



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO UN INDICADOR DE
COMPETITIVIDAD. MÉXICO 1994-2008.**

Área del Conocimiento y Temática:

Competitividad y Desempeño Financiero

Nombre: Carlos Gómez Chiñas

Institución: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco

Domicilio: Pames 100, Colonia Tezozomoc, C.P. 02459, Azcapotzalco, Distrito Federal

Teléfono: (55)53197138

Correo electrónico: cgom70@yahoo.com.mx

Dirección para correspondencia. Pames 100, Colonia Tezozomoc, C.P. 02459, Azcapotzalco, Distrito Federal.

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar el papel de la Inversión Extranjera Directa (IED) como un indicador de la competitividad internacional de un país. En la actualidad, las empresas transnacionales asumen un rol protagónico en la producción y el comercio mundiales, por lo que los gobiernos están interesados en atraer el mayor flujo posible de IED. La experiencia indica que no cualquier tipo de IED va a contribuir a detonar el proceso de incremento de la competitividad de la economía.

El trabajo está constituido por tres secciones, además de la introducción y las consideraciones finales. En la primera sección se discute el concepto de competitividad. La segunda sección trata sobre la importancia y los determinantes de la inversión extranjera directa, mientras que en la tercera sección se analiza a la IED como un indicador de la competitividad internacional de la economía mexicana.

Palabras Clave: Competitividad, Inversión Extranjera Directa, Empresas Transnacionales

Abstract

The aim of this paper is to analyze the role of Foreign Direct Investment (FDI) as an indicator of a country's international competitiveness. In the current process of globalization, transnational corporations play a main role in the production and trade, so that governments are interested in attracting the largest possible flow of FDI. However, experience shows that not every type of FDI going to help trigger the process of increasing the competitiveness of the economy, is required together the interests of the transnational corporation and the host economy, for which we must go beyond than a passive policy on FDI.

The work consists of three sections besides the introduction and concluding remarks. The first section discusses the concept of competitiveness. The second section discusses the importance and the determinants of FDI, while the third section considers FDI as an indicator of international competitiveness of the Mexican economy.

Keywords: Competitiveness, Foreign Direct Investments, Transnational Corporations.

Introducción

En la década de los noventa, el comercio mundial creció al 6.4 por ciento anual mientras que las exportaciones de México crecieron a una tasa promedio anual de 22% entre 1990 y 2002, una de las más altas del mundo (Clavijo, 2008, p. 483). Este comercio está siendo realizado en un ambiente crecientemente liberal, con aranceles y barreras no arancelarias significativamente más bajas y con muchos nuevos jugadores, tales como China, Rusia, India, etc. Los avances en las tecnologías de la información y la logística han erosionado las ventajas tradicionales de localización. El mayor facilitador del comercio mundial de bienes y servicios ha sido, probablemente, la globalización financiera, la cual ha creado rápidamente nuevas capacidades en nuevas localizaciones.

Las firmas se enfrentan de manera creciente a un ambiente productivo y comercial más competitivo que requiere una vigilancia continua para permanecer a la vanguardia. No es sorprendente, entonces, que la competitividad se haya convertido en una de las principales preocupaciones de los gobiernos nacionales, regionales y locales en todo el mundo.

Los vínculos entre la inversión, el crecimiento de la productividad, la integración exitosa en los sistemas de comercio y finanzas internacionales, han sido vistos en los años recientes a través de los lentes de la competitividad internacional (UNCTAD, 2004, p.135). La “competitividad” se ha convertido no sólo en una moda administrativa sino en un término ampliamente usado en la economía y en la formulación de la política económica.

Dentro de la literatura no existe una definición universal de competitividad, ya que existen muchos debates sobre este concepto.

I. La noción de competitividad

El concepto de competitividad puede contribuir al entendimiento de la distribución de la riqueza, tanto nacional como internacionalmente, si se reconoce que:

- a) puede ser aplicado tanto a nivel nacional como de empresa,
- b) cuando es aplicado a nivel de empresa, se relaciona con los beneficios o las participaciones del mercado,
- c) cuando es aplicado al nivel nacional, se relaciona tanto con el ingreso nacional como con el desempeño del comercio internacional, particularmente en relación a sectores industriales específicos que son importantes en términos de empleo o productividad y crecimiento potencial,

d) está basada en una lógica shumpeteriana que considera la naturaleza del desarrollo capitalista como una secuencia de inversiones innovadoras asociada con la dinámica de la competencia imperfecta y las ganancias de productividad, y que le atribuye un papel protagónico a la política pública para facilitar la inversión que contribuya al crecimiento de la productividad,

e) no todos los países pueden mejorar simultáneamente la competitividad de sus firmas o sectores con relación a otros países, pero todos los países pueden aumentar simultáneamente la productividad y los salarios para mejorar su bienestar económico total sin alterar su posición competitiva relativa (UNCTAD, 2004, p.135).

No obstante al gran número de trabajos existentes sobre la competitividad, procedentes de diferentes campos del conocimiento, el concepto es difícil de definir, dado el amplio número de factores que pueden intervenir en su determinación.

La competitividad es una noción que surge en el ámbito de la microeconomía y que, posteriormente, ha sido trasladada a ámbitos más agregados, como el sector o el país.

Desde el punto de vista microeconómico, la competitividad se refiere a la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios destinados a los distintos mercados donde compite, aumentando o incrementando su cuota de participación relativa en ellos y obteniendo una renta con la que se retribuye a los propietarios de todos los recursos implicados. Es una forma de expresar la posición relativa de la empresa en los mercados interno y externo en relación con los competidores.

Los principales factores determinantes de la evolución de la competitividad microeconómica son, por un lado, los precios y los costos de los insumos, de los cuales el factor trabajo sigue siendo uno de los más importantes, y por el otro, los factores tecnológicos y organizacionales. En esta segunda categoría destacan los siguientes: la calidad de los productos, las economías de escala, la tecnología de proceso y de producto, la organización de la producción, sistema de distribución eficiente, asistencia postventa adecuada, la capacidad de motivación de los trabajadores.

La utilización o desarrollo relativamente más eficiente de estos factores afectan favorablemente a la competitividad (Ruesga y Da Silva, 2007, p.4).

Los factores tecnológicos son de fundamental importancia en el concepto de competitividad ya que son principalmente las innovaciones tecnológicas las que conducen las ganancias de productividad, las cuales proporcionan las bases microeconómicas para la mejora de la competitividad (UNCTAD, 2004, p.136).

Los vínculos entre la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el cambio estructural constituyen las bases de un crecimiento rápido y sostenido de la productividad, del aumento del nivel de vida y de la integración en la economía internacional.

La inversión tiene un papel central en estas interrelaciones ya que puede, simultáneamente, generar ingreso, aumentar la capacidad productiva, y tener fuertes complementariedades con otros elementos en el proceso de crecimiento, tales como el progreso tecnológico, la adquisición de destrezas y fortalecimiento institucional. No obstante, una tasa dada de inversión puede generar tasas diferentes de crecimiento económico, dependiendo de su naturaleza y composición, también como de la eficiencia con la cual es utilizada la capacidad de producción. La inversión en nuevas técnicas o nuevos productos es particularmente importante para el crecimiento de la productividad y el cambio estructural (UNCTAD, 2004, p.137).

Al nivel de la economía nacional, el factor decisivo para el escalamiento tecnológico y el cambio estructural conducido por la productividad es la habilidad de los empresarios para vender los productos resultantes de sus procesos de innovación con un beneficio monopólico temporal.

La asimetría observada entre el crecimiento desigual de la productividad y el crecimiento aún más desigual de la tasa salarial entre empresas o sectores industriales es considerada frecuentemente como una fuente importante tanto del cambio estructural en la economía doméstica como de cambios de las ventajas comparativas de los diferentes países en sectores industriales específicos.

El desigual crecimiento de la productividad entre firmas, combinado con un crecimiento aún más desigual en las tasas salariales, implica que los trabajadores de las industrias con relativamente alto crecimiento de la productividad no son compensados plenamente. En estas condiciones, los empresarios innovadores pueden decidir mantener inalterados los precios de venta y obtener un considerable beneficio extra igual a la diferencia entre su ganancia de productividad y el crecimiento promedio de la economía en su conjunto. Alternativamente, pueden preferir reducir sus precios de venta en el monto en que disminuye su costo unitario de producción y así, suponiendo que las elasticidades precio de la demanda son normales, incrementar su participación en el mercado. Esto conducirá a un aumento en el nivel absoluto de beneficios en concordancia con el aumento de sus ventas. Este potencial para beneficios extras es el principal incentivo para hacer inversiones en innovación que es el principal detonante de la competitividad (UNCTAD, 2004, p.139).

Una condición adicional importante de la inversión en innovación para gobernar la evolución del sistema económico es que las firmas puedan tener acceso al financiamiento en condiciones

adecuadas de costo. Cuando las empresas dependen de los préstamos para financiar sus proyectos de innovación, el papel de la política monetaria doméstica es de importancia fundamental ya que niveles altos de las tasas de interés tienden a incrementar los costos de producción por lo que es prioritario mantener las tasas de interés a un nivel compatible con altas tasas de interés. Adicionalmente, una política monetaria restrictiva tiende a incentivar en mayor medida la inversión financiera en detrimento de la inversión productiva.

Desde una perspectiva macroeconómica, de acuerdo con la Comisión Presidencial de los Estados Unidos sobre Competitividad Industrial (citada por Ezeala-Harrison, 1999, p.50), la competitividad se puede definir como la habilidad de una economía, en un régimen de libre mercado, para producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que mantiene o mejora los niveles de ingreso real de los ciudadanos.

Ruesga y Da Silva (2007) con base en Porter (1990) presentan una tercera perspectiva a la que denominan la competitividad estructural para explicar la competitividad de los países. De acuerdo con este enfoque, la competitividad de una empresa, región o país viene explicada por:

- **Dotación de factores:** la posición de una nación respecto a factores de producción tales como mano de obra calificada o la infraestructura necesaria para competir en una industria determinada.
- **Condiciones de la demanda:** la naturaleza de la demanda nacional del producto o servicio de la industria.
- **Industrias relacionadas y de apoyo:** se refiere a la presencia o ausencia en un país, de industrias proveedoras y relacionadas que son competitivas a nivel internacional.
- **Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:** las condiciones en la nación que gobiernan la manera en que se crean, organizan y administran las empresas y la naturaleza de la rivalidad nacional.

Todos estos factores están integrados e interrelacionados. Para esta perspectiva, la innovación tecnológica es fundamental para la competitividad y las empresas no innovan aisladamente, sino en un entorno formado por otros elementos que son decisivos para la competitividad futura de la empresa y, por lo tanto, de los países. Aunque todos los elementos anteriores son importantes y no se puede establecer una jerarquía clara entre ellos, Porter señala que dos de ellos pueden generar un efecto más dinámico, el nivel de competencia interna (la rivalidad entre empresas) y la concentración geográfica de las empresas (Ruesga y Da Silva, 2007, p.8).

De acuerdo con Nabi y Luthria (2002, p.3), la competitividad les proporciona flexibilidad a las firmas, permitiéndoles responder a las nuevas oportunidades y ajustarse rápidamente a las

cambiantes situaciones del mercado. La construcción de la competitividad es un proceso complicado, y casi cualquier mejora -la expansión de la educación o de la salud, la mejora en la infraestructura, o la reducción de la corrupción en las dependencias gubernamentales- es posible que fortalezcan el entorno de negocios en el cual operan las firmas, lo que a su vez acentúa la competitividad de las firmas que operan en ese entorno.

Los factores que hacen a un país atractivo para la inversión extranjera directa (IED) también determinan su competitividad. De esta manera, la IED es tanto una medida de la inversión subyacente a la producción internacional como un indicador adecuado de la competitividad nacional. Con la globalización y el cambio técnico continuo, el papel de la IED es cada vez más importante (Lall, 2002, p.29).

II. La Inversión Extranjera Directa. Su importancia y determinantes.

En los últimos lustros, la IED ha sido el elemento más estable de los flujos financieros privados extranjeros y ha tenido un papel cada vez más importante en la mejora de la actividad productiva bajo regímenes comerciales abiertos. Los inversionistas internacionales prefieren crecientemente las fusiones y adquisiciones transfronterizas sobre las inversiones en nueva capacidad productiva en la búsqueda de mayores sinergias y por la presión de una entrada rápida a un nuevo mercado frente a una competencia creciente (Lall, 2002, p.29).

La IED está teniendo un papel cada vez más importante en la economía global. El involucramiento directo de las empresas transnacionales es de importancia creciente para la competitividad de las exportaciones, especialmente de productos diferenciados con marca global y productos complejos para los que la tecnología es cara, rápidamente cambiante o difícil de adquirir. Las grandes compañías transnacionales dominan crecientemente la innovación, que es el centro de la competitividad en todas las actividades, desde las más complejas tecnológicamente hasta las más elementales desde el punto de vista tecnológico.

El acceso a nuevas tecnologías implica el acceso al conocimiento y habilidades poseídos por estos líderes tecnológicos, los cuales están cada vez menos dispuestos a participar con su más nueva y valiosa tecnología sin una participación sustancial en el capital accionario. De esta manera, la IED se ha convertido en el modo más importante de obtención de tecnologías avanzadas (Lall, 2002, p.31).

Las corporaciones transnacionales dominan actualmente el comercio mundial, manejan cerca de dos terceras partes del comercio de mercancías y su participación es creciente. Su papel es especialmente importante en productos con significativas economías de escala en producción, mercadotecnia e innovación. Cerca de un tercio del comercio de mercancías de las corporaciones transnacionales es intra-firma, esto comercio entre filiales de una misma empresa

o entre la matriz y sus filiales. Tal comercio internalizado contiene la forma más dinámica de exportaciones: sistemas integrados de producción internacional, con diferentes etapas o funciones de producción localizadas en diferentes países y estrechamente vinculadas. Las filiales participantes en tales sistemas tienden a realizar grandes economías de escala, utilizan las tecnologías de punta y despliegan las más recientes habilidades y métodos administrativos de avanzada. Las corporaciones transnacionales son, con frecuencia, fundamentales en la exportación por las firmas locales de productos intensivos en tecnología (Lall, 2002, p.32).

Las corporaciones transnacionales están también activas en las exportaciones de productos de baja tecnología de los países en desarrollo en los que las marcas, economías de escala, la distribución o el diseño son importantes, tales como los alimentos procesados y la ropa o calzado de alta calidad. El crecimiento de las operaciones de ensamblado orientadas a las exportaciones en el mundo en desarrollo ha sido una de las mayores fuerzas en el aumento de las exportaciones manufactureras y en el aumento de la competitividad (Lall, 2002, p.33). En resumen, la IED se ha convertido en una de las mayores fuerzas conductoras de la competitividad de las exportaciones en el mundo actual.

Entre las ventajas potenciales que la IED generaría al país receptor figuran (Gligo, 2007, p.9):

- a) Acceso a capital para financiar proyectos públicos y privados que requieran montos de inversión elevados,
- b) Acceso a tecnología que crea nuevas capacidades locales o mejora las existentes,
- c) Formación de recursos humanos, ya sea en procesos formales de capacitación o en el aprender haciendo en el puesto de trabajo,
- d) Incorporación a las redes internacionales de cadenas de distribución de empresas extranjeras,
- e) Generación de actividad económica y empleo.

Las empresas transnacionales están en una búsqueda y evaluación constante de nuevas ubicaciones geográficas para establecer sus inversiones, de manera tal que los países compiten a nivel mundial para atraerlas y aprovechar los beneficios que generan. Así, los gobiernos se ven enfrentados a dos opciones de política con respecto a la atracción de la inversión extranjera. La primera es adoptar una posición pasiva con respecto a los procesos de atracción de inversiones mientras que la segunda implica desarrollar una estrategia para obtener el máximo beneficio de dichas inversiones.

Las políticas pasivas se caracterizan por una fuerte apertura y liberalización de la economía y desregulación de los mercados como mecanismos de atracción de altos montos de IED. No existen políticas específicas y no se requiere de instituciones nacionales tanto para la

canalización de la IED hacia actividades o metas prioritarias como para hacer coincidir los objetivos de las empresas transnacionales con los del país anfitrión. México en las actividades no maquiladoras es un ejemplo de esta estrategia (Mortimore, Vergara, Katz, 2001, p.41).

Las políticas pasivas se basan en las ventajas comparativas o en las condiciones macroeconómicas o estructurales del país, que se consideran dadas. En el caso extremo, los países se limitan a definir un marco legal con procedimientos administrativos que regulan la IED sin intervenir en los procesos de adopción de decisiones de las empresas. En general, esta estrategia puede ser suficiente para atraer las inversiones en las cuales los factores claves son atractivos intrínsecos de cada país. En este caso, el éxito de la política se mide en función del monto de la inversión (CEPAL, 2007, p.89).

No obstante, la tendencia mundial es avanzar hacia marcos de política cada vez más complejos, en los cuales ya no sólo es importante el monto de los flujos, sino también el tipo de inversión, esto es, su calidad en materia de aportes y coherencia con los objetivos de desarrollo económico de los países. Los países que han obtenido mejores resultados atrayendo este tipo de inversiones y apropiándose de sus beneficios son los que han adoptado políticas más activas y focalizadas.

En la medida en que coincidan los objetivos de política de los países y los intereses de las empresas transnacionales puede producirse un círculo virtuoso que beneficie a ambas partes. Si bien la apropiación de los beneficios no ocurre de forma automática y ya que la IED por sí misma no resuelve los problemas relacionados con el desarrollo y el crecimiento económico, puede, no obstante, jugar un papel importante, en la medida que responda a los objetivos estratégicos de los países receptores (CEPAL, 2007, p.90).

Conocer las motivaciones y necesidades de las empresas transnacionales permite a los gobiernos diseñar y poner en marcha políticas y medidas que mejoren las condiciones del país para competir por IED de calidad y comunicar adecuadamente las ventajas que poseen a los inversionistas potenciales.

Las motivaciones de una empresa para invertir en otro país se pueden agrupar en tres grandes categorías:

a) Búsqueda de acceso a mercados locales o regionales. Tradicionalmente se suponía que una empresa que proveía a una economía grande, podía asegurar su participación en dicho mercado mediante una inversión directa, dada la existencia de barreras comerciales tales como aranceles altos. Así, la IED se consideraba un sustituto del comercio internacional. En la medida en que se ha dado el proceso de liberalización comercial a nivel internacional esta concepción ha venido cambiando y en la actualidad se considera que una economía que ofrece ventajas comerciales o

de localización geográfica, podría servir para atraer a la IED que busca penetrar en un mercado más amplio. Este tipo de IED podría estar asociado a un mayor volumen de comercio internacional y no a uno menor como se suponía tradicionalmente y es más común en aquellos países que ofrezcan un cierto tipo de ventajas ya sea comerciales o de localización geográfica (Esquivel y Larraín, 2001, p.14).

b) Búsqueda de eficiencia para conquistar terceros mercados. Este tipo de IED busca una mayor eficiencia productiva mediante la reducción de sus costos de producción. Esto puede implicar la búsqueda de países en donde los costos de ciertos insumos tengan un costo menor. Este es el caso de la IED que transfiere actividades intensivas en trabajo a locaciones en donde la fuerza de trabajo es abundante y los salarios son relativamente bajos. También es el caso de la IED que busca mayor eficiencia por costo unitario de la fuerza de trabajo. Esto significa que hay cierto tipo de IED que no sólo busca trabajo barato sino una combinación de salarios inferiores a los domésticos y una alta productividad del trabajo (Esquivel y Larraín, 2001, p.14).

La búsqueda de eficiencia es una estrategia que tiene una importancia creciente para los países en desarrollo. En los últimos años de la década pasada se produjo una significativa reubicación de ciertas industrias, como prendas de vestir, automotriz, electrónica, entre otras, para aprovechar lugares de menores costos de ensamblaje o producción. Así, las empresas invierten fuera de sus países de origen para construir Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPI) y adaptarse al proceso de globalización. El efecto es que grandes empresas transnacionales establecen modernas plantas especializadas en ciertos países donde pueden producir a un costo más bajo y con acceso a los principales mercados. Es aquí donde la política nacional de los países en desarrollo puede influir sobre la ubicación de la IED (Mortimore, Vergara y Katz, 2001, p.20).

c) Búsqueda de activos estratégicos. Esta categoría de IED se puede dividir, a su vez, en dos modalidades. Por un lado se encuentra la IED que busca explotar recursos naturales. Esta ha sido la forma tradicional de IED. En la actualidad, este tipo de IED ha venido perdiendo importancia en el mundo. Por el otro lado está la IED que busca activos estratégicos especializados como puede ser la mano de obra altamente especializada, cierto tipo de infraestructura o el desarrollo de ciertas habilidades muy específicas. Este es el caso de la IED que busca desarrollar programas de cómputo, actividades de investigación y desarrollo o la producción de bienes con tecnología de punta (Esquivel y Larraín, 2001, p.15).

III. La medición de la competitividad de la economía mexicana

En esta sección se revisarán algunos de los indicadores más utilizados para medir la competitividad.

i) En primer lugar se analiza el índice de competitividad del World Economic Forum el cual se presenta en el *Global Competitiveness Report*, donde se formula un índice de indicadores económicos correlacionados con el crecimiento económico de mediano y largo plazo. El índice combina datos sobre el desempeño económico de un país (comercio internacional, capacidad tecnológica, infraestructura, marco regulatorio) con encuestas cualitativas a ejecutivos sobre sus percepciones del ambiente de negocios (Nabi y Luthria, 2002, p.4). El cuadro 1 muestra la ubicación de México en dicho índice. En ese cuadro se puede observar que ha habido una clara pérdida de competitividad de la economía mexicana ya que pasó de ocupar el lugar 42 en 2001 al lugar 48 en 2004 y cayó al lugar 60 en 2008-2009. No obstante la popularidad de este índice, cabe mencionar que no distingue entre los determinantes de la competitividad y sus resultados, por lo que se hacen necesarios otros indicadores de competitividad. A continuación, se revisa uno de estos indicadores.

ii) La Inversión extranjera directa (IED). Es una medida razonable de la competitividad nacional porque los factores que hacen que un país atraiga IED son similares a los que determinan su competitividad (Nabi y Luthria, 2002, p.6).

En la gráfica 1 se presentan las entradas de IED a México en el período 1994-2008. En 2001 se observó la máxima entrada de IED con la venta de BANAMEX, esta adquisición por parte Citi Group fue lo que permitió alcanzar este máximo. A partir de ese año se observa una serie de altibajos que permiten afirmar que si bien la política pasiva de captación de IED tuvo éxito en términos de aumentar el monto de IED, esta política ya llegó al límite de sus posibilidades y se requiere cambiar la estrategia.

Los países compiten por los flujos de IED. En el cuadro 2 se muestran los índices de entradas efectivas y de potencial de atracción de China y México. El índice de entradas efectivas clasifica a los países de acuerdo a la IED realmente captada mientras que el potencial de atracción los clasifica de acuerdo a las características que pueden ser atractivas para la IED. En lo que se refiere al índice de entradas efectivas, China y México ocuparon en 1990 el lugar 46 y el lugar 34 respectivamente. Esto es, en 1990 México recibió, en términos comparativos, mayor inversión extranjera que China. En 2007, ambos países cayeron en la clasificación del índice de entradas efectivas de IED. Así, China ocupó el lugar 88 y México el 91. En lo que respecta al índice de potencial de atracción de IED, las cosas han sido un poco diferentes para China que ha logrado avanzar del lugar 41 en 1990 al 32 en 2006. México, por su parte, cayó del lugar 43 que ocupaba en 1990 al lugar 57 en 2006. De lo anterior, es claro que México tiene cada vez menor capacidad de atraer IED. Del cuadro 2 queda claro que México no sólo está recibiendo, en términos comparativos, menores flujos de IED sino que su capacidad de captación, indicada por

su clasificación en el índice de potencial de atracción de IED, está disminuyendo de manera notable.

El cuadro 3 permite constatar esa pérdida de competitividad de México en lo que se refiere a su capacidad de atracción de IED. En dicho cuadro se muestran las cifras de la IED en América Latina y de tres países, México, Brasil y Chile. Se seleccionaron estos dos países para compararlos con México porque Brasil es el mayor país de América Latina, y por lo tanto un competidor natural de México como destino de IED y Chile es el caso paradigmático de un país exitoso en sus reformas estructurales. En 1992, cuando ya se estaba negociando el TLCAN, las entradas de IED a México representaron el 24.8% de la IED que América Latina y el Caribe recibió en ese año, mientras que las participaciones de Brasil y Chile fueron de 11.6% y 4%, respectivamente. Es decir, la participación de México en ese año fue más del doble que la de Brasil y más de seis veces mayor que la de Chile.

En 2001, cuando la participación de México en dichas entradas alcanzó su máximo con 39%, de acuerdo con cifras de la CEPAL, las participaciones de Brasil y Chile fueron de 31.7% y 5.9%, respectivamente. Esto es, la participación de México ya solo fue 23% mayor que la de Brasil. Aunque aumentó la diferencia con Chile, respecto a sus respectivas participaciones en los flujos de IED a América Latina, este último país ha aumentado en los últimos años su participación en la captación de la IED que entra en América Latina y el Caribe. Así, pasó de captar el 9.75% de las entradas netas de IED en 2005 a representar el 13.08% de dichas entradas en 2008.

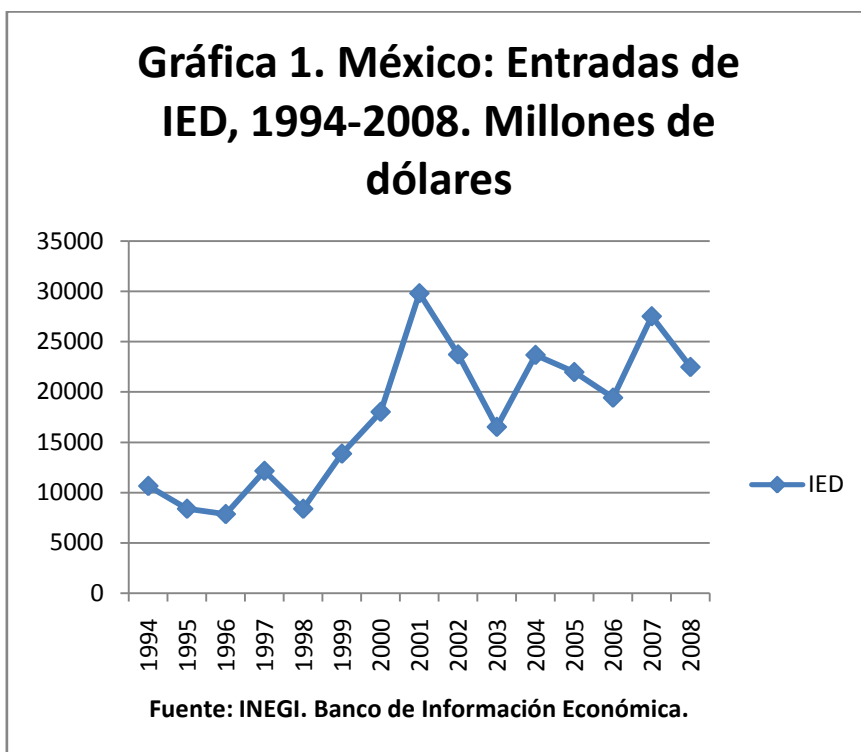
La disminución en la importancia de México como destino latinoamericano de la IED se ratifica en 2008 cuando la participación de México fue 17.1%, la de Brasil 35.1% y la de Chile 13.1%. O sea, la participación de México fue claramente inferior a la de Brasil y solo 31% mayor que la de Chile.

Consideraciones Finales

Es evidente que la IED puede ser un factor que contribuya a una mayor competitividad vía el incremento de las exportaciones y del nivel de inversión, sobre todo la inversión en creación de activos y no en la adquisición de activos ya existentes, por lo que es adecuado intentar aumentar la entrada de inversión. Sin embargo, es también evidente que no toda inversión extranjera genera los mismos beneficios, por lo que se debe procurar atraer IED con impactos mayores en términos de encadenamientos y de recursos destinados a la investigación y desarrollo. Queda claro que esta estrategia no generara demasiados beneficios si los países no están en condiciones de ofrecer una oferta de capacidades locales que sean funcionales a esas actividades (Machinea y Vera, 2006, p.41). La estrategia de captación de IED debe formar parte de una estrategia integral de competitividad, ya que la primera por sí misma no basta para lograr un mayor

crecimiento, que en última instancia en eso se debe traducir la mayor competitividad de una economía.

La política de IED se debe concebir como un instrumento para fomentar la inversión extranjera vinculada a empresas transnacionales que buscan eficiencia y de esta manera aumentar la competitividad de la economía y avanzar en el logro de los grandes objetivos nacionales.



Cuadro 1. Ubicación de México en el índice de Competitividad del WEF

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Lugar	42	45 (53)	47	48	55 (59)	58	52	52	60

Fuente: World Economic Forum.

Cuadro 2. China y México: Índices de entradas y de potencial de atracción de IED (clasificación)

País	Índice de entradas efectivas										Índice de potencial de atracción de IED								
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	46	14	52	57	50	42	45	64	75	88	41	61	44	44	41	38	33	34	32
México	34	42	72	65	67	63	79	74	83	91	43	54	50	48	50	51	54	58	57

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2007.

CUADRO 3. ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. 1992-2007

Año	ALC	MÉXIC	BRASII	Chile	%Part. Méx	%Part. Bras	%Part.Chile
1992	17718	4393	2061	699	24.79	11.63	3.95
1993	17301	4389	1292	809	25.37	7.47	4.68
1994	30219	11503	3072	1773	38.07	10.17	5.87
1995	31355	9526	4859	2957	30.38	15.50	9.43
1996	52513	9186	11200	4634	17.49	21.33	8.82
1997	73581	12831	19650	5219	17.44	26.71	7.09
1998	85109	11312	31913	4638	13.29	37.50	5.45
1999	88184	12478	28576	8988	14.15	32.40	10.19
2000	75583	14192	32779	3639	18.78	43.37	4.81
2001	70796	27635	22457	4200	39.03	31.72	5.93
2002	47042	15129	16590	2550	32.16	35.27	5.42
2003	39127	11373	10144	4385	29.07	25.93	11.21
2004	68360	18244	18146	7173	26.69	26.54	10.49
2005	71361	19643	15067	6960	27.53	21.11	9.75
2006	72585	19211	18782	7358	26.47	25.88	10.14
2007	113157	27278	34585	14457	24.11	30.56	12.78
2008	128301	21950	45058	16787	17.11	35.12	13.08

Fuente: CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.
Varios números

Referencias

Banco Interamericano de Desarrollo (2001). *Competitividad: El Motor del Crecimiento. Informe del Progreso Económico y Social*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

CEPAL (2007). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile: CEPAL.

Clavijo, F. (2008). *Apertura económica y competitividad. La experiencia de México*, en Rolando Cordera y Javier Cabrera (compiladores), *El papel de las Ideas y las Políticas en el Cambio Estructural en México. Lecturas del Trimestre Económico 99*. México: Fondo de Cultura Económica.

Esquivel, Gerardo y Felipe Larraín (2001). *¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?*, www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi_esquivel_larrain.pdf.

Consultado el 25 de septiembre de 2009.

Ezeala-Harrison, Fidelis (1999). *Theory and Policy of International Competitiveness*, Westport: Praeger Publishers.

Glijo S., Nicolo (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, *Serie Desarrollo Productivo*, 175. Santiago de Chile: CEPAL.

Lall, S. (2002). *Foreign Direct Investment and Competitiveness*, en Ijaz Nabi and Manjula Luthria (Eds.), *Building Competitive Firms Incentives and capabilities*. Washington, D.C.: The World Bank,

Machinea, J. L. & Vera, C. (2006). Comercio, Inversión Directa y Políticas Productivas, *Serie Informes y Estudios Especiales*, 16. Santiago de Chile: CEPAL.

Mortimore, M., Vergara, S. & Katz. J. (2001). La Competitividad Internacional y el Desarrollo Nacional: Implicancias para la Política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. *Serie Desarrollo Productivo*, 107. Santiago de Chile: CEPAL.

Nabi, I. & Manjula L. (2002). *Building Competitiveness: A Roadmap and Policy Guide*, en Ijaz Nabi and Manjula Luthria (Eds.), *Building Competitive Firms Incentives and capabilities*. Washington, D.C.: The World Bank.

Ruesga, S. M. & Da Silva Bichara J. (2007). Competitividad y Globalización: Nuevos y Viejos Desafíos, *Papeles del Este*, 14.

UNCTAD (2004). *Trade and Development Report, 2004*, New York: United Nations.