

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.545
10 de enero de 1996

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA INVERSION MEXICANA EN EL ISTMO CENTROAMERICANO

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCION	5
I. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS INVERSIONES MEXICANAS EN EL EXTERIOR	7
1. La Inversión Extranjera Directa (IED) de países en desarrollo	7
2. Antecedentes de las inversiones mexicanas en el exterior	8
3. Orientación general de las inversiones directas de México en el exterior	9
4. La distribución geográfica y sectorial de la inversión extranjera directa de México	14
II. CONDICIONANTES JURIDICOS Y ECONOMICOS DE LAS INVERSIONES MEXICANAS EN LOS PAISES CENTROAMERICANOS	18
1. Leyes de inversión extranjera y marco legal de los países centroamericanos . . .	19
2. Impacto de las políticas nacionales y de las leyes de inversión extranjera sobre el proceso de inversiones mexicanas	21
3. Determinantes económicos y sociales de las inversiones mexicanas en el Istmo Centroamericano	25
<u>Anexo I:</u> Empresas mexicanas con inversión directa en América Latina	31

RESUMEN EJECUTIVO

La inversión mexicana directa en el exterior se inició en los años setenta cuando empresas de ese país incursionaron en Centroamérica. A partir del decenio de los ochenta se intensificó el flujo de este tipo de capitales, orientándose principalmente hacia los Estados Unidos, aun cuando Cuba, Chile y otras naciones sudamericanas también fueron receptores importantes.

En su origen, este proceso derivaba de las habilidades empresariales adquiridas merced a la estrategia mexicana de sustitución de importaciones, vigente hasta 1982 y basada en acervos crecientes de educación e infraestructura, aunque sin que se reflejaran niveles importantes de calidad en la producción.

Desde 1982, la política de apertura de la economía y de privatización de empresas estatales atrajeron inversiones directas que permitieron la entrada a nuevas tecnologías. Así, los sectores anteriormente mencionados tuvieron un mayor acceso a mercados internacionales. Estos sectores actualmente se caracterizan por su concentración, además de que sus plantas, frecuentemente integradas vertical u horizontalmente, abastecen bienes y servicios a la mayor parte del mercado interno.

Existen varios factores propios de las empresas mexicanas que invierten en el exterior: a) son empresas líderes del mercado en México; b) las decisiones de inversión de estas empresas han dependido de sus propias ventajas competitivas y de la dinámica nacional e internacional del sector donde operan; c) las estrategias empresariales, y no las políticas nacionales del país receptor, han sido los determinantes principales del éxito de sus inversiones; d) las empresas grandes, con volúmenes de venta elevados, tienen acceso a mercados de capitales extranjeros para financiar sus inversiones en el exterior, o lo hacen mediante recursos propios, lo cual confirma la idea de que las empresas que deciden invertir fuera de México son muy grandes; 1/ e) las empresas mexicanas orientan su estrategia internacional generalmente a lograr una mayor participación en los mercados foráneos; f) debido a factores como la distancia, la lengua y algunas costumbres, Centroamérica generalmente es vista por los empresarios mexicanos como una extensión natural del mercado donde operan, y g) en contraste con otros destinos, las filiales mexicanas en los países centroamericanos están sujetas a menor control respecto de la definición de mercados de exportación por parte de la casa matriz, lo cual puede interpretarse como un menor interés en que estas filiales exporten.

Desde los años ochenta los países del Istmo han hecho un esfuerzo renovado para reformar sus leyes y reglamentos sobre inversión extranjera, con el propósito de atraer más capitales foráneos. Así, en la mayor parte de los casos, conceden trato nacional al inversionista extranjero.

Las empresas mexicanas identifican ciertos aspectos de las políticas gubernamentales de los países centroamericanos que han ayudado o entorpecido a sus inversiones en el proceso de

1/ Las empresas oferentes de servicios enfrentan requerimientos menores, pues comprometen menos recursos en sus inversiones, lo cual les evita tener que acudir a mercados de capitales extranjeros.

establecimiento y desarrollo. En particular, las políticas gubernamentales que tienden a incidir favorablemente son la comercial y la de inversión extranjera. En cambio, las que han entorpecido en cierta medida son las políticas de energía, telecomunicaciones y transporte.

Los aspectos de las leyes de inversión extranjera que más ayudan a las empresas mexicanas son las medidas que permiten el ingreso y establecimiento de las empresas, la transferencia de fondos y las menores restricciones operacionales y requisitos de propiedad y control. Los aspectos de estas leyes, considerados como un obstáculo, son los mecanismos de solución de controversias y la dificultad en el acceso a incentivos fiscales. En este último caso, cabe resaltar que la mayoría de los ofrecidos por los países centroamericanos se concentran en las Zonas Francas, que no son utilizadas por las empresas mexicanas para establecerse en la región, ya que normalmente no están orientadas a la exportación.

Uno de los factores que hacen que los mercados extranjeros sean similares al mexicano son las raíces culturales, sobre todo en cuanto a hábitos alimenticios y de entretenimiento. Ello le da ventajas a las filiales mexicanas productoras de alimentos establecidas en los centros urbanos centroamericanos. Los mecanismos de distribución de los mercados alimentarios que utilizan no pueden ser muy extensos, dado que los productos de mayor comercialización son la tortilla y el pan industrializado. La alta concentración de empresas alimentarias en Centroamérica también resalta la importancia de que la región cuente con normas adecuadas de protección a marcas y a la propiedad intelectual.

Otros factores que influyen de forma general a las inversiones son la infraestructura, los recursos humanos, el tamaño del mercado, la población y la situación económica interna. De esta manera, Costa Rica y Panamá, con mejor infraestructura y situación económica que el resto, reciben inversiones mexicanas que aprovechan los recursos humanos y el nivel superior de infraestructura que ofrecen, mientras que Guatemala y El Salvador lo hacen por concentrar mayor población y estar más cerca de la frontera con México. En general, la competitividad de los países, a juicio de los empresarios entrevistados, radica en que tienen niveles adecuados de infraestructura y una situación económica aceptable, a lo que se agregan las características específicas de cada país. En algunos casos, como Guatemala, se destaca la gestión empresarial como factor competitivo. En otros, como el de El Salvador y Costa Rica, los gobiernos son percibidos como un factor favorable. Costa Rica y Panamá, también son juzgados como más abiertos a la internacionalización. Las razones anteriores explican la alta concentración de filiales mexicanas en estos cuatro países.

Existen tres áreas que afectan a la inversión mexicana en los países centroamericanos y que pueden ser objeto de cambios. En primer lugar está el financiamiento escaso para aquellas empresas que no reúnen las características de las empresas líderes que ya han invertido en el exterior. Lo anterior sugiere la conveniencia de establecer mecanismos, ya sea en México o con otros países, para otorgar financiamiento para proyectos de inversión privada extranjera de origen regional. En segundo término, están las leyes de inversión, sobre todo la necesidad de mejorar los mecanismos de solución de controversias y de establecer reglas claras y uniformes en cuanto a la propiedad, sobre todo intelectual. Además de lo que los países hagan como parte de sus obligaciones multilaterales, convendría explorar la posibilidad de llegar a un acuerdo subregional entre México y los otros países centroamericanos, para garantizar condiciones seguras a inversiones recíprocas. Finalmente, existen otros factores internos de los países centroamericanos que pueden mejorarse para volver más

atractiva la inversión extranjera en general, incluyendo la de origen mexicano. Entre estos factores se cuentan la infraestructura, los recursos humanos, la estabilidad económica interna y la gestión pública y privada eficiente.

INTRODUCCION

El objetivo del presente documento es presentar un diagnóstico de la inversión mexicana directa en el Istmo Centroamericano, fenómeno que ha crecido de forma notable en los últimos cuatro años.

El estudio toma en cuenta la perspectiva de las empresas mexicanas que han sido las protagonistas más importantes del flujo de inversión directa hacia Centroamérica. El contenido de esta perspectiva se sustenta, básicamente, en las respuestas que dichas firmas dieron al "Cuestionario para Casas Matrices de Empresas Mexicanas", elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en septiembre de 1995. En la identificación de las empresas mexicanas con inversiones directas en el exterior se contó con la colaboración del Banco de México. Se entrevistó a 15 de ellas, otorgando mayor importancia a aquellas con inversiones en el Istmo Centroamericano.

En la primera parte se exponen las características generales de las inversiones mexicanas en el exterior, utilizando como marco teórico de la inversión extranjera directa de economías en desarrollo a la teoría de los ciclos de inversión y la senda de inversión-desarrollo de John Dunning (1988), conocida como el paradigma ecléctico. De esta forma, se reconocen ciertos factores de las inversiones mexicanas en otros países y se plantean algunos de sus antecedentes. Además se explica la influencia que ejerce la casa matriz sobre las operaciones normales de sus filiales, y se determinan algunos aspectos de la relación entre ellas.

La segunda parte identifica los condicionantes económicos y jurídicos de las inversiones mexicanas en el Istmo Centroamericano. Se destaca el incremento reciente de los flujos de inversión hacia la región y se presenta el contexto general en el que se dan estas inversiones. Este contexto se conforma por las leyes de inversión y las políticas nacionales de los países receptores, así como por sus niveles de infraestructura, recursos humanos, la situación económica interna y su estructura poblacional. Se explica de qué manera estos elementos han afectado el desarrollo de las filiales de las empresas mexicanas y se establecen las áreas que de alguna forma han sido problemáticas para este desarrollo.

I. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS INVERSIONES MEXICANAS EN EL EXTERIOR

1. La Inversión Extranjera Directa (IED) de países en desarrollo

La teoría más importante sobre los ciclos de inversión y las ventajas propias de los agentes es el paradigma ecléctico de John Dunning, ^{2/} y su senda de inversión-desarrollo, el cual postula que la relación entre los flujos de inversión directa hacia el interior y hacia el exterior de un país pasa por etapas predecibles de evolución. Las etapas descritas determinan una senda de inversión-desarrollo en la que el resultado neto de inversión directa es un reflejo de las condiciones económicas de los países. La posición competitiva de sus empresas, las dotaciones de recursos del país y la naturaleza o esquema de intervención gubernamental en las transacciones nacionales e internacionales son factores determinantes de tales flujos.

Según el paradigma ecléctico, existen dos tipos de ventajas que las empresas de un país pueden aprovechar: las locacionales, constituidas por los insumos disponibles bajo las mismas condiciones para cualquier agente, sin importar tamaño o nacionalidad, y que son específicos de cada localidad; y las de propiedad, integradas por los derechos legalmente protegidos (patentes, marcas, monopolios comerciales, control de mercados exclusivos, tamaño o características técnicas, escala de producción, entre otras). Estas ventajas se derivan de cierta información exclusiva que poseen los agentes y que explotan según su conveniencia.

El paradigma ecléctico sostiene que el margen competitivo de los agentes que producen internacionalmente debe provenir de activos intangibles, generados por la acumulación gradual de habilidades, información y esfuerzo tecnológico. La naturaleza del esfuerzo es muy sensible al régimen político y a la disponibilidad de las habilidades técnicas necesarias de infraestructura, la ciencia y el apoyo institucional.

Para Dunning, la evolución de las ventajas competitivas de un país, así como los respectivos flujos de inversión, delimitan la senda de inversión-desarrollo, que se manifiesta en cinco etapas distintas, descritas en el cuadro 1. A su vez, existen cinco motivos de inversión que actúan de forma paralela a la maximización de beneficios y a la senda de inversión-desarrollo:

1. Búsqueda de mercados foráneos a abastecer
2. Búsqueda de mercados base para exportar a terceros
3. Búsqueda de recursos naturales
4. Búsqueda de ventajas tecnológicas
5. Búsqueda de economías a escala o de integración industrial para minimizar costos globales

^{2/} Véase, John H., Dunning, *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London, 1988.

Cuadro 1

ETAPAS DE LA SENDA DE INVERSION-DESARROLLO

Etapa	Características del país
1	Bajo nivel de ingreso, flujos de inversión insignificantes, carencia de ventajas competitivas.
2	A medida que se incrementan los ingresos, aumenta la infraestructura, el mercado se expande y se desarrollan ventajas en capital humano. Se intensifica el flujo de inversión extranjera hacia el país. No hay flujo hacia afuera.
3	Nivel medio de industrialización. Los flujos de inversión son importantes para la economía. Hay especialización de las ventajas de propiedad debido a la exposición a mercados mundiales. Existe la capacidad de manejar tecnología medianamente compleja.
4	El flujo de inversión hacia el exterior excede a su contraparte. Las ventajas de propiedad son fuertes, lo que permite la competencia mundial de forma eficiente.
5	Muestra una reconvergencia de flujos, las ventajas de propiedad son más específicas de cada empresa y el producto se localiza por razones intraindustriales.

Fuente: Dunning (1988).

Las políticas económicas de los países juegan un papel crucial en el desarrollo de los flujos de inversión, ya que determinan las circunstancias internas de los mercados donde se desenvuelven las empresas protagonistas de dichos flujos. Estas políticas pueden orientarse hacia afuera, si respaldan su competitividad incrementando su dotación de habilidades, tecnología, competencia doméstica e infraestructura, y se enfocan a desarrollar mercados mundiales; o hacia adentro, cuando se encaminan a desarrollar mercados locales sin explotar sus ventajas locacionales.

Así, por ejemplo, en la etapa 3 de la senda de inversión-desarrollo, las economías orientadas hacia afuera tienden a registrar flujos de inversión más altos en ambos sentidos, ya que las ventajas locacionales están lo suficientemente desarrolladas para atraer a inversionistas que buscan una base eficiente y de bajo costo, y las ventajas de propiedad están especializadas por la exposición a mercados mundiales. Por lo contrario, una economía orientada hacia adentro en esta misma etapa atrae menos inversiones, pero sus empresas son capaces de manejar tecnologías medianamente complejas.

2. Antecedentes de las inversiones mexicanas en el exterior

A partir de mediados de los ochenta, empresas mexicanas han hecho inversiones directas importantes en otros países y su motivo principal ha sido abastecer nuevos mercados. En México, las habilidades adquiridas para invertir en el exterior son el resultado de mercados protegidos antes del ajuste económico de 1982. La política de sustitución de importaciones proporcionó infraestructura y desarrolló el capital humano nacional mediante la educación, lo que aumentó la eficiencia de la

producción local, con el inconveniente de no reforzar los requerimientos de calidad ni imponer incentivos a la exportación, por lo que pocos avances tecnológicos se lograron durante este período. En cambio, a partir de 1982 se promocionaron activamente flujos de IED hacia adentro, se impulsó una privatización agresiva y se aplicó una liberalización del comercio. En particular, las ventajas de la apertura comercial (con una tarifa promedio de 10%) permitieron la entrada a nuevas tecnologías, que antes eran rechazadas. Esto ha creado ventajas de propiedad en algunos bienes industriales, ya que las nuevas tecnologías se han adaptado a las condiciones de producción mexicanas y han permitido hacer más eficiente la producción y generar curvas de aprendizaje ventajosas.

Actualmente México es un país que se encuentra en la etapa 3 del esquema de Dunning (1988), porque la orientación de las políticas económicas hacia el exterior ha incrementado los flujos de inversión, a la vez que permanecen algunos aspectos de orientación hacia adentro que han permitido a las empresas mexicanas manejar tecnologías medianamente complejas, y en algunos casos más sofisticadas. Lo anterior se manifiesta en que la IED mexicana en el exterior parece ser un fenómeno exclusivo de aquellos sectores que gozaron inicialmente de cierta protección, pero que gracias a la apertura comercial desarrollaron suficientes habilidades para competir de forma destacada a nivel mundial. 3/

El modelo y las políticas de desarrollo del país han incidido de manera determinante en la magnitud del impulso hacia el exterior de los productos o servicios de estos sectores, ya que el cambio estructural de los últimos años, combinado con la apertura de la economía, ha producido un ajuste intenso por parte de los productores mexicanos, lo cual los ha llevado a intensificar su expansión internacional. De esta forma, una orientación inicial de las políticas económicas posibilitó a algunos sectores productivos desarrollar ventajas locacionales, consolidándose dentro del mercado mexicano. Posteriormente, la orientación hacia afuera de las políticas económicas puso en contacto a las empresas mexicanas con la competencia mundial, por lo que tuvieron que cambiar a esquemas internos más competitivos y generar las habilidades necesarias para abastecer los nuevos mercados.

3. Orientación general de las inversiones directas de México en el exterior

Existen varios factores que caracterizan a las empresas mexicanas que invierten en el exterior. En primer lugar, poseen una posición privilegiada en el mercado mexicano, del cual controlan la mayor parte, enfrentan a muy pocos competidores, y por lo regular están integradas vertical u horizontalmente. Las empresas con inversiones en el exterior se registran en el cuadro 2. En segundo término, las decisiones de invertir adoptadas por estas empresas mexicanas han dependido

3/ Las inversiones mexicanas se concentran principalmente en los sectores de manufacturas de minerales no-metálicos, cemento, servicios turísticos, alimentos y telecomunicaciones.

Cuadro 2

GRUPOS MEXICANOS CON FILIALES EN EL EXTRANJERO

(Cifras en miles de nuevos pesos)

	Grupo/Empresa	Clasificación "Expansión" (1993)	Ventas 1993
1.	Vitro, S.A. de C.V.	1	16,927,228
2.	Cemex, S.A. de C.V.	3	9,240,754
3.	Grupo Televisa	7	5,981,471
4.	Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V.	9	5,096,866
5.	Grupo IMSA	—	2,862,000
6.	Ingenieros Civiles Asociados	18	2,839,959
7.	Grupo Condumex <u>a/</u>	23	2,614,774
8.	Grupo Tribasa	17	2,313,047
9.	Grupo Industrial MASECA <u>a/</u>	34	1,924,648
10.	Bufete Industrial <u>a/</u>	28	1,423,123
11.	Sigma Alimentos	—	1,341,491
12.	Grupo Quan, S.A. de C.V.	42	453,732
13.	PYCSA	—	159,000
14.	BANCOMER	—	—
15.	BANCRECER	-	-

Fuente: *Expansión* No. 647, 17 de agosto de 1994 y No. 648, 3 de agosto de 1994. Sigma Alimentos, reporte anual 1994. PYCSA, investigación directa. BANCOMEXT, *Inversión Mexicana en Latinoamérica*, Dirección General Adjunta de Promoción Externa, noviembre de 1995.

a/ La clasificación "Expansión" no respeta el ordenamiento por ventas totales, debido a que para estos casos se utiliza la clasificación de la casa matriz y no del grupo completo, aunque la fuente es la misma.

de sus propias ventajas competitivas y de la dinámica del sector en que operan, así como del mercado internacional (véase el cuadro 3).

Las empresas oferentes de servicios se encuentran en una situación diferente, a raíz de su mayor vulnerabilidad financiera. En ellas, además de las ventajas competitivas, la situación macroeconómica de México y la dinámica del mercado interno son factores muy importantes para explicar sus decisiones de inversión. En particular, el grupo de servicios incluye a la industria de la construcción y al de la banca, los cuales fueron afectados por la crisis financiera mexicana del último año, puesto que ésta provocó una contracción de la demanda interna por construcción y una disminución del ahorro interno, limitando su capacidad de invertir en el exterior.

Cuadro 3

DETERMINANTES QUE EXPLICAN LA DECISION DE INVERTIR
EN EL EXTERIOR

(Porcentaje del total de empresas encuestadas)

	Bienes	Servicios
Total	100.0	100.0
Situación macroeconómica de México	4.5	20.0
Dinámica del sector en México	18.2	20.0
Dinámica del mercado internacional	22.8	15.0
Aspectos de política nacional	4.5	
Ventajas competitivas	27.2	25.0
Políticas de otros países		5.0
Otros <u>a/</u>	22.8	15.0

Fuente: Investigación directa.

Nota: El grupo de bienes abarca las industrias alimentaria, del cemento, minerales no metálicos, productos metálicos y autopartes. Los servicios contemplan a los sectores de construcción, turismo, financiero y televisión.

a/ Entre los determinantes incluidos en este rubro se cuenta la explotación de nuevos mercados con potencial de crecimiento, además de similitudes culturales y diversificación de riesgo.

Un tercer factor que caracteriza a las inversiones mexicanas en el exterior, congruente con lo ya señalado, es que las políticas nacionales del país receptor no han sido los determinantes fundamentales de su éxito, una vez establecidas. Los empresarios atribuyen a sus estrategias entre 46% y 48% del éxito de sus inversiones; entre 26% y 38% a factores del mercado internacional, y sólo entre 17% y 19% a la política nacional del país receptor de la inversión (véase el cuadro 4). En otras palabras, la estrategia empresarial mexicana surge de las condiciones particulares de su sector.

En cuarto lugar, la disponibilidad de financiamiento constituye una barrera para que un mayor número de empresas mexicanas inviertan en el exterior. Por una parte, en México el acceso a los mercados internacionales de financiamiento está limitado a compañías, cuyos volúmenes de venta son muy grandes. Por otra, los requisitos para cotizar en bolsas extranjeras son cubiertos por muy pocas firmas, y los préstamos comerciales o de instituciones financieras internacionales no son de fácil acceso. Ambos factores tienden a reforzar la importancia del tamaño de la empresa como determinante de la capacidad de invertir en el exterior.

Cuadro 4

DETERMINANTES DEL EXITO DE LA INVERSION EXTRANJERA

(Porcentaje del total de empresas encuestadas)

	Bienes	Servicios
Factores del mercado internacional	37.5	26.2
Estrategias empresariales	45.8	47.6
Política nacional de países huéspedes	16.6	19.0

Fuente: Investigación directa.

Así, el cuadro 5 muestra el tipo de financiamiento de las empresas entrevistadas. El 100% de las empresas del grupo de bienes emplean recursos propios y financiamiento en el exterior para costear sus inversiones en otros países, mientras que sólo 14.3% utiliza financiamiento en México o por medio de sociedades locales en los países donde invierten. Esto indica que son firmas con volúmenes de venta muy grandes y oportunidades de financiamiento exclusivas, lo cual está asociado a su enorme participación en los mercados locales (véase de nuevo el cuadro 3).

Cuadro 5

TIPO DE FINANCIAMIENTO UTILIZADO

(Porcentaje del total de empresas encuestadas)

Financiamiento	Bienes	Servicios
Recursos propios	100.0	57.1
Financiamiento en México	14.3	71.4
Financiamiento en el exterior	100.0	71.4
Otro <u>a/</u>	14.3	

Fuente: Investigación directa.

a/ Sociedades locales.

En las empresas de servicios, los mecanismos de financiamiento de sus inversiones están menos diferenciados. La mayoría utiliza financiamiento en México y en el exterior, además de recursos propios, aunque en menor grado. Esto obedece a que los montos de inversión fija de las empresas de este grupo son considerablemente menores a los exigidos por las empresas de bienes. Además, las grandes compañías constructoras trabajan con la mayor parte de su inversión financiada con recursos locales del país donde invierten, mientras que los bancos mexicanos sólo necesitan

oficinas, y la televisión se transmite vía satélite. Por lo contrario, la movilización de capital hecha por las empresas del grupo de bienes es mucho mayor, ya que comprometen en su producción internacional equipo, materia prima y bienes intermedios, además de recursos humanos, financieros y tecnológicos.

En general, el financiamiento interno más usual en México es la bolsa, seguido de préstamos comerciales y líneas de crédito de bancos nacionales. El financiamiento del exterior proviene de diversas fuentes: préstamos comerciales, acciones (ADR's), otros instrumentos de deuda y capital, líneas comerciales de crédito de bancos extranjeros, bonos de largo plazo, fondos de inversión e instituciones como el International Finance Corporation, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Los recursos propios más habituales son inversiones directas de la casa matriz, aunque también se utilicen reinversiones de la filial y cuentas intrafirmas, en algunos casos.

Un quinto factor característico de la inversión mexicana en el exterior consiste en que las empresas orientan su estrategia internacional primordialmente a lograr una mayor participación en los mercados internacionales, como lo muestra el cuadro 6. Las empresas de bienes estiman que la expansión de operaciones a otros países es más importante que su ampliación en México, mientras que para las empresas de servicios ocurre lo contrario, lo cual sería un indicador de un mayor grado de internacionalización de las primeras.

Cuadro 6

ORIENTACION DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL

(Porcentaje del total de empresas encuestadas)

	Bienes	Servicios
Mayor participación en mercados internacionales	29.1	28.6
Especialización en menor cantidad de productos y mejor calidad	10.3	
Proceso de producción más flexible, más eficiente y modernización	12.4	7.08
Especialización en determinados nichos	8.3	23.8
Establecimiento o expansión de operaciones en otros países	16.6	11.9
Expansión de las operaciones en México	6.2	14.3
Desarrollo de tecnología competitiva a nivel mundial	6.2	7.1
Aplicación de nuevas prácticas administrativas y reducción de costos	8.2	
Defensa de la participación mercantil en México y en mercados internacionales	4.2	
Otro: Desarrollo de nuevos mercados	4.1	
Mejora de los canales de distribución		7.1

Fuente: Investigación directa.

En general, las estrategias de las empresas mexicanas parecen estar orientadas a buscar crecimiento por medio de inversiones que aseguren acceso a mercados externos, ya sean nuevos o por medio de la expansión dentro de uno en el que ya se participa. Así, en el cuadro 7 se observa que la función principal de las filiales mexicanas es fabricar u ofrecer productos finales para el mercado regional o internacional. A su vez, se confirma que para el caso de los servicios, ofrecerlos en el mercado nacional en el cual opera la filial es igual de importante. Ello estaría reflejando la menor dependencia de los servicios del comercio internacional, así como el mayor grado de internacionalización de las empresas mexicanas productoras de bienes, ya señalado.

Cuadro 7

MERCADOS A LOS QUE SE ORIENTA LA PRODUCCION INTERNACIONAL

(Porcentaje de empresas de la muestra con respecto a las
3 filiales más importantes de cada empresa)

Función principal de las filiales	Porcentajes
Fabricar productos finales para el mercado nacional	20.8
Fabricar productos finales mercado regional/internacional	58.3
Fabricar componentes o insumos mercado nacional	-
Fabricar componentes o insumos mercado regional/internacional	12.5
Ofrecer servicios en el mercado nacional	50.0
Ofrecer servicios en el mercado regional/internacional	50.0
Importar componentes/insumos al mercado nacional	4.2
Importar productos finales al mercado nacional	4.2

Fuente: Investigación directa.

4. La distribución geográfica y sectorial de la inversión extranjera directa de México

A grandes rasgos, desde el punto de vista geográfico, la inversión mexicana se dirige a los Estados Unidos y Europa, a Centroamérica, y al resto de América Latina. Las empresas mexicanas incluidas en la muestra reparten sus inversiones entre estas tres regiones (véase el cuadro 8). ^{4/} Debido a la distancia, la lengua y algunas costumbres, Centroamérica es vista por algunas firmas mexicanas como una extensión natural del mercado donde operan. En el resto de América Latina, la distancia se convierte eventualmente en un obstáculo al flujo de inversión.

^{4/} Una lista más amplia sobre empresas mexicanas con inversiones en América Latina, clasificadas según el país de destino, se encuentra en el anexo I.

Cuadro 8

FILIALES DE EMPRESAS MEXICANAS EN CADA REGION
CON RESPECTO A LAS 15 EMPRESAS DE LA MUESTRA

Región	Número de filiales
Centromérica	23
Resto de América Latina	16
Estados Unidos y Europa	20

Fuente: Investigación directa.

En cambio, la cercanía con los Estados Unidos y el tamaño de este mercado constituyen fuertes atractivos para las inversiones mexicanas. Además, existe una población latina muy relevante en los Estados Unidos, con la que se guardan ciertas similitudes culturales y sociales. Algunos países europeos son receptores de inversiones mexicanas; sin embargo, son escasas las compañías mexicanas que deciden operar en aquella región.

Una vez establecidas las filiales mexicanas en el país receptor, se advierten mínimas diferencias regionales. Es decir, las casas matrices mexicanas orientan y supervisan de forma muy similar a sus filiales, independientemente del país donde se hayan implantado. ^{5/} Los cuadros 9 y 10 muestran la influencia de la casa matriz sobre las operaciones normales de las filiales, para cada grupo de empresas y por región.

De los cuadros anteriores se infiere que las operaciones normales de la filial más influidas por la casa matriz son, en general, la definición de mercados de exportación, la determinación de inversiones y las operaciones financieras. Los mercados de exportación son más controlados por las casas matrices en los casos de las filiales de bienes en América Latina, que para las filiales de este grupo en Centroamérica. Ello probablemente sea un reflejo del menor interés en exportar desde las filiales en Centroamérica que en el caso de América del Sur. Se observa que para las empresas del grupo de bienes es más relevante controlar las operaciones financieras de sus filiales en Centroamérica. Asimismo, es más importante definir las inversiones en las de los Estados Unidos y Europa.

^{5/} Esto no significa que el proceso de inversión sea igual para cada región, pues como plantea el capítulo II, las políticas regionales pueden obstaculizar a cierta empresa en su proceso de inversión.

Cuadro 9

OPERACIONES NORMALES DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO DE BIENES
DONDE LA CASA MATRIZ TIENE MAS INFLUENCIA, POR REGION

Influencia relativa (% de la total)	Estados Unidos y Europa	América Latina	Centroamérica
Total	100.0	100.0	100.0
Definición de mercados de exportación	24.2	29.2	19.4
Definición de inversiones	27.6	20.8	16.6
Operaciones financieras	24.2	20.8	25.0
Selección de tecnología	10.4	12.6	11.1
Compra de equipo	3.4	8.3	11.1
Subcontratación internacional de insumos	6.8		
Niveles de control de calidad	3.4		2.8
Provisión de insumos			8.3
Volumen de exportación		8.3	5.7

Fuente: Investigación directa.

Cuadro 10

OPERACIONES NORMALES DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO DE SERVICIOS DONDE
LA CASA MATRIZ TIENE MAS INFLUENCIA, POR REGION

Influencia relativa (% de la total)	Estados Unidos y Europa	América Latina	Centroamérica
Total	100.0	100.0	100.0
Definición de mercados de exportación	39.1	37.5	16.7
Definición de inversiones	17.4		11.1
Operaciones financieras	8.7	20.8	27.9
Selección de tecnología	13.1	12.5	16.7
Compra de equipo	8.7	16.7	11.1
Niveles de control de calidad	8.7	8.3	5.5
Nuevas prácticas administrativas	4.3	4.2	5.5
Coordinación de actividades con filiales en otros países			5.5

Fuente: Investigación directa.

Entre las empresas oferentes de servicios con filiales en Centroamérica se mantienen las operaciones financieras como una variable importante de influencia por parte de la casa matriz. Lo anterior no ocurre para sus filiales en los Estados Unidos, donde la definición de mercados de exportación es el área de mayor influencia. Ello también es válido en general para América Latina, donde las empresas oferentes de servicios tienden a parecerse más a sus similares de los Estados Unidos y Europa, ya que controlan sobre todo a sus mercados de exportación. Así, de nuevo pareciera que el potencial exportador de las filiales mexicanas en Centroamérica es menor que en otras regiones.

En el presente capítulo se concluye que las decisiones de inversión en el exterior que adoptan los empresarios mexicanos muchas veces no consideran las políticas de inversión extranjera de los países huéspedes. Aun cuando sólo se fundamenta esta sugerencia partiendo de la orientación de la economía, en un análisis sectorial y un motivo de inversión (búsqueda de mercado), es posible advertir que las inversiones mexicanas tienen los rasgos característicos anteriores y que son suficientes para impulsar el flujo de inversión extranjera directa hacia el exterior.

II. CONDICIONANTES JURIDICOS Y ECONOMICOS DE LAS INVERSIONES MEXICANAS EN LOS PAISES CENTROAMERICANOS

Como ya se mencionó, durante los años ochenta empresas mexicanas hicieron inversiones significativas en otros países, principalmente en los Estados Unidos, aunque también se registraron montos considerables en Chile, Argentina, Cuba y Europa. Sin embargo, el proceso de inversión mexicana en el extranjero se inicia con vigor en la década de los setenta, mediante su incursión en Centroamérica. El cuadro 11 muestra, de forma estimada, que la acumulación de capitales mexicanos en Centroamérica, entre 1960 y 1989, es mayor que en el resto de América Latina. En los últimos años sucede lo contrario, lo cual significa que el peso relativo de los países centroamericanos ha disminuido entre los inversionistas mexicanos. No obstante, el flujo de inversión mexicana hacia Centroamérica ha sido mucho mayor en los últimos cuatro años que en los 30 anteriores. Por otra parte, se calcula que el flujo de inversión directa de México hacia América Latina fue más de cuatro veces mayor en el período 1990-1994 que entre 1960 y 1989. A continuación se analizan las normas jurídicas, políticas y factores estructurales que condicionan la localización y desempeño de las empresas mexicanas con inversiones en los países centroamericanos.

Cuadro 11

ESTIMACIONES DEL FLUJO DE INVERSION MEXICANA DIRECTA POR PAIS DE DESTINO

(Montos en millones de dólares corrientes)

	Total	1960-1989	1990-1994
Total	762.46	124.26	638.20
Costa Rica	76.32	58.92	17.40
El Salvador	28.11	3.11	25.00
Guatemala	57.80	28.10	29.70
Honduras	11.19	9.19	2.00
Nicaragua	20.00		20.00
Panamá	30.92	0.92	30.00
Total Istmo Centroamericano	224.34	100.24	124.10
Resto de América Latina <u>a/</u>	538.12	24.02	514.10

Fuente: CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1993: Marco legal e información estadística e investigación directa* realizada mediante el "Cuestionario para casas matrices de empresas mexicanas".

Nota: Los flujos están subestimados por carecerse de información de los grupos SITUR y Del Monte, sobre todo para Costa Rica.

a/ Se incluyen inversiones en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

1. Leyes de inversión extranjera y marco legal de los países centroamericanos ^{6/}

Desde los años ochenta, los países centroamericanos han hecho un esfuerzo por reformar sus leyes y reglamentos sobre inversión extranjera, a fin de atraer capitales foráneos. Tradicionalmente, los países de la región han opuesto escasas restricciones a la entrada de dichos capitales.

a) Tratamiento al inversionista extranjero

Las constituciones de Costa Rica y de Panamá consagran la igualdad de derechos y obligaciones individuales y sociales de extranjeros y nacionales, igualdad de trato que en Guatemala y Honduras se expresa en las leyes de inversión extranjera respectivas. Asimismo, la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera de El Salvador otorga libertades parciales al inversionista extranjero, las cuales están enfocadas a la repatriación de capitales y a la administración de su propiedad, pero no determina la igualdad de trato de la forma que lo hacen los países antes mencionados. En Nicaragua, la inversión extranjera es protegida mediante la celebración de un Contrato de Inversión con las autoridades nacionales. Ello implica una serie de trámites en diversas entidades gubernamentales, los cuales, aunque no muy complejos, representan una diferencia en el trato a los inversionistas extranjeros. Además, estos inversionistas están sujetos a las leyes y tribunales del país, ^{7/} lo que no se plantea en los demás países centroamericanos.

b) Registro y autorización

La inversión extranjera no requiere de permisos especiales (excepto para ciertas áreas específicas), y sólo debe registrarse en algunos países. En Costa Rica, la inversión extranjera está eximida de la autorización previa, aunque debe registrarse en el Banco Central. El Salvador cuenta con un proceso de autorización automática, sujeto a las objeciones que presente el Ministerio de Economía. Para invertir en Guatemala no es necesario ni el registro ni la autorización, lo cual se manifiesta en el libre acceso al mercado de divisas. En Honduras la entidad que registra la inversión, doméstica o extranjera es la Secretaría de Economía y Comercio, y la autorización es automática.

Sólo en Nicaragua la legislación impone requisitos en los procesos de autorización y registro de las inversiones extranjeras. La autorización es formalizada, como ya se mencionó, en un Contrato de Inversión celebrado entre el Comité de Inversiones Extranjeras y el inversionista extranjero. Asimismo, toda inversión extranjera que se realice en Nicaragua debe contar con la autorización del Instituto Nicaragüense de Recursos Naturales y del Ambiente. Una vez suscrito el contrato, el inversionista extranjero deberá negociar con el Banco Central las divisas que constituirán el capital

^{6/} Basado en CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1993: Marco legal e información estadística* (LC/R.1325), Santiago de Chile, diciembre de 1993.

^{7/} La legislación sobre inversión extranjera a la que se hace referencia es la Ley No. 127, del 12 de abril de 1991.

que se va a invertir en el país. Posteriormente, la Secretaría Ejecutiva del Comité efectuará el registro correspondiente en el Registro de Inversiones a su cargo.

En Panamá la inversión extranjera no necesita autorización previa; sin embargo, los inversionistas que deseen acogerse al sistema de incentivos a empresas industriales y exportadoras deben dirigirse a la Comisión Técnica de Incentivos a las Exportaciones.

c) **Repatriación y tributación**

En general existe libre remisión de capitales en todos los países centroamericanos, salvo unas cuantas excepciones. Por ejemplo, Costa Rica sólo autoriza remesas de dividendos después de dos años y en montos restringidos. Además, sólo se puede repatriar el capital después de dos años de la fecha de registro, a razón de 25% anual. El Salvador restringe al 50% de la inversión registrada la remisión de utilidades derivadas del comercio y los servicios.

Los países centroamericanos imponen una tributación similar a las utilidades de capital extranjero, sumando al impuesto sobre la renta que deben pagar en el país el gravamen a la remisión de utilidades. La contribución totaliza alrededor del 35%, monto similar al impuesto sobre la renta en México. El Salvador es la excepción, ya que las compañías extranjeras deben cubrir 25% del impuesto sobre la renta, pero no pagan derechos al remitir capitales. Todos los países tienen vigentes disposiciones relativas a impuestos sobre regalías, uso de marcas, franquicias, patentes, etc., que fluctúan entre 20% y 35%. Las Zonas Francas, que son áreas destinadas a procesar exportaciones, exoneran el 100% del impuesto sobre la renta por períodos entre 10 y 15 años.

d) **Restricciones sectoriales**

Los sectores excluidos al capital extranjero son escasos, aunque diferentes en cada país. Costa Rica destaca por una gama relativamente más amplia de actividades, especialmente en el sector de servicios, que están reservadas a nacionales o al Estado. El Salvador protege especialmente al comercio y servicios minoristas, pesca de baja profundidad, minería y al sistema financiero. Guatemala restringe la explotación de la minería y los yacimientos naturales, así como las actividades de compañías de seguros extranjeras. Honduras prohíbe la inversión extranjera en salud, telecomunicaciones, energía eléctrica, transporte aéreo, preservación del medio ambiente, caza, pesca, acuicultura, bosques, minas, canteras, hidrocarburos, industria agropecuaria y agroindustrial, servicios financieros y educativos. Nicaragua sólo acepta IED donde los recursos financieros o tecnológicos no puedan ser atendidos por el capital nacional o el Estado. Panamá no autoriza las inversiones extranjeras destinadas al comercio minorista, radiodifusión y pesca.

e) **Incentivos**

En todos los países centroamericanos existen las llamadas Zonas Francas, que son áreas destinadas a atraer inversión directa y procesar exportaciones. Los productos hechos dentro de estas zonas gozan de exención en el pago de impuestos y aranceles sobre la importación de sus insumos,

maquinaria y equipo, entre otros. Por otra parte, en toda Centroamérica se despliega actualmente un gran esfuerzo por modernizar las leyes locales para la protección en todos los terrenos de la propiedad intelectual: patentes de invención, marcas, dibujos industriales, derechos de autor, etc. Ese esfuerzo es la respuesta a un esquema deficiente de protección a la propiedad intelectual vigente en la mayoría de los países centroamericanos, que en algunos casos ha dado lugar a amenazas de represalias por parte de países industrializados.

Otro incentivo a la entrada de capitales extranjeros lo constituyen las facilidades otorgadas para la conversión de deuda externa y la privatización de empresas estatales. Sin embargo, la conversión de deuda externa, utilizada por Costa Rica y Honduras principalmente, no ha captado inversiones considerables en los últimos años. Lo mismo se puede decir acerca de las privatizaciones en los países de la región, que han sido de menor alcance que en otros de América Latina.

2. Impacto de las políticas nacionales y de las leyes de inversión extranjera sobre el proceso de inversiones mexicanas

El marco regulador que la ley de inversión genera dentro de cada país se complementa con una serie de políticas gubernamentales para definir el contexto que afecta al proceso de inversión desde el exterior. Las inversiones mexicanas han recibido el impacto a de estos factores, algunas ya sea con signo benéfico o negativo. Se han elaborado los cuadros 12 y 13, de acuerdo con la información derivada de la pregunta hecha a los empresarios entrevistados, acerca de cuáles políticas nacionales y aspectos de la ley de inversión de los países han ayudado o entorpecido a la filial de su empresa durante el período 1990-1995. ^{8/}

^{8/} Los cuadros no contienen a todos los países centroamericanos. La razón es que la forma como se estructuró la pregunta a los empresarios acerca de los factores que ayudaron o entorpecieron a sus filiales, se refería solamente a las tres principales. Resulta que de las tres filiales mexicanas en Honduras que el estudio considera, ninguna entra dentro de las tres filiales más importantes para la casa matriz mexicana.

Cuadro 12

POLITICAS NACIONALES QUE AYUDARON O ENTORPECIERON EL DESEMPEÑO DE LAS FILIALES MEXICANAS
EN EL ISTMO CENTROAMERICANO, 1990-1995

(Número de filiales)

Políticas nacionales	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Nicaragua		Panamá		Total	
	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció
Comercial	2	1	1	1	2	2	1				6	4
Inversión extranjera	3	1	2		3		1				9	1
Laboral	1	1		1		2				1	1	5
Instituciones financieras, crediticias, cambiarias y monetarias	1	3	1		3				1		6	3
Energética, sectoriales, industrial	2	1	1	1	2	1	1			1	6	4
Transporte/telecomunicaciones						3				1	0	4
Fiscal		1			1	1		1	1		2	3
Guerrilla				1				1			0	2

Fuente: Investigación directa.

Cuadro 13

ASPECTOS DE LA POLITICA DE INVERSION EXTRANJERA QUE AYUDARON O ENTORPECIERON EL DESEMPEÑO
DE LAS FILIALES MEXICANAS EN EL ISTMO CENTROAMERICANO, 1990-1995

(Número de filiales)

Aspectos de política	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Nicaragua		Panamá		Total	
	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció	Ayudó	Entorpeció
Ingreso y establecimiento	3		2		3		1		2		11	0
Transferencia de fondos	2		1		2		1				6	0
Trato nacional	1	1			1	1			1		3	2
Marco regulador		1			1	1					1	2
Mecanismos de solución de controversias		2		2		1		1			0	6
Propiedad y control	1	2	1	1	2		1		1		6	3
Franquicias tributarias e incentivos fiscales		2		2		2		1	1		1	7
Restricciones operacionales		2	1		2				1	1	4	3
Protección a marcas						1					0	1

Fuente: Investigación directa.

En general, se nota cierta diversidad entre países en cuanto a las políticas más favorables o desfavorables a las empresas mexicanas. Por ejemplo, en El Salvador, Guatemala y Panamá la política laboral se aprecia como un factor que ha entorpecido el desempeño de las empresas mexicanas, mientras que lo contrario se percibe en Costa Rica. Por otra parte, se juzga que en Nicaragua la única política de efectos negativos ha sido la fiscal. Sin embargo, sí se observa que las políticas con mayor capacidad de incidir en las inversiones mexicanas son la política comercial y la de inversión extranjera, consideradas de importancia en todos los países centroamericanos, con la excepción de Panamá.

En el caso de la política comercial, la misma política nacional que ayudó a algunas empresas mexicanas entorpeció a otras, por lo que su evaluación global resulta indefinida. En cambio, existe la percepción empresarial de que la política sobre inversión extranjera en general ha contribuido de manera significativa al desempeño de las empresas mexicanas en el Istmo. Lo anterior indicaría que los esfuerzos de los gobiernos centroamericanos con respecto a mejorar la legislación de inversiones para incentivar la entrada de capitales foráneos han sido eficaces. Entre las políticas restantes resaltan las industriales y de infraestructura (energía, telecomunicaciones y transporte), como factores normalmente desfavorables para el desempeño de las empresas mexicanas.

Por lo que respecta a las leyes de inversión extranjera, las medidas que permiten el ingreso y establecimiento de empresas, y en menor grado las facilidades para transferir fondos, así como menores restricciones operacionales y requisitos de propiedad y control, son percibidos como los aspectos que ayudaron al desempeño de las filiales mexicanas en Centroamérica durante el período 1990-1995. Esto confirma lo planteado en el apartado anterior, donde se concluye que los países centroamericanos están muy abiertos a la entrada de capitales foráneos, que los fomentan y que les conceden trato equivalente al otorgado a los nacionales.

Sin embargo, existen aspectos de estas leyes de inversión extranjera que los empresarios mexicanos aseveran que han entorpecido sus inversiones. Los más importantes son los mecanismos de solución de controversias, seguido de la dificultad de acceso a incentivos fiscales.

Cabe resaltar que en de este contexto no quedaron incluidos algunos de los incentivos que ofrecen los gobiernos centroamericanos a los inversionistas extranjeros, como las Zonas Francas, los incentivos fiscales y los mecanismos de conversión de deuda. Como ya se apuntó, las inversiones mexicanas no se han situado en las Zonas Francas sino en las urbanas, lo cual las excluye de algunos incentivos fiscales particulares de dicho régimen. En todo caso, queda claro que las empresas mexicanas no se ubican en Centroamérica para explotar incentivos fiscales o políticas de promoción de exportaciones, sino por las razones expuestas en el capítulo I. Por el contrario, las políticas que se destinen a mejorar las redes de distribución y la infraestructura significarán un incentivo, ya que permitirán un acceso más eficiente a los mercados urbanos internos que explotan la mayoría de las empresas mexicanas establecidas en la región.

3. Determinantes económicos y sociales de las inversiones mexicanas en el Istmo Centroamericano

Las inversiones mexicanas en el Istmo Centroamericano, además de regirse por los marcos legales y leyes de inversión extranjera, se ven afectadas por factores estructurales como la composición poblacional, la infraestructura, los niveles de educación y de ingreso, y la distancia, entre otros. Estos factores determinan el tamaño y las características del mercado en el cual se establecen.

Uno de los factores principales que hace que los mercados extranjeros sean similares al mexicano son las raíces culturales, sobre todo en cuanto a hábitos alimenticios y de entretenimiento. Un reflejo de lo anterior es que de las 23 filiales de empresas mexicanas en Centroamérica, 14 pertenecen a empresas del sector alimentario (véase el cuadro 14).

Cuadro 14

DISTRIBUCION GEOGRAFICA Y SECTORIAL DE FILIALES MEXICANAS, 1995

Sector	Total	Alimento	Bienes industriales	Construcción	Servicios generales
Istmo Centroamericano					
Costa Rica	7	3	3	-	1
El Salvador	5	4	1	-	-
Guatemala	6	5	1	-	-
Honduras	3	2	1	-	-
Nicaragua	1	1	-	-	-
Panamá	2	-	1	1	-
América Latina					
Chile		4	5	2	1
Venezuela		2	3	1	2
Resto de América Latina		2	17	1	5
Resto del mundo					
Estados Unidos y Europa		5	6	1	8

Fuente: Investigación directa. BANCOMEXT.

Nota: En el Resto de América Latina se incluyen Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador y República Dominicana.

El cuadro 14 también muestra que el número de filiales de las empresas mexicanas que ofrecen servicios es menor y que se concentran en los Estados Unidos y América del Sur. En el Istmo Centroamericano, la mayoría de las filiales mexicanas se concentran en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. El sector de la construcción en Centroamérica no ha sido últimamente un receptor importante de inversiones directas mexicanas, aunque sí lo fue en años pasados. ^{9/} La mayoría de la inversión en este sector se dirige a América del Sur.

Además, los países centroamericanos que reciben a más filiales mexicanas en su territorio son Costa Rica (6), Guatemala (5) y El Salvador (5). La distribución geográfica de las filiales es consecuencia directa de las condiciones generales que presenta cada país, junto con las estrategias empresariales y ventajas de las compañías mexicanas. Por otro lado, esta concentración podría tener dos tipos de explicaciones: que las inversiones en Guatemala y El Salvador respondieran más al tamaño del mercado y a la cercanía con México, mientras que las inversiones en Costa Rica reflejaran en mayor grado su nivel superior de infraestructura y recursos humanos.

En cuanto al tamaño del mercado, se observa que la población total de Centroamérica representa aproximadamente 35% de los habitantes de México; se concentra principalmente en Guatemala, El Salvador y Honduras, que en su conjunto cuentan con 68% del total (véase el cuadro 15). En estos tres países se ubican 13 de las 23 filiales de las empresas mexicanas entrevistadas.

En el cuadro 14 se aprecia que las empresas mexicanas establecidas en Centroamérica se concentran principalmente en el sector alimentario. Debido a que los mecanismos de distribución de los mercados alimentarios no pueden ser muy extensos, por las características de los productos (los de mayor comercialización son tortilla y el pan industrializado), es necesario que las filiales mexicanas se sitúen en los centros urbanos para abastecer al mercado en su punto de mayor concentración. Como consecuencia, varias empresas mexicanas privilegian poblaciones urbanas grandes como determinante de sus inversiones (véase de nuevo el cuadro 15).

Otra variable que afecta a los criterios empresariales acerca de si un país es adecuado o no para recibir su inversión son los recursos humanos. Al respecto, se encuentra cierta uniformidad en el logro educativo de los países centroamericanos y México, que oscila alrededor del 2 del índice calculado por el PNUD, si bien México, Panamá y Costa Rica ostentan los niveles más altos (2.1, 2.25 y 2.24, respectivamente), ^{10/} con lo cual estos últimos resultarían más atractivos para las empresas mexicanas porque podrían registrar una productividad laboral mayor.

^{9/} A diferencia de otras inversiones en bienes y servicios, las inversiones extranjeras en la construcción se limitan al período durante el cual ejecutan una obra. Dado el tamaño pequeño de los países centroamericanos, existe una mayor discontinuidad en la realización de grandes obras de infraestructura que en los países grandes.

^{10/} CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 1994.

Cuadro 15

CRECIMIENTO POBLACIONAL, POBLACION URBANA Y TOTAL
DEL ISTMO CENTROAMERICANO Y MEXICO

	% de población urbana	Tasa de crecimiento poblacional 1990-1995	Población total a 1994 (miles)	% de población de Centroamérica
Total			31,668	100.0
Costa Rica	53.6	2.8	3,347	10.6
El Salvador	44.4	3.2	5,642	17.8
Guatemala	42.0	3.2	10,322	32.6
Honduras	43.6	3.5	5,494	17.3
Nicaragua	59.8	4.6	4,278	13.5
Panamá	54.8	2.4	2,585	8.2

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 1994.

Nota: México tiene una población total de 89.6 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento de 2.7% para ese período, y 72.6% de su población es urbana.

Por lo que respecta a infraestructura, los países más alejados de la República Mexicana (Costa Rica y Panamá), que a su vez concentran menor población, son los que tienen mejores servicios. De hecho, en algunas variables como carreteras pavimentadas y líneas telefónicas por habitante, presentan niveles más altos que México. ^{11/} Costa Rica y Panamá también registran, junto con los indicadores favorables ya mencionados, los rangos de ingreso por habitante más altos del grupo de países en cuestión. ^{12/}

En resumen, la población, la distancia, los recursos humanos, la infraestructura y la situación económica de cada país se materializan en distintas ventajas de cada país centroamericano, así como en evaluaciones empresariales diferentes acerca de su competitividad. Lo anterior tiende a ser confirmado por las opiniones de los inversionistas mexicanos en los países centroamericanos. Así, como parte del "Cuestionario para Casas Matrices de Empresas Mexicanas", se pidió a las personas entrevistadas su opinión acerca de los factores de competitividad internacional de los países

^{11/} *Ibidem*.

^{12/} Por otra parte, la tendencia del ingreso por habitante ha sido creciente durante los últimos cuatro años en los países centroamericanos, con la excepción de Nicaragua en donde ha decrecido. Así, si a los niveles de ingreso por habitante y a sus tendencias de crecimiento se agrega el hecho de que todos los países han tenido procesos inflacionarios en descenso, se puede concluir que el poder adquisitivo de los consumidores centroamericanos tiende a estabilizarse o a crecer, lo cual es condición necesaria para atraer inversiones mexicanas en particular, y extranjeras en general.

centroamericanos. Los cuadros 16 y 17 muestran los factores competitivos, a juicio de los empresarios mexicanos, de cada país centroamericano. ^{13/}

Cuadro 16

FACTORES COMPETITIVOS DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS A JUICIO
DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO DE BIENES

(Porcentaje de importancia relativa entre cada factor)

Factores competitivos	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Panamá
Competitividad total	100	100	100	100
Situación económica interna	33	42	17	40
Gobierno	33	25		
Recursos humanos				
Internacionalización	6		4	
Plan estratégico				
Infraestructura	11	17	4	60
Administración empresarial	17	8	25	
Cercanía		8	50	

Fuente: Investigación directa.

Cuadro 17

FACTORES COMPETITIVOS DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS A
JUICIO DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO DE SERVICIOS

Factores competitivos	Costa Rica	Panamá
Competitividad Total	100	100
Internacionalización	50	33
Recursos humanos	17	
Plan estratégico	33	
Situación económica interna		50
Finanzas		17

Fuente: Investigación directa.

^{13/} No fue posible obtener el mismo nivel de información para todos los países de la subregión debido a respuestas incompletas al cuestionario utilizado.

En general, la situación económica interna y la infraestructura son considerados por los empresarios mexicanos, especialmente de firmas productoras de bienes, como factores determinantes de la competitividad y, por ende, del atractivo de los países como destino de inversiones extranjeras. El papel asignado a la situación económica interna confirma la importancia de contar con mercados amplios y estables. A su vez, se corroboran las ventajas especiales que Guatemala deriva de su cercanía con México y que Panamá obtiene de su infraestructura superior.

Por otra parte, la eficiencia de los gobiernos se percibe como un factor favorable en los casos de El Salvador y Costa Rica, en contraste con una mayor capacidad de gestión empresarial en Guatemala. Finalmente, se destaca la importancia del grado de internacionalización —que puede vincularse con el nivel de los recursos humanos—, en el caso de los servicios suministrados por empresas mexicanas en Costa Rica y Panamá.

Anexo 1**EMPRESAS MEXICANAS CON INVERSION DIRECTA EN AMERICA LATINA****CENTROAMERICA**

Costa Rica	BanCrecer, Grupo Maseca, Grupo Industrial Bimbo, Grupo Quan, Grupo Vitro, Cinsa, Condumex, Grupo del Monte
El Salvador	Grupo Quan, Grupo Maseca, Grupo Industrial Bimbo, Condumex
Guatemala	Grupo Industrial Bimbo, Grupo Maseca, Sigma Alimentos, Sabritas, Grupo Vitro, Grupo Quan
Honduras	Condumex, Grupo Industrial Bimbo, Grupo Maseca
Nicaragua	Grupo Maseca
Panamá	Cementos Mexicanos, PYCSA

CARIBE

Cuba	Grupo Domos, DSC
República Dominicana	Grupo SITUR <u>a/</u>

AMERICA DEL SUR

Argentina	FEMSA-Coca Cola, Mexpetrol, Grupo IMSA, Grupo SYNKRO, Banamex, Grupo Industrial Bimbo
Bolivia	Grupo Vitro
Brasil	Canamex, Fondo de Cultura Económica, Enermex, Grupo Zapata, Tatsa, Grupo Industrial Saltillo, Rassini de Frenos, Grupo IMSA
Chilè	Grupo TELEVISA, F. Bennet Ríos, <u>a/</u> Pedro Domeq de México, <u>a/</u> V. Delgado Cano, <u>a/</u> La Cetto Cetto, S. Hirmas, <u>a/</u> J.B. Etchegaray Padilla, <u>a/</u> Grupo IMSA, Grupo Industrial Bimbo, Bufeté Industrial, Tribasa
Colombia	Grupo Zapata, Grupo IMSA
Ecuador	TRIBASA
Perú	Grupo TELEVISA, Grupo VITRO
Venezuela	Grupo IMSA, Grupo Industrial Bimbo, Cementos Mexicanos, Posadas de México, Grupo Industrial Saltillo, Reaseguros Alianza

a/ Cuenta con otros socios.