

Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México

El notable incremento durante los años noventa de la inversión extranjera directa realizado por empresas transnacionales, ha dado lugar a importantes relocalizaciones de las que se benefició México, debido al entorno favorable generado por las reformas económicas liberalizadoras aprobadas. Destacan las inversiones realizadas en la industria del automóvil-vehículos a motor y en la *maquiladora* de exportación, que han constituido una plataforma exportadora hacia Estados Unidos. Este artículo estudia la trayectoria de estas industrias, y muestra cómo la ausencia de una base endógena así como la creciente competencia internacional, crean las condiciones para nuevas relocalizaciones, pero esta vez desde México hacia otros países. Asimismo, se analiza la escasa interacción entre financiación internacional, formación de capital, crecimiento de las exportaciones manufactureras y desarrollo económico.

Laurogeita hamarretako urteetan enpresa transnationalek egin zuten zuzeneko inbertsio atzeritarren gorakada nabarmenak enpresa askoren lekualdatzea eragin zuen, ekonomia erreformek horretarako sortu zuten aldeko ingurunearen ondorioz. Azpimarratzekoak dira esportaziorako automobilgintzan eta ehungintzan egindako inbertsioak, AEBetara zuzendutako plataforma esportatzaile bat sortuz. Artikulu honek industria horien ibilbidea aztertu du, erakutsiz nola oinarri endogeno bat ez egoteak eta nazioarteko lehia estuak enpresa gehiago lekuz aldatzeko baldintzak sortzen dituzten, baina oraingoan beste herrialde batzuetara. Halaber, nazioarteko finantzazioaren, kapital eraketaren, esportazio manufakturagileen hazkundearen eta ekonomia garapenaren artean dagoen lotura txikia aztertu da.

The remarkable FDI ascent carried out during the years ninety by TNCs, developed important industrial outsourcing, due to the favorable environment generated by the economic reforms. Highlight the investments carried out in automotive industry and in export assembly plant, creating an exporter platform to USA. This article study the trajectory in these industries, showing as the absence of an endogenous base as well as the wide international competition, create the conditions to restart the outsourcing process but this time toward other countries. Also, it analyzes the scarce interaction reached among international financing, capital formation, manufactures exports growth and economic performance.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. IED, mercado interno y plataforma de exportación de manufacturas
 3. Reformas económicas y fomento a la IED
 4. Plataforma manufacturera exportadora: industria del automóvil y equipos y aparatos eléctricos y electrónicos
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: empresa *maquiladora*, tratado comercial, enlaces productivos, plataforma exportadora.

N.º de clasificación JEL: F, O.

1. INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa (IED) impulsada por la liberalización de los mercados financieros y de los controles de cambio, la revolución de las tecnologías de información y comunicación (TIC) y especialmente Internet y el incremento de la competencia a escala mundial, experimentó en México un crecimiento continuo en la década de los noventa hasta alcanzar en el año 2000 un nivel sin precedentes.

Algunas grandes empresas transnacionales (ETN) de los países desarrollados han desplazado parte de sus activos hacia determinados países en desarrollo y economías en transición. En otros casos han firmado acuerdos para que empresas de esos países realicen parte del proceso de producción de determinados bienes. La relocalización tiene como destino principal algunos países y zonas de Asia Meridional y en menor medida algunos países de América Latina. De ahí que se afirme que la economía mundial muestra un patrón de crecimiento basado en la demanda externa vía crecimiento de la actividad exportadora (UNCTAD, 2004a: 6).

Este proceso se inició en los años ochenta con las reformas económicas emprendidas

¹ Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México. Correo electrónico: gvb@xanum.uam.mx

² Posgrado de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México. Correo electrónico: correa@servidor.unam.mx

en los países en desarrollo que impulsaron la liberalización de su comercio internacional. A lo largo de esos primeros años el comercio mundial alcanzó un notable crecimiento y la IED un fuerte dinamismo. Sin embargo, es en los años noventa, y primeros años del presente siglo, cuando la IED se convierte en el vehículo de la ampliación de dicho comercio, de manera que la relocalización explica una parte sustantiva del crecimiento del comercio mundial de los últimos años³.

La economía mexicana también se abrió rápidamente al comercio internacional. Esta apertura comenzó (Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 1992: 250-254) con una rebaja de los aranceles a las importaciones en 1983 y con la drástica reducción del número de productos sujeto a licencia de importación en 1984; prosiguió con la desaparición de subsidios y la eliminación de las restricciones a la IED y culminó con la adopción de diversas medidas que liberalizaban la cuenta de capitales de la balanza de pagos y reducían al mínimo los aranceles aplicados a las importaciones. Como parte de esta transformación se negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en enero de 1994.

Estos cambios en la política económica crearon las condiciones para el incremento de las exportaciones manufactureras, de forma que la liberalización del comercio exterior y de los movimientos de

capital se convirtieron en palanca fundamental del proceso de transición económica en México. En los últimos veinte años los distintos gobiernos han dado, invariablemente, a la inversión privada y en particular a la IED un papel preeminente y tratamiento preferente, considerando que es indispensable contar con recursos externos para el crecimiento económico, dado que México es un país con abundancia de mano de obra y escasez de capital. Es este el contexto en el que debe examinarse la relocalización de inversiones que algunas ETN han venido realizando hacia México.

En este trabajo se analizan, los flujos de entrada de IED a México durante los años noventa y su notable crecimiento, en particular, durante la segunda parte de la década y hasta 2001. Este incremento motivó, no solamente el acelerado cambio en la composición de las exportaciones, que se han orientado hacia las manufacturas, sino también, el creciente peso del sector exterior y el fuerte aumento del grado de apertura de la economía. Sin embargo, el estudio de la realidad económica nos dice que se ha creado una plataforma exportadora concentrada en pocas actividades de la industria manufacturera resultantes de las inversiones realizadas por algunas ETN, en particular en la industria del automóvil⁴ y en la de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos. En este trabajo se sostiene que el proceso de relocalización de inversiones protagonizado por un reducido grupo de ETN se explica fundamental-

³ «Los países en desarrollo y los países en transición han jugado un papel más importante en la expansión del comercio mundial como no lo habían hecho antes. En 2002 y 2003 les correspondió alrededor de las tres cuartas partes del incremento del volumen de las exportaciones y el 60% del incremento del volumen de las importaciones» (UNCTAD, 2004a: 6)

⁴ El sector del automóvil, la «industria automotriz» incluye automóviles, camiones ligeros y pesados, tractocamiones y autobuses, además de la industria auxiliar y de fabricación de componentes.

mente por las expectativas de aprobación del TLCAN.

Sin embargo, esta plataforma exportadora tiene una limitada base endógena. En su conjunto esta dinámica exportadora no cuenta con encadenamientos productivos nacionales relevantes; su crecimiento está casi completamente desvinculado del funcionamiento del mercado interior; en un gran número de empresas no se utilizan insumos producidos en México ni se establecen otros vínculos que permitan difundir tecnología; e incluso, una parte importante de los productos que las empresas de estas ramas venden en México son importados. La permanencia de algunas de estas grandes compañías está determinada por el tratamiento fiscal que reciben en Estados Unidos algunos de los insumos y productos sectoriales procedentes de México, y, por el establecimiento de acuerdos comerciales, dado que la participación de la economía mexicana en la elaboración de estos bienes, (como es el caso de la confección de ropa), se reduce a la aportación de mano de obra y al consumo de energía y otros servicios en la planta respectiva. La relocalización de algunas inversiones con el fin de crear una importante capacidad de exportación de manufacturas explica gran parte del ingreso de IED en México durante los años noventa. No obstante, se trata de una relocalización que adopta la forma de «enclave» y por ello no genera los enlaces necesarios para conciliar altos niveles de crecimiento con aumento de la capacidad de exportación manufacturera. Como se muestra en este trabajo está emergiendo una tendencia a nuevas relocalizaciones pero esta vez desde México hacia otros países, es decir, el fenómeno conocido en Europa como deslocalización.

2. IED, MERCADO INTERNO Y PLATAFORMA DE EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS

Como en el caso de otros países de América Latina, en los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de la década de los setenta la IED fue una de las fuentes de la formación de capital en México. El volumen acumulado de IED al finalizar el año de 1980 era de 8.459 millones de dólares, de la que más del 65% provenía de Estados Unidos y el 75% se concentraba en la industria manufacturera. Durante aquellos años, la presencia de empresas extranjeras en algunas actividades manufactureras, por ejemplo: automóvil, química farmacéutica, productos químicos industriales, aparatos eléctricos, equipo de oficina y tabaco (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976) adquirió cierta importancia. En los años setenta al mismo tiempo que las inversiones extranjeras realizadas en la industria de bienes de capital (que incluían la participación del capital privado nacional y de bancos de desarrollo) aumentaban también se multiplicaron las operaciones de compra de activos o de empresas con participación extranjera por inversores nacionales. Este proceso, conocido como la «mexicanización» de empresas extranjeras, fue impulsado por modificaciones legales como la Ley de 1973 para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera y la transferencia de tecnología (Vidal, 2002).

En todos los casos, las diversas empresas tenían por objeto abastecer la demanda del mercado interno y el peso de las exportaciones manufactureras era menor o inexistente. Las ETN consumían materias primas y bienes intermedios producidos

en el país e incluso se habían establecido regulaciones e incentivos para aumentar el componente nacional en los diversos productos, por ejemplo en la industria del automóvil-vehículos a motor. En la primera parte de los años ochenta no se modificó la situación, de manera que en el año de 1980 las exportaciones manufactureras representaron el 19,5% de las exportaciones totales, mientras que en 1985, después de tres años en declive, alcanzaban el 23,3% (NAFINSA, 1988:387).

La emergencia de una industria manufacturera con capacidad exportadora se produce después de iniciada la apertura comercial, cuando coincide el mayor nivel de los flujos anuales de IED hacia México y la aplicación más flexible de la ley sobre inversión extranjera. En el periodo de 1984 a 1987 el ingreso anual promedio de IED fue de 2.365 millones de dólares, con lo que para 1987 el saldo acumulado es más del doble del alcanzado en 1980. En los años siguientes, como se observa en el gráfico n.º 1, las cifras aumentan fuertemente (se destacan los volúmenes alcanzados de 1996 al 2001).

De 1988 a 1990 el ingreso medio anual es de 3.126 millones de dólares, cifra muy superior a los ingresos anuales desde los años de 1950 hasta 1980 (NAFINSA, 1981: 330-333). En los años de 1991 a 1993 se incrementa nuevamente a 4 mil millones de dólares anuales. Hasta el año de 1993 —con la anterior metodología de cálculo— la IED acumulada en México era de 42.374,8 millones de dólares. De 1994 a 1997 el ingreso promedio anual es de 12.235,7 millones de dólares, mientras que en los siguientes cuatro años alcanza el mayor promedio hasta la fecha, con ingresos anuales de 17.244 millones de dólares⁵. La entrada de IED desde 1994 a

2003 asciende a 143 mil millones de dólares, que equivalen a más de cinco veces la ingresada en los años de 1987 a 1993 y a más de siete veces lo acumulado hasta el año de 1986.

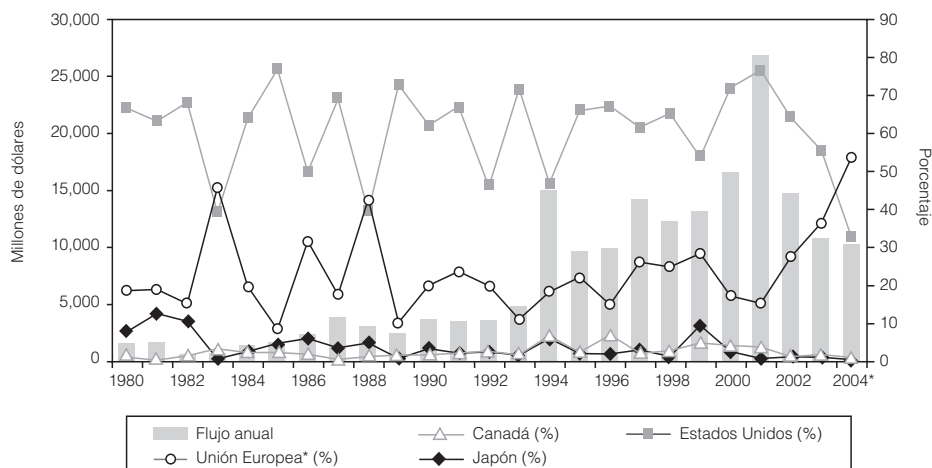
Además del notable incremento, los ingresos de IED a partir de 1987 dan cuenta de un nuevo comportamiento pues una parte importante de ella la realizan ETN de la industria del automóvil, otra parte se refieren a importaciones de activo fijo efectuadas por empresas *maquiladoras*⁶ con inversión extranjera y otra cantidad relevante es realizada por ETN con matriz en Estados Unidos o en algunos países europeos para adquirir empresas, destacando servicios financieros y comercio.

En el periodo de 1989 a 1996 las cinco mayores empresas de la industria del automóvil, establecidas en el país desde hace muchos años, realizan importantes inversiones —véase cuadro n.º 1—, que suponen el 16% del total de la IED que ingresó al país en esos años. Es a partir de estas inversiones que las ETN citadas desarrollan una importante capacidad exportadora. El peso específico de estas inversiones en el total de la IED es incomparable y puede afirmarse que no existe otro grupo de empresas en ningún sector que haya tenido un comportamiento semejante. Estas empresas decidieron trasladar la producción de algunos de sus modelos a México con la vista puesta en el futuro mercado integrado de América del Norte. Se trata de un caso de relocali-

⁵ De acuerdo con la nueva metodología de cálculo y con base en cifras de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

⁶ La *maquila* o actividad *maquiladora* consiste en actividades elementales de montaje y ensamblaje de componentes importados

Gráfico n.º 1
México: Flujo anual de IED por áreas económicas, 1980-2004
 (millones de dólares y porcentajes)



Años	Flujo anual	Estados Unidos (%)	Canadá (%)	Unión Europea* (%)	Japón (%)
1980	1.623	66,47	1,08	18,52	7,59
1981	1.701	63,02	0,31	18,79	12,47
1982	627	68,01	1,29	15,07	10,44
1983	684	38,99	3,23	45,63	0,56
1984	1.430	63,79	2,27	19,50	2,49
1985	1.729	76,74	2,02	8,25	4,59
1986	2.424	49,76	1,67	31,43	5,87
1987	3.877	68,85	0,50	17,39	3,43
1988	3.157	39,33	1,07	42,49	4,71
1989	2.500	72,56	1,50	10,05	0,63
1990	3.722	62,00	1,50	19,83	3,25
1991	3.565	66,94	2,08	23,52	2,06
1992	3.600	45,89	2,46	19,74	2,41
1993	4.901	71,49	1,51	10,94	1,50
1994	15.065	46,73	6,95	18,15	5,92
1995	9.660	65,79	2,04	22,07	1,87
1996	9.987	66,97	7,00	14,77	1,86
1997	14.231	61,42	1,97	26,02	2,89

Nota: Eje y millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

* Cifras a junio 2004.

Nota: Para los años 1980-1993, la Unión Europea se consideró a Gran Bretaña, Alemania, Francia, España, Suecia, Holanda e Italia.

Años	Flujo anual	Estados Unidos (%)	Canadá (%)	Unión Europea*	Japón (%)
1998	12.346	65,08	2,51	24,71	1,20
1999	13.190	53,56	4,73	28,23	9,35
2000	16.598	71,85	4,01	17,05	2,51
2001	26.843	76,53	3,73	15,11	0,66
2002	14.775	63,86	1,34	27,33	1,02
2003	10.783	55,43	1,62	36,27	0,94
2004*	10.292	32,49	1,10	53,59	0,37

Nota: Eje y millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

* Cifras a junio 2004.

Nota: Para los años 1980-1993, la Unión Europea se consideró a Gran Bretaña, Alemania, Francia, España, Suecia, Holanda e Italia.

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Banco de Información Económica, Inversión Extranjera Directa, Saldos Históricos, para los años 1980-1993, en www.inegi.gob.mx. Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Informe Estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Anexo Cuadros Estadísticos, junio 2004, para los datos 1994-2004, en www.economia.gob.mx, septiembre 2004.

zación cuyo objeto es el ensamblaje de algunos modelos de autos y la fabricación de algunos componentes (motores especialmente) para vehículos que se montan finalmente en Estados Unidos. En el periodo de 1997 a 2002 el ingreso de inversión extranjera en la industria del automóvil ascendió a 8,4 mil millones de dólares, que equivale al 9,1% del total de la entrada de IED ese periodo.

Por su parte, la industria *maquiladora* de exportación, explica otra parte de los flujos de IED, pues sus importaciones en activos fijos⁷ de 1994 a 2003 suman 19,4 mil millones de dólares, el 13,5% del total de los flujos en el periodo. Como en el caso de las empresas de la industria del automóvil que llevan décadas operando

en México, la *maquila* de exportación surgió en los años sesenta, antes de la apertura comercial que se produjo en los años ochenta⁸. En el origen, su principal propósito fue la creación de empleo en la zona franca fronteriza⁹, pero fue después de la crisis de la deuda de 1982 cuando la capacidad para generar divisas de las exportaciones de *maquila* y los beneficios privados y públicos que produce se convierten en argumentos para apoyar su crecimiento (Gerber, 1999: 788).

⁸ El programa para el desarrollo de la industria maquiladora de exportación se creó en el año 1965, cuando se estableció el Programa de Industrialización Fronteriza que incluyó el Decreto para el Desarrollo y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación

⁹ En esos años el programa de empleo temporal de mexicanos en Estados Unidos, conocido como Programa Bracero, había sido suprimido; sin embargo, el flujo de emigrantes a la línea fronteriza con Estados Unidos era creciente, y existían grandes cantidades de desempleados, principalmente expulsados del sector agropecuario

⁷ Las estadísticas de IED en la *maquila* mexicana se corresponden con el valor de las importaciones temporales de activo fijo y maquinaria procedentes de la empresa matriz extranjera.

Cuadro n.º 1
**Inversión anual de las principales empresas
 de la industria del automóvil en México**
 (millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Chrysler	49	45	52	230	332	392	490	409	1.999
Ford	142	69	167	441	297	124	229	114	1.583
General Motors	131	29	49	87	235	631	888	227	2.277
Nissan	0	76	302	317	242	154	164	89	1.344
Volkswagen	38	91	305	273	100	61	66	251	1.185
Total	360	310	875	1.348	1.217	1.363	1.837	1.090	8.400

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 1998 p. 258.

La industria *maquiladora* de exportación se beneficia de la zona de libre comercio que establece México en la frontera con Estados Unidos, en tanto que las leyes de este último país permiten la exportación temporal de componentes y manufacturas con fines de reimportación sin estar sometida a gravámenes. Como destaca el BID, «las *maquiladoras* constituyen una variante mexicana de la zona de libre comercio... donde el comercio se hallaba libre de aranceles y barreras no arancelarias» (BID, 1992: 252).

Lentamente la industria *maquiladora* de exportación empezó a cambiar la composición de las exportaciones mexicanas, desde productos agrícolas y ganaderos hacia manufacturas (Reynolds, 1996: 677). Un año después de aprobado el Programa de Industrialización Fronteriza (1965), existían doce plantas, en 1969 eran 108 y en 1979 su número se elevaba a 540.

En la medida en que se intensifica la reforma económica iniciada en los años ochenta la *maquila* fue creciendo, empezaron a operar plantas intensivas en capital y diversificándose las actividades. Se mantiene el régimen fiscal de excepción y se estrecha —como se expone más adelante— la relación con la economía de Estados Unidos. En 1989, se llegó a 1.660 establecimientos (García Zamora, 2001: 128). De 1989 y hasta el año 2001 hay un aumento sostenido en el número de plantas que se instalan, alcanzando en ese año un total de 3.630 establecimientos. En los años siguientes disminuye el número de las empresas *maquiladoras* de exportación, hasta llegar a 2.801 establecimientos, último dato disponible.

Otra parte sustantiva del crecimiento de los flujos de IED, especialmente desde 1996, se explica por la compra de empresas o activos que están operando. De

1998 a 2001, las operaciones de fusión y adquisición transfronterizas realizadas por ETN en México suman 46 mil millones de dólares (OCDE, 2002: 11), cifra que representa el 67,3% del ingreso de IED en el periodo. Desde que comenzaron en la segunda mitad de los noventa estas operaciones no se han interrumpido. Tan solo en el primer semestre del año 2002 supusieron 3,9 mil millones de dólares. Puede estimarse que por lo menos un 40% de la IED desde 1994 hasta hoy se destina a la adquisición de empresas que están en funcionamiento. Como en el caso de servicios bancarios y fondos de pensiones, la adquisición de empresas de distribución comercial, de la industria alimenticia y de bebidas y otras de manufacturas, se realizan para obtener cuotas y posiciones relevantes en el mercado interno mexicano. Son operaciones que se inscriben en una estrategia de internacionalización y, en muchos casos, inversiones necesarias para consolidar al grupo y defenderse de la posible adquisición por parte de un competidor. Un ejemplo son los consorcios financieros que realizaron cuantiosas inversiones en América Latina a finales de los noventa, de manera que sus filiales inician la presente década con una participación de mercado por sus activos, superior o cercana al 60% en Argentina, Chile, Perú y Venezuela; mientras en México es del 90% y en Brasil del 48% (CEPAL, 2002).

Así, a pesar de que las operaciones de relocalización se concentran en unas pocas actividades manufactureras, gran parte de la IED que ingresa a México tiene otros destinos. A diferencia del año de 1980, cuando el 75% de la IED acumulada en México se localiza en la industria manufacturera; en el periodo de 1994 a junio de 2004 la distribución es la siguiente:

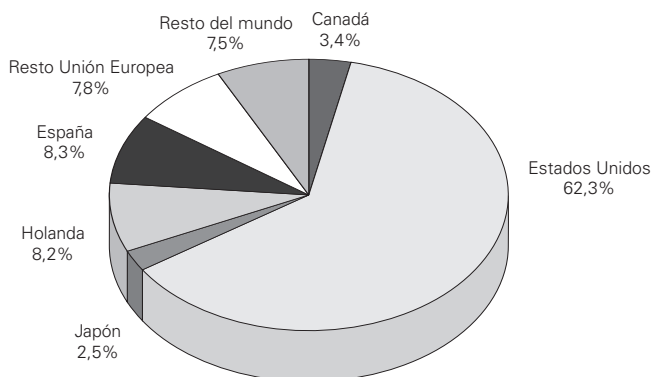
te: manufactura, 48,6%; servicios financieros, 25,8%; comercio, 10,1%; otros servicios, 7,6%; comunicaciones, 5,1%.

El crecimiento particularmente notable de la IED entre 1994 a 2001 y la drástica caída que se inicia en 2002 se ve en el gráfico n.º 1, en el que también se aprecia el predominio de la IED procedente de Estados Unidos. En el periodo que va de 1994 a junio de 2004, Estados Unidos, España y Holanda son los principales inversores y en conjunto explican casi el 80% de la IED que recibió México (véase gráfico n.º 2).

La apertura de la economía, el crecimiento de las exportaciones manufactureras, la firma y entrada en vigor de múltiples acuerdos de libre comercio y el establecimiento de otros medios de liberalización comercial lejos de disminuir la relación con Estados Unidos, por el contrario la han estrechado. Las inversiones de España y Holanda están centradas en actividades específicas, en un caso destaca el sistema financiero; y, en el otro, además del sistema financiero, algunas actividades manufactureras. Son inversiones cuyo fin es conseguir cuotas del mercado interno pero también aprovechar las crecientes relaciones económicas de México con Estados Unidos. Por ejemplo, la venta del 24,9% del capital del grupo financiero Santander-Serfin por parte del Santander Central Hispano al estadounidense Bank of America tuvo el objetivo estratégico de contar con un socio que permitiera una mayor participación en la captación de las remesas que los trabajadores mexicanos en Estados Unidos envían a sus familias. El anuncio en septiembre de 2004 de la adquisición del Laredo National Bancshares (LNB) por el BBVA que se integrará con el Valley Bank y con Bancomer Transfer Service (BTS) también tiene el objetivo

Gráfico n.º 2

México: IED acumulada por país de origen, 1994-2004
(porcentaje del total)



* Cifras acumuladas a junio 2004.

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Informe Estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Anexo Cuadros Estadísticos, junio 2004, en www.economia.gob.mx, septiembre 2004.

de fortalecer las operaciones en el mercado de remesas y en la prestación de servicios financieros a mexicanos en Estados Unidos¹⁰.

La magnitud de este proceso de integración también se expresa en el origen de las importaciones de activo fijo realizadas por las empresas *maquiladoras*. Entre 1994 y marzo de 2004 el 88,2% pro-

cede de Estados Unidos, le sigue Japón (2,3%), Corea del Sur (1,8%) y Holanda (1,8%). Este tipo de IED, que tiene en cuenta su finalidad, se destaca en el comportamiento de las exportaciones de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos. Es decir, son inversiones que se realizan en México considerando la progresiva integración con la economía de Estados Unidos y Canadá y su fuerte potencial.

¹⁰ Durante 2004, el banco BBVA ha invertido en América del Norte la cantidad de 4.120 millones de dólares para adquirir el 41% del capital de BBVA Bancomer, 375 millones por la mayor hipotecaria de México, Sociedad Hipotecaria Nacional y 16,7 millones de dólares por tener el control total del Valley Bank en California. Sumados a la operación de adquisición de LNB por 850 millones de dólares, son 5.362 millones de dólares. Con BTS, BBVA controla, según estimaciones, el 40% de las remesas entre Estados Unidos y México.

3. REFORMAS ECONÓMICAS Y FOMENTO DE LA IED

La ley de 1973 que regulaba las operaciones de IED en México no fue modificada durante los primeros años de la apertura económica. El cambio en la política

económica (inspirado en el Consenso de Washington) en el ámbito de la IED que tuvo lugar desde el año de 1983 hasta 1993 se hizo por medio de modificaciones en reglamentos, decisiones de las autoridades respectivas y una aplicación flexible de la ley vigente. Entre las medidas llevadas a cabo se encuentra las siguientes:

- Se promulgaron nuevos decretos por parte de la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE) en 1984, que permitieron aumentar el límite del 49% de la propiedad del capital en manos de IED.
- Se autorizó en 1984 la instalación de empresas con capital mayoritario o totalmente extranjero en actividades exportadoras, intensivas en capital o de alta tecnología.
- Se estableció en 1989 un nuevo reglamento de la ley para permitir la tenencia del 100% del capital de la empresa por los inversionistas extranjeros, a excepción de algunos sectores restringidos y cumpliendo con algunas regulaciones en materia operativa y ubicación geográfica¹¹.

Una vez aprobado el TLCAN, que incluye un amplio capítulo sobre inversiones y diversas reglas de origen¹² que regulan las operaciones de IED, se promulgó una nueva Ley de Inversiones Extranjeras que modificaba las regulaciones contenidas

en el TLCAN a la vez que eliminaba las restricciones a la IED en petroquímica secundaria, en componentes para automóvil y en la fabricación de autobuses, camiones e industria auxiliar de fabricación de piezas. En la petroquímica secundaria se incluyeron gran cantidad de actividades que años atrás formaban parte de la petroquímica básica y eran de exclusiva propiedad del Estado, por lo que la apertura a la IED en este sector fue muy amplia.

La proporción de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria se elevó al 91% y el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero (Clavijo y Valdivieso, 2000). No obstante, como sucedió con el TLCAN, la nueva ley sobre la IED en México no suprimió todas las restricciones para el ingreso de capital extranjero. Se establecieron actividades en las que era necesaria la autorización previa de la CNIE para que la participación del capital extranjero superase el 49%. Entre los sectores más importantes sujetos a esta restricción se incluyeron los siguientes: transporte marítimo, administración de terminales aéreas, telefonía móvil, perforación de pozos de petróleo y gas, agentes de seguro y educación.

La Ley de Instituciones de Crédito aprobada en 1989 permitió la transformación de los bancos (nacionalizados en 1982) en sociedades anónimas y su privatización, fijó un límite de participación extranjera del 30%, estableció las condiciones para asegurar que la banca fuera controlada por capitales del país e impulsó la creación de grupos financieros. Posteriormente, dichos límites fueron incorporados a las restricciones específicas para la participación del capital extranjero contenidas en los anexos del capítulo 14 del TLCAN. El propio

¹¹ En industrias como la del vidrio, el cemento, la celulosa, el hierro y el acero, se permitió hasta el 100% del capital social en manos del capital extranjero, previa autorización de la CNIE.

¹² Para que un producto pueda ser exportado exento de aranceles entre los países que conforman una unión aduanera o de libre comercio exige que un determinado porcentaje del valor añadido sea generado dentro de los países que forman dicha unión.

Tratado creó además diversas salvedades a favor de los propietarios de la banca, entre ellas las cuotas de mercado rígidas que protegen temporalmente de la competencia externa a los bancos que acababan de privatizarse. (Correa, 1995 y Armendáriz y Mijangos, 1995).

A partir de estos dos bloques normativos, el TLCAN y la nueva ley de inversiones extranjeras, se permite la participación del capital extranjero en las manufacturas y muchas otras actividades económicas, prácticamente sin exclusión. Solamente en contadas actividades, como la banca, subsistieron importantes salvaguardas, pero a raíz de la crisis financiera de 1994, fueron desapareciendo, en algunos casos a gran velocidad. En la regulación de la telefonía móvil la participación del capital extranjero admite la posibilidad de controlar la respectiva compañía, lo que ha dado lugar a la toma de control de dos de las mayores firmas por capitales europeos. En la administración de terminales aéreas, el método elegido fue la asociación, mientras que en la industria petrolera han sido los denominados contratos de servicios múltiples. Los ferrocarriles también se liberalizaron para permitir la participación plena del capital extranjero. En el sector servicios, la liberalización ha provocado el ingreso de capitales de algunos grupos financieros extranjeros a fin de comprar bancos, aseguradoras y sociedades de inversión.

Las leyes, reglamentos y la propia gestión en áreas de la administración pública o en empresas estatales como PEMEX permiten una amplia participación del capital extranjero, sin considerar el área geográfica de procedencia. En algunas actividades se mantienen las salvaguardas acordadas en el TLCAN.

Las reglas de origen pactadas para que ciertas actividades se beneficien de las reducciones arancelarias establecidas en el TLCAN, están dotadas de una especificidad que las hace difíciles de conciliar con la idea de libre comercio. En particular, se trata de los casos de la industria del automóvil, la de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y la textil. En la industria del automóvil se estableció una norma de origen particularmente severa, puesto que al menos el 62,5% del valor añadido¹³ calculado sobre la base del costo neto, debía generarse en los países pertenecientes al TLCAN¹⁴.

Como destacan diversos autores (Borja, 2001; CEPAL, 1998) había empresas que corrían el riesgo de quedar fuera del mercado estadounidense, como ocurría con empresas de la industria del automóvil

¹³ Y viceversa, como mucho, el resto del valor añadido, 37,5%, de los productos puede proceder de terceros países, no miembros de la unión aduanera o comercial, para que se beneficien de las reducciones arancelarias.

¹⁴ Además, para el caso de México se plantearon otros cambios, como la proporción de insumos de contenido nacional permitiendo que se contabilizaran las partes automotrices elaboradas en las *maquiladoras* de exportación. También se permitió la importación de vehículos automotores y se flexibilizaron los requisitos sobre la generación neta de divisas, considerándose su definitiva eliminación. Se dio un mayor acceso al mercado de Estados Unidos para las empresas que operaban en México reduciendo los niveles arancelarios en el caso de vehículos terminados de 2,7% en 1993 a un 0,6% en 1997 y de 1,7% a 0,6% en el de partes automotrices (CEPAL, 1998: 256). En el sector de la fabricación de televisores se estableció que algunas partes debían ser fabricadas en alguno de los tres países firmantes del tratado para beneficiarse del régimen arancelario, mientras que en la industria textil se fijó que el hilo o fibra con el que se inicia la elaboración de determinado artículo debía ser de origen norteamericano. Dado que se trata de reglas específicas, ha habido grupos de empresas más beneficiados que otros, constituyendo parte de lo que podemos denominar la normatividad específica del régimen de inversiones en la región de América del Norte.

con matriz en Europa y en Japón, y plantas establecidas en Canadá. Sin embargo el gobierno de este último país negoció para lograr que la regla de origen fuera menor (Mayer, 2001). Varias firmas asiáticas y algunas europeas de la industria eléctrica y electrónica debieron realizar inversiones en la zona de América del Norte o buscar proveedores del área¹⁵. En particular —como destaca Gerber (1999: 791-793)— una porción significativa de las inversiones de las empresas asiáticas durante los años noventa se realizó considerando las reglas de origen establecidas en el TLCAN y buscando no quedar fuera de los beneficios previstos.

4. PLATAFORMA MANUFACTURERA EXPORTADORA: INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL Y EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

Las reformas económicas adoptadas a lo largo de las últimas décadas junto con el TLCAN han sido decisivas para la transformación del modelo económico mexicano que ahora se sustenta básicamente en la dinámica del sector externo. Desde 1995 (año en que las exportaciones representaban el 25% del PIB y la suma de exportaciones e importaciones superaba el 50% del PIB) hasta el año 2000 hay un importante crecimiento de las exportaciones pero también hay un notable aumento de las importaciones (ver gráfico n.º 3). Sin

embargo, como sucedió durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones, las exportaciones del país tienden a ser menores que las importaciones. En los momentos de mayor crecimiento de las exportaciones, incluso esa brecha se ensancha, como puede verse en la gráfico n.º 3. El grado de apertura debe incorporar también el comercio exterior de la industria *maquiladora* de exportación, que mantiene su peso en torno a los 20 puntos del PIB. A pesar del cambio de modelo, las exportaciones continúan teniendo un alto contenido importado.

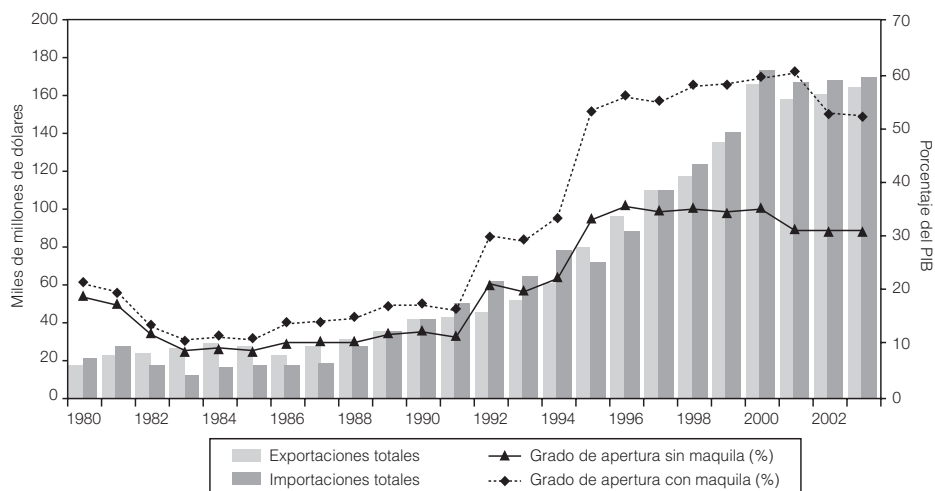
En la composición de las crecientes exportaciones manufactureras desde 1995, destaca la industria del automóvil —incluida la fabricación de componentes—, la de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y la de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. En conjunto representan desde el año de 1998 más del 60% del total de las exportaciones (gráfico n.º 4). Al mismo tiempo el estudio de las exportaciones pone de manifiesto el alto contenido de importaciones de las exportaciones (gráfico n.º 5).

La fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas es, en su mayor parte, industria *maquiladora*, que opera con maquinaria importada y con *inputs* intermedios importados en un 97% del total (Robertson y Hanson, 2003). En lo que respecta a la industria *maquiladora* del automóvil (dedicada principalmente a la fabricación de piezas y componentes y orientada a la exportación), el 96,7% de los *inputs* fue importado (INEGI, 2003, datos referidos a 2002). Las empresas de montaje y ensamblado de vehículos no sólo importan

¹⁵ En la industria del automóvil el objetivo del nuevo marco legal fue beneficiar a los que entonces eran los tres grandes productores de Estados Unidos: General Motors, Ford y Chrysler. En la industria eléctrica y electrónica también se generaron condiciones favorables a las ETN de ese país, que los productores asiáticos han debido de luchar para superar.

Gráfico n.º 3

México: Grado de apertura, exportaciones e importaciones, 1980-2003
(miles de millones de dólares y % s/ PIB)



	Exportaciones totales	Importaciones totales	Grado de apertura sin maquila (%)	Grado de apertura con maquila (%)
1980	18	21	18,7	21,0
1981	23	27	17,3	19,4
1982	24	17	11,6	13,1
1983	26	12	8,6	10,4
1984	29	16	9,0	11,2
1985	27	18	8,6	10,7
1986	22	17	10,0	13,5
1987	28	19	10,2	14,0
1988	31	28	10,2	14,6
1989	35	35	11,6	16,8
1990	41	42	12,1	17,2
1991	43	50	11,3	16,1
1992	46	62	20,8	29,8
1993	52	65	19,6	29,1
1994	61	79	22,2	33,3
1995	80	72	33,1	53,1
1996	96	89	35,5	55,8
1997	110	110	34,6	54,9

Nota: Eje y miles de millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

	Exportaciones totales	Importaciones totales	Grado de apertura sin <i>maquila</i> (%)	Grado de apertura con <i>maquila</i> (%)
1998	118	125	35,0	57,7
1999	136	141	34,2	58,1
2000	166,4	174	34,8	59,3
2001	158,5	168,3	31,1	60,3
2002	161	169	30,8	52,6
2003	165,4	171	30,8	52,0

Nota: Eje y miles de millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Informe Anual, 2001 y 2002. INEGI, Banco de Información Económica, página electrónica, en www.inegi.gob.mx, 2004.

partes y componentes sino también automóviles fabricados en los EE.UU. para la venta en México. La cifra de sus ventas en México incluye una gran cantidad de vehículos importados.

En definitiva, el valor añadido de las empresas de las industrias manufactureras exportadoras, incluye un alto contenido importado, ya sea por formar parte de los productos finales que se reexportan o por ser directamente importado por las propias compañías para revender en el país. En este sentido, la plataforma exportadora, resultado de la relocalización que ha realizado un reducido grupo de ETN no tiene bases endógenas.

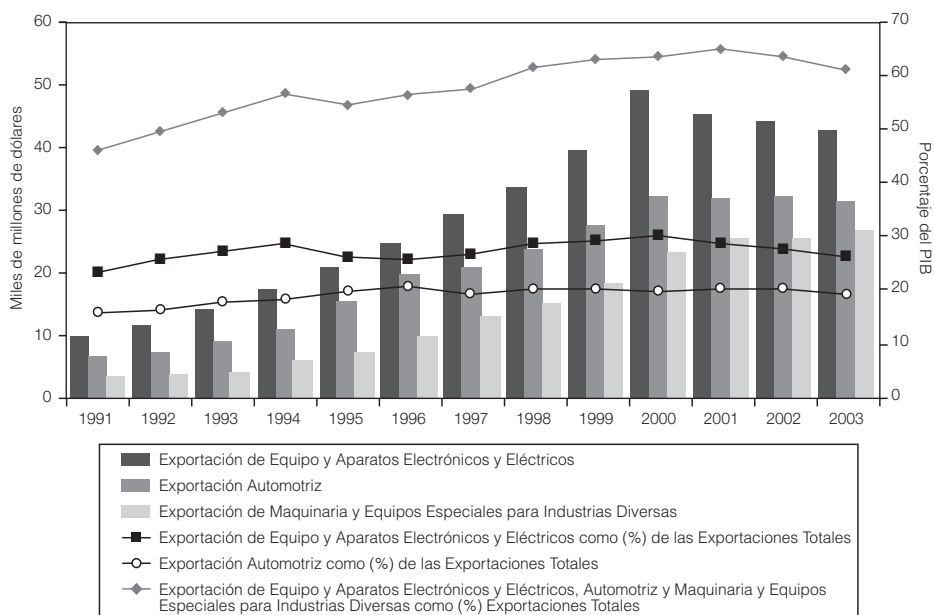
4.1. Vehículos automotores

Las inversiones realizadas desde finales de los años ochenta y durante los noventa ampliaron notablemente la capacidad de producción de las firmas automotrices que operan en México hasta el punto que en 1998 era el duodécimo productor en el mundo, con una capacidad muy cercana a la de Brasil. En 2000, México se sitúa

en el sitio número 9 por delante de Brasil, pero también de Italia y Reino Unido. La producción de la industria del automóvil (incluye automóviles, camiones ligeros y pesados, tractocamiones y autobuses) aumentó de 822 mil unidades en el año de 1990 a 1.890.000 en el 2000. En los años siguientes las cifras han disminuido hasta llegar a 1.540.565 unidades en 2003 (AMIA, 2004). Los cambios en la producción de vehículos automotores en México incluyen la incorporación de elementos del «sistema Toyota» y otras innovaciones que han elevado la producción media por empleado. En el periodo de 1970 a 1993 se estima que la producción media por empleado se incrementa de 12 a 18,8 vehículos. Y en el periodo de 1987 a 1996 el PIB real por persona ocupada se incrementó en la industria del automóvil final en 1,5 veces (CEPAL, 1998).

Sin embargo, hay que destacar que entre los mayores catorce productores en el mundo, México detenta el porcentaje de exportaciones más alto sobre el total de su producción. El crecimiento de los últimos años está dirigido al mercado externo: en 1990 se exportaba el 34% de la

Gráfico n.º 4
México: Volumen y estructura de las exportaciones manufactureras 1991-2003
 (miles de millones de dólares y porcentajes)



Años	Volumen de las exportaciones manufactureras (miles de millones de dólares de EE.UU.)			Estructura (porcentaje de las exportaciones totales manufactureras)		
	Exportación de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctricos	Exportación Automotriz	Exportación de Maquinaria y Equipos especiales para industrias diversas	Exportación de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctrico, Automotriz y Maquinaria y Equipos especiales para industrias diversas	Exportación de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctrico	Exportación Automotriz
1991	9,7	6,5	3,4	46,0	22,8	15,3
1992	11,7	7,4	3,7	49,3	25,4	15,9
1993	14,0	9,0	4,2	52,5	27,0	17,3
1994	17,3	10,9	6,0	56,1	28,4	17,8
1995	20,7	15,3	7,3	54,4	26,0	19,2
1996	24,6	19,7	9,8	56,3	25,6	20,5
1997	29,3	20,8	12,9	57,1	26,5	18,9

Nota: Eje y miles de millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

Años	Volumen de las exportaciones manufactureras (miles de millones de dólares de EE.UU.)			Estructura (porcentaje de las exportaciones totales manufactureras)		
	Exportación de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctricos	Exportación Automotriz	Exportación de Maquinaria y Equipos especiales para industrias diversas	Exportación de Equipo y Aparatos Eléctrico, Automotriz y Maquinaria y Equipos especiales para industrias diversas	Exportación de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctrico	Exportación Automotriz
1998	33,4	23,7	15,0	61,3	28,4	20,2
1999	39,5	27,5	18,4	62,6	29,0	20,1
2000	49,2	32,3	23,1	62,9	29,6	19,4
2001	45,3	31,8	25,3	64,6	28,6	20,0
2002	44,2	31,9	25,4	63,1	27,5	19,8
2003	42,6	31,3	26,7	60,9	25,8	18,9

Nota: Eje y miles de millones de dólares, segundo eje y porcentajes.

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Banco de Información Económica, Sector externo, información electrónica, en www.inegi.gob.mx, 2004.

producción total; en 1994 el 52,4%; mientras que en 1998 se exportó el 68,5% de la producción; en 2000 el 75,8% y en 2003 el 76% (Bancomext, 1999, Bancomext, 2001 y AMIA, 2004). Estas exportaciones tienen por destino casi absoluto el mercado norteamericano, seguido a gran distancia por Canadá: en 1997 del total de automóviles y camiones exportados el 81,4% fue a Estados Unidos y el 9,16% a Canadá; en 1999 las cifras fueron 84,2% y 7,74%; en 2000, el 83,7% y 10,3% y en 2002 las cifras son 85,1% y 9,8% respectivamente (INEGI, 2003).

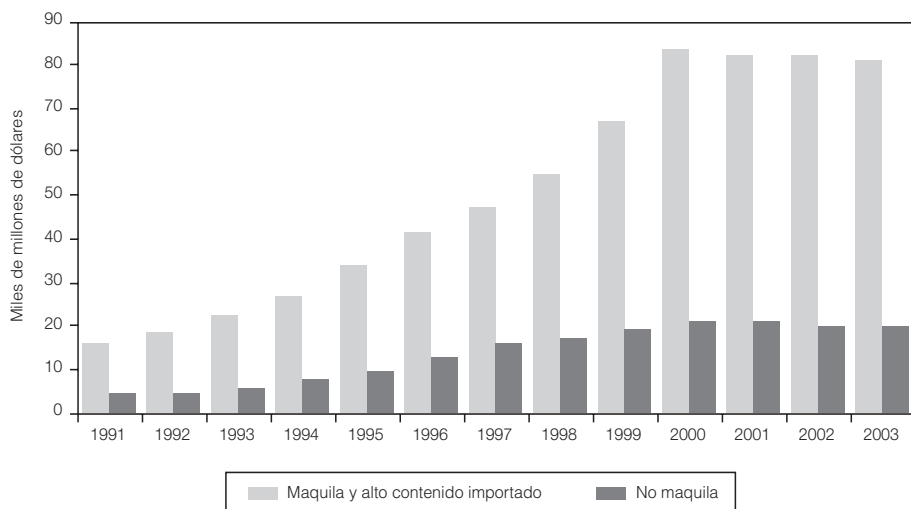
Así, incluso en los años en los que se reduce la exportación hacia Estados Unidos debido a la evolución de su ciclo económico, no hay cambios en las corrientes de comercio exterior. La multiplicación de acuerdos comerciales firmados por México tampoco ha alterado este comportamiento. En 2003 se exportó hacia América

del Norte el 94,6% del total y hasta agosto del 2004 el 93,6%. Incluso las ETN no estadounidenses con inversiones en México destinan la mayor parte de sus exportaciones hacia el norte del continente. Las europeas Renault-Nissan y Volkswagen venden en Estados Unidos alrededor del 75% de sus exportaciones; mientras que Daimler-Chrysler exporta toda su producción hacia Estados Unidos y Canadá. Cabe recordar que Daimler Benz y Renault se instalaron en México para tener una mayor presencia en América del Norte por medio de las adquisiciones de Chrysler y Nissan respectivamente.

Las empresas automotrices que trabajan en México ensamblan muy pocos modelos de vehículos, lo que revela que la producción local es parte de una división del trabajo establecida a partir de las condiciones del mercado de Estados Unidos. Por ello, también ha crecido el número

Gráfico n.º 5

**México: exportaciones maquiladoras
y con alto contenido importado*, 1991-2003**
(miles de millones de dólares)



Años	Maquila y alto contenido importado	No maquila
1991	15,8	3,9
1992	18,5	4,2
1993	21,8	5,4
1994	26,9	7,2
1995	33,9	9,4
1996	41,4	12,6
1997	47,3	15,7
1998	54,9	17,1
1999	66,6	18,8
2000	83,6	21,0
2001	81,8	20,6
2002	81,8	19,7
2003	81,0	19,7

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Banco de Información Económica, Sector Externo, información electrónica, en www.inegi.gob.mx, 2004.

* Incluye exportación de equipo y aparatos electrónicos y eléctricos y exportación automotriz, exportación de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas

ro de vehículos automotores importados que se venden en México. Las importaciones de vehículos que se autorizaron desde diciembre de 1989 hasta 1993, fueron de escasa importancia. En ese año la importación de vehículos alcanzó la cifra de 844,9 millones de dólares, mientras que en 2000 superó los 6.000 millones de dólares, lo que representa el 20% de las exportaciones de la industria del automóvil. Desde el punto de vista de unidades vendidas, hasta 1997 por lo menos las tres cuartas partes del mercado se satisfacen con vehículos automotores producidos en México. Pero en los años siguientes esta participación decrece de forma importante, de manera que para 2000 (cuando se alcanza el mayor número de unidades producidas) del total de ventas de coches en México el 48% era importado¹⁶.

4.2. **La industria auxiliar del automóvil: piezas y componentes automotrices**

La industria auxiliar del automóvil tiene un esquema de comercio exterior semejante al de la industria del automóvil terminal. En el año 2000 se exportó el 78% de la producción total y el destino principal fue Estados Unidos con el 76,9%, seguido de Canadá (4%) y Alemania (3,6%). México pasa de ser el tercer proveedor de piezas automotrices de Estados Unidos en 1990, a ser el primero en 2000, des-

plazando a Canadá y Japón (Bancomext, 2001: 12). En conjunto, Canadá y México proveen el 50% de los componentes importados por las empresas automotrices fabricantes en los Estados Unidos, lo que revela la regionalización del proceso productivo de la industria del automóvil. En el capítulo de motores, México cubre con sus exportaciones el 14,4% de las importaciones estadounidenses, mientras que Canadá satisface el 30,2% de las importaciones de motores norteamericanos. Los otros proveedores importantes son Japón y Alemania, que tras Canadá ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente. En componentes de motores entre México y Canadá se reparten proporcionalmente el 54% de esas importaciones estadounidenses, seguidos por Japón y más atrás Alemania.

Teniendo en cuenta las importaciones de bienes de equipo que deben realizar las empresas de ensamblaje, más las remesas de beneficios y dividendos al exterior de la IED, los pagos y *royalties* por usos de marcas y patentes y los intereses pagados a bancos e instituciones financieras del exterior por cuenta de las ETN de la industria del automóvil que operan en México, el aporte neto de divisas puede ser mínimo, a pesar de que se trata de la rama de actividad económica con mayor exportación.

4.3. **Aparatos eléctricos y electrónicos**

En la industria de fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos la gran mayoría de las exportaciones las realizan compañías *maquiladoras*. Como se destacó antes, trabajan con maquinaria importada y la casi totalidad de *inputs* son también importados. El origen princi-

¹⁶ En el año 2003 se importa el 62% de los vehículos vendidos, se incorporan nuevas marcas y una gran cantidad de modelos, y los productores estadounidenses siguen beneficiándose de los acuerdos comerciales que México ha firmado en años recientes. Una vez que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, la importación de cierto número de vehículos provenientes de esa zona no paga altos aranceles, siempre que su destino sea la venta final en México.

pal de estas importaciones son los Estados Unidos. En 2003, del total de las exportaciones en esta actividad, el 87% fue realizado por empresas *maquiladoras*. Como en el caso de la industria auxiliar del automóvil, las empresas *maquiladoras* de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos son en una buena parte propiedad de ETN. En la industria auxiliar del automóvil destacan Delphi y Lear, (la primera es la mayor y la segunda una de las mayores ETN del sector), ambas con matriz en Estados Unidos; en equipos y aparatos eléctricos y electrónicos hay una amplia diversidad de fabricantes, entre otras las siguientes: Philips, Siemens, Sony, Matsushita Electric, Sumitomo Wiring, San-yo, Canon, Hitachi, Samsung, Daewoo, Nortel, Thomson Consumer (RCA), Motorola, IBM, Lucent Technologies, General Instruments y Seagate.

Estas firmas, al igual que ocurre con la industria *maquiladora* producen para el mercado de Estados Unidos. En el caso de la industria eléctrica y electrónica destacan las exportaciones de equipo de comunicaciones, equipo de audio y vídeo, equipo eléctrico y sus partes, aparatos del hogar e instrumentos de control. En varios de estos grupos México es el principal proveedor extranjero para Estados Unidos o se encuentra entre los dos mayores. Sin embargo, como destacan diversos estudios recientes, México va perdiendo gradualmente posiciones ante la aparición de nuevos competidores como China. Por ejemplo, en radios, televisiones y otros equipos de comunicaciones México suministraba en 1998 el 26 % de las importaciones estadounidenses y en 2003 ese porcentaje se reduce al 17,9%; en equipos de audio y vídeo las cifras son 31,9% y 20,7% respectivamente.

Además del desplazamiento relativo en algunas actividades existe una disminución del número de establecimientos y del total de trabajadores contratados desde el año 2002, hecho que se produce no sólo en empresas de la industria eléctrica y electrónica, sino también en la de productos químicos, otras industrias manufactureras y, en particular, en la industria textil

La cuestión clave es que el propio sistema bajo el que trabaja la *maquila* permite rápidos desplazamientos adaptándose al ritmo de crecimiento de la economía de Estados Unidos, pero también a las disposiciones legales vigentes y a la evolución de algunos costos como el salario. Precisamente, una modificación en la política comercial de Estados Unidos que amplió la Caribbean Basin Trade Partnership en el año 2000 para incluir textiles y ropa y lograr que Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador tengan el mismo trato que México para la exportación de ropa, ha impulsado el traslado de este tipo de empresas *maquiladoras* hacia esa zona. Esta es una causa ajena al ciclo económico de Estados Unidos e implica cambios radicales en la composición sectorial de esta industria (Gerber y Mundra, 2003).

Los datos sobre la evolución de la industria eléctrica y electrónica permiten plantear la hipótesis de que existe en algunas actividades de la *maquila* de exportación un desplazamiento estructural. Berges (2003) afirma que esto ocurre en telefonía móvil, *notebooks*, *modems* y otros bienes electrónicos de menor valor añadido. En la industria del automóvil, hay por lo menos dos elementos fundamentales relativos a la innovación tecnológica en los ámbitos de la organización

Cuadro n.º 2

Estados Unidos: Importación de productos seleccionados por país de origen
(miles de millones de dólares)

	1998	2003	Crecimiento 98-03 (en %)	Peso relativo, año 2003 (en %)
Total	907,0	1305,3	30,5	100
Canada	174,0	227,7	23,6	17,4
México	93,0	139,7	33,4	10,7
China	71,0	163,3	56,5	12,5
Japón	121,0	121,2	0,2	9,3
Otros	448,0	653,5	31,4	50,1
Equipo eléctrico y sus componentes	19,4	24,8	21,8	100
México	5,7	7,9	27,9	31,7
Japón	2,6	3,0	15,1	12,1
China	2,7	3,4	20,9	13,7
Alemania	1,2	2,0	40,4	7,9
Canada	2,2	2,2	1,0	9,0
Otros	5,1	6,4	19,6	25,6
Equipo de Comunicaciones	14,9	30,8	51,6	100
Corea	0,9	6,1	85,5	19,7
México	3,1	6,0	49,1	19,5
China	1,9	6,0	67,5	19,4
Malaisia	0,7	2,6	74,1	8,4
Canada	2,7	1,8	-54,2	5,8
Otros	5,6	8,4	32,9	27,2
De los cuales son Radios, TVs y otros equipos de comunicación inalámbrica	7,6	21,2	64,2	100
Corea	0,8	5,9	86,4	27,8
México	2,0	3,8	47,4	17,9
China	0,4	3,3	87,9	15,6
Malaisia	0,2	1,5	86,7	7,1
Otros	4,2	6,7	37,3	31,6
Equipo de audio y vídeo	23,2	33,6	30,9	100
China	4,5	10,4	56,9	30,8
México	7,4	7,0	-6,0	20,7
Japón	4,9	6,7	27,4	20,0
Malaisia	2,4	2,8	11,4	8,2
Corea	0,6	1,7	63,7	5,2
Otros	3,4	5,1	32,3	15,1
Aparatos para el hogar	7,1	12,7	44,2	100
China	2,1	5,7	62,6	44,7
México	1,4	2,2	38,4	17,4
Canada	0,7	1,0	31,2	7,6
Corea	0,5	0,9	38,7	7,0
Alemania	0,4	0,7	47,1	5,6
Otros	2,0	2,2	10,5	17,7

Cuadro n.º 2 (continuación)

Estados Unidos: Importación de productos seleccionados por país de origen
(miles de millones de dólares)

	1998	2003	Crecimiento 98-03 (en %)	Peso relativo, año 2003 (en %)
Semiconductores y otros componentes electrónicos	69,3	57,8	-19,9	100
China	3,5	7,6	53,4	13,1
Malaisia	8,0	7,0	-13,6	12,2
Taiwan	7,5	6,3	-19,2	10,9
Japón	11,3	6,2	-81,7	10,7
México	5,5	5,5	0,7	9,5
Otros	33,5	25,2	-33,2	43,6
Instrumentos de control, medición y navegación	17,3	26,4	34,6	100
Japón	3,9	4,4	10,8	16,7
México	2,3	4,0	42,6	15,1
Alemania	2,1	3,5	38,5	13,1
Suiza	1,3	2,1	39,8	8,0
China	0,8	1,7	52,5	6,5
Otros	6,9	10,7	36,2	40,6
Equipo eléctrico y de iluminación	4,6	6,9	33,3	100
China	2,1	3,9	45,9	56,5
México	0,6	1,0	39,0	14,1
Canadá	0,3	0,4	19,5	5,4
Japón	0,2	0,2	-4,0	3,2
Alemania	0,1	0,2	28,7	2,9
Otros	1,2	1,2	0,3	17,9
Motores de vehículos	95,8	133,7	28,3	100
Canadá	37,4	40,4	7,4	30,2
Japón	25,9	33,4	22,5	24,9
Alemania	11,5	19,9	42,2	14,9
México	13,4	19,3	30,6	14,4
Corea	1,8	8,2	78,4	6,1
Otros	5,9	12,6	52,9	9,4
Partes de motores de vehículos	42,1	59,2	28,8	100
Canadá	12,3	15,9	22,5	26,9
Mexico	11,0	15,8	30,6	26,8
Japón	9,8	12,0	17,8	20,2
Alemania	2,3	4,4	46,9	7,4
China	0,5	1,8	74,5	3,1
Otros	6,2	9,2	33,2	15,6
Ropa	50,6	64,4	21,5	100
China	6,2	9,5	34,2	14,7
Mexico	6,3	6,7	6,1	10,4
Hong Kong	4,6	3,9	-18,2	6,1
Vietnam	0,0	2,5	99,0	3,9
Otros	33,4	41,8	20,2	64,9

Fuente: Elaboración propia.

empresarial y productiva que no favorecen la deslocalización, o sea, el traslado de la producción de México a otros países de la zona. Son el sistema de producción y almacenaje *just in time*, el peso y costo del transporte de vehículos y componentes y la capacitación en ingeniería requerida para ensamblar las piezas que llegan de distintos lugares y para integrar todo el proceso productivo.

4.4. Las perspectivas de la industria

En resumen, el crecimiento de la industria *maquiladora* de exportación difícilmente recuperará el nivel alcanzado en los años noventa. Sin duda la *maquila* textil ha perdido importancia y lo mismo puede ocurrir con algunos productos eléctricos y electrónicos por lo que el dinamismo de años previos en materia de creación de empleos no va a continuar necesariamente. Los enlaces productivos no se han creado, dado que las empresas que operan en México no son proveedores de esta industria. No hay ninguna cadena importante de productores que este vinculada a estas empresas y mucho menos que utilicen maquinaria fabricada en México. Incluso, las empresas que fabrican partes automotrices exportan la casi totalidad de su producción, aún cuando son proveedores de las ETN como Ford y General Motors. Por ejemplo, Delphi con cerca de 80 mil empleados en el año 2000 exportó el 94,5% de sus ventas. Mientras que Lear, con cerca de 40 mil empleados exportó cerca del 70% de sus ventas totales (Vidal, 2001: 147).

Las decisiones estratégicas en este campo difícilmente van a variar en los años venideros. Como en el caso de la indus-

tria del automóvil gran parte del comercio en estas actividades se realiza en el interior de la misma industria y es propiamente una relación intraempresa. Como se ha estimado en diversos estudios (Weintraub, 1997) casi el 50% de las exportaciones manufactureras tienen lugar entre matriz y filiales de ETN de la industria del automóvil, de los ordenadores, la farmacéutica y otras. Las filiales extranjeras de las ETN realizan por lo menos el 30% de las exportaciones mundiales y mucho más si se considera las subcontratas internacionales y la fabricación bajo contrato (UNCTAD, 2002). En el comercio entre México y Estados Unidos es notable el peso de las ETN y sus filiales y el aumento del comercio intrasectorial con productos que se exportan desde México con un alto contenido importado. Así, la relocalización de la IED hacia México no ha desencadenado amplias relaciones interindustriales con el conjunto de la economía mexicana, como tampoco aporta los medios financieros ni las divisas para hacer sostenible el modelo de crecimiento sobre el que se ha creado.

5. CONCLUSIONES

Desde mediados de los años ochenta la economía mexicana ha conocido una profunda transformación, desde un modelo de sustitución de importaciones a un modelo exportador. A partir de aquellos años las reformas económicas son ininterrumpidas; se reducen aranceles y se liberaliza el comercio exterior, se eliminan muchas de las restricciones a la inversión extranjera directa y se negocia el TLCAN. Con todo ello, el comercio exterior se convirtió en un factor fundamental del proceso de transición económica.

El nuevo modelo atrae cuantiosos flujos de IED, cuyo incremento es particularmente notable desde la segunda mitad de los años noventa. Una parte importante de la IED que ingresa al país, en particular desde 1998 en adelante, se destina a comprar activos empresariales y empresas que no se destacan precisamente como exportadoras de manufacturas. Este tipo de IED tiene el objetivo de ganar cuota en el mercado interno o controlar aspectos de las relaciones económicas con Estados Unidos, como es el caso de las remesas de emigrantes. Otra parte de la IED, aquella que se vincula con la exportación de manufacturas se concentran en unas cuantas actividades: industria del automóvil, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. Las ETN exportadoras en estos sectores han venido realizando sus inversiones desde finales de los años ochenta como parte de estrategias de relocalización y con el objetivo de crear una plataforma exportadora que se beneficie de las reglas específicas de la industria *maquiladora* y posteriormente del TLCAN.

Las exportaciones manufactureras corresponden en una alta proporción a comercio intrasectorial, la mayoría son

operaciones entre una ETN matriz y sus filiales. En la *maquila* de exportación, pero también en la industria del automóvil hay un alto contenido importado por lo que no se generan importantes vínculos tecnológicos, productivos o de mercado con el resto de la economía del país. Incluso, hay un desplazamiento de algunas actividades de la *maquila* hacia otros países de América Central y China. En México poco puede hacerse frente a estos hechos debido al casi nulo contenido nacional de los insumos que se utilizan en estas actividades. En síntesis, las exportaciones manufacturadas tienen alto contenido importado y escasos enlaces productivos con la economía local. Su destino, casi único, está determinado por la dinámica inversora que está subordinado a la evolución del mercado de Estados Unidos. México parece haberse constituido en mera plataforma exportadora de ETN en disputa por el mayor mercado del mundo. Parte de estas estrategias incluyen un intenso proceso de adquisiciones y compras transfronterizas de grandes corporaciones; gran parte de estos negocios son propiamente relaciones intraempresa de manera que establecen precios administrados. Todo ello subraya el carácter fundamentalmente exógeno de los determinantes de la acumulación de capital.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIA (2004): Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C., página electrónica, dirección: www.amia.com.mx, consulta en septiembre.
- ARMENDÁRIZ, P. y MIJANGOS, M. (1995): «Retos de la liberalización en el tratado de libre comercio: el caso de los servicios bancarios», en *Integración Financiera y TLC*, A. GIRÓN, E. ORTIZ y E. CORREA (compiladores), 1.ª edición, Siglo XXI Editores, México, pp. 268-301.
- BANCOMEXT (2001): *Evolución del sector automotriz*, Bancomext, México, publicación electrónica, en: www.bancomext.gob.mx.
- BANCOMEXT (1999): *Industria automotriz. Programa de promoción*, Bancomext, México.
- BANCOMEXT (1999): *México: Transición económica y comercio exterior*, 2.ª edición, Banco Nacional de Comercio Exterior y Fondo de Cultura Económica, México.
- BERGES, R. (2003): «México and the treat from China», Federal Reserve Bank of Dallas, publicación electrónica en: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html
- BID (1992): *Progreso económico y social en América Latina*. Informe 1992, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- BORJA, A. (2001): «El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario» en *Para evaluar al TLCAN*, A. BORJA (coordinador), 1.ª edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 269-309.
- CLAVIJO, F y VALDIVIESO, S. (2000): «Reformas estructurales y política macroeconómica», en *Reformas económicas en México 1982-1999*, F. CLAVIJO (compilador), 1.ª edición, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 13-155.
- CEPAL (1998): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile
- CEPAL (2002): *La inversión extranjera directa en América Latina*, Santiago de Chile
- CORREA, E. (1995): «Servicios financieros y banca en el contexto del TLC», en *Integración Financiera y TLC*, A. GIRÓN, E. ORTIZ y E. CORREA (compiladores), 1.ª edición, Siglo XXI Editores, México, pp. 302-313.
- FAJNZYLBER, F. y T. MARTÍNEZ TARRAGÓ (1976): *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- GARCÍA ZAMORA, R. (2001): «La maquila y la inversión extranjera directa en México», en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 795, Ministerio de Economía, Madrid, noviembre-diciembre, p. 127-139.
- GERBER, J. y K. MUNDRA (2003): «Is the maquiladora downturn cyclical or structural?», Federal Reserve Bank of Dallas, publicación electrónica en: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html
- GERBER, J. (1999): «Perspectivas de la maquila después del 2001», en *Revista Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 9, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, septiembre, pp. 788-794.
- INEGI (2004): *Estadísticas económicas. Industria maquiladora de exportación*, publicación electrónica en: www.inegi.gob.mx.
- INEGI (2003): *La industria automotriz en México*, INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, publicación electrónica en: www.inegi.gob.mx.
- MAYER, F. (2001): «Juego de dos niveles: las negociaciones del TLCAN», en *Para evaluar al TLCAN*, A. BORJA (coordinador), 1.ª edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 47-100.
- NAFINSA (1988): *La economía mexicana en cifras*, Nacional Financiera, México.
- NAFINSA (1981): *La economía mexicana en cifras*, Nacional Financiera, México.
- OCDE (2002): *Perspectivas de las inversiones internacionales. Resumen*, OCDE, publicación electrónica en: www.oecd.org/bookshop.
- REYNOLDS, C. (1996): «Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador», en *Revista El Trimestre Económico*, vol. LXIII(2), núm. 250, Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio, pp. 653-680.
- ROBERTSON, R. y G. HANSON (2003): «Exporting volatility: The rise and fall of Mexico's maquiladoras», Federal Reserve Bank of Dallas, publicación electrónica en: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html
- VIDAL, G. (2002): *Grandes empresas, economía y poder en México*, 2.ª edición, Plaza y Valdés Editores, México.
- VIDAL, G. (2001): «Grandes empresas, apertura externa y transformación de la economía mexicana», en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 795, Ministerio de Economía, Madrid, noviembre-diciembre, pp. 140-154.
- UNCTAD (2004a): *Trade and Development Report*, Overview, publicación electrónica en: www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid.

UNCTAD (2004b): FDI database en: <http://stats.unctad.org/fdi/eng/ReportFolders>

UNCTAD (2002): *World Investment Report 2002*, Naciones Unidas, New York/ Geneve.

WATKINS, R. (2003): «México versus China: Factors affecting export and investment competition», Fe-

deral Reserve Bank of Dallas, publicación electrónica en: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html

WIENRAUB, S. (1997): *El TLC cumple tres años: un informe de sus avances*, 1.^a edición, México, ITAM-Fondo de Cultura Económica.