La inversión extranjera directa y el desarrollo de México: Las últimas tendencias

Andrea Goldstein

Andrea Goldstein trabaja en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en París. El autor agradece a Enrique Dussel Peters, Taeko Hoshino, Bénédicte Larre, Andy Mold y Ángel Palerm por sus comentarios sobre una versión previa y asume la total responsabilidad por las opiniones vertidas en este trabajo.

Las multinacionales de propiedad extranjera han desempeñado una función central en la estrategia de desarrollo económico de México, en especial a partir de 1986. En particular, las multinacionales estadounidenses han tenido una activa participación en numerosas industrias, a causa de la proximidad geográfica, el acceso a mano de obra de bajo costo y el acceso preferencial al mercado estadounidense en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). A partir de una serie de fuentes mexicanas e internacionales, en este trabajo analizaremos las últimas tendencias, identificaremos algunos problemas y examinaremos con cierta profundidad la estrategia mexicana adoptada por las multinacionales estadounidenses. Asimismo, resumiremos el reciente surgimiento de las multinacionales mexicanas y su aporte a la reestructuración del panorama empresarial mundial. En la última sección extraeremos algunas conclusiones sobre las políticas, también fundadas en evaluaciones recientes de la OCDE sobre la economía de México.

1. Introducción

Esta es una versión actualizada de un trabajo en inglés publicado en Law and Business Review of the Americas, *Vol. 16, Nº 4.*

La inversión extranjera directa (IED) puede ser uno de los principales propulsores del desarrollo económico y social. Las multinacionales ocuparon un lugar protagónico en las anteriores olas de globalización y han cobrado aún mayor importancia durante la última década (Jones 2005 y OCDE 2005). Han sido fuente de una enorme infusión de capital, tecnología y conocimiento especializado en gestión que, en ciertas condiciones, ha desempeñado un papel fundamental en el proceso de transformación y crecimiento económicos experimentado por muchos países menos desarrollados y recién industrializados del mundo durante las últimas dos décadas.

Las multinacionales también tuvieron un rol preponderante en la economía política de México a finales del siglo XX y principios del XXI. Hacer que el país resultara atractivo para la IED a través de políticas macroeconómicas y estructurales adecuadas, firmando tratados de libre comercio, controlando los aumentos salariales y conteniendo la inflación, ha sido la pieza fundamental de la estrategia de integración global de México, que lo convirtió en el paradigma de la globalización. Se esperaba que la IED aumentara la competitividad del sector manufacturero, lo que a su vez estimularía el crecimiento y la reestructuración industrial de la economía mexicana en su conjunto. Además, mediante la transferencia de tecnología y habilidades de gestión extranjeras, el crecimiento provocado por la IED mejoraría los

estándares ambientales. Para cerrar un círculo virtuoso, el crecimiento sostenible debía remediar la grave situación de pobreza que afecta a México, tanto mediante la oferta de empleos como mediante la contención del flujo de migrantes pobres desde las zonas rurales hacia las urbanas y hacia afuera del país.

Las entradas de IED, la productividad y la exportación de productos manufacturados aumentaron en la década de 1990, con lo cual México se convirtió en uno de los países de América Latina y, por cierto, del mundo entero que más logró atraer IED. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) originó por sí solo un aumento del 60% en las entradas de IED (Cuevas et. al. 2005). La IED se ha vinculado con el aumento de los salarios, aunque no hay datos empíricos de efectos secundarios *(spillover effect)* que hayan dado lugar a aumentos en las empresas nacionales (Aitken *et al* 1996). En el nivel estadual, Hanson (2007) presenta otro resultado positivo: la exposición a la IED y otras características de la globalización (el ensamblaje de las importaciones y las exportaciones) se asocia de manera positiva al aumento de la renta del trabajo. La incidencia de la pobreza salarial (la fracción de asalariados cuya renta del trabajo no sostendría a una familia de cuatro en niveles de consumo por encima del nivel de pobreza) en estados de baja exposición también aumentó con respecto a los estados de alta exposición en un 7%. Se encuentran además datos empíricos positivos en el sector automotor, donde *"la exportación multinacional de vehículos y autopartes desde México aumentó de cifras insignificantes en la década de 1970 a unos US$ 32.000 millones en 2004, empleando a uno de cada ocho trabajadores del sector manufacturero mexicano, a niveles salariales (de entre US$ 1,76 y US$ 11,42 por hora) superados únicamente por el sector petrolero. Las plantas de montaje y autopartes de propiedad extranjera que se hallan en México están calificadas por los servicios de calificación independientes como de mayor calidad y eficiencia"* (Moran 2007, p. 11).

No obstante, esta no ha sido la única lectura. Otros cuestionan el aporte de las multinacionales al reciente desarrollo de México, hasta el punto de transformar a la IED en una especie de chivo expiatorio. Gallagher y Zarsky (2004) sostienen que el gran crecimiento del sector manufacturero ha generado dependencia respecto de la importación y un déficit comercial creciente y continuo. Pacheco-López (2005) llega a resultados similares. Además, la integración originada por la IED con la economía regional y mundial no ha hecho mucho por fomentar el desarrollo industrial sostenible de México[1]. Lowe y Kenney (1999) argumentan que la industria electrónica para consumo de México cayó por el régimen de inversión extranjera, en particular por el momento en que fueron realizadas las inversiones y la ubicación geográfica de las fábricas locales y extranjeras, y por la posterior profundidad y calidad de las relaciones establecidas entre estas empresas. Según Gallagher y Zarsky (2007), numerosas empresas de Tecnología de la Información (TI) locales tuvieron que cerrar debido a la inversión extranjera, y existió escasa transferencia de tecnología ambientalmente idónea. Se ha comprobado que las laxas normas ambientales (el efecto llamado *refugio de la contaminación*) se relacionan positivamente con la IED en México, pues las consideraciones ambientales tienen peso en las decisiones de inversión de las empresas (Waldkirch y Gopinath 2008). De acuerdo con Dussel Peters (2009), los aportes innovadores de las empresas extranjeras han sido muy limitados y necesitan orientarse mejor.

Los análisis detallados de Dussel Peters (2007) indican un término medio: *"[...] la IED se asocia positivamente con el PIB, el empleo, la apertura comercial, la inversión privada y las exportaciones [...] la IED en México tiene un enorme potencial positivo sobre estas variables socioeconómicas [...], pero no se han podido medir los efectos netos en, por ejemplo,*

[1] Curiosamente, durante la fase de industrialización por la sustitución de importaciones (1965-1984), en que la IED estaba más regulada, las empresas multinacionales contribuyeron a la difusión geográfica de la tecnología y a la convergencia del nivel de productividad con Estados Unidos (Blömstrom y Wolff 1994).

la generación de empleo y considerando también los efectos intra e intersectoriales" (p. 307, traducción propia). En un informe reciente de la OCDE se observa que la productividad y los salarios por empleado son mayores en las empresas con menos del 50% de IED (por oposición a cero o más del 50% de capital extranjero). Y, sorprendentemente, que las sucursales de grandes empresas manufactureras sin IED registran la mayor proporción de gasto en ciencia y tecnología: 6% del PIB (OCDE 2009b).

El rápido ascenso de China como plataforma de establecimiento de empresas orientadas hacia la exportación, pero además como mercado de consumo de rápido crecimiento, ha sumado argumentos para los escépticos. Bergin *et al* (2009) documentan que las maquilas de México asociadas con la experiencia de *off-shoring* de Estados Unidos experimentan fluctuaciones en el empleo que duplican en volatilidad a las industrias estadounidenses respectivas. Esta conclusión no puede atribuirse simplemente a una mayor volatilidad de la economía mexicana en general, ni al menor tamaño de las industrias mexicanas comparadas con sus contrapartes estadounidenses. Un análisis estadístico detallado confirma el alto grado de similitud en las exportaciones de China y México al mercado estadounidense y, por ende, el creciente desplazamiento de las exportaciones mexicanas (Dussel Peters 2009b).

En este trabajo examinaremos las últimas tendencias de los flujos de IED en México. La próxima sección presenta datos sobre los flujos de entrada, tanto para establecer la posición del país en el panorama de inversión internacional como para mostrar los cambios en términos de composición de la industria, país de origen y región de destino. La tercera sección presenta datos adicionales sobre la estrategia de las multinacionales estadounidenses en México. El reciente surgimiento de empresas mexicanas como multinacionales por su propia cuenta, se analiza en la cuarta sección, antes de concluir con algunas consideraciones en materia de políticas.

2. Modalidades y características recientes

El conocido informe de las Naciones Unidas *Multinational Corporations in World Development* (ONU-DAES 1974) destacó la importancia de México como uno de los principales destinos de IED, en especial entre las economías en desarrollo. En 1967 su stock de IED ocupaba el cuarto lugar entre los países del Comité de Ayuda al Desarrollo, después de Brasil, Venezuela y la Argentina (cuadro 35, p. 182-4). Los dos países del Cono Sur presentaban mayores niveles de PIB per cápita y, por lo tanto, un mayor mercado nacional, mientras que Venezuela permitía la entrada de IED en la industria petrolera. En consecuencia, la participación extranjera también ha sido muy importante en la economía nacional: un promedio del 45% entre las grandes y medianas empresas en 1970 y hasta el 100% en sectores como los productos de caucho y los materiales de transporte (p. 20).

En la década de 1980, México perdió competitividad en IED, y su participación en los flujos mundiales se redujo del 3% en 1980-1984 (el segundo país principal en desarrollo de destino después de Brasil) al 1,4% en 1988-1989 (para entonces superado por China y Singapur, en medio de una notable contracción de los flujos de IED hacia las regiones en desarrollo) (UNCTAD 1991, cuadro 4, p. 11). Paradójicamente, la importancia de la IED en la formación bruta interna de capital aumentó del 4,3% en 1980-1982 al 6,6% en 1985-1987, en contraposición a la tendencia en el resto de América Latina (del 6% al 5%) (UNCTAD 1991, cuadro 2, p. 7-8). Estas situaciones

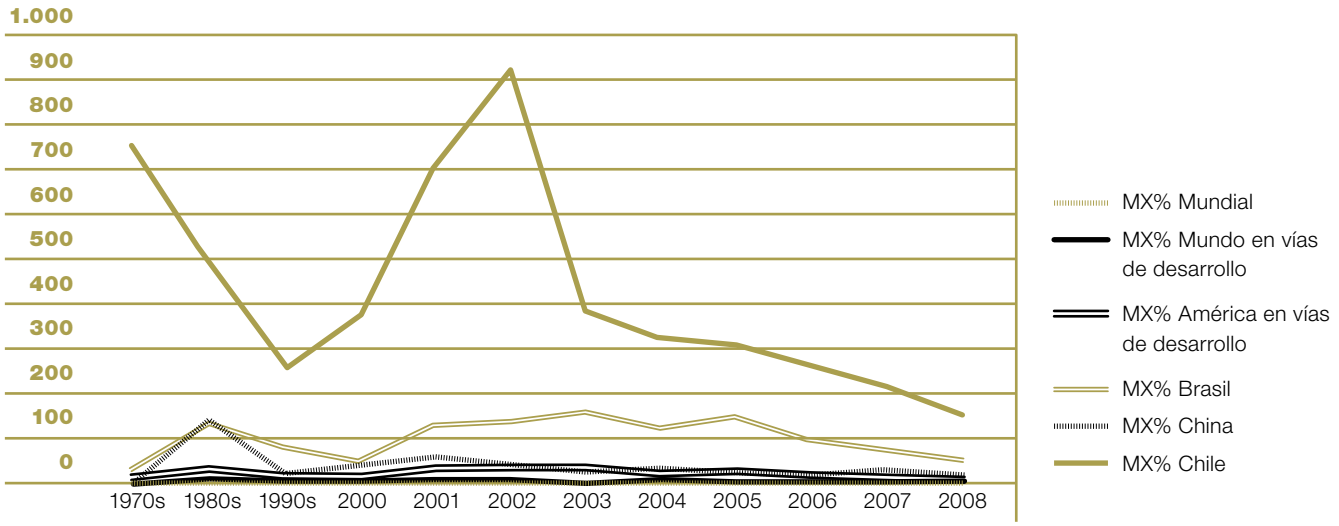
problemáticas convencieron a las autoridades de poner en práctica *"cambios para aumentar el atractivo de invertir en México, incluida la reforma del régimen de inversión extranjera"* (Lustig 1992, p. 126). El ingreso de México en el TLCAN en 1995 y, en particular, el capítulo 11 del tratado establecieron topes a la liberalización e impusieron a México una serie de obligaciones relativas a la política de IED (Graham y Wada 2000)[2].

Los resultados fueron asombrosos y el país volvió a ser uno de los principales destinos de los flujos financieros privados en las economías en desarrollo y en transición: 6,5% de la IED en 1993-98 (UNCTAD 2000, cuadro I.5, p. 23). En términos mundiales, el máximo se registró en 2002, cuando el 3,77% de todos los flujos de IED se dirigió a México, antes de caer a un nivel casi inquietante del 1,12% en 2009, equivalente al 2,62% de todos los flujos de IED hacia el mundo en desarrollo y a un irrisorio 10,74% de los flujos de IED hacia la América en desarrollo (en 2002 era del 40,51%).

Si bien China (su surgimiento como *la fábrica del mundo,* pero también la erosión del trato comercial preferencial de México a partir de 1994) es, sin duda, el primer motivo de esta ralentización, no es el único. En la década de 1980 México atraía 1,5 veces el volumen de flujos de IED de China, pero en la década de 1990 la proporción ya había disminuido a 0,29, nivel que a grosso modo equivale al que predominó en el último período (aunque cayó aún más hasta llegar a 0,13 en 2009). El hecho de que la reciente desaceleración tiene otras causas resulta evidente cuando se compara a México con Brasil y Chile. Frente a la mayor economía de América Latina, que atrajo tres veces el volumen de flujos de la década de 1970, México ganó terreno en la década de 1980, perdió un poco en la década de 1990 (cuando Brasil atravesaba un desenfreno en materia de privatizaciones), volvió a recuperarse en el primer período de la década actual y luego perdió todo contacto nuevamente en los últimos años. A grandes rasgos sucedió lo mismo con Chile, un país mucho más pequeño que ha adquirido fama mundial por sus políticas económicas reformistas: en la década de 1970, México recibía casi ocho veces el volumen de flujos de Chile y para 2008 la proporción disminuyó a menos de 1. El tipo de cambio real explica algunas de las fluctuaciones: en particular, se dispararon los flujos hacia bienes no comercializables internacionalmente en las épocas de apreciación del peso.

[2] Sin embargo, las barreras a la inversión, incluidas las que obstaculizan la IED, continúan siendo más altas que en la mayoría de los países de la OCDE y de América Latina (OCDE 2010).

Gráfico 1. México y el panorama de inversión internacional: 1970-2008



Fuente: UNCTAD.

El *Foreing Direct Investment Confidence Index* de A.T. Kearney permite rastrear el desempeño reciente del país en cuanto al atractivo que representa para los inversores y la rentabilidad esperada. México cayó del tercer puesto en 2003 al 22º un año después, en razón del progreso insatisfactorio en las reformas en materia de telecomunicaciones, infraestructura y energía. A partir de entonces, trepó nuevamente los *rankings* (16º en 2005, 19º en 2007, 8º en 2010) sobre todo gracias a un mayor interés por sus recursos naturales (cobre, oro y plata en particular) y a los incentivos otorgados por los recientes tratados económicos bilaterales, como el Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y México, que entró en vigor en abril de 2005. Otras fuentes similares apuntan a esa misma dirección. De un total de 120 variables utilizadas en el *Global Competitiveness Report 2009-2010,* por ejemplo, se observa que México tiene una ventaja en 20 y una desventaja en 100 (en el caso de Brasil la diferencia es de 33 a 87, si bien el caso de China no es mucho más favorable, sorprendentemente: 24 a 96). Los factores que explican este desempeño insatisfactorio son de público conocimiento (en particular, la deficiencia en infraestructura física y capital humano, la baja productividad, la lenta burocracia) y derivan en gran medida de fallas de las políticas nacionales. Francamente, un factor adicional son las barreras no arancelarias, en particular las demoras en la frontera, que reducen la conveniencia de producir en México para exportar al mercado de Estados Unidos (del Castillo Vera 2009).

Desde el punto de vista geográfico, existe un alto grado de concentración en términos de país de origen *(Cuadro 1)* y de estado de destino de la IED *(Cuadro 2)*. En los diez años siguientes al año 1999, Estados Unidos representó más del 50% de la entrada de IED acumulada, seguido a gran distancia por España y los Países Bajos. Aún más lejos se ubican Canadá y el Reino Unido. Cada año, los inversores estadounidenses han sido responsables del grueso de la entrada de IED (véase la próxima sección). Es importante subrayar que en ocasiones lo que parece ser una inversión estadounidense en realidad proviene de una subsidiaria establecida en Estados Unidos de una empresa de otro país. Por razones impositivas, este ha sido el caso de empresas japonesas como Toyota y Honda[3].

[3] Las empresas y los funcionarios gubernamentales han objetado que esta práctica distorsiona el panorama del aporte económico de Japón a México y, por lo tanto, torna más difícil negociar la revisión del Acuerdo de Asociación Económica. Taeko Hoshino, comunicación personal, 8 de febrero de 2010.

Las multinacionales españolas estuvieron particularmente activas a finales de la década de 1990 y principios de la década de 2000, cuando participaron en la privatización de infraestructura (Endesa, Telefónica, Iberdrola) y adquirieron algunos bancos mexicanos (Santander-Serfín, BBVA-Bancomer). Según la Base de datos sistemática sobre las operaciones internacionales de las empresas españolas (Icex), las empresas españolas concretaron 517 operaciones en México entre 1986 y 2007, su primer destino de preferencia (García Canal *et al* 2008, *Cuadro 6*).

En términos de localización interestatal, una sola unidad, el Distrito Federal, ha atraído casi el 60% del total. Las siguientes cuatro unidades juntas (a saber, Nuevo León, Estado de México, Chihuahua y Baja California) representan otro 25%. Entre los otros estados, sólo Jalisco en el primer período, así como también Sonora y Zacatecas en 2008, lograron ingresar en la lista de los 5 principales. Cabe destacar que éstos no constituyen datos sobre actividad y que, en consecuencia, sobrestiman la ponderación del estado donde se encuentran las oficinas centrales de las empresas, es decir, el Distrito Federal.

Cuadro 1. Flujo de IED por país de origen: 1999-2009. (Millones de dólares)

	1999	2000	2001
Estados Unidos	7.499,8	12.937,6	21.366,5
Japón	1.247,4	442,8	197,2
España	1.042,2	2.116,5	2.893,5
Países Bajos	1.086,2	2.697,9	2.652,8
Alemania	774,3	347,8	-108,2
Suecia	690,5	-279,4	-123,8
Canadá	692,5	670,0	1.030,7
Dinamarca	179,0	203,2	250,9
Francia	168,1	-245,4	440,8
Suiza	125,4	147,5	-176,3
Singapur	66,1	80,9	272,7
Italia	35,5	36,5	18,0
Reino Unido	-187,5	282,7	138,1
top 13 – total	13.419,5	17.230,6	28.852,9
top 13 -- %	96,7	95,48	96,87
Total	**13.873,4**	**18.047,1**	**29.785,4**

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

Cuadro 2. Flujos de IED por estado de destino: 1999-2009. (Millones de dólares)

Estados	1999	2000	2001
Aguascalientes	91,2	81,9	103,7
Baja California	1.169,3	984,2	876,0
Baja California Sur	99,6	80,9	155,1
Coahuila	233,6	306,9	189,3
Colima	4,3	9,5	2,9
Chiapas	4,3	2,2	-0,5
Chihuahua	615,0	1.086,2	765,6
Distrito Federal	6.298,3	8.983,5	21.951,2
Durango	24,5	38,0	40,2
Guanajuato	144,3	47,7	274,8
Guerrero	34,2	11,7	19,3
Hidalgo	0,7	-5,6	77,5
Jalisco	539,5	1.195,9	504,9
Estado de México	1.409,5	496,3	810,9
Michoacán	6,3	29,1	7,7
Morelos	148,0	67,4	43,1
Nayarit	28,1	44,8	40,2
Nuevo León	1.560,4	2.392,0	2.070,3
Oaxaca	1,1	-0,5	-1,6
Puebla	204,5	549,1	461,5
Querétaro	140,4	179,2	204,8
Quintana Roo	98,9	98,9	126,4
San Luis Potosí	208,1	290,0	198,6
Sinaloa	41,4	12,1	63,0
Sonora	224,2	416,2	180,0
Tabasco	52,9	38,9	8,6
Tamaulipas	462,1	502,6	360,4
Tlaxcala	44,8	4,4	13,2
Veracruz	-73,1	24,6	120,8
Yucatán	41,3	55,5	132,9
Zacatecas	11,1	12,5	5,5
Total	**13.773,3**	**17.944,7**	**29.699,7**

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

Años							
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
13.003,3	9.211,1	8.632,2	11.670,7	12.426,4	11.422,9	9.150,9	6.398,3
168,6	128,6	391,2	166,0	-1.424,1	402,9	179,2	219,7
4.959,9	2.884,9	7.855,5	1.198,3	1.615,3	5.303,2	4.338,2	2.584,1
1.607,1	738,2	3.338,5	2.483,6	2.780,5	4.376,2	1.461,3	1.858,3
596,3	465,7	408,7	336,6	238,4	539,5	359,4	-0,9
-38,4	-41,0	188,7	334,1	23,2	24,6	75,3	13,4
233,2	303,4	555,2	443,1	539,7	362,3	2.522,8	1.496,9
208,4	112,0	115,5	53,8	196,7	89,5	41,7	-10,1
355,7	532,0	226,9	363,9	120,8	200,8	112,3	299,7
461,8	286,9	1.156,8	321,3	558,8	602,4	353,8	82,3
58,7	-6,0	29,9	12,0	61,1	123,6	105,3	171,7
38,2	9,6	167,7	33,2	20,5	49,1	99,5	18,8
1.255,3	1.073,7	292,3	1.330,4	1.263,3	576,9	1.050,2	264,9
22.908,1	15.699,1	23.359,1	18.747,0	18.420,6	24.073,9	19.849,9	14.462,4
96,39	94,98	98,46	84,80	94,61	88,85	88,16	92,63
23.766,5	**16.528,2**	**23.724,3**	**22.106,4**	**19.470,3**	**27.094,5**	**22.515,9**	**13.397,1**

Años							
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-14,1	33,6	250,5	101,4	112,9	205,3	33,3	1,0
978,9	774,7	963,7	1.105,7	931,4	885,1	1.446,3	506,7
242,3	118,5	140,5	296,9	293,3	336,0	130,4	60,8
204,1	164,6	177,5	147,1	322,8	122,3	1.046,4	124,8
-4,7	22,1	6,9	1,6	64,3	27,9	2,3	19,6
2,2	1,4	12,0	1,4	0,6	14,2	0,5	1,1
634,8	643,7	694,5	1.484,7	1.495,0	1.517,2	1.121,2	994,7
16.536,6	9.976,3	13.864,2	10.720,2	10.016,4	14.314,1	12.085,9	8.231,4
80,2	167,2	35,2	19,4	107,5	38,8	578,4	74,3
161,9	241,5	59,8	306,0	-83,5	220,2	156,3	80,2
15,8	54,9	24,9	28,0	31,4	-50,7	0,6	12,6
4,9	1,7	0,6	-3,7	11,5	2,3	40,3	0,3
273,1	338,5	497	1.227,7	638,8	438,5	-50,0	658,7
735,4	680,1	3.514,70	813,4	1.337,7	760,4	819,7	1.493,1
11,8	-11,7	-1,5	59,8	36,0	1.593,8	30,9	24,9
94,4	28,2	241,9	-48,2	311,0	444,4	132,1	-55,1
19,9	90,7	66,9	104,4	151,1	70,9	22,9	21,4
2.178,6	1.420,8	1.228,5	4.971,0	1.797,0	3.233,0	1.207,6	1.018,8
4,5	0,9	3,0	8,2	10,5	10,3	14,8	22,3
480,9	954,9	740,8	-558,1	430,0	274,8	206,0	60,2
258,0	49,7	132,2	70,2	183,5	122,6	137,8	462,5
13,1	72,4	80,7	152,8	220,9	348,2	42,4	55,3
10,1	78,4	55,8	127,9	27,3	164,6	77,3	-57,8
22,9	22,2	54,9	22,2	42,9	54,2	41,4	15,4
194,8	123,6	266,8	254,1	309,2	563,0	1.289,9	263,2
75,7	25,2	150,9	34,9	45,1	0,9	35,2	4,7
311,0	336,6	233,3	379,3	525,1	467,2	359,8	189,5
-17,2	28,6	136,5	65,3	9,4	15,5	10,4	5,2
165,8	44,2	18,2	191,4	40,0	45,2	2,6	118,0
13,8	30,9	21,0	4,1	26,4	46,7	22,6	-5,3
4,8	0,1	5,1	3,7	15,4	794,8	1.490,3	36,3
23.713,1	**16.458,8**	**23.419,6**	**21.989,8**	**19.283,7**	**26.848,5**	**22.500,0**	**14.462,4**

En el contexto del aumento de IED desde la década de 1990, no sorprende que las multinacionales hayan ganado terreno en el *ranking* de las mayores empresas mexicanas: del 12% al 30% en la participación en las ventas totales de las principales 500 empresas entre los años 1992 y 2002 (Pozas 2006). Hacia 2009 existían 34,5 empresas de propiedad extranjera en el *ranking* de las 100 principales[4], que representaban más de la cuarta parte de las ventas *(Cuadro 3).* Las multinacionales estadounidenses dominaban la lista, seguidas por las españolas y las alemanas.

[4] Kimberly-Clark de México está clasificada como mexicano-estadounidense, pues la controlan en forma conjunta Kimberly-Clark Corporation y Corporación Scribe.

Cuadro 3. Las mayores empresas de México: 2009. (Millones de pesos mexicanos)

Propiedad	Cantidad de empresas	Ventas totales	Porcentaje de las ventas	Ventas promedio por empresa
Mexicana	65,5	4.940.574	73,78	75.429
Privada	61,5	3.583.283	53,51	58.265
Estatal	4	1.357.291	20,27	339.323
Extranjera	34,5	1.755.425	26,22	50.882
Estados Unidos	13,5	894.823	13,36	66.283
España	6	295.516	4,41	49.253
Alemania	2	109.245	1, 63	54.623
Reino Unido	1	45.136	0,67	45.136
Canadá	3	59.283	0,89	19.761
Suiza	1	38.000	0,57	38.000
Países Bajos	1	46.336	0,69	46.336
Luxemburgo	1	44.469	0,66	44.469
Francia	1	25.248	0,38	25.249
Singapur	1	48.824	0,73	48.824
República de Corea	1	15.042	0,22	15.042
Total	**100**	**6.696.000**	**100**	**66.960**

Nota: el ranking incluye tanto empresas controladoras como empresas operativas, por lo que la clasificación es solo ilustrativa.
Fuente: elaborado por el autor en Expansión (2010). *Las empresas más importantes de México.*

Cuadro 4. Flujos de IED por sector: 1999-septiembre de 2009 (Millones de dólares)

Sectores	1999	2000	2001
Agricultura, etc.	82,6	91,6	63,8
Minería y petróleo	246,0	170,2	12,0
Industrias manufactureras	9.177,1	9.990,2	5.897,0
Alimentos, etc.	1.118,2	1.495,9	288,9
Textiles, prendas de vestir y calzado	414,4	398,3	225,8
Madera y muebles	19,9	46,2	38,5
Papel	97,8	249,8	172,9
Químicos	986,4	1.496,20	592,6
Minerales no metálicos	248,7	154,8	109,2
Metales básicos	259,8	257,8	465,0
Maquinaria y equipamiento	5.457,2	4.578,2	3.463,8
Otras industrias manufactureras	574,7	1.313,1	540,4
Electricidad y agua	150,3	134,0	333,4
Construcción	109,6	171,1	112,3
Comercio	1.439,6	2.464,5	2.351,2
Transporte & comunicaciones	295,5	-1.932,6	2.925,8
Servicios financieros	776,3	4.860,2	16.459,3
Otros servicios	1.596,5	2.098,2	1.630,4
Total	**13.873,5**	**18.047,4**	**29.785,2**

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

Los flujos de entrada de IED se han concentrado en la producción manufacturera orientada hacia la exportación (43,54%) y en los servicios financieros no comercializables internacionalmente (25%) *(Cuadro 4).* En la industria manufacturera, el subsector de maquinaria y equipos atrajo el 19% del total de diez años, si bien el máximo se registró en los años 1999-2000. Una comparación de los flujos en los subperíodos 1999-2003 y 2004-2008 demuestra la importancia decreciente de los subsectores cuya producción es intensiva en la utilización de mano de obra como el de textiles, indumentaria y calzado (que se habían visto impulsados a partir de la devaluación del peso de 1994) y el de madera y muebles[5]. Sin embargo, las maquilas transnacionales han permanecido en México pese al aumento de la estructura de costos porque eso les permite satisfacer las necesidades de los exigentes clientes de América del Norte dispuestos a pagar un mayor precio por productos no estandarizados (Sargent y Matthews 2004). En el sector bancario, la participación extranjera en el sistema mexicano osciló entre aproximadamente el 6% en 1995 (comparado con el 10% en Brasil, levemente inferior al 20% en la Argentina y al 30% en Chile) y casi el 75% en 2002, muy por encima de los niveles registrados en esos otros países (BID 2005, p. 149).

Por último, la liberalización y la consolidación mundial de industrias específicas han impulsado el gran salto en la actividad transfronteriza de fusiones y adquisiciones durante los últimos 15 años. Ya en 1998, la cantidad de empresas afiliadas recién adquiridas pertenecientes a multinacionales estadounidenses (276) en todo el mundo superó la de las afiliadas establecidas (201). La actividad de fusiones y adquisiciones en México se aceleró entre los años 2005-2007, antes de experimentar un marcado descenso tanto en valor como en volumen de las transacciones durante el subperíodo 2008-2009 debido a la crisis financiera y económica mundial *(Cuadro 5).* Los compradores externos representaron una creciente participación de las transacciones concretadas en cuanto al volumen (del 51% en 2005 al 70% en

[5] Según las últimas comparaciones internacionales de los costos de remuneración por hora para trabajadores de la producción realizada por la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, que abarcan el año 2007, en México un obrero de la producción cobra el 12% de lo que ganan sus pares estadounidenses, pero tres veces lo que ganan en Filipinas y seis veces el equivalente de Sri Lanka. China no se incluye en el estudio. Véase http://www.bls.gov/news.release/ichcc.nr0.htm, fecha de consulta 28 de enero de 2010.

							Años
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
93,0	11,8	21,9	10,2	22,1	132,4	32,5	7,3
260,5	139,0	210,0	223,8	393,4	1.762,5	4.296,8	236,7
8.796,7	7.752,7	13.232,8	11.123,9	9.953,5	12.027,2	6.941,3	3.796,3
2.312,5	2.095,9	3.779,8	2.458,5	1.892,4	1.301,1	1.387,0	744,0
357,8	233,8	226,3	246,4	327,0	44,5	178,6	45,8
25,0	30,2	11,8	22,9	17,8	26,7	12,9	4,9
422,2	224,7	305,2	114,6	43,2	200,3	195,2	53,5
1.557,9	813,9	1.956,1	776,5	2.414,5	1.960,4	1.484,1	296,2
-64,4	78,6	1.378,9	112,3	183,1	-10,5	84,3	29,8
314,4	36,9	-127,4	2.752,5	286,1	3.721,0	192,9	-23,7
3.363,4	3.847,6	5.197,5	4.066,4	4.150,6	4.335,9	2.927,8	2.236,1
507,8	391,1	504,7	573,7	638,8	447,8	478,5	409,6
446,7	325,5	202,4	201,5	-87,0	166,3	414,1	5,6
359,8	84,7	389,0	298,0	389,6	1.874,1	804,3	185,2
1.798,3	1.509,8	1.274,0	2.837,4	565,2	1.449,3	1.613,1	1.582,3
3.949,9	2.198,3	1.657,5	2.869,5	637,1	825,3	809,7	121,2
6.755,8	2.904,9	5.730,9	1.642,2	4.753,2	6.746,3	4.295,5	2.231,7
1.306,1	1.601,6	1.006,1	2.900,0	2.843,4	2.111,5	3.309,1	1.583,7
23.766,8	**16.528,3**	**23.724,6**	**22.106,5**	**19.470,5**	**27.094,9**	**22.516,4**	**9.750,0**

Cuadro 5. Transacciones anunciadas en relación con empresas mexicanas (Millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008
Valor total de las operaciones	6.518	8.328	10.135	7.798
Valor de las operaciones: compradora mexicana	2.198	4.124	3.296	2.188
Valor de las operaciones: compradora extranjera	4.320	4.204	6.839	5.610
Cantidad total de las operaciones	35	50	44	37
Cantidad de las operaciones: compradora mexicana	17	21	19	11
Cantidad de las operaciones: compradora extranjera	18	29	25	26
Tamaño promedio de las operaciones	186	167	230	211
Tamaño promedio de las operaciones: compradoras mexicanas	129	196	173	199
Tamaño promedio de las operaciones: compradoras extranjeras	240	145	274	216
Proporción del volumen: compradoras extranjeras	51,4%	58,0%	56,8%	70,3%
Proporción del valor: compradoras extranjeras	66,3%	50,5%	67,5%	71,9%

Transacciones de fusiones y adquisiciones en las que empresas mexicanas o extranjeras adquieren empresas mexicanas, con un valor publicado de las operaciones de US$ 5 millones o más.

Fuente: elaborado por el autor sobre la base de PricewaterhouseCoopers (2009). M&A Insights Mexico.

2008) y al valor (del 66% en 2005 al 72% en 2008). Todos los años excepto en 2006, el tamaño promedio de las transacciones fue mayor en el caso de los compradores extranjeros que en el de los mexicanos. En las 24 transacciones de más de US$ 300 millones concretadas en el período 2006-2008, la división extranjero-nacional es de 50:50, pero los licitadores extranjeros fueron responsables de siete de cada ocho megatransacciones (de un valor superior a US$ 1.000 millones)[6].

La actividad de fusiones y adquisiciones en México se reanudó en 2010 con un caso resonante: Heineken adquirió FEMSA Cerveza por US$ 7.300 millones a cambio de una participación del 20% en la cervecera holandesa. La transacción tuvo importancia no sólo porque demostró que invertir en los mercados emergentes vuelve a considerarse como algo positivo en los mercados financieros, sino también en tanto desató una polémica en México respecto de la desnacionalización de la economía[7]. Hubo quienes temieron las consecuencias de transferir desde Monterrey a Amsterdam el centro de las decisiones corporativas de una empresa que no sólo es emblemática sino que también emplea directa e indirectamente a miles de mexicanos. Otros, en cambio, vieron abrirse oportunidades para la distribución mundial de marcas mexicanas representativas como Dos Equis, Tecate y Sol. El tiempo dirá en qué punto entre las dos opiniones extremas se ubicará la realidad.

[6] Las mayores transacciones del período fueron la compra por parte de Criteria Caixa de una participación del 20% en Grupo Financiero Inbursa por aproximadamente US$ 2.100 millones y la adquisición de Grupo IMSA por parte de Ternium (empresa argentino-italiana constituida en Luxemburgo) por US$ 1.850 millones.

[7] *La extranjerización de la industria cervecera mexicana* y *Femsa, Heineken y nuestros prejuicios,* Milenio, 13 de enero de 2010.

3. El caso de los inversores estadounidenses

Tradicionalmente, las multinacionales estadounidenses consideraron a México como uno de sus principales mercados para la expansión internacional (O'Brien 1999). Inicialmente limitado casi de manera exclusiva a los recursos naturales (los hermanos Guggenheim construyeron dos fundiciones a finales del siglo XIX, en 1922 Standard tenía más de US$32 millones invertidos en exploración y producción), este impulso se extendió con posterioridad a los bienes de consumo masivo (por ejemplo, Coca Cola en 1927), bienes duraderos (Ford Motors en 1925, General Motors en 1937) y también servicios de respaldo como la publicidad (Moreno 2004). Fundada en 1917, la Cámara Americana de Comercio en México *(American Chamber Mexico)* es la más antigua y la de mayor envergadura de su clase en todo el mundo.

Cuadro 6. Posición de inversión directa de Estados Unidos en el exterior, según costo histórico: 1982-2008

	1982	1987	1992	1997	2002	2008
México	5.019	5.434	13.730	24.050	56.303	95.618
Argentina	2.864	2.818	3.327	10.980	11.288	15.195
Brasil	9.290	11.128	16.313	35.778	27.598	45.500
Chile	311	617	2.544	9.148	8.928	12.613
América del Sur	19.243	21.372	28.124	68.327	63.226	108.231
América Latina	28.161	50.147	91.307	180.818	289.413	563.809
China	49	240	563	5.150	10.570	45.695
India	360	407	484	1.563	4.232	16.104
Indonesia	2.295	3.252	4.384	6.729	(D)	17.909
Malasia	1.221	962	1.596	6.530	7.101	13.291
Singapur	1.720	2.722	6.715	18.026	50.955	106.529
Tailandia	780	1.349	2.594	4.332	7.774	9.128
Todos los países	207.752	326.253	502.063	871.316	1.616.548	3.162.021

A mediados de la década de 1960, se estimaba que las ventas de empresas de Estados Unidos representaban el 17% del valor bruto de la producción industrial (Naciones Unidas 1974, p. 20). El producto bruto de las afiliadas mexicanas de multinacionales estadounidenses con participación mayoritaria aumentó como porcentaje del PIB del 2,4% en 1989 al 3,4% en 1998. La posición de la inversión directa de Estados Unidos en México creció en un factor de 19 en el período 1982-2008, muy por encima de la tasa de crecimiento registrada para todos los países extranjeros, pero aún así (y, como se esperaba, también en razón del bajo nivel de 1982) mucho más lentamente que en el caso de China *(Cuadro 7).* En 2008, México era el undécimo mayor destino de IED proveniente de Estados Unidos y la mayor economía en desarrollo[8].

[8] Sin considerar las islas del Reino Unido en el Caribe (4,4%).

En términos de composición sectorial, ha existido un notable desplazamiento de la industria manufacturera a los servicios y la minería *(Cuadro 8).* En particular, mientras que solo el 0,19% del *stock* de IED estadounidense en minería se ubicaba en México en 1999, el porcentaje ha alcanzado el 3,2% a lo largo de la década. Por otra parte, México ha visto reducirse su participación de IED manufacturera proveniente de Estados Unidos del 5,93% en 1999 al 4,26% en 2008. Si bien existen problemas de datos que imposibilitan analizar estas tendencias en mayor detalle, resulta evidente que las multinacionales de Estados Unidos en la industria de alimentos y bebidas han reorientado sus flujos de inversión apartándose de México. Desde luego, en este período México perdió terreno en manos de China con respecto a la IED estadounidense, en particular en la industria manufacturera. Curiosamente, los equipos de transporte constituyen una industria en la que México ha logrado mantenerse en pie. Ya en 2003, el nivel de calidad inicial de los vehículos producidos en plantas mexicanas y exportados a Estados Unidos había superado a la de los vehículos fabricados en plantas estadounidenses, de acuerdo con el Estudio de Calidad Inicial de 2003 de J.D. Power. El sector aeroespacial también se está desarrollando con rapidez a medida que Boeing, General Electric y Goodrich, así como también Bombardier Aerospace, se ven atraídos por la ubicación y el talento para montar talleres de abastecimiento en Quéretaro y otros lugares[9].

[9] *Mexico bets on aerospace,* The Wall Street Journal, 27 de noviembre de 2007 y *Smooth take-off for a growing industry,* Financial Times, 18 de noviembre de 2008. Safran de Francia es la mayor empresa de esta industria en México, que emplea 3.000 personas (de un total mundial de 55.000) en ocho fábricas (*Les productions sophistiquées doivent rester sur le sol national,* Le Monde, 17 de marzo de 2010).

Cuadro 7. Posición de la inversión directa de Estados Unidos por sector: 1999 y 2008 (Millones de dólares)

	México	
	1999	2008
Todos los sectores	**34.265**	**95.618**
Minería	188	4.865
Manufacturas	18.861	21.821
De las cuales:		
Alimentos	5.257	2.482
Químicos	3.037	4.306
Metales primarios y manufacturados	511	(D)
Maquinaria	(D)	(D)
Computadoras y productos electrónicos	..	(D)
Equipamiento eléctrico, electrodomésticos y componentes	(D)	1.221
Equipamiento de transporte	4.278	5.030
Otras manufacturas	4.198	9.209
Comercio mayorista	1.167	2.361
Información	..	2.758
Instituciones de depósito	1.182	(D)
Financieras (excepto instituciones de depósito) y seguros	6.308	15.736
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.303	460
(no bancarias)	(D)	16.865
Otros sectores	5.257	(D)

Fuentes: Bargas, S. (2000). "Direct Investment Positions for 1999: Country and Industry Detail". Survey of Current Business, p. 58-69. Julio; e Ibarra, M. y J. Koncz (2009). "Direct Investment Positions for 2008: Country and Industry Detail". Survey of Current Business, p. 20-34. Julio.

D = no disponible

Cuadro 8. Operaciones de multinacionales manufactureras de Estados Unidos en México: 1998 a 2006

(Miles de millones de dólares)

	1998	2000
Volumen de ventas	60,8a	73,9
Cantidad de empleados	530,4	641,9
Valor agregado	11,4	15,1
Gasto en I&D	191b	231
Exportaciones desde México	26,0b	39,0
Exportaciones como proporción del volumen de ventas	42,9	52,8
Importaciones hacia México	23,8b	29,6
Balanza comercial neta	2,3b	8,4
Exportaciones intraempresa	..	26,1
Importaciones intraempresa	..	36,2
Superávit operativo bruto	2,2	2,9

Notas: a) Se refiere a la venta de bienes; b) Se refiere a todas las multinacionales estadounidenses.

Fuentes: Mataloni, Raymond J. Jr. (2000). "U.S. Multinational Companies: Operations in 1998". Survey of Current Business, p. 24-45. Julio.

---- (2008). "U.S. Multinational Companies Operations in 2006". Survey of Current Business, p. 26-47. Noviembre; y OECD (2007). Measuring Globalisation: Activities of Multinationals, Vol. I (Manufacturas, 2000-2004). París.

China		Mundo		México/Mundo %		México/China %	
1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
7.766	**45.695**	**1.132.622**	**3.162.021**	**3,03**	**3,02**	**441,22**	**209,25**
991	3.014	99.925	151.859	0,19	3,20	18,97	161,41
4.789	21.428	318.121	512.293	5,93	4,26	393,84	101,83
150	730	36.126	41.802	14,55	5,94	3.504,67	340,00
259	4.614	82.794	108.049	3,67	3,99	1.172,59	93,32
203	609	18.803	24.038	2,72	..	251,72	..
946	1.534	37.833	36.807	..	..	..	..
..	8.142	..	76.453	..	..	..	..
2.343	701	38.449	24.095	..	5,07	..	174,18
123	2.146	36.013	51.774	11,88	9,72	3.478,05	234,39
765	2.951	68.103	149.275	6,16	6,17	548,76	312,06
201	3.219	80.148	178.213	1,46	1,32	580,60	73,35
..	223	..	121.864	..	2,26	..	1.236,77
69	(D)	39.937	141.557	2,96	..	1.713,04	..
784	1.895	436.024	634.046	1,45	2,48	804,59	830,40
260	773	68.763	81.242	1,89	0,57	501,15	59,51
..	1.556	..	1.128.538	..	1,49	..	1.083.87
673	(D)	89.705	212.409	5,86	..	781,13	..

México			México como porcentaje del total de países				
2002	2004	2006	1998	2000	2002	2004	2006
81,5	76,8	132,0a	3,7a	6,3	6,9	5,0	4,0a
619,8	526,1	545,0	13,3	14,6	14,4	12,2	12,0
16,2	14,7	16,9	4,6	4,8	5,2	3,8	3,7
181	..	(D)	1,3b	1,3	1,0	..	(D)
40,6	39,7	45,3	14,6b	21,3	24,3	21,7	16,1
49,8	51,7	34,3	..	..	..	..	..
27,5	25,2	36,5	11,3b	21,1	23,3	20,1	16,1
13,1	13,5	8,8	..	..	..	..	..
24,2	20,2	..	..	22,1	24,6	19,7	..
36,6	36,0	..	..	22,8	25,3	22,9	..
2,5	2,3	..	4,30	4,45	4,90	3,21	..

Cuadro 9. Las mayores multinacionales estadounidenses en México (Millones de dólares)

RK	RK MX	Nombre	Sector	Ventas 2009	Ventas 2007	Variación (2007-2009)	Ganancias 2009	EBITDA 2009
1	4	Wal-Mart de México	Minorista	20.699	20.610	0,4	1.286,3	2.059,9
2	7	General Motors	Automotriz	11.485	11.216	2,4	n.d.	n.d.
3	14	Chrysler	Automotriz	8.864	9.753	-9,1	n.d.	n.d.
4	23	Hewlett-Packard	Electrónica	6.263	5.052	24,0	n.d.	n.d.
5	24	Wal-Mart Supercenter	Minorista	5.754	3.859	49,1	n.d.	n.d.
6	25	Ford	Automotriz	5.697	7.303	-22,0	n.d.	n.d.
7	26	Sam's Club	Minorista	5.485	3.859	42,1	n.d.	n.d.
8	38	Grupo Pepsico	Bebidas	3.683	3.498	5,3	n.d.	n.d.
9	43	Sanmina-SCI	Electrónica	3.300	2.901	13,8	n.d.	n.d.
10	47	Delphi	Automotriz	2.951	5.236	-43,6	n.d.	n.d.

Fuente: "Las Mayores Empresas de América Latina". AméricaEconomía. Julio de 2010.

Los datos sobre las operaciones de las multinacionales manufactureras de Estados Unidos en México desde 1998 *(Cuadro 9)* también confirman algunas de las principales tendencias descritas. El volumen de negocios se había más que duplicado durante el período, pero la incidencia de México en las ventas mundiales de las multinacionales manufactureras estadounidenses ha experimentado apenas un leve aumento en razón del crecimiento mucho más rápido de China y de otras economías emergentes, en Asia y en otros lugares. Se registra también un fuerte contraste entre la importancia de México en cuanto al empleo (12% en 2006) y al gasto en I+D (probablemente inferior al 1% para el mismo año) que, combinado con la caída en términos de valor agregado, destaca la dificultad del país en mantener el equilibrio de las olas de *off-shoring* de las innovaciones. Otra causa de preocupación es que, pese a la proximidad geográfica, el TLCAN y otros tratados comerciales preferenciales, la participación de México en las exportaciones mundiales de las multinacionales manufactureras de Estados Unidos se desplomó, pasó de 24% en 2002 a 16,1% cuatro años más tarde.

La lista de las diez empresas estadounidenses más grandes de México (sin incluir Mabe, que en sentido estricto no es una empresa de propiedad extranjera, aunque GE sea la mayor accionista, véase Bonaglia *et al* 2007) confirma la importancia de equipos de transporte en la industria *(Cuadro 9)*. Dos de las *tres grandes* de Detroit se cuentan entre las tres mayores empresas estadounidenses en México y también entre los mayores fabricantes de automóviles. Las razones son relativamente fáciles de identificar: salarios relativamente bajos, proximidad geográfica y acceso preferencial al mercado automotor de América del Norte, y perspectivas de demanda interna potencial. Si bien las grandes inversiones por parte de las manufactureras alemanes ya presentes y de los asiáticos nuevos significan que la participación de las *tres grandes* en la producción automotriz total de México haya caído de 57% en 2000 a menos de 50% en 2009, México representaba un uno por ciento más de la producción total mundial de las automotrices estadounidenses antes de la crisis mundial *(Cuadro 10)*.

Ya en 2008, las *tres grandes* producían menos automóviles en México que en 2000 (pero más que en 2003). La crisis económica tuvo un efecto muy grande en la industria automotriz de México: en 2009 se produjeron apenas algo más de 1,5 millones de vehículos, una contracción del 29% atribuible por igual tanto a la ralentización del mercados nacional y de los mercados de exportación[10]. Las empresas de propiedad de Estados Unidos redujeron aún más drásticamente la producción (-32%), de hecho más de lo registrado en todo el mundo (-22%).

[10] http://www.amia.com.mx/bdeautos.php, fecha de consulta 25 de enero de 2010.

Cuadro 10. México en la estrategia global de las automotrices estadounidenses

Fabricantes de automóviles: 2000-2008

	2000 (unidades)	2008 (unidades)	2009 (unidades)	2000 (%)	2008 (%)	2009 (%)
General Motors						
Estados Unidos	4.223.012	2.356.576	1.214.110	51,92	28,45	18,80
México	443.368	509.033	350.555	5,45	6,15	5,43
Todos los países	8.133.375	8.282.803	6.459.053	..	..	..
Ford						
Estados Unidos	3.799.857	1.602.011	1.390.870	51,89	29,63	29,69
México	264.436	307.034	231.415	3,61	5,68	4,94
Todos los países	7.322.951	5.407.000	4.685.394	..	..	..
Chrysler						
Estados Unidos	1.792.379	1.106.028	481.183	60,34	58,43	50,17
México	401.193	279.787	158.007	13,51	14,78	16,48
Todos los países	2.970.415	1.893.068	959.070	..	..	..
Todas las manufactureras de México	1.935.527	2.191.230	1.561.052	..	..	..
Todas las estadounidenses en México	1.108.997	1.095.854	739.977	..	..	..
Todas las estadounidenses en todos los países	18.426.741	15.582.871	12.103.517			
Estados Unidos en todo México	..	..	..	57,30	50,01	47,40
México en todo Estados Unidos	..	..	..	6,02	7,03	6,11

Fuente: Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA). OICA estudio de corresponsales (World Motor Vehicle Production).

Volviendo al *Cuadro 9*, Wal-Mart de México (WALMEX) no sólo es la mayor estadounidense en México (y, de hecho, también el mayor empleador privado del país), sino también la subsidiaria mexicana de una multinacional estadounidense que ocupa la posición más importante en la estrategia global de la casa matriz. En 2009, las ventas de WALMEX representaron el 5% de las ventas mundiales de Wal-Mart (un aumento respecto del 4,4% en 2008). Operaba 1.469 establecimientos comerciales en México (de un total mundial de 4.112) y empleaba más de 176.000 personas (2 millones en el mundo entero).

En 1991, la asociación de Wal-Mart con Cifra, la principal cadena de autoservicio, y la apertura de un Sam's Club en la Ciudad de México señalaron el surgimiento de la División Internacional de Wal-Mart. Según Javorcik *et al* (2008), la motivación fundamental fue integrar el TLCAN y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). En 1997, Wal-Mart adquirió una posición mayoritaria en Cifra, y en febrero de 2000 cambió su denominación a WALMEX. En noviembre de 2007 comenzó a operar el Banco Wal-Mart con 16 sucursales en cinco estados de México.

Su tamaño, omnipresencia y visibilidad suelen hacer de Wal-Mart el azote de los expertos que se oponen a la globalización (Head 2004) y desde luego WALMEX no es inmune a estos problemas. En un exhaustivo análisis del caso, Tilly (2005) observa que, al introducir varias innovaciones perfeccionadas en Estados Unidos (en fijación de precios y gestión de inventarios, mano de obra y proveedores), WALMEX ha estimulado la rápida modernización de una parte del sector minorista mexicano. Javorcik *et al* (2008) concluyen de manera análoga que WALMEX obligó a los proveedores a reducir sus márgenes de ganancia y/o a innovar y que, en parte como respuesta a su presencia, muchos productores mexicanos de jabones, detergentes y surfactantes registraron formidables ganancias en eficiencia. Asimismo, WALMEX paga salarios levemente superiores al promedio del sector

minorista de México, ofrece remuneración y beneficios comparables a sus competidores (aunque con algunas diferencias notables) y muestra una relativa apertura a la representación sindical.

En suma, si existen motivos para temer que el crecimiento explosivo de Wal-Mart en México tenga consecuencias negativas, en particular en la gestión de gobierno de la cadena de suministro de productos hortícolas, esos motivos parecen regir con igual intensidad para el resto del sector minorista (Echánove 2006). Aplicando un modelo dinámico de la industria en el que las empresas deciden si vender sus productos a través de WALMEX o recurrir a los minoristas tradicionales, Iacovone *et al* (2009) predicen que las reasignaciones de participación en el mercado, los ajustes en la iniciativa de innovación y los patrones de salida asociados aumentan la productividad y el ritmo de innovación. Curiosamente, si bien la exportación de detergentes de México captó una creciente participación en el mercado de detergentes de Estados Unidos durante la última década, las ventas mexicanas en Estados Unidos se vieron inhibidas por una combinación de demoras excesivas de despacho en la frontera y precios de insumos artificialmente elevados (debido a la protección de México a los proveedores nacionales de soda cáustica).

4. El surgimiento de las multinacionales mexicanas

Si bien hasta ahora el foco de este trabajo estuvo situado en la presencia de empresas extranjeras en la economía mexicana, la última década también ha sido testigo del rápido surgimiento de un nuevo fenómeno en el panorama de inversión internacional, a saber, el aumento de multinacionales con sede en economías emergentes (Goldstein 2007; Ramamurti y Singh 2009). El México empresarial ha tenido una amplia participación en estas dinámicas. De acuerdo con Hoshino (2009, cuadro 1), 11 de los 20 mayores grupos empresariales practican la inversión directa a gran escala en el exterior. En 2007-2008, compradores mexicanos realizaron 27 adquisiciones en el exterior por un valor total de US$ 20.600 millones. En 2007, el valor total de las transacciones se vio impulsado por la compra por parte de Cemex de la australiana Rinker, por US$ 15.500 millones, mientras que la adquisición en US$ 2.500 millones por parte de Bimbo del negocio de panadería estadounidense de Weston Foods incrementó el valor total de las transacciones en 2008.

El alcance geográfico de las multinacionales mexicanas es amplio. Si bien algunas comenzaron en el norte, para satisfacer la demanda de la gran diáspora mexicana asentada allí, otras (particularmente en la construcción) invirtieron primero en América Central, donde las condiciones del mercado eran menos exigentes. En los últimos años, América del Sur ha atraído mucho la atención. En la Argentina, por ejemplo, la IED mexicana superó los US$ 300 millones en 2007, en sectores tan diversos como los petroquímicos, electrodomésticos, autopartes, medios y comunicación, bancos y turismo. ¡Hasta el primer Starbucks de Buenos Aires es de hecho mexicano![11]

[11] *Con la llegada de inversiones al país, se consolida la avanzada mexicana*, La Nación, 23 de septiembre de 2007, Argentina.

Las dos multinacionales mexicanas emblemáticas son muy diferentes. Cemex es uno de los tres mayores productores de cemento del mundo, donde compite por el liderazgo mundial contra dos empresas europeas (Fuentes-Berain 2007). Con sede en Monterrey y dedicada casi exclusivamente a este negocio, "*Cemex es una* consolidadora global *prototípica, que se expande mediante adquisición y compite con la excelencia operativa en una industria madura tanto en economías emergentes como*

desarrolladas---" (Lessard y Lucea 2009, p. 282). El impulso inicial de su expansión hacia el exterior fue la amenaza planteada por el ingreso de un rival europeo en el mercado nacional, que primero dio lugar a incursiones en el resto de América Latina y luego a una inversión en España para retar a sus competidores franceses y suizos en su mercado natural. Posteriormente, Cemex incrementó su tamaño en los mercados emergentes, sobre todo gracias a su destreza en logística y tecnología de la información, y llegó a realizar dos onerosas adquisiciones en el Reino Unido y en Australia para diversificarse aún más respecto de su mercado nacional.

América Móvil, por su parte, opera regionalmente en servicios de telecomunicaciones y pertenece al diversificado Grupo Carso, que también incluye la cadena de grandes tiendas Sanborns en varios países, junto con CompUSA en Estados Unidos (Grosse y Thomas 2008). La empresa, que pertenece a Carlos Slim, también dueño de Telmex, ha estado mucho tiempo protegida de la competencia en el mercado nacional y sacó provecho de esta situación para invertir en el ámbito internacional. De hecho, América Móvil y Telefónica, su principal competidora española, poseen en esencia un duopolio en toda América Latina *(Cuadro 11)* y a fines de 2009 eran respectivamente el cuarto y el tercer mayor operador mundial en cuanto a conexiones (después de China Mobile y de Vodafone). Curiosamente, su predominio en América Central se ve desafiado actualmente por Millicom, que se ha consolidado como líder indiscutido en los tres mercados más importantes (Guatemala, Honduras y El Salvador).

Cuadro 11. Las operaciones de América Móvil y Telefónica Móviles: 2005 y 2008-2009

(Porcentajes de participación de mercado)

	América Móvil		Telefónica Móviles		AMX+TMX	
	2005	2009	2005	2008	2005	2008-2009
América del Sur						
Argentina	31	32	38	34	69	66
Brasil[a]	22	26	34	30	56	56
Chile	17	19	47	43	64	62
Colombia	63	62	27	25	90	97
Ecuador	65	71	31	27	96	98
Paraguay	10	32	0	0	10	32
Perú	35	40	60	63	95	103
Uruguay	14	32	36	n.d.	50	n.d.
Venezuela	0	0	44	38	44	38
América Central						
El Salvador	37	32	23	n.d.	60	n.d.
Guatemala	47	32	25	n.d.	72	n.d.
Honduras	34	32	0	0	34	32
Nicaragua	67	32	33	n.d.	100	n.d.
Panamá	0	62	53	n.d.	53	n.d.
El Caribe						
República Dominicana	0	42	0	0	0	42
Jamaica	0	42	0	0	0	42
Puerto Rico	0	42	0	0	0	42
Mercados nacionales						
México	77	72	14	20	91	92
España	0	0		44		

Nota: a) Las redes de Telefónica Móviles (Brasilcel y Vivo) son propiedad conjunta con Portugal Telecom.

Fuente: Mariscal (2008) e informes de empresa.

Es posible identificar otros dos enfoques estratégicos. Bimbo es un ejemplo de una empresa mexicana que se convirtió en el principal proveedor de una empresa extranjera en el mercado nacional (en este caso, del pan para hamburguesas de McDonald's) y luego se globalizó para servir a este cliente clave. Pueden hallarse experiencias similares en el rubro de autopartes. Dr. Ahorro y Dr. Simi son dos cadenas de farmacias que se abocaron a la llamada *base de la pirámide* y se focalizaron en la distribución y venta de medicamentos genéricos, primero en México y luego en otros países de América Latina.[12]

[12] Véase, por ejemplo, *En la guerra de farmacias mexicanas, Dr. Ahorro se impone a Dr. Simi*, La Nación, 23 de abril de 2007, respecto de sus estrategias en la Argentina.

Una última tipología, la subsidiaria mexicana de una empresa internacional que se convierte en vehículo de expansión internacional, está representada por WALMEX. En 2009, WALMEX acordó adquirir Wal-Mart América Central, el principal minorista de la región. Wal-Mart Stores, Inc. poseía una participación accionaria del 51% en Wal-Mart América Central, mientras que el 49% restante estaba en manos de accionistas minoritarios de la región.

5. Conclusiones e implicancias en materia de políticas

Como observó la OMC en su *Examen de las políticas comerciales* de 2008, *"México ve en la promoción de las inversiones extranjeras una fuerza clave para el desarrollo económico y una participación más activa del país en la economía internacional, así como un complemento esencial de la liberalización del comercio"* (p. 18). *Prima facie,* los resultados alcanzados durante las últimas dos décadas han sido asombrosos y México ha transformado su proximidad con Estados Unidos, su acceso preferencial a este y a otros mercados y el bajo costo de su mano de obra en argumentos convincentes frente a los inversores extranjeros.

En los últimos años, sin embargo, han surgido algunas cuestiones que suscitan preocupación. Primero y principal, los grandes volúmenes de IED que siguen ingresando al país tienen en gran medida la misma calidad que hace 10 o 15 años; si bien existió algún progreso en cuanto a atraer IED a la industria de equipos de transporte, no sólo la automotriz sino también la aeroespacial, para el resto de las áreas, México continua siendo apenas visible en la puja por IED de mejor calidad. La globalización ha tenido como secuela un proceso acelerado de internacionalización de I+D. El mercado (y su demanda), la disponibilidad de investigadores y aspectos relacionados con la tecnología como una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual son los factores citados con mayor frecuencia como determinantes de la localización de esta tipología específica de IED. Lamentablemente, respecto de la mayoría de estos factores México está rezagado con respecto a los competidores en otras economías emergentes.

En segundo lugar, cada vez más países entran a competir mundialmente por la IED, ofreciendo mano de obra tan barata como la de México, cuando no más barata, pero también mejores condiciones de contexto, como infraestructura física e institucional, seguridad personal y buena gestión de gobierno. China es desde luego el principal factor en este sentido, porque además de todos los otros factores posee un mercado mucho más grande que crece con mucha mayor rapidez que el de México y produce cohortes tras cohortes de trabajadores y gerentes con buen nivel de preparación. Así, la posición competitiva de México en cuanto a atraer IED está desgastada porque compite en esencia con las mismas ventajas comparativas en un entorno competitivo mucho más feroz.

La tercera causa de preocupación es que las multinacionales extranjeras han generado pocos vínculos con la economía nacional y ello limita el potencial de la IED para estimular una mayor productividad y capacidades empresariales más sólidas. Esto suscita diversas cuestiones. Primero, al depender en gran medida de la mano de obra barata y de las importaciones de insumos productivos, el sector manufacturero extranjero continúa muy desvinculado de la economía interna mexicana. Segundo, el tipo de actividades de montaje poco sofisticado que las multinacionales trasladaron a México puede tener bajo potencial para aumentar la productividad. Tercero, México no ha mejorado su sistema educativo (que presenta graves problemas de calidad, según lo indican las malas calificaciones de PISA) para concordar con sus objetivos de desarrollo dirigidos por la IED, con lo cual se ve restringida su capacidad de absorción de efectos secundarios del conocimiento.

La gestión de gobierno es un cuarto punto áspero. Por un lado, pese a la presencia de empresas extranjeras y a la puja por atraer IED, las mejoras ambientales y de gestión de gobierno no se materializaron. Por otro lado, los problemas preexistentes en la gestión de gobierno nacional persisten e incluso pueden haber empeorado en los últimos años, en particular el delito y el estado de derecho, que disuaden a la IED[13]. Si bien no es posible separar el impacto de la IED de otros factores, la creciente polarización entre las regiones (el norte industrializado y el sur subdesarrollado) es otro motivo de preocupación. Como mínimo, las disparidades regionales en capital humano y de infraestructura parecen determinar tanto la distribución geográfica de los flujos de entrada de IED como la persistencia de las diferencias socioeconómicas.

[13] Según una encuesta del Departamento de Estado de 220 empresas estadounidenses que operan en México, publicada en octubre de 2010, el 15% de ellas ha postergado la inversión en el corto plazo. Véase *Narco-terror and U.S. business*, Fortune, 6 de diciembre de 2010.

Una luz en este paisaje es la visibilidad creciente de las multinacionales mexicanas en los mercados mundiales y, en particular, dentro de los mercados regionales. Este fenómeno es una de las características distintivas del actual rediseño de la geografía mundial de los negocios y, de hecho, se debe ser cauteloso antes de extraer generalizaciones en exceso optimistas a partir de los logros de Cemex, Bimbo y un puñado de otras empresas (especialmente en vista de que algunas de ellas gozan de un fuerte predominio en el mercado nacional). No obstante, el hecho de que las empresas mexicanas hayan llegado a ser importantes inversores en toda una serie de sectores, y dejen asentada una huella significativa y muy diversificada en las Américas, es testimonio del relevante potencial de México para los negocios.

Las autoridades están al tanto de estos problemas y se están poniendo en práctica algunas medidas. Se han desarrollado algunas iniciativas de política para acelerar la transición hacia un sendero de crecimiento alimentado por la innovación (OCDE 2009a). Otras reformas para fomentar la competencia y la transparencia en el sector financiero y, en menor medida, en las telecomunicaciones estimularán el dinamismo de la economía (Haugh y Redonda 2009). Incluso se han tomado otras disposiciones para aumentar la cantidad de alumnos inscriptos en el primer ciclo de la educación secundaria y mejorar la calidad de la enseñanza (Schwellnus 2009). Se implementó la ventanilla única tuempresa.gob.mx para simplificar los trámites administrativos para abrir una empresa en México y facilitar una mejor interacción entre los individuos y el gobierno.

Más allá de lo deseables y necesarias que resultan todas estas medidas, hasta el momento han tenido poco impacto. Es importante mantener el impulso reformista en áreas tales como la competencia, en especial en las industrias de redes, la inver-

sión extranjera y los regímenes comerciales, la cobertura de salud y educación y la infraestructura vinculada al comercio. Además, es hora de repensar la función de la política industrial en cuanto a respaldar la creación de vínculos competitivos entre los proveedores locales, las empresas extranjeras y las cadenas productivas mundiales.

Referencias

Aitken Brian, Ann Harrison y Robert Lipsey (1996). *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States.* Journal of International Economics, Vol. 40 3:4 N.4, p. 345-371.

Bergin Paul, Robert Feenstra y Gordon Hanson (2009). *Offshoring and Volatility: Evidence from Mexico's Maquiladora Industry.* American Economic Review, Vol. 99:4, p. 1664-1671.

Blomström Magnus y Edward N. Wolff (1994). *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico.* Convergence of Productivity: Cross National Studies and Historical Evidence. W. Baumol R. Nelson y E. Wolff. Oxford (eds.). Oxford University Press.

Carrillo Jorge, Oscar Contreras y Humberto García (2009). *The automobile industry in Mexico: Confronting the current crisis.* 17ma GERPISA Colloquium International. París. 17-19 de junio.

Cuevas Alfredo, Miguel Messmacher y Alejandro Werner (2005). *Foreign Direct Investment in Mexico since the Approval of NAFTA.* The World Bank Economic Review, Vol. 19. 3, p. 473-488.

Del Castillo Vera Gustavo (2009). *Tiempos de espera en los cruces fronterizos del norte de México: una barrera no arancelaria.* Comercio Exterior, Vol. 59:7, p. 551-7.

Dussel Peters Enrique (ed.) (2007). La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Siglo XXI. México.

---- (2008). *The Impact of Foreign Direct Investment in Mexico.* Instituto de Desarrollo Global y Medio Ambiente de la Universidad de Tufts, Tufts University, Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas. Informe N. 11.

---- (2009a). *Don't Expect Apples from a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico.* Instituto de Desarrollo Global y Medio Ambiente de la Universidad de Tufts, Tufts University, Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas. Informe N. 28.

---- (2009b). *The Mexican case.* China and Latin America. Economic relations in the twenty-first century. R. Jenkins y E. Dussel Peters (eds.). Bonn: DIE-GDI.

Echánove Flavia y Thomas Reardon (2006). *Wholesale Markets, Horticulture Products and Supermarkets in Mexico.* Universidad del Estado de Michigan, Department of Agricultural Economics. Documento de trabajo. 2006-2017.

Fuentes-Berain Rossana (2007). *Oro gris. Zambrano, la gesta de Cemex y la globalización en México.* Aguilar. Ciudad de México.

Gallagher Kevin P. y Lyuba Zarsky (2004). *Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy.* (mimeo). Instituto de Desarrollo Global y Medio Ambiente. Facultad de Derecho y Diplomacia de la Universidad Fletcher, Universidad de Tufts.

---- y ---- (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley.* The MIT Press Cambridge, MA.

García-Canal Esteban, Mauro Guillén Pablo Sánchez Lorda y Ana Valdés Llaneza (2008). *La expansión de las empresas españolas hacia América Latina: Un balance.* GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, Vol. 2:2, p. 18-45.

Graham Edward M. y Erika Wada (2000). *Domestic Reform, Trade and Investment Liberalisation, Financial Crisis, and Foreign Direct Investment into Mexico.* The World Economy, Vol. 23:6, p. 777-97.

Grosse Robert y Douglas Thomas (2008). *Sources of Competitiveness of Large Mexican Groups.* Can Latin American Firms Compete? Robert Grosse y Luiz F. Mesquita (eds.). Oxford University Press. Oxford y Nueva York, NY, p. 250-265.

Hanson Gordon (2007). *Globalization, Labor Income, and Poverty in Mexico.* Globalization and Poverty. Ann Harrison (ed.) Universidad de Chicago Press y the National Bureau of Economic Research, p. 417-456. Chicago.

Haugh David y Agustin Redonda (2009). *Pedal to the metal: Structural reforms to boost long-term growth in Mexico and spur recovery from the crisis.* OECD Departamento de Economía. Informe N. 733.

Head Simon (2004). *Inside the Leviathan.* New York Review of Books, Vol 51:20. 16 de diciembre.

Hoshino Taeko (2009). *How Do Mexican Multinationals Compete in the Global Market?.* 2009 Latin American Studies Association Congress. Rio de Janeiro. 11-14 de junio.

Iacovone Leonardo, Beata Javorcik, Wolfgang Keller y James Tybout (2009). *Walmart in Mexico: The Impact of FDI on Innovation and Industry Productivity.* (mimeo). Banco Mundial, Universidad de Oxford, Universidad de Colorado y Universidad del Estado de Penn.

IADB (2005). *Unlocking Credit: The Quest for Deep and Stable Bank Lending,* Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.

Javorcik Beata, Wolfgang Keller y James Tybout (2008). *Openness and Industrial Response in a Wal-Mart World: A Case Study of Mexican Soaps, Detergents and Surfactant Producers.* The World Economy, Vol. 31:12, p. 1558-80.

Jones Geoffrey (2005). *Multinationals and Global Capitalism from the Nineteenth to the Twenty-first Century.* Oxford: Oxford University Press.

Lowe Nichola y Martin Kenney (1999). *Foreign Investment and the Global Geography of Production: Why the Mexican Consumer Electronics Industry Failed.* World Development, Vol 27:8, p. 1427-1443.

Lustig Nora (1992). *Mexico. The remaking of an economy.* Brookings. Washington, DC.

Mariscal Judith (2008). *Market Structure in the Latin American Mobile Sector.* Telecom CIDE. Ciudad de México.

Moran Theodore H. (2007). *Harnessing Foreign Direct Investment: Policies for Developed and Developing Countries.* Center for Global Development. Washington, DC.

Moreno Julio E. (2004). *J. Walter Thompson, the Good Neighbour Policy, and Lessons in Mexican Business Culture, 1920-1950.* Enterprise & Society, Vol. 5:2 p. 254-80.

O'Brien Thomas (1999). *The Century of U.S. Capitalism in Latin America.* Albuquerque. University of New Mexico Press.

OECD (2005). *Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators.* París.

---- (2009a). *OECD Evaluación sobre las políticas de Innovación.* París.

---- (2009b). *OECD Innovación regional en 15 estados mexicanos.* París.

Pacheco-López Penélope (2005). *Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico.* The World Economy, Vol 28:8, p. 1157-72.

Pérez Nuñez Wilson (1990). *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico.* París. OECD Development Centre Studies.

Pérez Pineda Jorge Antonio (2009). *Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México*. Economía UNAM, Vol. 17.

Pozas María de los Ángeles (ed.) (2006). *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente.* El Colegio de México. Ciudad de México.

Sargent, John y Linda Matthews (2004). *What Happens When Relative Costs Increase in Export Processing Zones? Technology, Regional Production Networks and Mexico's Maquiladoras.* World Development, Vol 32:12 p. 2015-2030.

Schwellnus, Cyrille (2009), *Achieving Higher Performance: Enhancing Spending Efficiency in Health and Education in Mexico.* OECD Economics Department, Working Paper, N. 732.

Tilly Chris (2005). *Wal-Mart in Mexico: The limits of growth.* Wal-Mart: Template for 21st Century Capitalism. Nelson Lichtenstein (ed.). New Press. Nueva York.

UN-DESA (1973). *Multinational Corporations in World Development.* New York. UN Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. ST/ECA/190.

Van Whiting Jr. (1992). *The political economy of foreign investment in Mexico.* Johns Hopkins. University Press. Baltimore, MD.

Waldkirch Andreas and Munisamy Gopinath (2008). *Pollution Control and Foreign Direct Investment in Mexico: An Industry-Level Analysis.* Environmental and Resource Economics, Vol. 41:3, p. 289-313.

WTO (2008). *Trade Policy Review - Mexico.* WT/TPR/S/195.