

Inversión extranjera directa en América Latina

El caso de Mercosur y México¹

Foreign direct investment in Latin America

The case of Mercosur and Mexico

RESUMEN

El artículo examina la inversión directa intrarregional, entre las economías del Mercosur y México, a partir de la propuesta analítica de la CEPAL sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas y translatinas desde la década de los años noventa hasta el año 2008. El análisis evidencia los importantes montos de capital de inversión recíprocos entre las principales economías: Brasil y México.

Palabras clave: Mercosur, México, Inversión Extranjera Directa, empresas translatinas.

ABSTRACT

The article examines intra-regional direct investment between the economies of Mercosur and Mexico, based on ECLAC's analytical proposal on trans-border and trans-Latin mergers and acquisitions from the nineties to 2008. The analysis shows the major reciprocal amounts of investment capital between the biggest economies: Brazil and Mexico.

Key words: Mercosur, Mexico, foreign direct investment, trans-Latin companies.

* Profesora-investigadora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México, México, chess56@hotmail.com

¹ Una primera versión del artículo fue presentada dentro del XXII Congreso "Los motivos de la guerra" de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, 16-18 de octubre de 2008, Oaxaca, Oaxaca.

INTRODUCCIÓN

La Inversión Extranjera Directa (IED) no es un fenómeno de reciente aparición, aun cuando en las últimas décadas se ha observado un despliegue importante de los flujos de capital alrededor del mundo. En la década de los años noventa, América Latina (AL) observó un despliegue de la inversión extranjera translatina, es decir, los intercambios de flujos de inversión extranjera directa entre los países de la región; sobresalen las aportaciones brasileñas y mexicanas. Esta nueva tendencia ha sido resultado de un importante crecimiento por parte de las corporativas latinoamericanas, además de una contundente estrategia de expansión en los diversos países de la región, todo esto dentro de un contexto de fuerte competencia por parte de las empresas transnacionales (ET) más importantes a nivel global.

Este trabajo se enfoca en el análisis de las corrientes de IED, entre los países del Mercosur y México, a partir del enfoque analítico propuesto por la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL). El estudio expone argumentos que demuestran un vínculo existente, a nivel de los sectores empresariales, entre las economías sudamericanas y la mexicana, y resalta que la inversión recíproca es un elemento importante en la asociación de México con el Mercosur. El texto comienza con algunos elementos teóricos para el estudio de la IED en la región durante los últimos años del siglo XX y menciona los inconvenientes metodológicos para la cuantificación de las inversiones en el exterior por parte de estos países. En seguida se expone la inversión mexicana realizada en el Mercosur² y las inversiones de sus cuatro países miembros en México para el periodo 1991-2008, de tal forma que se puede apreciar si estos flujos de capital obedecen a los parámetros propuestos por la CEPAL y conocer cuáles son los principales mercados productivos donde se insertan dichos capitales.

99

BREVE RECUESTO TEÓRICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Desde inicios del siglo XX se produjeron los primeros estudios que intentaban dar cuenta de la IED; en particular, Coase (1937) planteó la teoría de la internalización de las ET al ser estas unidades los principales mecanismos

² Mercosur es el mecanismo de integración subregional constituido por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991. Venezuela se encuentra en proceso de adhesión.

³ Un concepto general de IED se encuentra en Krugman y Obstfeld (1999), quienes la definen como los flujos internacionales de capital mediante los cuales la empresa de un país crea o amplía una filial en otro.

por los cuales se produce la IED.³ Dunning (1980) y Agarwal (en Guerra-Borges, 2001) realizaron dos contribuciones significativas para su análisis teórico.

El primero elaboró un enfoque que combinó tres criterios: las ventajas de propiedad –basado en la teoría de la organización industrial–, las cuales consideran la obtención de rendimientos crecientes asociados a la expansión del mercado; la localización del país receptor, también basado en ciertas ventajas, como la posesión de materias primas o mano de obra especializada; y la internalización, según la cual la empresa decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles e invertir en el exterior.

El segundo autor construyó dos grupos de hipótesis para explicar los determinantes de la IED bajo condiciones de mercados perfectos e imperfectos. Argumenta Guerra-Borges (2001) que el Banco Mundial se ha ceñido a las condiciones de existencia de mercados perfectos al destacar la obtención de tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos; para ello, los países que necesitan del capital requieren de certeza jurídica y política, mano de obra calificada e infraestructura moderna y eficiente. De igual forma, existen análisis de los beneficios derivados de la IED en los países de recepción: el cierre de brechas entre el ahorro y la inversión locales mediante la transferencia de tecnología, la generación de competencia debido a la entrada de nuevas empresas, lo que reduce los precios y mejora la asignación de recursos, así como la introducción de nuevas prácticas administrativas y organizativas en el país receptor.

100

Con respecto a la existencia de mercados imperfectos, el argumento está más relacionado con la expansión de las actividades económicas de las empresas transnacionales, ya que son consideradas como factores determinantes para el ciclo de vida del producto, los tipos de cambio, la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista y la reacción oligopólica o ampliación de mercado.

Con base en este último grupo de hipótesis, la CEPAL ha analizado las corrientes de IED para la región y menciona que, durante la década de los años noventa, AL tuvo dos motores que funcionaron para la atracción de flujos de capitales de inversión: la liberalización económica y el proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde se incluye la expansión de las translatinas. El primero hizo énfasis en la desregulación y la privatización de empresas paraestatales durante el periodo de apertura de las economías latinoamericanas, mientras que el segundo proceso considera las estrategias particulares de las ET para realizar inversiones en otras economías, todo esto dentro de un contexto económico global.

FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS EN AMÉRICA LATINA

Las adquisiciones transfronterizas pueden clasificarse en: entradas –compra de activos o de empresas locales por una compañía extranjera–, cambio de titularidad –compra, por parte de una empresa extranjera, de activos o empresas controladas por otra empresa extranjera– y salidas –venta de activos de empresas extranjeras a grupos empresariales locales– (CEPAL, 2007: 35).⁴ De acuerdo con la CEPAL (2007), las inversiones transfronterizas son efectuadas por fondos de inversión privados, se caracterizan por tener un horizonte temporal menor al de las inversiones de empresas transnacionales y se consideran directas siempre y cuando supongan una participación mayor a 10% en el capital de una empresa. Por lo que se refiere al proceso de expansión de empresas translatinas, metodológicamente aún existen ciertos inconvenientes para calcular la inversión directa en el exterior por parte de los países de AL. Las metodologías de los países se limitan a las inversiones de capital, es decir, la mayor parte no contabiliza las reinversiones y los préstamos entre empresas;⁵ inclusive la misma CEPAL comenta que debe procederse con cautela para interpretar la información sobre las inversiones en el exterior.

La expansión de las empresas translatinas se observó desde el periodo 1990-1996: 8% de los flujos de inversión eran originarios de los mismos países latinoamericanos (Mejía, 2003: 206). En seguida existieron fuertes proyectos de inversión en el exterior, por parte de estos países, de 1996 a 2000. En el periodo 2000-2001 se registró una caída, pero después comenzó un aumento sin precedentes, lo cual condujo a que la suma de la inversión directa en el exterior de los países latinoamericanos llegara a más de 40 mil millones de dólares (mdd) en el año 2006. El Cuadro 1 refleja las corrientes de capital extranjero realizadas por las principales economías latinoamericanas en este rubro.

Esta expansión de las empresas translatinas estuvo asociada a las estrategias de los sectores particulares de inversión, las cuales pueden englobarse

101

⁴ En general, en AL las entradas son mayores que los otros dos rubros, al menos en el periodo 2004-2007. Las empresas transnacionales de los países desarrollados han ido perdiendo importancia frente a las translatinas y a las de otros países en desarrollo, y existe una activa participación de fondos de inversión privados y fondos de pensión extranjeros en las mayores transacciones transfronterizas.

⁵ La información analizada se obtuvo de los informes de organismos como: Banco de México, Secretaría de Economía de México, CEPAL, red Mercosur y también notas periodísticas y reportes públicos de las empresas.

CUADRO 1**FLUJOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN EL EXTERIOR (1992-2006) (MILLONES DE DÓLARES)**

País	1992-1996*	1997-2001*	2002-2006*	2005	2006
Brasil	516	1 095	8 461	2,571	28 202
México	s/d	881	3 389	6 474	3 897
Chile	726	2 220	1 697	2 209	2 797
Venezuela	400	639	1 247	1 183	2 089
Argentina	1 196	1 754	749	1 151	2 008
Colombia	205	412	1 539	4 662	1 098

*Promedios anuales, s/d. Fuente: CEPAL, 2007.

en tres grupos (CEPAL, 2007: 37): la primera es la exportación de recursos naturales o manufacturas; la segunda estrategia es la búsqueda o ampliación de mercados para introducirse en el sector de servicios o bienes de consumo masivo a partir de las ventajas competitivas adquiridas en sus mercados de origen; la tercera es la búsqueda de eficiencia de las empresas que fabrican manufacturas con contenido tecnológico, el cual se mide por su cercanía a los mercados principales o a países que ofrecen bajos costos y fácil acceso a los mercados –acceso a activos estratégicos, como tecnología de punta y mano de obra calificada. Es importante mencionar que Sudamérica se distingue por atraer corrientes de inversión que buscan recursos naturales, mientras que México, Centroamérica y el Caribe tienen la ventaja de la eficiencia, con bajos costos laborales, y la posibilidad de inserción en el mercado estadounidense.

102

Brasil y México son los mayores inversionistas en el exterior por los valores de flujos de capitales invertidos; en los últimos años, entre las principales acciones que están asociadas con las fusiones, adquisiciones y ampliaciones de sus empresas translatinas, destacan la unión entre Interbrew y AmBev en 2004 y, un año más tarde, la adquisición de Bavaria por SABMiller. En 2005 también se registró la de RMC por parte de Cemex, y la mayor adquisición se realizó en 2006, cuando la Companhia Vale Do Rio Doce se hizo del control de la minera canadiense Inco. Si se mide la inversión en el exterior como proporción del Producto Interno Bruto (PIB), Brasil fue el mayor inversionista de la región, con la adquisición de Inco en 2006, valuada en 16 mil millones de dólares. Por su parte, México destaca como inversor en los sectores de telecomunicaciones, con Telmex y América Móvil. Más atrás está Chile, con inversiones hechas en el sector de comercio minorista y en la mi-

nería, además de Venezuela, con importantes inversiones en el sector de hidrocarburos por parte de PDVSA –Petróleos de Venezuela, SA.

Durante el año 2007, la inversión extranjera en el exterior por parte los países latinoamericanos alcanzó la cifra de 20 600 mdd, después de haber llegado hasta los 40 mil mdd en 2006. De acuerdo con la CEPAL (2008), la internacionalización de las empresas latinoamericanas ha generado mayores corrientes de inversión en el exterior de los respectivos países. Prueba de ello es que la proporción de las inversiones intrarregionales en el total representa 10% de las inversiones recibidas por la región en 2007.

En términos de valor de los flujos de capitales en 2008, Brasil continuó siendo el mayor inversionista latinoamericano, seguido de México y Chile. La inversión en el exterior, como medida de proporción del PIB para el año 2007, registra a Chile como el mayor inversionista, seguido de Venezuela y Costa Rica. Las principales adquisiciones del año, realizadas por empresas translatinas, ocurrieron en los sectores de recursos naturales y manufacturas basadas en ellos.

Así, las translatinas integran cada vez más las clasificaciones de las empresas más importantes de la región y, en la actualidad, siguen concentrándose en los productos básicos –hidrocarburos, minería, metalurgia y cemento– y en las telecomunicaciones. A estos sectores se suman los alimentos y bebidas y el comercio minorista, lo cual evidencia el continuo proceso global de estas empresas en los sectores de recursos naturales y las telecomunicaciones, así como el inicio de la internacionalización productiva en nuevos sectores.

103

INVERSIONES DE MÉXICO EN EL MERCOSUR

Desde que inició el proceso de integración comercial entre México y el resto de Norteamérica se ha mencionado que las relaciones con los países latinoamericanos han perdido relevancia para los gobiernos mexicanos. No obstante, un elemento económico motivado por las estrategias empresariales ha reactivado la vinculación entre el Mercosur y México. Este incentivo ha sido la ampliación y búsqueda de mercados por parte de los inversores mexicanos. A partir de la primera mitad de la década de los años noventa, algunas grandes empresas mexicanas empezaron una dinámica de internacionalización hacia los mercados latinoamericanos, mediante procesos de fusión y compra de empresas en la región. Para algunos analistas, esta tendencia ocurrió

gracias a las disposiciones sobre inversión contenidas en los acuerdos comerciales y los llamados Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, APPRIS (Garrido, 2001).⁶

Como puede observarse en el Cuadro 2, las empresas con capital mexicano se han dirigido hacia los sectores automotriz, minero, agrobiotecnológico, de producción de alimentos y bebidas, cemento, textiles y confección, de servicios turísticos, químico y de telecomunicaciones.

CUADRO 2

PRINCIPALES EMPRESAS MEXICANAS ESTABLECIDAS EN MERCOSUR

Empresa	País/Países	Sector
FEMSA	Argentina	Alimentos y bebidas
Grupo Bimbo	Argentina, Brasil y Uruguay	Alimentos y bebidas
Grupo ICA	Argentina	Construcción
Mabesa	Argentina y Brasil	Químico
DINA	Argentina	Automotriz
Grupo Posadas	Argentina y Brasil	Turismo
Lubritech	Argentina	Químico
Peñoles	Argentina	Minero
Farmacias Similares y el Fénix	Argentina	Farmacéutico
Cemex	Argentina	Construcción
Vitro	Argentina y Brasil	Vidrio
Grupo Lorena	Brasil	Alimentos y bebidas
Helvex	Brasil	Construcción
Grupo Cosa	Brasil	Textil y confección
Rassini-NHK Autopeças, SA	Brasil	Automotriz
Mexichem	Brasil	Químico
Yasaki	Brasil y Uruguay	Automotriz
América Móvil	Paraguay	Telecomunicaciones
American Assist	Paraguay	Servicios
Telmex/América Móvil	Argentina, Brasil y Uruguay	Telecomunicaciones

Fuente: Lara, 2004; Lerman, 2003; Santamarina, 2003; México. Senado de la República, 2008.

⁶ Los APPRIS son tratados internacionales en materia de IED que fomentan y otorgan protección jurídica a los flujos de capital dirigidos a los sectores productivos. Algunos elementos que contienen son la definición de inversión, promoción y admisión, ámbito de aplicación, tratamiento de las inversiones, expropiación, transferencias, solución de controversias y disposiciones finales (SE-DGIE, 2008).

La embajada de México en Argentina reportó que hasta enero de 2007, las empresas mexicanas habían invertido más de 2 mil mdd en Argentina, sin contabilizar las últimas inversiones realizadas por Telmex que ascienden a casi 2 mil mdd (información obtenida vía correo electrónico, el 17 de noviembre de 2007). Además de Telmex, actualmente existen más de 40 compañías mexicanas, por lo que esta presencia convierte a Argentina en el quinto destino de las inversiones mexicanas realizadas en AL. Grupo Bimbo ingresó a este país en 1993, con una planta propia, y en 2003 adquirió 30% de la Compañía de Alimentos Fargo, SA, con lo que cuenta con 19% de la participación en el mercado de pan empacado de aquel país (Grupo Bimbo, 2005). Por su parte, la presencia de Telmex en Argentina llega a 80 localidades y los ingresos registrados para el año 2006 alcanzaron casi los 1 250 millones de pesos mexicanos.

Hasta diciembre de 2007, la inversión de México en Uruguay era de 93.7 mdd, lo cual representa poco menos de 0.3% de la inversión mexicana total en AL; es decir, Uruguay ocuparía el lugar número 17 entre los países de la región para la inversión mexicana. Las empresas que se ubican en este país son las siguientes: en el sector de telecomunicaciones están Telmex Uruguay –voz, datos e imagen– y CTI Móvil –servicios de comunicación inalámbrica–, la primera tiene presencia desde 2001 y la segunda desde 2004. En el sector de alimentos se encuentran: Panificadora Bimbo, desde 2006; INCLASA, productos lácteos, desde 2005; Grupo Modelo, desde 1999; Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma-Grupo FEMSA, desde 2001; Compañía Tequilera Arandas, desde 2006; y Casa Herradura, instalada desde 2003. En el sector de servicios financieros está Thesis Uruguay Administradora de Fondos de Inversión desde el año 2004. En el de restaurantes y comida se encuentran la Hacienda las Palomas, desde 2001, y La Lupita, restaurante instalado desde 1997.

Las compañías de aviación Aeroméxico y Mexicana también se han hecho presentes en el país desde 2007 y 2003, respectivamente (Lara, 2004). Otras empresas como Mabesa Uruguay –dedicada al cuidado de la piel desde 2003–, Zermat Uruguay –cosméticos, desde 2006–, Publicidad rentable –desde 2007– y Yasaki Uruguay –arneses automotrices, desde 2006– también concurren en la economía uruguaya (información obtenida de la embajada de México en Montevideo, 17 de noviembre de 2007).

Entre 1999 y 2002 la inversión mexicana en Brasil pasó de 115 mdd a 224; de 2000 a 2002 la inversión se multiplicó poco más de cuatro veces

hasta alcanzar 1 054 mdd. Entre 2000 y 2004, la inversión realizada por Telmex y América Móvil en Brasil ascendió a 5 600 mdd, lo cual representó 73.69% del capital mexicano en este país (Rosas, 2008). En 2005, la cantidad de flujos mexicanos en esta economía ascendía a 6 500 mdd (Camebra, 2008). La Agregaduría Comercial de México en Brasil reporta que en 2007 las inversiones mexicanas crecieron 62.2%, para alcanzar un acumulado de 16 545 mdd (*El Economista*, 2008).

Uno de los principales rubros de inversión mexicana es el sector servicios, en el cual Telmex es la empresa con mayores capitales en el país sudamericano. En 2007, América Móvil adquirió 95% de la brasileña BSE por 180 mdd y, más tarde, compró la también compañía celular BCP por 625 mdd (Cardoso y Zúñiga, 2006; Lerman, 2006). Para 2007, Telmex tomó control de 97.46% de las acciones de Embratel –brasileña–; a su vez, Embratel consiguió casi 40% de las acciones de Net Serviços –operadora de televisión por cable– y Vivax, con lo cual dicha telefónica mexicana puede llegar a más de 8 millones de casas con el servicio de voz, datos y video. En 2006, estas acciones de expansión de Telmex le representaron ingresos por más de 42 mil millones de pesos mexicanos (Telmex, 2007). En febrero de 2007, la empresa anunció una inversión de 600 mdd para el mercado brasileño y 200 mdd más repartidos entre Chile, Colombia, Perú y Argentina, con el fin de ampliar los servicios de transmisión de voz y datos vía su subsidiaria Winmax (Anchirem, 2007). Con las inversiones realizadas por Telmex en Brasil durante 2006, los capitales mexicanos de inversión superaron los 10 200 mdd (*El Economista*, 2008). Sin embargo, a pesar de toda esta red de inversiones, ni América Móvil ni Telmex tienen el control del mercado brasileño, al menos en el rubro de telefonía celular; es la española Telefónica, a través de su filial Vivo, la que controla el mercado de este país sudamericano.⁷ También en el campo de servicios, pero de tipo financiero, se encuentra la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, empresa que ha incursionado a través de microcréditos en el norte de Brasil y que cuenta con 13 sucursales, con una cartera de 23 mil clientes y cuya inversión equivale a 15 mdd (*El Universal*, 2008a).

⁷ La competencia por el mercado regional está encabezada por los dos gigantes telefónicos: por un lado, Telmex y América Móvil adquirieron la división latinoamericana de AT&T por 207 mdd en 2003, esto le abrió las puertas al consorcio mexicano en Colombia, Chile, Perú, Brasil y Argentina. Por el otro, en ese mismo año, la española Telefónica adquirió las acciones de BellSouth en Latinoamérica, con lo cual entró a los mercados venezolano, colombiano, ecuatoriano, uruguayo, y consolidó sus posiciones en América del Sur y Centroamérica. Se calcula que la empresa mexicana domina 16% de la telefonía fija y 30% del servicio celular, mientras que la europea 24 y 40%, respectivamente (Escalante, Gracia y Saiz, 2004).

Otras empresas mexicanas establecidas en Brasil son Domino's Pizza, Dulces Lorena, Bimbo y, recientemente, Grupo Elektra (Lerman, 2006). En el año 2001, la empresa panificadora Bimbo compró 100% de las acciones de capital contable de la compañía Plus Vita Ltda.,⁸ lo cual significó una operación de 63.5 mdd y una participación de 20% en el mercado de pan empacado en 2004 (Grupo Bimbo, 2001 y 2005).

Las principales empresas mexicanas se encuentran asentadas en São Paulo, tales como América Móvil, Telmex, FEMSA, Mexichem y CIE. De ellas destaca, al igual que de Telmex, la presencia de FEMSA, que en 2006 logró la adquisición de la cervecera brasileña Kaiser. La embotelladora y distribuidora mexicana ha enfocado sus esfuerzos para invertir en infraestructura y logística, esto como parte de sus planes de expansión. Aunque otras empresas, tales como Grupo Bimbo, Mabesa o Yasaki, además de estar establecidas en aquella provincia, tienen presencia en los estados de Río de Janeiro, Recife, Paraná y Bahía. Otros lugares que también cuentan con empresas mexicanas son Campinas, Santa Catarina, Minas Gerais y Valinhos, ahí se encuentran Dako electrodomésticos, Mabesa, Electro Maganês y Dalka do Brasil, respectivamente.

En 2008, Grupo Salinas anunció un ambicioso plan de inversión en Brasil, durante cinco años, por 2 mil mdd. De realizarse esta inversión, este corporativo mexicano contaría con más puntos de venta que los establecidos en México –1 600 unidades de venta–, incluidas las operaciones bancarias de Banco Azteca (*El Universal*, 2008b).

Paraguay es el único país que no tiene inversiones significativas de capitales mexicanos; las inversiones se contabilizan en 78 mdd, lo cual lo ubicó como el décimo noveno destino de las inversiones mexicanas en América Latina y el Caribe (Senado de la República de México, 2008).

107

INVERSIÓN DEL MERCOSUR EN MÉXICO

De 1994 a 2008, el promedio de participación de IED del Mercosur ha sido de 0.42% de la inversión total recibida por México.⁹ Hasta el año 2001, la inversión acumulada del Mercosur permaneció por debajo de los 200 mdd.

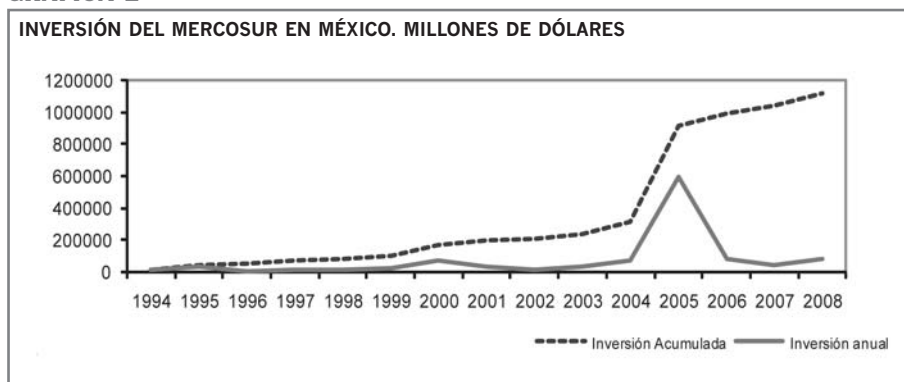
⁸ Plus Vita es una empresa de panificación que manejaba algunas de las marcas más reconocidas y tradicionales de Brasil, tales como Pullman, Plus Vita, Ana María, Muffs y Van Mill.

⁹ Para realizar la contabilización de los flujos de inversión provenientes del Mercosur es necesario tomar en

El promedio de los flujos anuales de inversión entre 1994 y 2000 fue de poco más de 24 mdd. En la Gráfica 1 se observa un despliegue de la inversión acumulada, la cual registra en el año 2005 la cantidad de 914 mdd; en el periodo 2001-2007, el promedio de la inversión anual está por encima de los 119 mdd. La tendencia de los flujos anuales se modificó en 2005 porque existió una inversión de 600 mdd, cantidad extraordinaria en comparación con la que anualmente recibe México de parte de los países sudamericanos. Por lo que, de acuerdo con la SE, durante el periodo 1994-2008 la inversión acumulada de los países del Mercosur en México ha sido de poco más de mil millones de dólares.

El comportamiento anual de los flujos de inversión dentro de la economía mexicana, por parte de cada uno de los integrantes del Mercosur, se observa

GRÁFICA 1



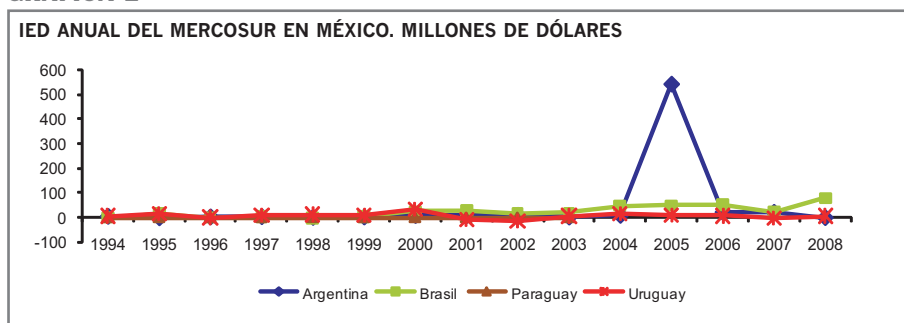
Fuente: SE-RNIE, 2009.

consideración la nota que realiza la SE: para el periodo 1994-1998, la IED se integra con los montos notificados al RNIE más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. Cabe mencionar que la información no incluye toda la inversión notificada por empresarios del Mercosur, debido a que no contiene las inversiones que realizan estas empresas a través de filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto al origen primario de los recursos. En el mes de diciembre de 2005, el RNIE llevó a cabo una depuración del padrón de empresas con IED y excluyó tanto a las empresas canceladas como a las que no han reportado actividad durante los últimos diez años. Cabe señalar que dicha depuración se reflejó únicamente en el número de empresas registradas, pues los montos de inversión no resultan afectados debido a que éstos se integran con los flujos netos de IED –entradas y salidas de inversión para un periodo–; por tanto, ya incluyen los cambios operativos de las empresas.

en la Gráfica 2. En esta gráfica se aprecia que, con excepción de la inversión realizada por Argentina en el año 2005, las cantidades invertidas en México han estado por debajo de los 100 mdd anuales. Inclusive, en los años 2001 y 2002, existió una tendencia negativa en el caso uruguayo, posiblemente asociada con la crisis financiera de aquel país que obligó a los inversionistas a replantear o abandonar algunos proyectos fuera de su territorio. Es importante mencionar que en el caso de Paraguay no existen datos sobre inversiones realizadas en México en el periodo 1994-1998; por lo tanto, la inversión por bloque para ese periodo sólo contabiliza a las restantes tres naciones. Esta gráfica también permite apreciar que los capitales brasileños han tenido una participación significativa, con respecto a los otros miembros del Mercosur, durante los últimos cinco años; de hecho, entre 2004 y 2006, el promedio de la IED brasileña fue muy cercana a los 45 mdd anuales.

La participación detallada de cada uno de los Estados integrantes del Mercosur en el total de la inversión realizada anualmente en México se apre-

GRÁFICA 2

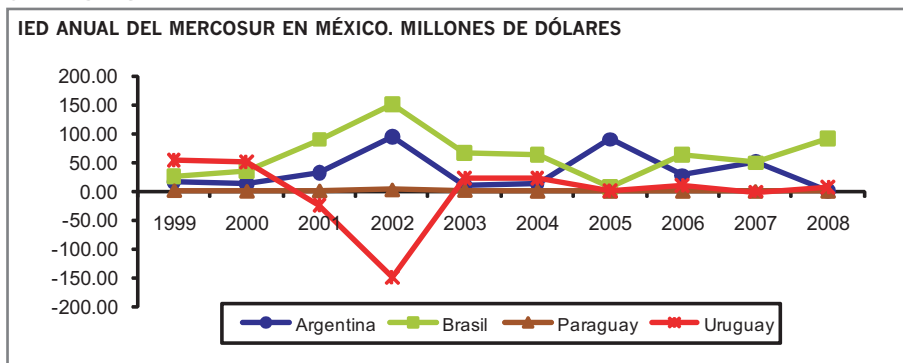


Fuente: SE-RNIE, 2009.

cia en la Gráfica 3. En el periodo 1994-2000 no fueron los capitales brasileños los de mayor participación dentro de la economía mexicana, sino los uruguayos. Sin embargo, la actividad de estos capitales descendió durante los dos años siguientes y, en el periodo 2003-2007, se ubican ya en tercer lugar; inclusive se registró una tendencia negativa para el último año. Las inversiones brasileñas tuvieron una discreta participación durante la década de los años noventa; sin embargo, a partir de 1999 han tenido un mejor desempeño; de hecho, entre 2001 y 2008 ha sido el país que más ha invertido en

México, con excepción de 2005, año en que Argentina sobresalió como principal inversionista del Mercosur.¹⁰ Paraguay es la economía con menor participación en México.

GRÁFICA 3



Fuente: SE-RNIE, 2009.

110

La información proporcionada por la SE permite clasificar los flujos de inversión realizados por los países del Mercosur en México y ubicarlos por sectores, ramas productivas y su localización por entidad federativa. Hasta 2008 existían 1 628 empresas con capitales provenientes de las naciones mercosureñas, es decir, 3.9% del total de sociedades de inversión foránea en México (SE-RNIE, 2008). La mayoría de estas empresas –1 094– son de origen argentino y su mayor capital está ubicado en la industria del hierro y el acero. Le siguen 339 empresas de capitales brasileños dedicadas preferentemente al comercio, seguidas de las orientadas a la industria manufacturera y los servicios –hoteles, restaurantes, profesionales, técnicos y personales– y asentadas principalmente en el Distrito Federal. A finales de 2007 se anunció una inversión importante de poco más de 100 mdd, por parte del consorcio brasileño Grupo Gerdau, para adquirir 49% de Corsa Controladora –planta siderúrgica y de laminados instalada en el Estado de México–, así como un acuerdo para invertir otros 400 mdd para crear una nueva planta siderúrgica

¹⁰ En la Gráfica 3 se considera la proporción de los capitales de cada uno de los países con respecto al total de la inversión del Mercosur. Como se mencionó, los uruguayos registraron una tendencia negativa durante 2001 y 2002 (-23% y -150%, respectivamente), por ello los registros de las inversiones argentinas y brasileñas son superiores.

cerca de la Ciudad de México (Camebra, 2008). Otra empresa brasileña que también ha anunciado planes de inversión, pero en el estado de Aguascalientes, es Borrachas Vipal, el mayor fabricante de productos para neumáticos y cámaras de aire, su plan es invertir 40 mdd para la construcción de una planta. La instalación de esta empresa permitiría el aprovechamiento del mercado mexicano para entrar directamente a los Estados Unidos.

Uruguay tiene 161 empresas con mayor actividad en el sector de los servicios: hoteles, restaurantes, profesionales y personales, así como en la industria manufacturera. La mayoría de las empresas uruguayas se localizan en la Ciudad de México, aunque algunas otras, dedicadas al sector de servicios financieros, administración y alquiler, se localizan en el Estado de México. Por otra parte, las empresas paraguayas asentadas en México son 34 y están localizadas en los estados de Jalisco y Tamaulipas, además de la capital; su sector productivo es el comercio, aunque también existen algunas más dedicadas a los sectores de servicios –financieros, de administración, profesionales, hoteles, restaurantes y personales. Algunas de las principales empresas mercosureñas asentadas en territorio mexicano se presentan en el Cuadro 3.

Los países del Mercosur invierten en cuatro sectores en México: la industria manufacturera, el comercio, los servicios financieros y otros servicios sociales. Las entidades federativas que acaparan estos capitales son Nuevo León, con más de 542 mdd, y la Ciudad de México, con 453 mdd; mucho más atrás se encuentran el Estado de México y Querétaro, con 13 y 11 mdd, respectivamente.

El Cuadro 4 permite apreciar que la industria del hierro y el acero, así como el comercio de productos no alimenticios, son las ramas más beneficiadas de los capitales provenientes de las naciones del Mercosur. Como ya se mencionó, la industria del hierro y el acero se sitúa en la primera posición a raíz de la inversión proveniente de capitales argentinos en 2005 –533 mdd– y está ubicada en el estado de Nuevo León. La industria automotriz se halla en el sexto lugar, lo cual es interesante sobre todo si se considera la existencia del acuerdo de complementación económica realizado entre los Estados miembros del Mercosur y México. Si bien es cierto que las mayores inversiones que recibe la economía mexicana arriban de los Estados Unidos y están ubicadas en la industria manufacturera, el potencial exportador derivado del acuerdo con el Mercosur podría representar una ventaja para que los inversionistas sudamericanos ubicaran sus capitales en la cadena de suministros de la industria automotriz mexicana.

CUADRO 3**PRINCIPALES EMPRESAS DEL MERCOSUR ESTABLECIDAS EN MÉXICO**

Empresa	País/Países	Sector
Grupo Arcor	Argentina	Alimentos
Grupo Technit	Argentina	Construcción/siderurgia
Southern Cross Group	Argentina	Servicios
Impsat	Argentina	Telecomunicaciones
Asequim	Argentina	Adhesivos industriales
Camargo Correa	Brasil	Construcción
Intelbras	Brasil	Telecomunicaciones
Marcopolo, SA	Brasil	Automotriz
Natura	Brasil	Cosméticos
O Boticário	Brasil	Perfumería
Odebrecht	Brasil	Construcción
Petrobrás	Brasil	Petrolero
Poloplast	Brasil	Plástico
Resinas Industrias Químicas	Brasil	Químico
Stefanini	Brasil	Software
Pastelerías El Pinar	Uruguay	Alimentos
Tecnolingk, SA	Uruguay	Tecnologías de Información
Urudata	Uruguay	Tecnologías de Información

112

Fuente: Lara, 2004; Lerman, 2006.

CONCLUSIONES

Aproximadamente hace dos décadas en AL se viene registrando un crecimiento y expansión de las ET translatinas. La inversión extranjera en el exterior de los países latinoamericanos ha respondido a un conjunto de estrategias empresariales, las cuales se han traducido en considerables flujos de capital dirigidos a las economías de la región.

Los países del Mercosur y México han participado de dicha dinámica y este trabajo ha dado cuenta de las inversiones recíprocas realizadas por los empresarios de estos países. Asimismo, se evidencia que la inversión es un elemento esencial en la vinculación entre el Mercosur y México debido, en-

CUADRO 4**PRINCIPALES RAMAS ECONÓMICAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN DEL MERCOSUR
PERIODO 1999-2007**

Nº	Ramas	Monto (millones dólares)	Part. %
1	Industria básica del hierro y del acero	5363	51.37
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	1915	18.34
3	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos con base en minerales no metálicos	699	6.70
4	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	693	6.64
5	Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	47.7	4.57
6	Industria automotriz	267	2.56
7	Industria farmacéutica	203	1.94
8	Fabricación de otras sustancias y productos químicos	155	1.48
9	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	11.0	1.05
10	Otros servicios inmobiliarios	9.0	0.86
11	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	8.4	0.80
12	Construcciones e instalaciones industriales	5.5	0.53
13	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	4.7	0.45
14	Otras industrias manufactureras	4.7	0.45
15	Elaboración de productos lácteos	4.5	0.43
16	Otras	190	1.82
	Total	1 044.0*	100

Fuente: SE-RNIE, 2008.

113

tre otros factores, a que el intercambio comercial de la economía mexicana con el bloque sudamericano es mínimo, sobre todo si se le compara con su integración a América del Norte. Aunque de manera cuantitativa los capitales mexicanos son mayores dentro del funcionamiento de las economías sudamericanas, el proceso de inversión de los mercados sudamericanos en México también ha ido en ascenso de manera paulatina, especialmente por parte de Argentina y Brasil.

Parte de este crecimiento en inversión se debe a la confianza económica, producto de las regulaciones en los marcos jurídicos nacionales, así como a las firmas de los APPRIS para los casos de México-Argentina y México-Uruguay. Con Argentina, el acuerdo se firmó en noviembre de 1996 y entró en vigor a partir de julio de 1998; mientras que con Uruguay el acuerdo fue suscrito en junio de 1999 y entró en vigor en julio de 2002. Con Brasil existe el Acuerdo de Complementación Económica N° 53, firmado en julio de 2002, el cual prevé las condiciones de reciprocidad para el caso de la IED, particularmente la estimulación de los flujos de inversión para promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y la capacidad competitiva de las partes.

Las estrategias empresariales mexicanas y sudamericanas han ocurrido dentro de este fenómeno de translatinización de empresas señalado por la CEPAL. Las inversiones de estos actores han seguido el patrón de búsqueda y ampliación de mercados regionales. Este argumento es verificable cuando se observa que las inversiones de los capitales mexicanos en las economías del Mercosur se realizan en los sectores de telecomunicaciones, productos alimenticios y bebidas, servicios turísticos y construcción. Estos mismos sectores se encuentran entre las principales actividades productivas en que invierten los capitales sudamericanos en México, aunque con menor intensidad. La conjunción de inversiones en sectores similares podría propiciar el desarrollo de futuras cadenas productivas que, sumado al hecho de que tanto las naciones más grandes del Mercosur como México intercambian comercialmente productos con un alto valor agregado, podrían convertirse en factores importantes para el desarrollo de una relación mucho más cercana y alentadora.

114

El patrón de ampliación de mercados es visible en el caso de los capitales mexicanos; en particular, resalta la acción de las grandes empresas mexicanas que se fusionan y adquieren activos en los países sudamericanos –por ejemplo, Telmex y Grupo Bimbo– y la de aquellas que realizan proyectos de inversión considerando el mercado potencial –por ejemplo, la futura inversión de Grupo Salinas en Brasil. La presencia de estas firmas mexicanas en los mercados mercosureños ha permitido el posicionamiento y consolidación de los productos y servicios ofrecidos, aun cuando compiten abiertamente con ET de naciones desarrolladas.

El caso de las inversiones sudamericanas no necesariamente concuerda con el patrón de atracción mexicana basado en los bajos costos laborales, aunque sí es posible sugerir que se busca la inserción de algunos productos en el mercado estadounidense. Prueba de ello es el plan de expansión de la

llantera Borrachas Vival en el Bajío mexicano. Podemos pensar que los inversores mercosureños se encuentran motivados por estrategias de ampliación de mercados y, a la vez, aprovechan su presencia en el mercado mexicano para introducir sus productos en la economía estadounidense.

El estudio de las inversiones recíprocas en AL tiene un largo camino por recorrer, empezando por la precisión metodológica para la cuantificación de los capitales. En el caso de la inversión recíproca entre Mercosur y México, la diplomacia empresarial ha utilizado las estrategias de búsqueda y ampliación de mercados para mejorar su presencia. Este mecanismo empresarial tendría que estar acompañado por un conjunto de políticas públicas que consolidaran y ampliaran los capitales invertidos. En resumen, se requiere que las experiencias de los grandes corporativos latinoamericanos sean compartidas con los sectores empresariales menores para aprovechar las ventajas económicas generadas y, junto con el sector público, abrir la posibilidad de expansión de las medianas empresas, tanto en México como en el Mercosur. 🐦

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Chilenos Residentes en México (Anchirem) (2007), *Inversiones de Telmex en América Latina*, México: Achirem. Consultado el 15 de enero de 2008, en: http://achirem.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=523
- Cardoso, Víctor y Juan Antonio Zúñiga (2006), “En seis años Slim compró negocios en AL por 11 mil mdd”, en *La Jornada*, 4 de abril, sección Economía, México: Desarrollo de Medios. Consultado el 11 de enero de 2008, en: <http://www.jornada.unam.mx/2006/04/04/index.php?section=economia&article=024n2eco>.
- Consejo México Brasil América Latina (Camebra) (2008), *Relaciones económico comerciales*, México: Camebra. Consultado en febrero de 2008 en: <http://www.camebra.org.mx>.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2007), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2006*, Santiago de Chile: CEPAL.
- _____ (2008), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Coase, Ronald Harry (1937), “The nature of firm”, en *Económica*, vol. 4, núm. 16, noviembre, pp. 386-405, London: The London School of Economics and Political Science. Consultado el 14 de noviembre de 2009, en: <http://web.cenet.org.cn/upfile/30998.pdf>
- Dunning, John H. (1980), “Toward and eclectic theory of international production”, en *Journal of International Business Studies*, vol. 11, núm. 1, marzo, pp. 9-31, Michigan: Academy of International Business.
- El Economista (2008), “Crece 63.2% inversiones mexicanas en Brasil”, en *El Economista*, 3 de enero, México: El Economista.
- El Universal (2008a), “Finsol se extiende más en Sudamérica”, en *El Universal*, 10 de enero, México: El Universal.
- _____ (2008b), “Estima Grupo Salinas invertir 2 mil mdd en Brasil”, *El Universal*, 28 de abril, México: EL Universal.
- Escalante Galán, Ana, Ana Isabel Gracia Jorge y Sergio Saiz Peña (Eds.) (2004), “Telmex y Telefónica

- pisan el acelerador en Latinoamérica”, en *Universia Knowledge @Wharton*, sección Estrategia, 6 de octubre, Philadelphia: The Wharton School, University of Pennsylvania. Consultado el 11 de enero de 2008, en: <http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&ID=845>.
- Garrido, Celso (2001), *Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Grupo Bimbo (2001), *Grupo Bimbo adquiere empresa en Brasil*, México: Grupo Bimbo. Consultado en diciembre de 2007, en: http://grupobimbo.com.mx/relacioninv/uploads/press/Brazil3_19_01-ESP.pdf.
- ____ (2005), *Reporte anual de Grupo Bimbo, S.A. de C.V.*, México: Grupo Bimbo. Consultado en diciembre de 2007, en: <http://grupobimbo.com.mx/relacioninv/uploads/reports/Informe%20Anual%202005%20Final.pdf>.
- Guerra-Borges, Alfredo, (2001), “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente”, en *Comercio Exterior*, septiembre 2001, pp: 825-832, México: Bancomext.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1999), *Economía internacional. Teoría y práctica*, Madrid: McGraw Hill.
- Lara Sánchez, Samuel (2004), *Oportunidades de negocios para México en el Mercosur*, Buenos Aires: Consejería Comercial de México en Argentina, Paraguay y Uruguay. Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Lerman Alperstein, Aida (2003), “Globalización-integración: México- Mercosur”, en *Red de Estudios de la Economía Mundial*, Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Consultado en febrero de 2008, en: <http://www.redem.buap.mx/aida.htm>
- ____ (2006), *Relaciones México-América Latina. Entre la globalización y la regionalización*, México: UAM.
- Mejía Reyes, Pablo (2003), *No linealidades y ciclos económicos en América Latina*, Zinacantepec: El Colegio Mexiquense, UAEM.
- México. Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (SE-DGIE) (2008), *Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones*, México: Secretaría de Economía. Consultado en abril de 2008, en: http://www.economia.gob.mx/work/sneci/estadisticas/COMERCIO_MEXICO.html.
- 116 México. Secretaría de Economía, Registro Nacional de Inversión Extranjera (SE-RNIE) (2008), *Estadísticas sobre inversión extranjera directa en México*, México: Secretaría de Economía. Consultado en mayo de 2008, en: <http://www.si-rnie.economia.gob.mx/cgi-bin/repie.sh/reportes/selperiodo>.
- México. Senado de la República (2008), “COPA: Misión de Observación Electoral en Paraguay (Delegación México). Elecciones presidenciales y legislativas”, en *Serie América Latina y el Caribe*, núm. 6, México: Senado de la República, LX Legislatura.
- Rosas, María Cristina (2008), “México y Brasil. ¿Buenos enemigos o amigos mortales?”, en *Mosaico*, vol. 1, núm. 1, pp. 83-105, Goiania, Brasil: Universidade Católica de Goiás.
- Santamarina, José Ángel (2003), *Mercosur. Oportunidades de comercio, inversión y alianzas estratégicas*, México: Bancomext.
- Teléfonos de México (Telnex) (2007), *Informe anual 2006*, México: Telmex.