

# LA NUEVA GEOGRAFÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

Priscilla Connolly  
UAM, Azcapotzalco

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo sigue una orientación metodológica que propuse en una ponencia presentada en el Primer Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional, celebrado en Querétaro en 1995. En ella, sugerí que una veta importante para comprender la nueva configuración territorial del país era identificar los ejes de acumulación de los intereses externos y sus respectivos impactos localizados (Connolly 1996). Congruente con ese propósito, las páginas siguientes exploran las implicaciones territoriales de las principales tendencias de los intereses extranjeros en los últimos años, es decir entre 1989 y 1997; concretamente me refiero al conjunto de cambios en la relación económica de México con el exterior denominado "apertura".

Tres aclaraciones previas: primero, al proponer el seguimiento de los intereses extranjeros como "ventana" para observar las transformaciones regionales, no quiero decir que éste sea el único punto de observación. Desde luego, los negocios foráneos no son los únicos factores que estructuran el territorio, ni siquiera los más importantes; pero sí influyen de manera no despreciable, por lo que es indispensable rastrear sus movimientos.

En segundo término, utilizo la expresión "intereses extranjeros" en lugar de "inversión extranjera" con el propósito de abrir el análisis más allá del comportamiento de los capitales que físicamente se ubican dentro del territorio nacional, para incluir a los negocios que, desde el exterior, se hacen con México. Aunque la relación de ninguna manera pretende ser exhaustiva, el concepto "intereses extranjeras" incluiría por lo menos a los conceptos siguientes (Gráfica No.1):

- a) Los compradores y vendedores de productos mexicanos en el mercado mundial. La ubicación funcional dentro del sistema económico global se aprecia en buena medida a través de su comercio exterior. Este rubro de intereses extranjeros es el primero en ser afectado por la "apertura económica".
- b) La inversión extranjera directa, a su vez, como veremos después, estrechamente ligada con el punto anterior. Un segundo significado de la "apertura económica" se refiere, entonces, a las mayores facilidades para el acceso de empresas extranjeras a áreas de la economía nacional previamente vetadas o controladas. Son tres los cauces abiertos para la entrada de capital foráneo: primero, la eliminación de las restricciones concernientes el tope del 49% o más de la propiedad extranjera de las empresas; segundo la eliminación de restricciones sobre la ubicación sectorial y geográfica de las inversiones y especialmente, como tercer cauce, la posibilidad de que empresas extranjeras adquieran o participen en empresas públicas privatizadas.
- c) La inversión extranjera indirecta, captada a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), otras plazas bursátiles y en el mercado secundario de capitales, representa otra faceta importante de la "apertura".
- d) La inversión extranjera indirecta en deuda pública exterior consistente en préstamos bancarios
- e) La deuda privada exterior con bancos extranjeros.
- f) Los préstamos de gobiernos extranjeros y la ayuda bilateral o unilateral.

Todos estas instancias de "intereses externos" se interrelacionan, a tal grado que, en ocasiones, se confunden entre sí, una instancia se convierte en otra o una forma sustituye a otra. Un trabajo con los alcances del presente no puede ofrecer una caracterización de cada una de estas instancias, ni mucho menos analizar sus implicaciones territoriales. Sin embargo, en la medida en que todas estas formas de expresión -y otras no mencionadas aquí- están conectadas, se puede detectar una cierta lógica general. Aquí, el análisis se limitará principalmente a los impactos regionales de las primeras tres instancias de intereses externos, es decir, al comercio exterior y a la inversión extranjera directa y en cartera, con algunas referencias a las tendencias de la deuda pública exterior.

Como tercera aclaración, es preciso advertir que los resultados planteados son todavía tentativos; la metodología se encuentra en fase experimental y los datos son escasos e insuficientes. Por lo pronto no van mucho más allá de la identificación de la ubicación geográfica de los sectores afectados por el comercio exterior y por la inversión extranjera. Sin embargo, espero que los argumentos presentados sean lo suficientemente convincentes como para contribuir al conocimiento colectivo de la nueva geografía mexicana.

## **El Comercio Exterior**

Durante la última década y media, México ha experimentado el cambio brusco de vivir con una economía protegida, orientada hacia adentro y apoyada por el Estado, a enfrentar la competencia del mercado mundial. Esta primera faceta de la apertura ha implicado la drástica reversión de los procesos económicos, cuyos efectos todavía se comprenden sólo parcialmente; mucho menos se han evaluado plenamente los efectos regionales de la liberalización del comercio exterior. La gran excepción la constituye la primera política de apertura económica que experimentó México: el impulso a la maquila fronteriza. Los efectos urbanos y regionales de la industria maquiladora han sido ampliamente comentados por investigadores muy calificados<sup>1</sup>, lo que permite en cierta forma prever algunas de las posibles consecuencias de la apertura comercial en el resto de la economía. A fin de cuentas, las cauces actuales de la apertura comercial promovida en México parece conducir a una "maquilización" de la industria nacional.

El primer paso hacia la apertura comercial se remonta, justamente, al Programa Industrial Fronterizo, aprobado en 1965 con el fin de contrarrestar el desempleo en la frontera norte provocado por la conclusión del Programa de Braceros. También se planteaban como ventajas del programa la modernización industrial, el incremento de materias primas mexicanas (Fernández 1980, 152) y la descentralización industrial (Lavell 1972). El instrumento fiscal aprovecha las disposiciones arancelarias 806-807 de los Estados Unidos, que eximen de impuestos de importación y exportación a componentes que salen temporalmente del país para su transformación. En una primera instancia, el gobierno mexicano eximió del pago de impuestos y derechos de importación, así como de las restricciones sobre la propiedad extranjera, a las empresas localizadas en la franja fronteriza, siempre y cuando exportaban el cien por cien de su producto y que éste no compitiera con exportaciones mexicanas (Fernández 1980, 153-4). Es decir, en este primer momento se prohibió la integración hacia adelante de las industrias maquiladoras y la proliferación de éstas fuera de la zona de la frontera.

---

<sup>1</sup> Véanse, entre otros, Alegría (1992), Pradilla (1993), Corona (1984), Hansen (1984), González Aréchiga y Barajas (comps.) (1989).

La legislación posterior en la materia cambiaría el enfoque. En 1972, con el motivo de promover la utilización de insumos nacionales en la industria maquiladora, se autorizó su localización en cualquier lugar de la República fuera de las tres zonas metropolitanas principales; también se permitió la venta en el mercado nacional del producto cuando éste sustituyera importaciones y a las empresas nacionales con instalaciones ociosas se les autorizó su incorporación al régimen de maquila: todo ello con el fin de forjar eslabonamientos industriales hacia atrás y ampliar la industria maquiladora fuera de la zona fronteriza (Levy y Alcocer 1983, 47-53; Alegría 1992, 218-9).

Según las evaluaciones de esta primera etapa del programa, tales objetivos se lograron sólo parcialmente. La integración de las industrias maquiladoras en el resto de la economía nacional fue prácticamente nula; por tratarse de plantas intensivas en capital y/o con procesos de producción obsoletos, la modernización industrial y capacitación de la fuerza de trabajo tampoco se lograron; las industrias se localizaron casi exclusivamente en las principales ciudades fronterizas. Si bien para 1972 el programa había generado casi 30,000 empleos, éstos no resolvieron el tradicional problema del desempleo masculino, ya que entre el 60 y el 90% de los nuevos puestos incorporaron a una nueva fuerza de trabajo emergente: la de mujeres jóvenes (Fernández 1980, 160). Es más, la implantación efímera de las industrias y la consiguiente volatilidad de la demanda de brazos, exacerbaba la precaria situación del empleo. Sin embargo, la demanda de trabajo y los relativamente altos sueldos ofrecidos -comparados con las demás regiones del país- estimularon la emigración hacia la frontera, por lo cual la zona experimentó inusitadas tasas de crecimiento demográfico.

Los problemas con los maquiladores llegaron a una crisis en 1974 a 76, que se resolvió sólo a partir de la devaluación del peso mexicano en 1976 y mayores estímulos del gobierno. A pesar de estos apoyos, la maquila todavía no se contemplaba como un elemento central en la política económica (Pradilla 1993, 136). La crisis financiera mexicana de 1982, seguida por más de un lustro de constantes devaluaciones del peso, favoreció una nueva oleada de inversión para aprovechar la mano de obra barata. De hecho, el verdadero despegue de las maquiladoras se dio a partir de 1983. Por lo que se refiere a la maquila fronteriza, el empleo aumentó de 113 mil en 1982 a casi 300 mil en 1988, duplicándose también el valor agregado en valores constantes en el mismo lapso. Más espectacular, sin embargo, fue el aumento de la maquila en los municipios no fronterizos - se bien

éstos, en su mayoría, se localizaban en los estados fronterizos. Para 1988, por ejemplo, el empleo en maquiladoras no fronterizas llegaba a 70.6 mil.

Durante el sexenio de 1988 a 1994, la maquila fronteriza y no fronteriza seguían creciendo, pero con ritmos de crecimiento más moderados. En 1993, el valor agregado bruto representó casi el 10% de la industria manufacturera total nacional, 71% correspondiente a municipios fronterizos. Con más de medio millón de empleados, la maquila también ocupó al 15% del personal ocupado total en industrias manufactureras en esa fecha<sup>2</sup>.

El impacto de este auge también ha sido bien documentado. En general, persisten los mismos problemas observados durante la década anterior: escasa integración horizontal y vertical con la industria nacional -todavía menos del 2% de sus insumos son de producción nacional-, bajo potencial para estimular empleo terciario (Chávez y Zepeda 1996), nula transferencia tecnológica, dependencia de las ventajas relativas en el precio de la fuerza de trabajo, es decir de la tasa de cambio monetario; por lo tanto, la creación de empleo es errática, especialmente para mujeres, y se caracteriza por su extrema inestabilidad. Los impactos sociales y urbanos de este esquema de desarrollo también han sido estudiados: altas tasas de migración, altas proporciones de población flotante, graves carencias de servicios, infraestructura y vivienda, etc...<sup>3</sup>.

Mientras tanto, la industria maquiladora terminaba de perder su carácter excepcional, es decir, como solución temporal a una contingencia territorialmente restringida a la zona fronteriza. El concepto de industria ensambladora se convirtió no sólo en un eje de producción industrial permanentemente instalada en esa región, sino inclusive en el modelo industrial del futuro para todo el territorio nacional, incluyendo a las grandes zonas metropolitanas. En efecto, tal como la *Mexican Investment Board* anuncia a través del Internet, en 1995, año en que creció en un 20% la industria maquiladora, 273 de las 465 nuevas plantas se localizaron fuera de la zona fronteriza, estableciéndose en 24 de los 31 estados de la República. Hay noticias recientes de nuevas inversiones en León, Guanajuato,

---

<sup>2</sup> Datos de INEGI *Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación* y del censo económico de 1993.

<sup>3</sup> Véanse Alegría (1992), Pradilla (1993), Schmitd (1996), Alfie (1996), Damgaard (1996), Tanori Villa (1989), Cruz y Zenteno (1989), entre muchos otros.

como ejemplo de la tendencia reciente de la maquilización de la planta industrial en las regiones centrales del país.

Los primeros pasos hacia esta apertura comercial generalizada se empezaban a dar en 1980, con ALADI, y se concretaron en 1986, con la entrada de México en el GATT, cuyos efectos se concretaron en 1987. El efecto operativo de esta fase de la política de apertura comercial, calificada como "gradualista", fue la sustitución del permiso previo por el arancel (Gómez 1995, 42). Acuerdos complementarios, especialmente con los Estados Unidos en 1985, 1987 y 1989 aceleraron la apertura comercial con aquel país (Herrera y Macedo 1992, 29), y se firmó el acuerdo de libre comercio con Chile en 1992. Como resultado de estos acuerdos, el promedio arancelario disminuyó de 28.5% en 1985 a 12.5% en 1992 (Dussel, E. 1995; Gitli 1990). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte culmina un proceso de apertura ya iniciado, afectando sobre todo a las industrias automotriz (Arteaga 1994), textiles y petroquímica.

Como resultado inequívoco de este proceso, el sector manufacturero volvió a ocupar el lugar predominante entre las exportaciones mexicanas, superando las exportaciones petroleras a de 1987 en adelante (Gitli 1990; Pradilla y Ramírez 1994, 25 o cuadro 1). Ello permitió, a la vez, la recuperación y posterior crecimiento de las exportaciones después de la brutal caída en el valor de las exportaciones petroleras en 1986. Una característica importante de las exportaciones es su alto grado de concentración en unas cuantas ramas. Las industrias relacionadas con la producción de aparatos eléctricos y electrónicos encabezan la lista, con el 33% de todas las exportaciones manufactureras; el sector automotriz sigue con el 20%. Las exportaciones también están concentradas en muy pocas empresas, y de éstas, la mayoritaria tienen participación extranjera (Gitli y Rocha 1988).

Pero también aumentaron las importaciones, esencialmente en las mismas ramas y en las mismas empresas. Mientras que el peso se mantuviera subvalorizado, la balanza comercial resultaba positiva. Después de 1991, sin embargo, el acelerado crecimiento de las importaciones arrojó saldos negativos.

Más importante que los saldos comerciales, en todo caso, fue el efecto de la apertura comercial sobre la estructura industrial nacional. Como ha señalado Salomón (1996), "se importa para exportar". El flujo de bienes intermedios durante el período de sobrevalorización del peso implicó el desbaratamiento de eslabones productivos existentes y la reducción del grado de integración nacional tanto en las exportaciones como en la industria manufacturera total. Ello afectó sobre manera a una gran cantidad de empresas medianas y pequeñas, que son las menos aptas para adaptarse a las nuevas reglas de mercado mundial.

Otro sector golpeado indirectamente por la liberalización comercial fueron las industrias de bienes de capital (con crecimiento negativo en 1982-4, 1986 y 1993). Tradicional punta de lanza de la economía nacional y dominado por cierto por capitales extranjeros, este sector dependía fuertemente de las compras del sector paraestatal, financiadas en gran medida por el endeudamiento público; durante los años setenta PEMEX y CFE representaban el 80% de las compras de las industrias de bienes de capital. Estas industrias también habían recibido mucho apoyo estatal para la creación e instalación de empresas. Esta demanda y los apoyos correspondientes se redujeron drásticamente a partir de la crisis financiera de 1982 y las políticas de adelgazamiento del Estado. Para culminar el proceso, el TLC obliga a someter a concurso internacional las compras gubernamentales de PEMEX, CFE y construcción en el sector no energético en proporciones que van desde el 50% en 1994 hasta al 100 para el año 2003 (Arroyo y Valdés 1994, 155-6).

Lo sucedido en este sector es un buen ejemplo de reacomodo general de los intereses extranjeros en la economía mexicana. La reducción de la capacidad crediticia del gobierno mexicano para financiar la inversión, la consiguiente privatización de sectores claves y las nuevas reglas de juego del comercio exterior se conjugan para cambiar el destino de los intereses externos en el país. En este caso, la combinación de préstamos externos más inversión extranjera en la industria de bienes de capital se sustituye por las importaciones directas y por la entrada de empresas extranjeras, muchas veces asociadas con empresas nacionales, que concursan los grandes proyectos de desarrollo, previamente en manos del sector paraestatal. Estos efectos de la apertura comercial explica la relativa desindustrialización experimentada en el país de 1985 a 1988, sobre todo en las ciudades especializadas en las industrias de bienes de capital y las de bienes de consumo duradero (Garza

1995, 43) con sus eslabonamientos correspondientes: Monterrey y la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por excelencia.

La evidente recuperación del crecimiento industrial entre 1988 y 1993, inclusive en las zonas metropolitanas principales, acompañada de un crecimiento todavía más marcado en los sectores terciarios, demuestra los aspectos positivos de la apertura: en el producto total, mas no en la balanza comercial, en el empleo, en los salarios y en otros rubros.

¿Y en el desarrollo regional? Como ha señalado Barajas (1995, 732), el impacto geográfico de la apertura comercial ha sido poco estudiado y menos entendido, con la excepción ya notada de la maquila fronteriza y algunos estudios de caso enfocados en ramas específicas<sup>4</sup>. La realización de un balance general regional de la apertura comercial está complicada por la inadecuación de los datos al respecto. SECOFI genera una base informática con las exportaciones e importaciones por rama y por entidad federativa, en base a información del BANCOMEXT. Sin embargo, al igual que otras variables cercanas -la distribución geográfica de la inversión extranjera directa por ejemplo- se registra la ubicación de las exportaciones o importaciones en función de la localización de la sede de la empresa responsable, y no por la planta productora o consumidor del bien exportado o importado. De tal suerte, en 1988 el Distrito Federal aparentemente concentraba casi el 70% del comercio exterior; en cambio, el Estado de México sólo era responsable del 5%. Esto nos dice algo sobre la ubicación de las agencias importadoras y exportadoras así como las sedes de las grandes empresas que importan y exportan directamente, pero para nada refleja la distribución territorial de las empresas productores y consumidores finales. Aún así, vale la pena detenernos en estos datos, ya que de todas maneras se detecta una marcada tendencia hacia dispersión territorial de las sedes y agencias directamente responsables del comercio exterior. En efecto, tal como se demuestra en el Cuadros No. 2a y 2b, la importancia del Distrito Federal disminuyó entre 1988 y 1992; en cambio, han aumentado su participación Baja California, Estado de México, Veracruz, Jalisco y Chihuahua, así como las otras entidades con menor participación en su conjunto.

---

<sup>4</sup> Las industrias automotriz y electrónica han recibido mayor atención en este sentido.

En todo caso, el verdadero impacto de la apertura comercial sobre el desarrollo regional sólo se podrá entender a través del análisis de la distribución geográfica de las ramas beneficiadas o perjudicadas, incluyendo los eslabones productivos hacia atrás en cada caso. Esto es la metodología empleada por Richardson y Rowland (1994) quienes, basándose en el supuesto de que el TLC no cambiaría las pautas del desarrollo observadas a partir de la apertura observadas hasta 1988, pronosticaron que las ciudades más beneficiadas por el TLC serían las fronterizas<sup>5</sup>. También identificaron un lista de doce ciudades que se beneficiarían por el TLC por estar especializadas en la producción de las ramas cuyas exportaciones se verían favorecidas por el mismo. Éstas son: Monterrey, León, Puebla, Saltillo, Querétaro, Toluca, Chihuahua, Culiacán, Lázaro Cárdenas, Delicias, San Juan del Río y Tula. (Curiosamente no hay mención alguna de Aguascalientes.) En cambio, las ciudades "perdedores" identificadas son: Coahuila de Zaragoza-Minatitlán, Ciudad Obregón, Celaya, Colima, Guasave, Zacatecas y Chetumal. Sin duda, la incorporación de los resultados del censo de 1993, cambiaría este análisis, ni hablar de los cambios observados a partir de 1995. Tal análisis sería incompleto, de todas maneras, sin considerar las otras facetas de la apertura económica, notablemente la apertura a la inversión extranjera. Como bien lo han señalado varios comentaristas (Álvarez Bejar, 1995 p. 347), el impacto del TLC, más que en el campo arancelaria, que ya estaba bastante abierto para 1993, está en la apertura a la inversión extranjera.

### **Inversión Extranjera**

Como se ha visto, la reducción de los obstáculos al comercio exterior fue acompañada por la eliminación de las barreras a la inversión extranjera. Hito importante en este sentido fue la publicación en 1989 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera que abrió nuevas áreas de inversión, simplificó los trámites y permitió la participación de capital foráneo en la Bolsa Mexicana de Valores. En 1993, una nueva Ley de Inversión Extranjera aumentó el grado de apertura aún más, de tal suerte que el 81.4% de la economía, en términos del PIB, y el 91.2% de las 754 actividades que integran la Clasificación mexicana de Actividades Económicas quedaron abiertos a

---

<sup>5</sup> En un posdata escrito después de diciembre de 1994, los autores reafirman el argumento espacial básico de su trabajo, en el sentido de que "las ciudades fronterizas serán las más beneficiadas por el TLC, .. probablemente con más fuerza que antes.... y que "las oportunidades de las ciudades no fronterizas beneficiarias potenciales del TLC dependerán por largo tiempo de la magnitud en que sus sectores líderes puedan sustituir sus insumos importados por domésticos" (Richardson y Rowland 1994, 82).

la participación de inversión extranjera (SECOFI 1994). El TLC terminarían de remover casi todo obstáculo a la inversión extranjera **de cualquier país**, salvo la condición de la utilizar tecnología ecológica y en la imposición de otros requisitos en caso de beneficiarse de algún incentivo a ventaja (Arroyo 1994, 172-174). Se eliminó así la posibilidad de exigirle a la inversión extranjera el cumplimiento de ciertos requisitos, tales como: exportar, emplear un determinado porcentaje de insumos nacionales, usar preferentemente bienes producidos nacionalmente, mantener una balanza comercial equilibrada, transferir tecnología, ocupar un determinado nicho en el mercado, etc. Es decir, se han eliminado todos los mecanismos para asegurar que la inversión extranjera reditúe en un desarrollo de la industria nacional.

Como resultado de lo anterior, la inversión extranjera efectivamente aumentó en más de 3 mil millones de dólares por año en 1988 a casi 10 mil millones en 1991, llegando a un máximo histórico en 1994. Como se puede ver en la Gráfica No. 2, la naturaleza de esta inversión ha cambiado; una proporción cada vez mayor corresponde a la inversión "volátil" captada a través de la bolsa de valores, la que incluso llegó a superar la inversión extranjera directa (IED) en 1994, mientras que esta última se canaliza cada vez menos a través de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) y cada vez más a través del procedimiento más sencillo del registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE). En el contexto mundial, lo anterior significó que México ocupara el noveno lugar mundial como receptor de inversión extranjera directa, al captar 2.6% del total mundial, 10% de la inversión destinada a países en desarrollo y ocupó el primer lugar entre los países latinoamericanos (SECOFI 1994, 14). Sin embargo, justamente por el peso creciente de las inversiones "golondrinas" en valores bursátiles, la inversión extranjera tuvo relativamente poco impacto en los sectores productivos, por lo menos hasta 1991 (Unger 1994). De esa fecha hasta 1994, la inversión extranjera **directa** creció rápidamente hasta llegar a casi 8 mil millones en 1994.

Los llamados "errores de diciembre" significaron una drástica reversión de estas tendencias, sobre todo en la inversión indirecta; entre diciembre de 1994 y septiembre de 1995 salieron más de 16 mil millones de dólares del mercado bursátil mexicano: más de lo que había entrado durante los cinco años anteriores. Sin embargo la IED nueva durante 1995 alcanzó 6.7 mil millones de dólares en 1995 y se estima otro tanto para 1996 (datos de la Mexican Investment Board distribuidos por

Internet y del Banco de México citados en Ramírez Tamayo 1997). Mientras la política de apertura de mantiene inalterada, ampliándose a cada vez más sectores y regiones.

Al considerar únicamente la IED, es claro su fuerte peso acumulado en las industrias manufactureras (Gráfica No. 3). Sin embargo, en los últimos años se detecta también un notable cambio en cuanto a su destino sectorial. Si bien persiste el predominio tradicional de la industria manufacturera, destino del 31% de la IED entre 1989 y 1994, la participación relativa de los sectores terciarios va en aumento; los servicios comunales recibieron un 19% y el comercio el 11%. Al mismo tiempo, emergen nuevos campos para la inversión extranjera -o mejor dicho, se reabren- en el sector financiero (15%), en las comunicaciones y transportes (20%), en los servicios públicos, en la construcción (3%), en la minería (1%) y en la agricultura (1%) (SECOFI 1994, 40).

Dentro de las manufacturas, la IED se concentra en ciertas ramas: en la automotriz, con el 12.4%; en la producción de otros productos alimenticios, con el 6.8%; en la producción de otros productos químicos con otro 6%; en la química básica con el 5.7%; en la industria farmacéutica con el 4.0%. En total, 15 ramas acapararon el 62.3% de la IED acumulada entre 1989 y junio de 1994 (SECOFI 1994, 46). En cuanto a los servicios, los subsectores preferidos son el de restaurantes y hoteles, es decir, el turismo, y los servicios profesionales especializados. En cuanto al comercio, la IED tiene una ligera preferencia por el comercio al mayoreo y en los servicios financieros; las dos terceras partes se dirigieron al sector inmobiliario y el resto a los negocios de las finanzas y seguros.

Es interesante abrir un paréntesis aquí para indagar más sobre el significado de la IED dentro de la economía, tal como se refleja en los censos económicos. Esta fuente proporciona las principales variables censales de los establecimientos con y sin inversión extranjera. Son notables las diferencias entre las empresas pertenecientes a una u otra categoría. Por ejemplo, en el caso de la industria manufacturera (Cuadro No. 4), sólo el 1% de los establecimientos contaban con inversión extranjera en 1993, pero este un por ciento -2,584 empresas en total- generaron el 31% del valor agregado total, empleaban al 22% del personal ocupado y representaban el 24% de la inversión total en el sector. Esto implica que el número promedio del personal ocupado es 282 en las empresas con IE, comparado con apenas 12, en las empresas sin IE. Estos contrastes son todavía más marcadas en

los sectores y ramas donde no se concentran la mayor parte de la IE: la industria alimenticia, por ejemplo, cuyas empresas con IE tienen un promedio de 255 empleados, contra 8 en las empresas totalmente nacionales.

En todo caso, las empresas con participación extranjera se concentran mayoritariamente en las ramas ya identificadas arriba. Por ejemplo, en las ramas de "otros productos alimenticios", "Confección con materiales textiles (recubrimientos, alfombra, etc.)" y "fabricación y ensamble de equipo electrónico", un relativamente reducido número de empresas con IE generaron más del 70% del valor agregado censal. Entre el 60 y el 70% del valor agregado censal generado por la "Industria farmacéutica" y por la de "otras sustancias químicas" se originó en empresas con IE, porcentaje que se aproxima al 50% en las ramas de la Industria química básica y la automotriz. El 46.3% del valor agregado censal en todo el subsector "productos metálicos" se generó por empresas con IED. Al comparar los censos de 1993 y 1988, se puede percatar que, entre esas dos fechas, la IED manufacturero, medido a través de los activos fijos en las empresas con IE, adquirió mayor importancia en las ramas de "Otros productos alimenticios", "Confección con materiales textiles", "Industria farmacéutica" y la "Industria electrónica". Es posible que la relativa reducción en el peso de las empresas con IE en la inversión y en el producto en otras ramas, como por ejemplo el automotriz, no se deba a la reducción de la IED, sino a que la nueva inversión extranjera se concentre en las empresas que ya contaban con inversión extranjera en 1988. En general, se puede inferir que la nueva IE en las industrias manufactureras entre 1988 y 1993 tuvo más impacto en las empresas extranjeras existentes que en la creación y adquisición de nuevas empresas, toda vez que el número total de empresas con IE aumentó de 1,820 a 2,584.

En el sector comercial (Cuadro No. 5), donde la IED tiene una presencia mucho menor aunque creciente, los establecimientos con inversión extranjera -apenas el 0.2% del número total de establecimientos- generaron el 9% del valor agregado censal en 1993 y tenían un promedio de 31 empleados por establecimiento comparado con 2.7 en los establecimientos sin IE. Como ya se ha señalado, la IE en comercio se concentra en el comercio al por mayor, especialmente en el comercio al por mayor de productos no alimenticios, rama en la cual, con el 35 de los establecimientos las empresas con IE generan el 28% del valor agregado censal. En el comercio al menudeo, las

empresas con IE tiene mayor presencia en las ramas de supermercados y almacenes, en las que generan el 5.4% y el 7.6% del valor agregado en el comercio de productos alimenticios y no alimenticios respectivamente.

Finalmente, en los servicios, una ínfima proporción de empresas generaron el 5.6% del valor agregado censal en 1993. Tales empresas tuvieron mayor presencia, en términos de su valor agregado, en las ramas siguientes, relacionadas principalmente con los servicios al productor y el turismo: "alquiler de equipo y mobiliario" (10.4%), "restaurantes, bares y centros nocturnos" (4.5%), "Hoteles" (7.6%), "Servicios profesionales, técnicos y personales prestados a empresas, excepto agropecuarias" (11.6%), "Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria" (7.6%) y, e manera muy importante, "Servicios para la agricultura y ganadería" (45.9%).

¿Cuáles fueron los impactos regionales de todo esto? Al igual que en el caso del comercio exterior, la información disponible da falsas impresiones. Tanto la estadística de SECOFI como los datos recopilados anualmente por la revista *Expansión* presenta la distribución geográfica de la IED en función de la localización de las sedes de las empresas, mas no las plantas y sucursales. Así, el Distrito Federal inevitablemente aparece como receptor de la parte mayoritaria de la inversión extranjera, en virtud de que la mayoría de las empresas grandes tienen allí sus sedes<sup>6</sup>. La excepción la constituyen las empresas regiomontanas, las cuales en casi todos los casos tienen su sede en Monterrey o sus alrededores. Una revisión de las listas de *Expansión* en combinación con un directorio industrial<sup>7</sup> permite apreciar la relativa dispersión geográfica de las plantas receptoras de la inversión extranjera, lo que no le quita al DF su gran capacidad para concentrar las funciones administrativas.

Es en este sentido que los datos disponibles sobre la distribución geográfica de la IE pueden ser útiles, ya que pueden indicar las tendencias de relativa concentración o dispersión, no de la inversión misma, sino de las sedes de las empresas. Al respecto, el estudio de Velazco (1995) permite afirmar que las sedes de las empresas receptoras del 59.6% de la IED entre 1989 y 1993 se

---

<sup>6</sup> Véase, por ejemplo el artículo publicado en *El Financiero* (2-2-97) cuyo encabezado le "En tres entidades se concentra 71% de las empresas extranjeras".

<sup>7</sup> Por ejemplo, *Industridata*, empresas grandes.

ubican en el Distrito Federal. Le siguen, de lejos, el estado de México con el 7.2%, Nuevo León con el 5.4%, Jalisco con el 3.7% y Baja California con el 3.1%. Sin embargo, como era de esperarse, la distribución geográfica de las sedes no es igual en todos los sectores; el 27% de la IED en industrias durante ese lapso tienen sus sedes en los estados fronterizos y del centro norte: reflejo del desarrollo maquilero. La región sur junto con los estados fronterizos contienen las sedes del 50% de las empresas que recibieron IED en restaurantes y hoteles. El resto de la IED se administra en su abrumadora mayoría desde el Distrito Federal.

Una alternativa para conocer el impacto regional de la IED es seguir las tendencias geográficas de aquellas ramas dominadas por el capital extranjero, ya identificadas a través de los datos censales. Los Cuadro Nos. 6a y 6b. comparan la distribución de los activos fijos netos por Entidad Federativa en 1993 y 1988, en estas ramas. Varias tendencias saltan a la vista. La primera es la gran importancia de Aguascalientes como receptor de inversión, ante todo en la rama automotriz después de la instalación de la planta de la Nissan, pero también en la producción de otros productos alimenticios y en la producción de tapices y alfombras (rama 3213). Esta preferencia por Aguascalientes parece prolongarse hasta los últimos años; un artículo reciente sobre IED en 1996-1997 (Ramírez Tamayo 1997) documenta 15 proyectos de inversión, por un total de 170 millones de dólares, principalmente en las ramas automotriz, electrodomésticos, electrónica, ensambladora y agua. Otros estados que aumentaron su participación en los activos fijos en las ramas manufactureras con IED son los fronterizos -Baja California, Chihuahua, Sonora y, sobre todo, Tamaulipas- lo que seguramente responde al auge continuado de las industrias de maquila, y Jalisco. Sonora, Coahuila son también receptores de dos grandes inversiones en la industria automotriz (Ford y Fiat), por 450 y 113 millones de dólares respectivamente, en el período 1996-1997. Otras localidades receptoras de grandes inversiones recientes son Jalisco, con varios proyectos de inversión en la industria electrónica y de material fotográfico; Monterrey (con 200 millones en la planta de "Trailers de Monterrey"), Puebla (500 millones en la Volkswagen), San Luis Colorado y Mexicali con inversiones importantes de Daewoo Electronics, Tijuana (250 en una planta de la Samsung-Corning para producir televisores y computadores) y Cuautla (203 en una fábrica de vidrio francesa) (Ramírez Tamayo 1997).

Los estados que bajaron su participación relativa en los activos fijos netos en las ramas dominadas por la IED son, notablemente, el Estado de México, cuya participación baja del 21.9% en 1988 al 15.9% en 1993; el Distrito Federal, que baja de 12.4% al 10.6% y Veracruz, cuya participación baja del 9.2% al 5.3%. En base a las tendencias recientes de la IED documentadas en el artículo de Ramírez Tamayo, es posible que el Estado de México recupera un poco del terreno perdido con algunas inversiones recientes en la industria automotriz y producción de fibra óptica.

Los estados de Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Guerrero, Nayarit, Quintana Roo y Yucatán permanecen con prácticamente cero participación en los activos fijos de las industrias dominadas por la IED. Los demás tienen una participación mínima, poco dinámica. Las tendencias recientes tampoco cambian en panorama.

Por lo que se refiere a la capital del país y su zona metropolitana, no hay referencias en el artículo citado a ninguna inversión extranjera nueva en el sector industrial. La IED aquí va a estar cada vez más concentrada en las funciones administrativas del sector productivo, en el comercio, en los bienes raíces, en los servicios turísticos y financieros.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Alegría, T. 1992, Desarrollo Urbano en la Frontera Norte México-Estados Unidos, México DF, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Álvarez Bejar, A. 1995, Competitividad de la economía nacional frente a los cambios de la economía nacional" en Martínez, I. (comp.) Economía y Democracia. Una Propuesta Alternativa, México, Grijalbo.

Arroyo, A. y Valdés, Ma. E. (1994) "Compras del sector público, monopolios y empresas del Estado", Emmerich (coord.) El Tratado de Libre Comercio. Texto y Contexto, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Arroyo, A. 1994, "Inversión extranjera sin proyecto nacional", Emmerich (coord.) El Tratado de Libre Comercio. Texto y Contexto, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Arteaga, A. 1994, "Importancia de la industria automotriz dentro del tratado de Libre Comercio de América del Norte", Emmerich (coord.) El tratado de Libre Comercio. Texto y Contexto, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Barajas, I. 1995, "Desarrollo económico y macroeconomía urbana: tendencias internacionales", Comercio Exterior, octubre 1995, pp.727-734.

Connolly, P. 1996, "Desarrollo metropolitano y división mundial del trabajo", en Rodríguez y Rodríguez, Camarena y Serrano (coords.) El Desarrollo Regional en México. Antecedentes y Perspectivas, México, UNAM-IIE.

Covarrubias, A. 1992, La Flexibilidad Laboral en Sonora, México, El Colegio de Sonora/Fundación Friedrich Ebert.

Cruz, R. y Zenteno, R. 1989, "Algunas características sociodemográficas de la población económicamente activa femenina en Tijuana", en Cooper y otras (coords.) Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México, Vol. I, México DF., UNAM-Coordinación de Humanidades/Miguel Ángel Porrúa.

Damgaard, B. 1996, "¿Quién representa a los casi 600 mil trabajadores de la maquila?" El Cotidiano, no. 77, julio-agosto, pp. 51-57.

Dussel, E. 1995, "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994", Comercio Exterior, junio 1995, pp.460-569.

Fernández, R. 1980, La Frontera México Estados Unidos. Un Estudio Socioeconómico, México, Ed. Tierra Nova.

Gómez, C. 1995, "México: de la Apertura Unilateral al TLC" en Godínez y otros (coords.) Perspectivas de la Empresa y la Economía mexicana, México DF, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

González Marín, Ma. L. 1996, "La industria de bienes de capital en México", México: Pasado, Presente y Futuro, México, Siglo XXI/IIIE-UNAM, pp.81-96.

Herrera, S. y Macedo, J. 1992, El Tratado de Libre Comercio y la Industria en el Estado de México, Zinacantepec, Méx., El Colegio Mexiquense.

Levy Oved, A. y Alcocer Marbán, S. 1983, Las Maquiladoras en México, México DF, SEP-80.

Pradilla, E. 1993, Territorios en Crisis. México 1970-1992, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco/Red Nacional de Investigación Urbana.

Ramírez, B.R. y Pradilla, E. 1993, "El tratado norteamericano de libre comercio y la integración territorial de México a Estados Unidos", Revista Interamericana de Planificación, Vol. XXVI, nos. 103, julio-septiembre, pp. 19-54.

Ramírez Tamayo, Z. 1997, "Informe Especial. Inversión Extranjera", Expansión, Feb 27, 1997, pp. 27-34.

Richardson, H. y Rowland, A. 1994 "Las implicaciones del TLC para el sistema urbano mexicano", Revista Interamericana de Planificación, Vol. XXVII, nos. 107-108, julio-diciembre, pp. 62-84.

Salomón, A. 1996, "Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995" Comercio Exterior, nov. 1996, pp. 881-887.

SECOFI s/f, Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México 1989-1994, México,. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Schmitd, S. 1996, "La frontera México-Estados Unidos a vuelo de pájaro", El Cotidiano, no. 77, julio-agosto, pp. 4-10.

Tanori Villa, C. A. 1989, La Mujer Migrante y el Empleo. El Caso de la Industria Maquiladora en la Frontera Norte, México DF, INAH.

Velazco, V. 1995, Distribución Regional de la Inversión Extranjera en México e Indicadores Económicos Nacionales e Internacionales por Regiones, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.