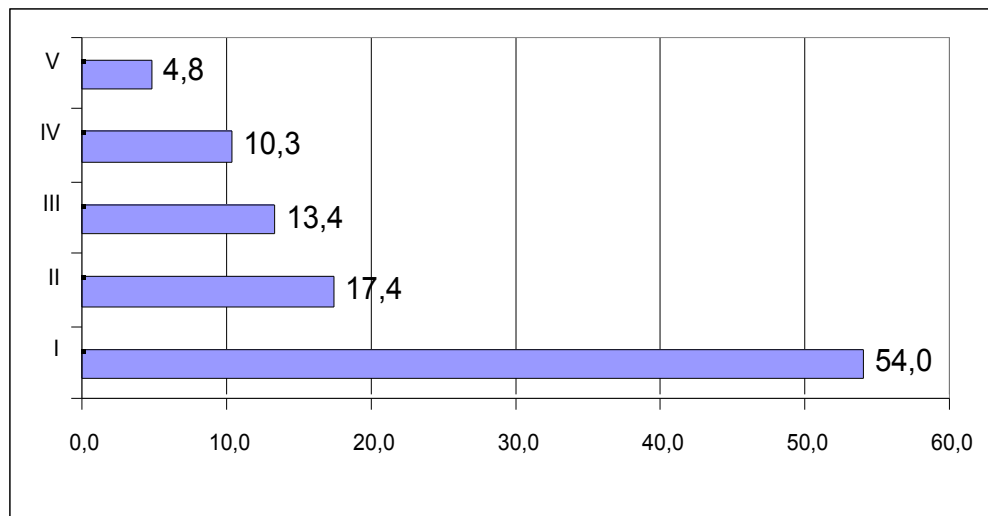
mayores dimensiones. Red que incluya, mínimamente Centroamérica o, más probablemente, parte de los otros países norteamericanos³³.

En definitiva podemos observar que los sectores que presentaban y aquellos que aún presentan una alta regulación (extractivos, electricidad y agua) tienen menor participación de flujos de IED respecto a otros que participan de una desregulación más profunda (servicios) y otros que han estado relativamente menos regulados (sector manufacturero) como a continuación veremos.

III. 3.1.1. A. a) La IED en los sectores de servicios en México.

Cómo la gráfica II.7 nos permite observar, dentro de los servicios existe un claro predominio del subsector de los servicios financieros como destino de la IED hacia México ya que recibe más de la mitad de los flujos dirigidos al sector en el periodo. Estas inversiones son las más novedosas en el ámbito mexicano, el cual como hemos visto y se verá abajo con más detalle, ha tenido una tradición receptora de IED en la industria manufacturera. Como se ha comentado, el sector servicios no figuraba como destino de las inversiones extranjeras, esto condicionado también por la legislación mexicana la cual se ha vuelto más flexible en lo referente a los servicios financieros en particular.

³³ Con la crisis energética estadounidense en el verano del 2001 en México se avivó el debate sobre la participación de capital extranjero en el sector.

Gráfica II.7. Distribución de la IED en servicios en México, %, 1994 - 2000

I. Serv. Financieros, de seguros y fianzas; II. Otros subsectores; III. Serv. Profesionales, técnicos y especializados; IV. Restaurantes y hoteles; V. Alquiler y Admon. de Bienes muebles e inmuebles. Fuente: SE, notificado enero – septiembre 2001.

Si bien la reforma estructural mexicana (que como ya se ha señalado, hizo que se pasara de una economía prácticamente cerrada al comercio a una más abierta), tuvo lugar como consecuencia de la crisis de 1982, la apertura del sector financiero mexicano es más reciente y se ve reflejada en las modificaciones a la ley de inversiones extranjeras de 1996. Las modificaciones al sector financiero parecen tener también como antecedente otra crisis, la de 1995.

Efectivamente, en 1995 se comienza a abrir el sector pero sólo a pequeñas participaciones en bancos pequeños y descapitalizados³⁴, cambios que pueden explicar en cierta medida los repuntes en la participación de la IED en el subsector (ver cuadro II.11).

³⁴ CEPAL (2000).

Cuadro II.11. Distribución de la IED en sector servicios en México, % respecto al total sectorial de cada año y mdd

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Suma*
Servicios, mmd	2099,3	1467,2	1698,2	1868,6	1422,2	1904,9	5878,3	16338,7
%	100	100	100	100	100	100	100	100
I.	34,1	64,9	65,4	49,2	41,5	19,7	70,8	54,0
II.	9,4	17,1	11,6	16,7	25,0	56,9	7,7	17,4
III.	12,7	9,1	12,4	7,6	21,2	10,5	15,9	13,4
IV.	33,2	4,5	6,9	24,2	8,4	6,0	2,1	10,3
V.	10,6	4,4	3,7	2,3	4,0	6,9	3,6	4,8

I. Serv. Financieros, de seguros y fianzas; II. Otros subsectores; III. Serv. Profesionales, técnicos y especializados; IV. Restaurantes y hoteles; V. Alquiler y Admon. de Bienes muebles e inmuebles. *El porcentaje se calcula a partir de promedios anuales de los flujos; el monto la última columna se refiere al acumulado en el periodo en **mdd** (millones de dólares de EE.UU.). Fuente: SE, notificado enero – septiembre 2001.

También se eliminaron algunas restricciones en otros subsectores pero, la mayoría aún encuentra restricciones que pueden tal vez estar inhibiendo la participación de inversionistas extranjeros. Por ejemplo, algunos servicios profesionales y técnicos la ley de 1996 los restringía sólo a mexicanos y otros sólo permite que los extranjeros participen hasta en un cuarenta y nueve por ciento. Otro tanto sucede con los hoteles y bienes inmuebles localizados en la zona fronteriza, las playas y otros sitios definidos por la autoridad³⁵, ya que los extranjeros sólo podrán disfrutar de estos bienes a través de un fideicomiso sin que éste les otorgue ningún derecho de propiedad. Pese a estas restricciones, podemos observar que existen inversiones externas en estas actividades con montos no despreciables seguramente interesados por el potencial del mercado turístico que existe en México³⁶ (ver también Schedler 1988).

³⁵ La llamada “zona restringida”. Es importante señalar que sólo en esta zona, la frontera y los litorales principalmente, los extranjeros sólo pueden tener bienes inmuebles por medio de los fideicomisos, fuera de esta zona, el decreto de 1989 permitía ya la participación hasta el 100% en hoteles, restaurantes y comercio. Ver anexo 4 (marco legal).

³⁶ El mayor porcentaje, 27%, de las empresas con IED en el subsector de restaurantes y hoteles se encuentra localizado en el estado de Quintana Roo, donde entre otros sitios

La apertura definitiva del subsector financiero se presentó en 1999 cuando se eliminaron definitivamente las restricciones que todavía existían para la participación de inversionistas extranjeros en la banca mexicana. Cambio que se vio reflejado con la entrada definitiva de grandes inversiones en el subsector en años posteriores, como en el 2000³⁷.

Podemos apreciar que la liberalización de los mercados especialmente las más profundas, al igual que sucede en otros países, no sólo de América Latina si no también del mundo (recuérdese el caso de las economías de Europa Central), permiten que los inversores externos se interesen en invertir en los distintos mercados, como ahora también lo muestra el caso de México. Con estas operaciones dentro del sector servicios, al igual que con las efectuadas en sectores similares en Brasil, se puede apreciar que los inversores internacionales se orientan a los mercados más grandes de Latinoamérica, ratificando la importancia que juega el tener un mercado grande para ser destino de las inversiones extranjeras directas.

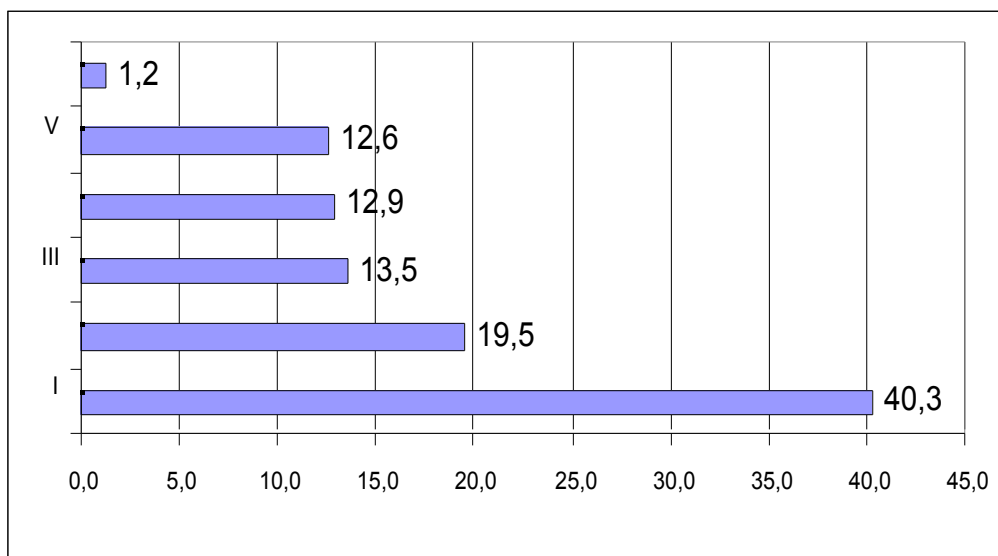
turísticos, se encuentra Cancún. El Distrito Federal ocupó el 22.3%, Baja California Sur el 17.7%, Jalisco 10.8. La quinta parte restante se ubicó en el resto de estados. Todo esto da indicios de que estas inversiones buscan destinos turísticos.

³⁷ En el 2000 se efectuó la compra del Banco Serfín, tercero más grande en México, por parte del BSCH; y en el mismo año la del segundo banco mexicano, Bancomer, por el BBVA. En el 2001, pese a que los datos disponibles de la fuente SE no lo muestran, CitiCorp compró al más grande banco mexicano, Banamex, probablemente en la operación más grande del año. Las primeras dos operaciones por más de 1.000 mdd cada una y la tercera por más de 12.700 mdd, según la CEPAL (2000) y la UNCTAD (informe de prensa, 2002).

II. 3. 1. 1. A. b) La IED en la industria manufacturera de México.

Como se ha señalado con anterioridad, el sector manufacturero es el principal destino de los flujos de la IED, ya que para el periodo 1994 – 2000 recibió casi dos terceras partes de los flujos totales. Por otro lado, también hemos podido ver que el sector servicios es destino de montos no despreciables de IED, pero también es cierto que las inversiones recibidas se encuentran relativamente concentradas en las operaciones efectuadas en tan sólo unos cuantos de sus subsectores, claramente los financieros.

Ahora podemos observar que en el sector de las manufacturas (gráfica II.8 y cuadro II.12), donde se localiza el grueso de la IED total, existe una mayor dispersión pues en el subsector que mayor proporción recibió dentro de las manufacturas de la IED en México (los productos metálicos, maquinaria y equipo) el porcentaje es de cuarenta por ciento, y el resto de actividades reciben participaciones más equilibradas que las que existían en los servicios. De hecho si se descompone el subsector en industrias, se puede observar que dos de ellas, la automotriz y la de equipo eléctrico y electrónico (como veremos más adelante, cuadro II.14), reciben tanta o más inversiones que el resto de los subsectores manufactureros.

Gráfica II.8 Distribución de la IED en manufacturas, %, 1994 – 2000

Notas: I. Prod. Metálicos, maquinaria y equipo; II. Alimentos, bebidas y tabaco; III. Químicos, productos derivados del petróleo, del carbón, del hule y del plástico; IV. Industria Metal Básica; V. Otros subsectores; VI. Productos minerales no metálicos.
Fuente: SE, notificado enero – septiembre 2001.

Esta fuerte orientación de la IED en México de localizarse en las manufacturas está nuevamente explicada en buena medida, pero no exclusivamente, por la relativamente más añeja apertura mexicana en estas industrias. Efectivamente, si bien es cierto que la ley de 1973 guardaba algunas restricciones a las inversiones por parte de extranjeros en ciertas actividades manufactureras, dicha ley permitía ya la participación extranjera, y la ley de 1989 abre casi en su totalidad la posibilidad de invertir en cualquier industria del sector manufacturero y sin limitaciones en el porcentaje de participación en el capital de las empresas.

Se ha observado que, en general, las inversiones extranjeras buscan distintos objetivos tales como la búsqueda de la explotación de recursos naturales; el acceso a mercado en manufacturas y servicios; la búsqueda de eficiencia en su

sistema de producción y la búsqueda de activos estratégicos, tales como la tecnología (Dunnig 1993). En este orden de ideas, se ha encontrado que pareciera ser que las empresas multinacionales que efectúan operaciones en México buscan el acceso al mercado en manufacturas (en la agroindustria) y en servicios (los financieros); mientras que buscan la eficiencia productiva en la industria automotriz y en las prendas de vestir³⁸.

Efectivamente en la búsqueda de eficiencia, las empresas suelen dividir espacialmente su proceso productivo a fin de obtener las mayores ventajas que se les ofrecen en distintos sitios. Hasta hace unas cuantas décadas el proceso productivo se organizaba principalmente dentro de las distintas economías nacionales, pero ahora dicho proceso se ha vuelto cada vez más global desbordando las fronteras de los países.

La liberalización comercial y la creación del bloques comerciales, como el TLCAN, permiten que la actividad se vuelva cada vez más móvil, logrando que las empresas pueda separar su producción entre distintas localidades, apoyadas en buena medida por las nuevas tecnologías que les hace más fácil el abastecer a consumidores que no se encuentran en el mismo sitio donde se efectúa la producción (Venables 1998). Asimismo, estas nuevas facilidades derivadas de la globalización ha creado nuevas condiciones en la competencia por los mercados que han obligado a su vez a las empresas a buscar soluciones alternativas, métodos más flexibles de producción y organización

³⁸ Mortimore (2000), UNCTAD, varios números.

que resulten en relaciones más eficientes entre las distintas redes que la empresa posee (Bartlett y Ghoshal 1989).

En definitiva, las distintas etapas del proceso productivo se pueden realizar en distintos países, permitiendo que la división del trabajo que inicialmente carecía de connotaciones espaciales se vuelva progresivamente específica al territorio. Las mismas estrategias competitivas de las EM se han convertido en un factor de localización de las unidades operativas externas, en particular, las empresas ubican sus plantas en lugares donde los atributos locales les otorgan ventajas competitivas (Vázquez 1999).

Como hemos señalado, a este tipo de IED se le suele llamar vertical, pues lo que busca es distribuir entre distintos sitios su proceso productivo a fin de aprovechar al máximo las ventajas que ellos ofrecen, por ejemplo de bajos costes salariales. Por contrapartida, se suele llamar horizontal cuando lo que la IED busca principalmente es proveer el mercado donde se localiza. Recibe dicho nombre ya que en muchas ocasiones lo que hace es reproducir partes o incluso todo el proceso de producción en las diferentes plantas que establece a fin de satisfacer la demanda de sus productos. Ahora bien, resulta claro que la distinción es meramente descriptiva ya que una empresa multinacional bien puede satisfacer ambos objetivos a la vez. Sin embargo, esta distinción es útil para nuestros propósitos.

Efectivamente, en la medida que la IED manufacturera en México derivada del TLCAN busca no sólo satisfacer el mercado nacional si no también aprovechar

las ventajas localizacionales que se le brindan, derivadas de la vecindad de este país con un mayor mercado y de costes de insumos más bajos, podemos hablar de que los flujos de estas inversiones son progresivamente del tipo vertical, como se pretende señalar brevemente un poco más adelante para unas cuantas industrias. La IED del tipo vertical presenta su más claro exponente en México en el caso de las empresas maquiladoras donde inicialmente se producía sólo para exportar. Los flujos de IED recibidos por la industria maquiladora son considerables por su monto, por ejemplo para el periodo 1994 – marzo de 1999 representaron más de una cuarta parte de los flujos de IED totales recibidos por México y alrededor del ochenta por ciento se localizó en los estados fronterizos del norte³⁹, señalando su vocación exportadora.

Es así que las industrias manufactureras en México, donde la IED juega un papel muy importante, son el resultado de las políticas gubernamentales llevadas a cabo durante más de tres décadas. Políticas que buscaban que la industria manufacturera fuera el instrumento de crecimiento económico a través de una orientación externa y que fuera intensiva en mano de obra⁴⁰. De igual forma, es el reflejo de las estrategias de empresas de diferentes países del mundo en busca de incrementar la eficiencia de su sistema productivo.

³⁹ Fuente: SECOFI. Ver capítulo cuatro.

⁴⁰ Krugman y Obstfeld (1994).

Cuadro II.12. Distribución de la IED en las manufacturas en México, % respecto al total sectorial de cada año y mdd

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Suma*
Manufactureras, mdd	6182	4758,4	4691,7	7254,9	4949,2	8601,2	8030,4	44467,8
%	100	100	100	100	100	100	100	100
I.	30,5	59,9	46,9	37,6	44,7	26,0	47,2	40,3
II.	29,2	12,7	10,7	40,7	14,5	12,4	12,9	19,5
III.	10,4	12,0	25,4	11,1	23,1	6,1	14,0	13,5
IV.	21,7	3,0	6,9	1,5	1,0	42,0	2,1	12,9
V.	7,3	10,5	9,4	9,0	16,3	11,1	22,0	12,6
VI.	0,8	1,9	0,6	0,1	0,3	2,4	1,8	1,2

Notas, entre paréntesis la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos: I. Prod. Metálicos, maquinaria y equipo (38); II. Alimentos, bebidas y tabaco (31); III. Químicos, productos derivados del petróleo, del carbón, del hule y del plástico (35); IV. Industria Metal Básica (37); V. Otros subsectores (32, 33, 34, 39); VI. Productos minerales no metálicos (36).

* El porcentaje se calcula a partir de promedios anuales de los flujos; el monto en la última columna se refiere al acumulado en el periodo en **mdd** (millones de dólares de EE.UU.). Fuente: SE, notificado enero – septiembre 2001.

La importancia de este tipo de inversiones manufactureras que se efectúan en México es mayor al observar que estas industrias son de las más sofisticadas en relación al resto de países de Latinoamérica y no sólo eso, si no que además cada vez más se vuelven más complejas a nivel mundial (CEPAL, 1999) y podemos apreciar al ver la distribución de la IED dentro del sector manufacturero (ver cuadro II.12 y II.13)⁴¹, donde se observa que los subsectores que incluyen las actividades de intensidad tecnológica media y alta son los agregados que más IED recibieron.

⁴¹ Se suele señalar como sectores de intensidad tecnológica alta, media y baja a los siguientes:

1. Intensidad tecnológica alta a los de equipo de informática y de oficina (3823, 3831); la maquinaria eléctrica y electrónica (3832); y los instrumentos de precisión (3850).
2. A los de intensidad tecnológica media: industria química (35, menos 3550 y 3560), maquinaria y equipo mecánico (3821, 3822, 3833), vehículos (3841) y el material de transporte (3842), los caucho y plástico (3550 y 3560), otras industrias manufactureras (39).
3. Intensidad tecnológica baja: Metalurgia (37), productos minerales no metálicos (36), productos metálicos (3811, 3812, 3813, 3814), alimentos, bebidas y tabaco (31), textil, cuero, calzado, vestido y otras confecciones (32), maderas, muebles y corcho (33), papel, artes gráficas y edición (34). *Nota: La clasificación propuesta no coincide con la forma de presentar la información de IED por parte de la Secretaría de Economía, fuente de los datos de IED. Clasificación propuesta por la OCDE, empleada por ejemplo en Gonzáles y

En lo que se refiere a la industria de alimentos bebidas y tabaco, segundo destino de la IED en el sector manufacturero con casi un quinto del total del flujo promedio al sector, se ha observado que las inversiones en este sector se efectúan tanto para ampliar como para consolidar la presencia de las distintas empresas transnacionales⁴² en el territorio mexicano (CEPAL, 1998). Además existen también inversiones puntuales de gran tamaño, no para ampliar actividades ya existentes, si no que para entrar como nuevos participantes en el mercado aunque efectuadas por medio de la comprar activos de empresas mexicanas⁴³.

Como podemos apreciar en el cuadro II.13, dentro del subsector productos metálicos, maquinaria y equipo la fuente desglosa en cuatro industrias, de las cuales la industria de equipo eléctrico y electrónico (47%) junto con la industria automotriz (41%) son las que más IED reciben, sumando entre ambas casi el noventa por ciento de la IED recibida en el subsector. El comportamiento de estas industrias es de los más interesantes de tomar en consideración por distintos motivos. Entre los más importantes a destacar es que estos sectores son el reflejo del cambio estructural que se ha dado en la economía mexicana y que se ha venido señalando en este capítulo⁴⁴.

Montes (1995) y López y Mella (1990). Entre paréntesis los equivalentes más cercanos en la Clasificación Mexicana de Actividades Productivas (CMAP)

⁴² Como Pepsi Co., Coca Cola, Nestlé.

⁴³ Por ejemplo las efectuadas por British American Tobacco a Cigarrera La Moderna, la de Cigatam por Phillip Morris International y la de Grupo Modelo por Anheuser-Busch, en 1997.

Cuadro II.13. Distribución de la IED en productos metálicos, maquinaria y equipo en México, % respecto al total sectorial de cada año y mdd

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Suma*
Total subsector, mdd	1955,5	3048,1	2278,2	2779,8	2234,0	5148,5	3810,6	21254,5
%	100	100	100	100	100	100	100	100
Productos metálicos	4,3	4,0	5,1	3,5	9,6	2,6	5,1	4,5
Maquinaria y Equipo	5,8	6,3	6,3	5,6	8,3	7,5	9,5	7,2
Equipo Eléctrico electrónico	36,1	48,7	54,9	44,8	55,2	45,9	46,6	47,3
Ind. Automotriz	53,7	41,1	33,6	46,1	26,9	44,0	38,8	40,9

*El porcentaje se calcula a partir de promedios anuales de los flujos; el monto la última columna se refiere al acumulado en el periodo en **mdd** (millones de dólares de EE.UU.). Fuente: SE, notificado enero – junio 2001. Productos metálicos (3811-14); Maquinaria y Equipo (3821-22); Equipo Eléctrico electrónico (3831-33; 3823); Ind. Automotriz (3841)

Como se ha comentado, se presentaron al menos dos situaciones al mismo tiempo que favorecieron los flujos de IED hacia México la industria manufacturera. Por un lado existían empresas que deseaban ser más competitivas tanto en sus propios mercados como en el mercado mundial. Por otro lado, existían iniciativas del gobierno mexicano de cambiar la orientación de su política de desarrollo hacia el exterior. El caso de la industria automotriz es un buen ejemplo.

En la década de los setenta los productores asiáticos de autos eran más competitivos que los estadounidenses y que los europeos. Ante este reto, las grandes empresas de la industria automotriz norteamericana buscaron nuevos sitios para localizar algunas de sus operaciones en países con bajos costes salariales y con alta productividad potencial⁴⁵. Con estas ideas en mente las empresas automotrices de EE.UU. dotaron sus plantas en México de maquinaria y equipo con tecnología de punta y prácticas administrativas

⁴⁴ Pese a que el cambio en algunos subsectores, como los de electrónicos del hogar puede que haya llegado “demasiado tarde” según Lowe y Kenney (1999).

⁴⁵ CEPAL (1998) capítulo IV, ver también Graham y Krugman (1994).

modernas, como control total de calidad y “just in time”, entre otras (Maldonado 1995)⁴⁶.

Por otro lado, la modernización del marco legal sobre empresas extranjeras del ramo automotriz y su posterior consolidación en el TLCAN, en particular las reglas de origen, permitieron que tanto las empresas transnacionales como la industria mexicana obtuvieran ventajas mutuas pues se dejaba que las empresas extranjeras incorporaran progresivamente insumos de la región pero partiendo de una base en la cual los insumos eran principalmente de la industria mexicana de autopartes. Además, los vehículos que cumplieran con las reglas de origen tendrían acceso libre de arancel al mercado norteamericano a partir del año 2004⁴⁷.

Lo anterior incentivó que empresas automotrices diferentes a las norteamericanas incrementaran su porcentaje de contenido regional, incrementando a su vez el atractivo de México como un destino de la IED desde donde se podría fabricar vehículos automotores para su posterior consumo en todo el mercado norteamericano libre de aranceles. Efectivamente, empresas no norteamericanas ya instaladas en México⁴⁸ realizaron mayores inversiones a fin de satisfacer el contenido regional, mientras que otras tomaron la decisión de abrir plantas en ese país,

⁴⁶ Sobre la producción flexible en el sector automotor mexicano véase también Carrillo (1995) y sobre las nuevas técnicas de gestión en la industria en general en México Sargent y Matthews (1997).

⁴⁷ SECOFI (1994).

⁴⁸ Volkswagen y Nissan.

principalmente para abastecerlo, pero también para la exportación⁴⁹. El cuadro II.14 muestra el importante crecimiento del porcentaje de los vehículos producidos en México destinados a la exportación. La producción de vehículos a ser exportados representaba menos de la mitad antes de la entrada en vigor del TLCAN pasando a ser tres cuartas partes de la producción total en el 2000⁵⁰.

Cuadro II.14. Producción anual de la industria automotriz, Miles de vehículos y % para el mercado externo

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Total	1055,2	1097,4	931,2	1211,3	1339,3	1427,6	1493,7	1889,5	1363,2
Para mercado interno	562,0	522,4	152,5	240,4	354,8	448,8	416,4	456,5	320,5
Para mercado externo	493,2	575,0	778,7	970,9	984,4	978,8	1077,2	1433,0	1042,6
%	46,7	52,4	83,6	80,2	73,5	68,6	72,1	75,8	76,5

* Hasta septiembre del 2001. Fuente AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) <http://www.amia.org.mx>

La IED en equipo eléctrico y electrónico, sector donde se localizó el mayor porcentaje de las inversiones extranjeras dentro de las manufacturas (47.3%), ha sido de las más dinámicas y ha estado orientada principalmente a los mercados externos, convirtiendo a México en el principal proveedor de productos electrónicos en el mercado norteamericano desplazando incluso a Japón. Resulta claro que en ese proceso en el cual México se ha convertido en un gran exportador de equipo eléctrico electrónico las inversiones de distintos países han jugado un papel clave (ver cuadro II.15). Tomando como ejemplo el caso de la producción de televisores, México se ha convertido en el principal

⁴⁹ CEPAL (1998), AMIA (2000).

exportador mundial con el 23.2% de total de exportaciones mundiales, y aún continúa incrementando su participación. Sólo una ciudad, Tijuana, produce la mitad de los televisores fabricados en México y entre las principales empresas productoras cinco son japonesas (CEPAL, 2000).

Cuadro II.15, Principales países inversionistas en la industria señalada, % del total en la industria

Industria	Países	% Prom.*
Alimentos, bebidas y tabaco	EE.UU., RU., Holanda, Canadá, Ant. Holandesas	93.6
Ind. Textil	EE.UU., RU, Taiwán, Is. Caimán, Ant. Holand	94.0
Ind. Cuero y Calzado	EE.UU. España, Is. Caimán, Uruguay, Australia	90.3
Ind. Madera	EE.UU., Canadá, China, Holanda, Taiwán	99.7
Ind. Papel y productos del,	EE.UU., Canadá, Holanda, España, Alemania	95.9
Ind. Química	EE.UU, Alemania, Holanda, Canadá, Is. Caimán	93.6
Minerales no metálicos	Canadá, EE.UU., España, Suiza, Holanda	95.1
Ind. Metal básica	India, Alemania, EE.UU., España, RU	95.6
Productos metálicos	EE.UU., R. Unido, Canadá, Japón, España	94.9
Maquinaria y Equipo	EE.UU., Dinamarca, Alemania, Suecia, Japón	92.3
Equipo Eléctrico electrónico	EE.UU., Suecia, Holanda, Corea, Alemania	88.9
Industria Automotriz	EE.UU., Japón, Alemania, Canadá, Holanda	94.5
Otras Ind. Manufactureras	EE.UU., Canadá, España, Japón, Holanda	96.8

Fuente: SE.

De forma similar a lo ocurrido en otros sectores, la IED en equipo eléctrico y electrónico se vio reforzada por la entrada en vigor del TLCAN. De forma tal que las empresas más dinámicas en el sector⁵¹ se han localizado en este país para abastecer los mercados externos aprovechando de igual forma las oportunidades derivadas de los tratados comerciales, en especial el norteamericano. Además, si en algún momento las operaciones que se llevaban a cabo podría ser sólo las que requerían costes laborales bajos, parece existir una progresión hacia operaciones que demandan mayores

⁵⁰ Por regiones, sólo se cuenta con información para enero septiembre de 2001, donde las exportaciones para Norteamérica representaban el 94% de las exportaciones de vehículos, Europa el 4% y el resto de destinos sólo el 2%.

cualificaciones en las distintas industrias⁵². Por ejemplo, dentro del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, se engloban también operaciones de industrias que requieren todavía más mano de obra cualificada, como la aeronáutica, y que progresivamente se localizan en México.⁵³

Aunque probablemente menos sofisticada la IED en prendas de vestir, presenta características similares a las industrias revisadas, automotriz y eléctrica electrónica, en el sentido de que las inversiones externas parecen también buscar aprovechar las ventajas competitivas proporcionadas por los tratados que México cuenta tanto para penetrar en los mercados externos como para poder lograr la eficiencia en sus sistemas productivos, si bien en fases previas se localizaba con la intención de obtener beneficios derivados de los bajos costes salariales (Mortimore 2000). El subsector textil ha resultado tan exitoso, explicado en buena medida por las inversiones externas, que México ha desplazado a China que tradicionalmente era el principal proveedor de EE.UU., CEPAL (1998).

II. 4. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES AL CAPÍTULO

Se ha podido apreciar que en cierta medida los flujos de IED tanto a sectores manufactureros, como al resto de actividades económicas, responden a los

⁵¹ Compaq, General Electric, IBM, entre otras.

⁵² Principalmente entre las empresas de mayor tamaño, Carrada (1998), Guzmán (1997), Sargent y Matthews (1997)

⁵³ Diario Cinco Días, 24 enero de 2002.

cambios en el marco que la regula, sistemas legales más flexibles, así como las privatizaciones y la creación de bloques comerciales. Ahora también se ha observado que este proceso es largo. No basta las reformas económicas, el cambio de orientación en las políticas comerciales y de inversiones externas, para que la IED se localice en ese nuevo entorno. Se requiere, por tanto, continuidad y profundización en las políticas para que las reformas económicas sean creíbles y resulten atractivas para el inversionista externo (Ibarra 1995).

En algunos sectores, por otro lado, el mercado mexicano por sí mismo es lo bastante interesante para ser explotado como puede ser el caso más claro de la industria de alimentos. Existen además otros factores que explican la atracción de la IED a los distintos destinos, como el programa mexicano de la maquila (que se analiza empíricamente más adelante en el caso regional) que otorga ventajas a las empresas que se localicen en el territorio de México, tanto por los costes bajos, la cercanía a mercados de gran tamaño, la existencia de mano de obra especializada y prácticas comerciales que permiten el eficaz comercio de bienes terminados e insumos para la producción.

Se ha comentado hasta ahora que la IED en México se concentra principalmente en el sector manufacturero, dentro del cual su distribución es relativamente más homogénea que, por ejemplo, en el caso de los servicios donde claramente los financieros son los grandes receptores. Asimismo parece ser que el comportamiento de la IED en México está orientado a satisfacer tanto el mercado mexicano como la búsqueda de la eficiencia en los sistemas productivos de los agentes encargados de efectuarla, las empresas

transnacionales. Pero esa búsqueda de eficiencia no podría haberse efectuado en el vacío, requería de un entorno donde sus prácticas productivas pudieran efectuarse, y las políticas mexicanas sobre comercio e inversiones extranjeras proporcionaron ese espacio.

Es así que las empresas en búsqueda de incrementar satisfacer su eficiencia al competir con otros países que pretenden abastecer el mercado norteamericano, y progresivamente los mercados con los que México tiene acceso preferente derivado de su red de tratados comerciales, busquen establecer operaciones en sitios cercanos a dicho mercado y se localicen en México, y en no pocos casos en la frontera misma.

La liberalización comercial, pues, facilita la separación de la producción del sitio donde se ha de consumir, permitiendo así que la ventaja geográfica juegue un papel más importante (Venables 1998). Sin embargo, el determinante clave de esta ventaja es el de permitir la interacción de una forma eficaz entre los agentes económicos (consumidores, proveedores, fuentes de tecnología e información); evidentemente, la localización de estos elementos no es fija sino endógena en la medida que nuevos centros de actividad económica pueden estar, y de hecho están, desarrollándose. Es decir, la ventaja geográfica, el espacio, es endógena: las empresas se quieren localizar en un centro de actividad y estos núcleos lo son pues en ellos están localizadas las empresas.⁵⁴

Es de esta forma que el desarrollo económico no toma la forma de la

⁵⁴ Los vínculos pueden generar la aglomeración de la actividad en unas cuantas localidades y la forma en que este comportamiento es sensible a los costos del comercio, de forma tal que la globalización puede ciertamente disparar la reubicación de la actividad (Krugman 1998).

convergencia lenta entre países, sino más bien de una rápida pero concentrada industrialización de consecuencias espaciales evidentes, lo que resulta especialmente cierto en espacios económicos integrados⁵⁵ y particularmente interesante de estudiar para las regiones interiores de los países, puesto que aunque sería de esperarse que los países se especializaran en sectores de baja intensidad tecnológica, como sería en el caso de un país periférico, para las regiones la especialización no tiene por que coincidir necesariamente con las de dicho país. Los aspectos regionales de la localización de la IED, sin embargo, se tratan más extensamente en el capítulo cuatro, mientras que en el capítulo tres se hace lo propio para los flujos totales de IED hacia México.

⁵⁵ Fernández y Myro (1995).