



Doctorado en Ciencias Sociales

Área: Relaciones Internacionales

**Inversión Extranjera Directa en el Desarrollo
Económico de México, 1950 - 2012**

T E S I S

Que para Obtener el Grado de
Doctor en Ciencias Sociales

P R E S E N T A

Ernesto Vázquez Cruz

Tutora

Dra. Ma. Antonia Correa Serrano

MÉXICO, D.F.

2016

Agradecimientos:

A la **Dra. Ma. Antonia Correa Serrano**, por su constante apoyo e incansable impulso para la culminación de mis estudios del Doctorado en Ciencias Sociales.

Por sus aportaciones y apreciables comentarios:

- **Dr. Ricardo Marcos Buzo de la Peña**
- **Dr. Federico Leonardo Manchón Coahn**
- **Dra. Delia Patricia Montero Contreras**
- **Dr. Jorge Calderón Salazar**

Dedicatoria:

Al amor de mi vida, por siempre Lucy mi esposa por su fortaleza, comprensión y apoyo.

A mis hijos Joel, Emmanuel, Raúl, Viry y Priscy.

A mi apreciable mamá Bety y hermanos.

A la Señora Teresa Ortega por su apoyo.

A Liz y Mony.

Y a mí querido Mateo.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESARROLLO	9
1.1 Consideraciones sobre el Concepto de Inversión Extranjera Directa (IED)	11
1.1.1 Interpretación de instituciones multilaterales	18
1.2 IED, Empresas Multinacionales, Empresas Transnacionales, y Empresas Globales	19
1.2.1 La corriente marxista.....	19
1.2.2 Los Internacionalistas y la IED	22
1.2.3 La IED en la teoría económica	29
1.3 Desarrollo, Crecimiento e IED.....	34
CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES DE LA IED EN LA ETAPA CONTEMPORÁNEA DE MÉXICO (1950 – 1982).....	48
2.1 La IED en el proceso de industrialización, la etapa del estado de bienestar	50
2.2 Participación del estado y políticas a la industrialización y la IED	56
2.3 La reestructuración mundial, la globalización y la IED, en la crisis global del capitalismo	58
2.4 Características de la IED durante las últimas décadas del siglo XX, en la apertura de la economía mexicana.....	72
2.5 La adaptación del Estado Mexicano ante las nuevas demandas de la IED en la Economía Global. El viraje de las políticas de un Estado de Bienestar a un Estado liberal.....	79
CAPÍTULO III. LA IED Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO HASTA EL AÑO 2000.....	84
3.1 La conformación institucional y jurídica en materia de IED en México ante el entorno de competitividad y apertura en la globalización	86
3.2 La IED y la reconversión estructural de la economía mexicana en los años noventa....	92
3.3 La configuración regional de la IED y su impacto en el desarrollo Regional.....	98
3.4 La IED en el sector externo y en la reestructuración de la balanza de pagos.....	104
3.5 La IED en desarrollo tecnológico y en la generación de nuevas capacidades.....	110
CAPÍTULO IV. LA IED EN EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL SIGLO XXI	114
4.1 El Contexto internacional	115
4.1.1 Las economías emergentes y los BRICS	119
4.2 Flujos y reestructuración de la IED en México	120
4.3 La IED en la recomposición sectorial, 2000 – 2012.....	125
4.4 La relevancia de la IED en la economía regional de México	131
4.4.1 IED a nivel Estatal	131
4.4.2 La Importancia de la IED en algunas Ciudades Medias	137
4.5 La necesidad de un desarrollo endógeno sustentado en la Investigación y Desarrollo tecnológico	151
4.6 La Expectativa de la IED en el nuevo gobierno (2012 – 2018).....	157
CONCLUSIONES	166
BIBLIOGRAFÍA.....	171

Introducción

En las diferentes etapas de la estructuración del capitalismo en México la Inversión Extranjera Directa (IED), ha tenido un papel relevante. Así desde principios del siglo XX, se ubicó en los sectores primario exportadores estratégicos, como son la industria eléctrica, y la petrolera (Ceceña, J. 1980), con empresas como: Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, (London Trust Oil-Shell), Mexican Petroleum Company of California (ahora Chevron-Texaco) Standard Oil Company (ahora Exxon-Mobil, la más grande empresa petrolera mundial), entre las más importantes.

En la etapa de reestructuración de la economía en el siglo XX, la IED nuevamente es un actor importante para impulsar la industrialización y modernización de México, teniendo un papel protagónico en el modelo de desarrollo inspirado en la propuesta de la CEPAL (Rodríguez, O. 1993), sustentado en la Industrialización vía sustitución de importaciones (ISI).

El objetivo del modelo ISI fue impulsar el desarrollo económico, vía la industrialización y modernización de la estructura económica, para el logro de este objetivo se impulsó la transformación de la estructura económica, la cual transitaría de una tradicional primario-exportadora, hacia una moderna, homogénea, con un sector industrial nacional. En México, este modelo se implementó desde los años cincuenta y hasta el año de 1982.

Durante estos años la política de desarrollo se sustentó en la industrialización de la economía, en donde la política comercial, fiscal y monetaria tuvieron un peso muy relevante, en donde el actor más beneficiado fue la IED, que canalizó importantes flujos de recursos al sector industrial, de origen principalmente norteamericano, la implementación de este modelo de desarrollo creó las condiciones para el cambio estructural de la economía, cuyos resultados se observaron en el crecimiento económico en las décadas de los años cincuenta y sesenta con tasas muy altas que fluctuaban del 6 al 9% anual. Por otra parte el efecto difusor en el desarrollo regional

trajo como resultado una polarización, por un lado atraso y marginación, y en el otro urbanización y modernización. El resultado de la heterogeneidad de la estructura, se debió a la instalación de las industrias nuevas principalmente en las ciudades, lo que significó el fortalecimiento de las tres grandes urbes tradicionales, contra el atraso de las regiones rurales tradicionales con niveles de muy alta marginación.

En este modelo la función del estado fue muy importante en la promoción de la industrialización. La aplicación de políticas públicas orientadas a impulsar la acumulación de capital, fue su objetivo principal, subordinando el bienestar social y al resto de las actividades económicas al logro de estas metas.

Bajo este objetivo se creó una importante infraestructura institucional y legislativa para la promoción del desarrollo. La IED y las empresas transnacionales fueron las grandes beneficiadas, al alcanzar importantes tasas de ganancia.

De acuerdo a Blanco, H. (1995), la protección al mercado interno se mantuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia y, permisos previos a la importación.

A pesar del llamado milagro mexicano, con altas tasas de crecimiento y estabilidad de precios y del tipo de cambio, la economía mexicana no alcanzó el desarrollo esperado, ya que aún persistían rasgos del subdesarrollo: como una alta dependencia tecnológica; un rezago en la productividad de la mano de obra; escaso capital humano (los niveles de escolaridad aún eran muy bajos); una alta concentración del ingreso, altas tasas de mortalidad infantil, y una corta esperanza de vida.

En cuanto a la IED en el modelo de desarrollo ISI, si bien tuvo un efecto importante en el cambio estructural de la economía, por su instalación en el sector industrial, también no alcanzó a impactar el desarrollo económico de México, ya que debido al excesivo proteccionismo y la nula competencia (mercado interno cautivo), conformó una estructura industrial oligopólica (poco competitiva), cuya producción se orientó hacia el mercado interno, con productos estandarizados (Vernon, 1966), por lo que su participación en las exportaciones fue muy marginal, mientras que sus

crecientes importaciones, llevaron a un alto déficit de la balanza comercial del sector industrial y en consecuencia una permanente salida de divisas.

La acción de la IED en el sector industrial tuvo un impacto negativo y cuantitativamente importante sobre el sector externo. El déficit en cuenta corriente fue creciendo aceleradamente en la década de los años sesenta. El déficit de las empresas extranjeras en sus operaciones comerciales fue mayor que el de sus reinversiones. Su comportamiento respecto a exportaciones es similar al de las empresas nacionales, pero su coeficiente de importación fue superior. Un elemento determinante para el desequilibrio de sus cuentas en la balanza de pagos, fue el gran volumen de importaciones "intraempresa" o "cautivas" de la filial a la matriz. Estimaciones alternativas sobre el volumen de la sobrefacturación asociada a las importaciones, dejan en evidencia que esta pudo alcanzar niveles superiores a la remesa de utilidades de la IED. Así, si bien contribuyó al crecimiento económico, su presencia no generó desarrollo económico y si colaboro de manera importante en el estrangulamiento del sector externo en los años setenta.

El desequilibrio externo de la economía mexicana, el surgimiento de la crisis recurrentes de los años setenta y principios de los ochenta y el agotamiento del modelo ISI, crearon las condiciones para iniciar el viraje de un modelo de desarrollo sustentado en la activa participación del estado en una economía cerrada, hacia un modelo de libre mercado de economía abierta, con la retirada del Estado en la economía.

En esta nueva etapa de apertura e integración de la Economía Mexicana, la IED también fue considerada como parte importante para el impulso al desarrollo económico, por los nuevos gobernantes neoliberales, al considerarlo como un factor relevante para el crecimiento y desarrollo económico.

Estos cambios se caracterizaron (Guillen, A. 2007) por: una creciente transnacionalización, con un actor de gran influencia en la gobernanza internacional (la corporación internacional); una mayor regionalización del comercio exterior y la reconfiguración de la geografía económica; el mayor uso de mano de obra de la industria; y la profundización de la restricción externa y la fragilidad financiera.

Con este nuevo modelo de desarrollo, ocurrieron no sólo cambios en las políticas públicas, sino que también se dieron cambios en la conformación institucional y jurídica del Estado Mexicano, como la creación del Instituto Mexicano de Protección Industrial (IMPI), la Comisión de Competencia Económica, la transformación de la Secretaría de Economía, y del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, entre otros. Además se inicia un intenso proceso de privatización, liquidación y reestructuración del sector paraestatal. Junto a estos cambios, y la apertura de la economía mexicana, llevaron a la IED a ser un actor protagónico en el nuevo modelo de desarrollo.

Durante la última década del siglo XX, la dinámica globalizadora de la economía mundial, llevo al gobierno Mexicano a realizar acciones para su integración a las nuevas condiciones globalizadoras, con el ingreso en 1986 al GATT, la participación en 1994 en la integración de un Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá.

En congruencia con el nuevo modelo de desarrollo el sector financiero en los años noventa se adaptó a la nueva dinámica global, con la modificación en su estructura institucional y jurídica, para el impulso de la liberalización y apertura financiera, con acciones como la desregulación del sistema financiero, la autonomía del Banco de México, y la apertura del sector financiero a la inversión extranjera (en Bancos, y en la participación financiera de la Bolsa de Valores).

Como se mencionó este modelo de desarrollo le ha dado un papel importante a la IED, que ha impactado a los diferentes sectores de la estructura económica de México, además se modificó la dirección del comercio internacional, al pasar de un país mono exportador de petróleo en 1983 a una mayor diversificación del sector exportador a fines de los años noventa, como consecuencia se desarrolló una industria automotriz más competitiva. Asimismo, este cambio estructural ha impulsado el desarrollo regional de algunas ciudades media, generando una nueva configuración regional de la economía en México.

Sin duda un impulsor del cambio estructural en el sector industrial ha sido la IED, que ve a México como una plataforma para acceder a uno de los mercados más

importantes del mundo EU (Guillen, A 2007), ya que a partir de la firma del TLCAN, las exportaciones mexicanas se han multiplicado casi en 10 al pasar en el comercio intrarregional del TLCAN de 29.7 mmd en 1981 a 271.9 mmd en 2001, ya para el año de 2014, alcanzaron los 397.5 mmd (Banco de México, 2015), lo que representa un crecimiento promedio anual de 8.4%. Este crecimiento del comercio, también ha acentuado la heterogeneidad estructural, y ha agudizado las desigualdades sociales entre los países participantes y en México.

Para los años que van del presente siglo, la IED se ha reorientado y fortalecido hacia sectores hasta antes exclusivos al estado, con las llamadas reformas estructurales que prometen (Presidencia de la República, febrero 2014) ahora si aprovechar las potencialidades de México e impulsar el desarrollo y modernización de la economía, con mejores niveles de Bienestar.

El **Objetivo General** de esta investigación consiste en analizar como la IED influyó en la conformación de México en una economía emergente como un elemento determinante en su evolución histórica, lo cual ha llevado a México a ser un país altamente dependiente de su sector externo, con una estructura económica heterogénea y con importantes niveles de desigualdad económica y social. Por lo tanto los objetivos de desarrollo económico que le han atribuido los gobiernos contemporáneos no se han cumplido.

Esta característica de economía emergente, se empieza a formar durante el siglo XX, principalmente a partir de los años cincuenta, cuando la política de desarrollo se centra en la industrialización vía sustitución de importaciones, inspirada en las propuestas de la CEPAL.

Por lo que el periodo de estudio se determinó de 1950 a 2012, ya que es la etapa en la cual se dan los cambios estructurales de la economía mexicana, y que influyen en la conformación institucional, jurídica y en la geografía económica actual de México.

Así, la **hipótesis** de esta investigación se centra en analizar, como la IED históricamente se ha ubicado en sectores y regiones que le han llevado a alcanzar

altas tasas de ganancia, como resultado de la búsqueda de ventajas competitivas en la economía internacional, con la complicidad y cobijo de los diferentes modelos de desarrollo impulsados por el estado mexicano.

En la búsqueda de las ventajas competitivas que le dieran altas tasas de ganancia, la IED y sus empresas globales han aprovechado las ventajas comparativas que ofrece México, como son los bajos costos de la mano de obra, los reducidos costos de transporte, la cercanía del abastecimientos de insumos, los mercados situados geográficamente ventajosos (EU y Canadá), y las políticas de atracción a la IED (política fiscal, comercial e industrial).

Así el papel de la IED ha sido determinante en las transformaciones económicas, y en el bienestar social de México, desde la etapa de economía mixta sustentada en una política económica impulsada por el estado de bienestar keynesiano a una política neoliberal, de apertura sustentada en las libres fuerzas del mercado.

Aunque ha habido avances importantes en el aprovechamiento de la IED en México, como es el impulso competitivo de algunos sectores a nivel internacional, que ha traído como resultado la formación de capital humano, la incorporación de procesos tecnológicos innovadores y la creación de polos de desarrollo. Aún persisten la falta de una política de desarrollo que aproveche los efectos difusores de un desarrollo desde dentro que incorpore a las empresas mexicanas en la dinámica competitiva internacional, al fortalecimiento de un mercado interno, con mejores salarios reales y la incorporación de sectores tradicionales (agrícola y minero) a la modernidad. Así la tasa de ganancia se ha privilegiado sobre el desarrollo económico y el bienestar de las clases medias y populares.

Así, para el desarrollo de esta investigación se elaboraron cuatro capítulos, el primero comprende un análisis de las diferentes corrientes del pensamiento dentro de la ciencia económica y las relaciones internacionales sobre la categoría Inversión Extranjera Directa (IED), desde las herramientas conceptuales de: las teorías del comercio internacional estratégico y la globalización; las teorías sobre desarrollo y crecimiento endógeno; así como, los diferentes conceptos de Inversión Extranjera Directa, Empresas o Corporaciones Multinacionales y Empresas Transnacionales.

En el Capítulo II, se analizó el desempeño de la IED en la etapa contemporánea de México: iniciando con el estudio de la IED en el modelo de desarrollo de Sustitución de Importaciones; y siguiendo el análisis de la década perdida.

En este capítulo se analiza la nueva conformación institucional, administrativa y legislativa del estado mexicano en relación a la apertura y el rol que tendría la IED en la economía. Además de los cambios cualitativos surgidos en esta etapa en la estructura productiva de la economía y en su sector externo.

El Capítulo III. se analiza el papel de la IED en los cambios estructurales en la economía mexicana y sus efectos en su integración a la globalización de la economía internacional durante la década de los años noventa. Se tocan los temas relacionados a: la conformación institucional y jurídica para la promoción de la IED, ante un entorno de competitividad y apertura; la ubicación de la IED en la reconversión estructural de la economía; el papel de la IED en una nueva regionalización de la economía y su impacto en el desarrollo Regional.

Y por último en este mismo capítulo se analiza la importancia de la IED en el sector externo y en la balanza de pagos. Y su influencia en el desarrollo tecnológico y en la generación de nuevas capacidades.

En el Capítulo IV, se analiza la participación de la IED en el siglo XXI, en donde ocurren cambios importantes en la regionalización global, con el crecimiento acelerado de las economías emergentes y su participación cada vez más relevante en los mercados internacionales, que es acompañada de la irrupción de la recesión de las economías de los países desarrollados.

En este capítulo también se estudian los cambios ocurridos en el desarrollo regional de algunas ciudades medias y el impacto sectorial de la estructura económica y del sector externo de la economía mexicana.

En el último apartado de este capítulo, se analizan las nuevas políticas de desarrollo propuestas ante la aprobación de las llamadas reformas estructurales aprobadas por el Congreso de la Unión durante el año 2013, y que ya involucran a la IED en actividades estratégicas hasta antes exclusivas del estado. Ahora la expectativa es

el papel relevante de la IED en la competitividad y modernización de la economía mexicana.

Por último se presentan las conclusiones de la investigación con la reflexión de que la IED no puede ser sólo un determinante del desarrollo económico de México, sino que debe de ser acompañada de plan de desarrollo que impulse el desarrollo desde dentro y descarte la formación de economías de enclave, que favorezcan indiscriminadamente la maximización de la tasa de ganancia sobre el desarrollo, modernización, productividad y fortalecimiento del mercado interno.

Capítulo I. Inversión Extranjera Directa y Desarrollo

Introducción

El papel de la Inversión Extranjera Directa en el desarrollo económico de México ha sido un elemento de estudio relevante en sus diferentes etapas históricas, las que se han caracterizado por la adopción de interpretaciones teóricas para la justificación de los modelos de desarrollo que se han instrumentado, principalmente desde la mitad del siglo XX, inspirados en primer lugar en el enfoque de la teoría del desarrollo de la CEPAL, que iba acompañado de un fuerte impulso del Estado, en materia de política económica y en el diseño de una infraestructura institucional en apoyo al desarrollo industrial y de mecanismos proteccionistas para el fortalecimiento de las industrias recién instaladas en la estructura económica de México, las cuales eran principalmente empresas transnacionales de origen norteamericano y que después se diversificó en europeas y japonesas con la recuperación económica de la posguerra.

Durante la etapa del llamado populismo, durante los años setenta, la IED en la economía mexicana no fue significativa, principalmente por la caída de la inversión internacional, a causa de la crisis internacional, y ante la falta de inversión privada, y la necesidad de crecimiento, se impulsó la participación más intensa del estado en la economía mixta, el cual fue la palanca del crecimiento económico, sustentado en un creciente gasto público, el cual fue financiado con deuda pública externa, proveniente de los mercados financieros en condiciones desventajosas para su servicio, con tasas de interés variable (principalmente al alza) y plazos de vencimiento más cortos.

Para principios de los años ochenta, la caída de los precios internacionales del petróleo y la insolvencia económica, causada por la fuga de capitales y el creciente desequilibrio de la balanza de pagos, ocasionaron una grave crisis financiera en el año de 1982, que conjuntamente con el agotamiento del modelo de desarrollo sustentado en la industrialización vía sustitución de importaciones, significó para México la búsqueda de una solución diferente y que fue vista con aprobación por el FMI, centrada en un modelo económico inspirado en los postulados ortodoxos del

monetarismo, que en aquellos años proponían los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, y que se sustentaban en una mayor apertura económica e impulso al libre funcionamiento de los mercados. El papel de la IED sería fundamental para la búsqueda de un desarrollo impulsado por el capital transnacional. Ahora el origen teórico consideraba que los beneficios que genera la IED al desarrollo económico, podría llevar a la economía mexicana hacia niveles de convergencia con las principales economías desarrolladas. Los resultados en el desarrollo económico no fueron lo deseados, por el contrario a esta década se le conoce como la década perdida, ya que en el sexenio de Miguel de la Madrid, el crecimiento promedio de la economía fue de cero por ciento, con un crecimiento de la población de 2 % anual, la pobreza extrema alcanzo a más de 20 millones de mexicanos.

En los años noventa, la nueva visión del paradigma neoliberal sobre la globalización de la economía mundial consideraban a la IED como un elemento impulsor del crecimiento económico, pero ahora la interpretación teórica se sustentaba en el libre comercio y en liberalismo financiero, con estabilidad macroeconómica, en donde la competitividad, la innovación y el desarrollo tecnológico, serían los elementos que permitirían impulsar el desarrollo económico de México ante las oportunidades que brindaba la nueva economía global.

El papel de la IED en el orden económico mundial actual ha configurado una geografía económica diferente, en donde países en vías de desarrollo tiene un papel relevante por la gran atracción de flujos de IED que han tenido en sus economías, estos países clasificados como emergentes durante los últimos diez años han tenido un crecimiento económico superior al de algunas economías desarrolladas de Europa.

Dentro de ellos se encuentra México, que a pesar de las condiciones comunes a nivel mundial no ha logrado el impulso en el desarrollo tecnológico que han tenido los países conocidos como los BRICS (siglas que corresponden a Brasil, Rusia, India, China, y Sudáfrica), debido a que mantiene una política económica neoliberal y una estructura económica monopólica poco competitiva.

En comparación a México, los BRICS han llevado una política económica heterodoxa enfocada a impulsar el desarrollo desde dentro, fortaleciendo el mercado interno, impulsando una estructura económica moderna y competitiva, con el aprendizaje y desarrollo de nuevas tecnologías, en donde el estado ha tenido un papel importante.

A nivel agregado la IED ha sido un factor relevante en el diseño de la política internacional, ya que desde la configuración de la pugna internacional de contención al comunismo, el fomento a la instalación de empresas de punta e incluso de coinversión en los países geopolíticamente estratégicos fue determinante para que nuevamente despegaran, así países como Alemania Occidental y Japón, se vieron beneficiados por la pugna bipolar. Por otro lado, en el mismo sentido estratégico se impulsa el surgimiento de las nuevas economías industrializadas (NIC) o llamados tigres asiáticos (Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur).

Otro aspecto importante, de la política internacional, es aquel en donde las grandes corporaciones han sido actores importantes, es la llamada industria militar, al ser beneficiadas principalmente por su alta demanda de armamento innovador y más efectivo. El desarrollo tecnológico alcanzado por estas empresas, les ha permitido alcanzar niveles importantes de innovación que las han hecho ser más competitivas e incluso alcanzar el liderazgo internacional en la industria en tiempos de paz.

Por lo antes expuesto, el objetivo de este capítulo es conocer las diferentes aportaciones teóricas a los postulados de IED y el desarrollo desde las propuestas de las principales escuelas del pensamiento económico y de la economía política internacional, que han influido en las políticas de desarrollo de la economía mexicana y de su entorno internacional, en la etapa contemporánea.

1.1 Consideraciones sobre el Concepto de Inversión Extranjera Directa (IED)

En el análisis global de la sociedad internacional, la IED es una categoría utilizada por las ciencias y disciplinas enfocadas al estudio de las relaciones económicas internacionales de los actores que en ellas participan, la IED representa el concepto

a nivel agregado de los flujos de capital a nivel mundial que parten de inversionistas de un país a otro, y que en la época actual de mayor integración y globalización, no sólo participan inversionistas originarios de países desarrollados, sino que también inversionistas de economías emergente, fluyen a los diferentes mercados internacionales.

Convencionalmente la IED se deriva del concepto general “Inversión Extranjera”, la cual se diferencia de la inversión financiera o de portafolio. La Inversión directa es entendida como aquella que proviene de un inversionista del exterior, cuyo capital es invertido en un país con la intención de tener negocios y por consiguiente utilidades suficientes que le incentiven a extraditar su capital. Esta inversión se puede realizar mediante la participación en otras empresas ya establecidas o por medio del establecimiento de una filial de la empresa inversora.

Por su parte la inversión financiera o de portafolio, es aquella que se realiza a través del mercado de valores, es decir, mediante la compra de acciones, bonos y otros títulos financieros que pueden tener rentabilidades fijas o variables.

El principal incentivo que lleva al establecimiento de la IED en un país es la maximización de la ganancia, para lo cual las grandes corporaciones internacionales deben de analizar los ambientes: macroeconómicos, institucionales, legislativos, las políticas económicas, las ventajas geográficas económicas regionales, la cercanía de los principales mercados, y los bajos costos de la fuerza de trabajo e insumos del país destino.

Los estudios analíticos sobre la inversión extranjera directa (IED) se han centrado en factores determinantes de atracción y sus efectos en las economías receptoras. Además, en las últimas décadas se ha avanzado de visiones teóricas a enfoques empíricos. Sin embargo, aún persiste un intenso debate sobre los efectos de las actividades de las empresas transnacionales, sobre todo en países en desarrollo debido a la dificultad para encontrar una relación lineal causal entre IED y crecimiento económico, productividad e innovación (Gallagher, 2010; OCDE, 2002; Lipsey, 2002; Moran y otros, 2005; Markusen y Venables, 1999).

Una visión sobre la conducta y estratégica de la expansión internacional de las empresas transnacionales fue propuesta por Dunning (1981) para explicar cuáles son los factores determinantes de la IED. Este paradigma clasifica a las empresas según sus estrategias predominantes como: la obtención de materias primas, la búsqueda de atractivos mercados, la búsqueda de eficiencia (bajo costo) y la búsqueda de activos estratégicos. El paradigma ecléctico procura presentar una explicación holística o comprensiva de los determinantes de la producción internacional, es una síntesis teórica que se relaciona con lo que se ha denominado el paradigma O.L.I., denominado: O= Ownership specific advantages (ventajas de propiedad); L= Location specific advantages (ventajas de localización); I= Internalization specific advantages (ventajas de internalización). Su marco analítico comprende un conjunto de teorías específicas: en un primer grupo encontramos las de los diferentes mercados y la teoría de la organización industrial; un segundo grupo es el relacionado con las ventajas de localización cuyo marco son las teorías derivadas de la especialización internacional y la teoría del capital; un tercer grupo son las relacionadas con las ventajas de internacionalización a partir de la teoría de la organización de la firma.

Para este enfoque la firma realiza actividades en el exterior si y solo si se satisfacen tres condiciones: la primera es posee ventajas específicas de propiedades netas frente a firmas de otras nacionalidades para servir a un mercado específico. Subparadigma: a mayor ventaja competitiva de las ET frente a otras firmas, mayor propensión de las ET a la IED; segunda, dado lo anterior, sería más rentable para la empresa usar esa ventaja ella misma antes que venderla o licenciarla. La producción se realiza a través de la extensión de la cadena de valor existente, lo que resulta en una ventaja de internalización. Subparadigma que ofrece un marco para evaluar formas alternativas en las cuales las firmas organizan la generación y explotación de sus competencias centrales; y por último, debería ser de interés global de la empresa utilizar estas ventajas en conjunción con al menos algunos factores o insumos de fuera de su país de origen que hacen a las ventajas de localización. Subparadigma: cuantos más recursos inmóviles (naturales o creados)

necesiten las firmas para desarrollar sus ventajas competitivas, mayor propensión a ubicar actividades de producción fuera de fronteras

En América Latina y el Caribe, este enfoque otorgó un marco para analizar el posicionamiento y la expansión de las empresas transnacionales a partir del proceso de globalización en los años noventa. Además permitió a asociar las estrategias empresariales con sus beneficios y dificultades, estableciéndose mecanismos a través de los cuales la IED podía afectar al crecimiento económico (CEPAL, 2004).

Sin embargo, la evidencia empírica en los últimos años muestra la importancia de la capacidad de absorción de las economías receptoras como factor determinante esencial de los impactos de la IED (Xu, 2000; Lall y Narula, 2006; Girma, 2005). La capacidad de absorción actúa como un filtro para el establecimiento de empresas transnacionales de acuerdo con sus estrategias; además, una vez establecidas, es el factor esencial para promover un mayor alcance de sus operaciones y la difusión de los beneficios (Narula y Lall, 2006; Mortimore y Vergara, 2006; Fu y Li, 2010).

Así, en la actualidad el marco conceptual incluye las dos dimensiones: las empresas transnacionales y la capacidad de absorción de los países receptores, además esta última determinada por un sistema nacional de innovación. Por lo que desde el punto de vista de las empresas transnacionales, sus estrategias determinan los factores complementarios que las empresas buscan en sus operaciones (capital humano, infraestructura, proveedores, entre otros), así como los encadenamientos y las externalidades que se pueden desarrollar en la economía receptora. Asimismo, también son importantes factores como las características de la empresa subsidiaria en términos de su capacidad tecnológica, la interconexión con la cadena global de valor de la casa matriz, la importancia en la estrategia corporativa de la empresa transnacional y la integración en las redes de conocimiento global, corporativas u otras. De hecho, la literatura empírica ha remarcado la importancia de estos factores para entender el impacto de la IED en los países en desarrollo, especialmente en materia de derrames (spillovers), que explican la capacidad de avanzar hacia actividades tecnológicamente más sofisticadas en países receptores (Marín y Arza,

2009; Todo y Miyamoto, 2002). La evidencia que surge en Argentina y en México confirma la importancia de la interconexión con las redes de conocimiento global y el grado de autonomía de las subsidiarias como determinantes del escalamiento tecnológico (upgrading) de sus operaciones (Giuliani y Marín, 2007; Sargent y Matthews, 2006).

Otro elemento importante se refiere a la capacidad de absorción y al sistema de innovación de los países receptores. Estos elementos son determinantes endógenos del país receptor de las decisiones de localización, y al mismo tiempo se ven impactados por estas operaciones. Así, las decisiones de localización de las transnacionales, la capacidad de absorción y el sistema nacional de innovación en los países receptores evolucionan, determinando los efectos de la IED.

En el sistema nacional de innovación existen diversos factores que son relevantes para entender tanto la interacción con las empresas transnacionales como los efectos de estas en la economía: capital humano, capacidades y base tecnológica, infraestructura y desarrollo de proveedores locales, estructura y heterogeneidad productiva y, en particular, de la industria, nivel y calidad de interacciones entre diferentes actores del sistema, sean estas empresas, universidades, organismos del sector público e instituciones de investigación, y contexto institucional y de apoyo a la innovación y a la generación y adopción de conocimiento (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2009). En este ámbito, la política industrial también es un aspecto relevante como factor determinante de la localización de la IED y como instrumento que promueve sus beneficios.

Los efectos de la IED pueden ser directos e indirectos. Los primeros no dependen de la interacción entre las empresas transnacionales y la capacidad de absorción y el sistema de innovación. Entre estas se caracterizan por un mayor acceso a divisas, el incremento de la formación bruta de capital fijo, el incremento de la oferta (mayor producción y mayor acceso a bienes y servicios, aumento del empleo, creación de encadenamientos productivos), la mayor recaudación impositiva y los asociados a un aumento de las exportaciones. A través de estos mecanismos, el efecto de la IED en el crecimiento económico es similar al que tendrían las inversiones si fueran

realizadas por empresas nacionales. Los efectos indirectos están determinados por la capacidad de absorción y el sistema de innovación. Por lo cual se requiere de una política industrial que pueda aprovechar los Spillovers, en el reducido margen de maniobra que tiene el estado en la definición de la política industrial.

La interacción dinámica y bidireccional entre las empresas transnacionales y el sistema de innovación determina que los impactos indirectos se materialicen en la economía receptora, se traduzcan en un mayor contenido tecnológico y se desarrollen capacidades en la estructura productiva. Entre estos se pueden mencionar derrames en productividad y salarios, transferencias de tecnología y acumulación de capacidades, capacitación de capital humano, externalidades pecuniarias sobre el empresariado local y promoción de la innovación y nuevas trayectorias de aprendizaje. Mediante estos mecanismos la IED puede aportar al crecimiento económico en forma diferente a una inversión nacional.

Ante esto, el beneficio entre empresas globales y países receptores es mutuo, las empresas aprovechan las capacidades preexistentes en la economía nacional. Luego, por intermedio de su interacción con el sistema de innovación y, en el contexto de sus características y estrategias globales, pueden realizar un proceso de escalamiento e incrementar el alcance de sus actividades o, por el contrario, realizar un proceso de reducción tecnológica (downgrading). A través de este proceso las empresas transnacionales generan un impacto en las trayectorias de desarrollo de los países receptores y, en particular, en materia de capacidades tecnológicas.

En lo correspondiente al estudio de las empresas multinacionales de países en desarrollo abarca por lo menos dos décadas y se pueden encontrar dos grandes líneas de investigación: la primera tiene una naturaleza más microeconómica y tiende a explicar las características y determinantes específicas que asumen las operaciones de IED de los países en desarrollo y dentro de esta línea podemos encontrar dos aportes básicos: a) el de Wells (1983; 1986), que se basa en la teoría del ciclo de producto, desarrollado originalmente por Vernon (1966), afirmando que la competitividad de las empresas multinacionales de economías en desarrollo,

descansaría en el uso de tecnologías de pequeña escala e intensivas en trabajo, para producir bienes indiferenciados en mercados en donde la competencia se da fundamentalmente vía precios, así como en la disponibilidad de mano de obra barata y de un management de bajo costo que tiene capacidades para operar empresas en otros países en desarrollo, es decir, a medida que el producto madura y se estandariza, se comienza a producir en países de menor nivel de desarrollo; b) La de Lall (1983), basada en el concepto de “cambio técnico localizado” que sostiene que el proceso de aprendizaje y desarrollo de capacidades competitivas depende del “ambiente” doméstico, siendo influyentes el tamaño y el grado de industrialización del país de origen de las empresas multinacionales de economías en desarrollo, con una mayor relevancia en las diferencias resultantes atribuidas a las estrategias comerciales e industriales que de igual forma haya adoptado dicho país.

Por la otra parte, la segunda gran línea de investigación apunta más bien a ligar las etapas de desarrollo económico de cada país con su condición de emisor y/o receptor de inversión extranjera directa (la teoría del “sendero de desarrollo de las inversiones” – Dunning, 1988 y Dunning et al. 1997–). En síntesis, mientras que Wells y Lall analizan en esencia, la primera etapa de IED de los países en desarrollo, Cantwell y Tolentino, así como Dunning (en especial en su artículo de 1997) ya están enfrentados a la segunda etapa del fenómeno.

1.1.1 Interpretación de instituciones multilaterales

En este apartado analizamos las interpretaciones de las instituciones multilaterales, sobre la IED en cuanto a su conceptualización e impactos al desarrollo y crecimiento económico de los países receptores. Sus orígenes conceptuales tienen su base en la perspectiva teórica e ideológica de los postulados convencionales de la teoría económica neoclásica y de la economía neoliberal. Así, para el Fondo Monetario Internacional (FMI): “La IED, se da cuando un inversionista residente («inversionista directo»), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país («empresa de inversión directa.»)”, Y su impacto en el desarrollo económico de los países receptores es determinante.¹

Para la UNCTAD (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo): “La inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.”²

Esta definición de la UNCTAD, es asumida en su totalidad por la *Organization for Economic Cooperation and Development*³ (OECD).

Para la Organización Mundial del Comercio (OMC): “La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros

¹Manual de Balanza de Pagos. FMI. 5ta Edición. Párrafo 359 y 362. 1994.

² Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD.

³ OECD. Glosario de Términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa. 3 de octubre de 2005. Publicaciones y Documentos. Pág. 2 y 3.

instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria»⁴.

1.2 IED, Empresas Multinacionales, Empresas Transnacionales, y Empresas Globales

El tratamiento de la categoría teórica a nivel macro de la IED, nos lleva a plantear que la importancia del instrumento a nivel micro es la Empresa Multinacional o Empresa transnacional e incluso como Empresas Globales. Así, para los diferentes autores la utilización de este concepto les permite identificar a nivel microeconómico en los sectores de la estructura económica y en nivel geográfico regional, el papel de la IED en países receptores y en la economía global. Así, en este nivel es importante analizar las corrientes teóricas que estudian el papel de las corporaciones internacionales en el desarrollo económico de las naciones que las alojan.

1.2.1 La corriente marxista

Dentro de la corriente marxista la IED y las ET representan un actor muy importante, al ser un instrumento de expansión del imperialismo de los Estados Nación Centrales sobre los estados nación dependientes o periféricos. Autores como Hilferdin, Lenin, Bujarin y Rosa Luxemburgo, plantan las diferentes formas de como la IED influye en la extracción de plusvalía de los países periféricos e incluso en la conformación de Estados Nación dependientes a los grandes capitales internacionales.

Para Lenin (1916), las empresas multinacionales representan una característica del imperialismo ya que son el instrumento de la expansión internacional del capital hacia el mercado mundial, al instalarse en los países periféricos, tienen como

⁴ OMC, 1996.

objetivo el obtener materias primas baratas que les permitan obtener mejores ganancias.

Las grandes firmas multinacionales impulsaran el proceso de concentración y centralización del capital al formar Cartels y trust, que se reparten el mercado mundial.

El elevado desarrollo de la producción capitalista se ha concentrado en unos pocos grandes monopolios. Unas pocas empresas controlan cada sector (telefonía, transportes, etc.) frente a los rasgos iniciales del capitalismo (donde en cada sector competían muchos pequeños productores).

La fusión de los bancos con el capital industrial lleva a la formación del capital financiero y al poder de la oligarquía financiera. Los bancos ya no son pequeños prestamistas. Los volúmenes de capital son tan grandes que su actividad se vuelve imprescindible para la reproducción y circulación del capital.

La exportación de capital adquiere una gran importancia respecto a la exportación de mercancías, característica de la fase precedente. Esto facilita la penetración y expansión de las grandes firmas en los países menos desarrollados.

Por su lado Nikolai Bujarin, quien en su obra “la Economía Mundial y el Imperialismo”, introduce a la IED como un actor importante de la conformación de la economía mundial y su rol en la estructuración de la división internacional del trabajo, el cual se sustenta sobre el concepto división social que implica la separación entre el campo y la ciudad. Otras nociones importantes que plantea Bujarin, son aquellas que se refieren al concepto de mercado mundial, en donde considera 3 tipos de mercados: el mercado mundial de mercancías, el de capitales y el de trabajo. Con estos elementos teóricos, Bujarin clasifica a los diversos países en la economía mundial, en donde la inversión directa extranjera se ubicará en el mercado de capitales, la que fluirá de los países desarrollados (ciudad) a los países no capitalistas (campo).

Otro autor importante de la corriente marxista es Christian Palloix (1975) que en su trabajo, "La Economía Mundial Capitalista y las firmas multinacionales", utiliza conceptos ortodoxos provenientes de la obra de Marx, "El capital", como composición orgánica del capital, la fase del ciclo de capital en sus diferentes metamorfosis (capital dinero, mercancías y productivo); así como los esquemas de reproducción del capital.

El aporte principal de Palloix ya no es ver el problema del proceso de auto expansión solo como un problema microeconómico a través de la empresa transnacional, sino verla a esta como un solo elemento en su expansión como un proceso global de reproducción del capital, ya que su análisis se ubica tanto en la esfera de la circulación como en el de la producción, por lo que la utilización y designación de las tres fases de la metamorfosis del capital, las designará como capital social, con lo que la relación social del proceso de internacionalización del capital implica a su vez la internacionalización de la fuerza de trabajo que conlleva a un proceso de la extracción de plusvalía que se internacionaliza.

Otras corrientes afines a la marxista como la teoría de la dependencia considera que un elemento importante en las relaciones de dependencia de los países periféricos con los países centrales en la extracción de plusvalía es la IED, ya que las ganancias generadas por las grandes corporaciones internacionales son remitidas desde los países donde se hospedan hasta sus países de origen.

La situación de dependencia no sólo se centra en los flujos de capital y de plusvalía, sino que también en las condiciones de dependencia tecnológica, en la influencia cultural y en la relación de subordinación de los estados – nación a los intereses de las grandes corporaciones internacionales.

1.2.2 Los Internacionalistas y la IED

El tratamiento nivel micro a la IED, en relación a la empresa internacional se lo dan las corrientes teóricas de los autores internacionalistas, en donde la relación entre la política internacional y la economía política internacional, tiene un papel relevante en sus trabajos. Uno de ellos es Gramsci que en su obra “Cuadernos de la Cárcel, desarrolla la categoría “Hegemonía”, que se podría definir como una unidad dialéctica entre liderazgo y dominio que incluye elementos económicos, cívicos y políticos, en los momentos de consenso y coerción, la cual ocurre entre la clase dominante y la clase dominada a nivel nacional y entre estados influyentes (basado en el poder económico y militar) sobre los estados débiles. El consenso se puede ejercer, mediante el consentimiento de las clases dominadas, y/o estados dominados, el cual puede ocurrir por un liderazgo moral, y por otro lado la coerción, que se podrá determinar por la amenaza y la fuerza.

En este marco de referencia la escuela de Ámsterdam toma estos elementos teóricos, el enfoque del materialismo histórico, para enriquecer su interpretación de la economía política internacional, que ya incluye la interrelación e interdependencia entre los elementos que componen la estructura económica y la superestructura y no el determinismo de alguno de ellos sobre el otro. Critica a aquellas escuelas que dejan de lado las relaciones sociales y le dan un papel protagónico a los estados como actores centrales y también a aquellas que se centran en la influencia de las relaciones transnacionales de actores no gubernamentales como las empresas transnacionales y a las organizaciones no gubernamentales (ONG).

Para la escuela de Ámsterdam, la política internacional es la cohesión de fuerzas sociales y no la expresión de estados nacionales como actores de derecho propio.

Las relaciones hegemónicas dentro de los estados están vinculadas a las relaciones entre las fuerzas internacionales que constituyen la combinación de sistemas de estados hegemónicos.

La hegemonía también incluye el poder militar, como elemento de disuasión ante las crisis orgánicas de los estados hegemónicos, siendo la guerra o la amenaza de guerra que permite al estado convertirse en hegemónico.

La IED y sus corporaciones, no sólo representan un agente económico en la economía global, sino que su papel en la política internacional es relevante, en los conflictos armados, como proveedores de armamento, como determinantes de las políticas económicas en las naciones donde se instalan o incluso en la conformación de gobierno de algunas naciones.

Otra corriente en el enfoque internacionalista es la teoría realista, la que no le otorga un trato a la IED de manera individual, aunque considera de manera implícita que los grandes intereses de las corporaciones internacionales los representan gobiernos de los Estados – Nación, los cuales forman parte de un escenario, denominado sistema internacional, donde la principal característica la localizamos en la eterna lucha por poder. Los países actúan según sus propios intereses; lo que más le concierne es la posesión del poder, para así ser capaces de sobrevivir como entidades autónomas y satisfacer las necesidades de su población.

Morgenthau afirma que el carácter egocéntrico de los países en el sistema internacional tiene su origen en el deseo inherente, y casi insaciable, que posee el hombre por el poder (incluyendo los aspectos económicos). Al analizar las relaciones entre los diferentes Estados del mundo nos encontramos con el hecho que estos están formados por individuos y, como resultado, estos adoptan las características de los individuos que los integran. Por consiguiente, este deseo humano por el poder se ve reflejado por las políticas exteriores de los Estado.

Según Morgenthau (1986), los Estados, en su lucha por el poder, van a presentar tres factores determinantes en su conducta. El primero está representado por la aplicación de políticas para mantener el poder ya adquirido, en otras palabras para mantener el statu quo.

El segundo se refiere al incremento de poder, los Estados que requieran de un aumento de poderío, se van a valer de acciones para llevarlo a cabo. En tercer lugar, los países que no consideren como una prioridad su aumento o disminución de poder van a utilizar políticas de prestigio, como por ejemplo ceremonias diplomáticas y despliegues de fuerzas militares, todo esto con el fin de demostrar su poder.

Por otro lado, Morgenthau considera a la política exterior como “imperialista”. La cual es empleada por los países para incrementar su poder (implícitamente la IED influye). La política imperialista está dirigida a romper con el statu quo, para cambiar las relaciones de poder entre una o varias naciones. Este tipo de política exterior puede tener más de un objetivo. Se puede ir en busca del control del mundo políticamente organizado, es decir, un imperio o hegemonía continental.

En términos generales los realistas consideran que: los Estados al interactuar con las demás naciones en el sistema internacional, van a adoptar el deseo por el poder que caracteriza a la naturaleza humana; que los intereses de los Estados se definen en términos de poder. Las naciones van a cohabitar en una eterna lucha por el poder que les permita satisfacer sus intereses, en otras palabras, van a buscar la forma de influenciar a otras naciones para su beneficio propio: el interés que motive la política exterior de un país va a depender del periodo histórico, y del contexto político y cultural que lo rodee.

Por otro lado las acciones de un Estado no pueden basarse en las mismas leyes éticas y morales que las acciones a nivel personal. La ética política juzgara únicamente las consecuencias políticas; el Realismo identifica las tentaciones que sufren las naciones por encubrir sus actos y aspiraciones egoístas con los propósitos de la moral universal.

Al igual que el realismo el enfoque del *Neoliberalismo Institucional* no tiene un estudio detallado de la IED y las corporaciones internacionales, ya que sus estudios se enfocan al papel de las instituciones internacionales en el sistema internacional, a las relaciones transnacionales y de cooperación, y en el mantenimiento de las instituciones internacionales. Para los neoliberales institucionalistas los regímenes internacionales están creados bajo el interés de los países más poderosos, pero éstos permiten establecer ganancias equitativas para todos los Estados participantes, el país hegemónico es importante en el sistema internacional, pero no lo determina, ya que prevalece el interés común de todos los Estados.

Dos autores significativos en este enfoque son Robert Keohane (1993, 2011), y Joseph S. Nye (2011), para ellos el mundo está conformado por Estados

soberanos que buscan maximizar sus intereses y su poder. Pero también podríamos inferir, que no solo se refiere a Estados nación sino también se podrían incluir otro tipo de actores como es el caso de las empresas multinacionales o cualquier organismo internacional que pueda tener negocios a nivel internacional, y que influyen en el diseño de las políticas económicas de las naciones. Con esto podemos decir que, existen muchos países independientes que a la hora de hacer negocios se vuelven interdependientes de otros actores. La interdependencia se refiere a la relación entre Estados o actores con efectos recíprocos, en la cual la relación costo-beneficio no es necesariamente equitativa.

Las ET son actores importantes de los Estados Nación, por lo que sus intereses se ven incluidos en los lineamientos y funciones de las instituciones internacionales, que pueden ser consideradas redes que sirven de soporte para mantener relaciones de cooperación estas pueden promover la creación de nuevas instituciones o regímenes que propongan reglas y prácticas descriptivas que sirvan para contrarrestar las acciones negativas de los Estados hegemónicos, favoreciendo la confianza y transparencia, además de ofrecer múltiples instrumentos para dar solución a los diferentes conflictos y ofreciendo un marco de soporte o ayuda en la toma de decisiones políticas de Estado. Así la cooperación y negociación entre los Estados se obtendrían ganancias absolutas, siempre y cuando estos superen la concepción de sus propios y únicos intereses y posibiliten la cooperación para los intereses de todos.

La cooperación es fundamental en el espíritu de funcionamiento de las instituciones, por eso para Keohane, la cooperación se entiende como un proceso por el cual se ajustan el comportamiento a las preferencias reales de los demás, a través de un proceso de coordinación de la política. En cuanto al concepto de regímenes, lo define como un conjunto de expectativas mutuas, normas y reglamentos, planes, fuerzas organizativas y compromisos financieros, que han sido aceptados por un grupo de Estados. A primera vista, esto podría parecer "utópico", pero los institucionalistas neoliberales creen que esto no es una utopía en lo más

mínimo. Por el contrario, argumentan que los Estados aplican dichas políticas, porque generalmente representan intereses de todos los involucrados.

Así, para estos autores (Keohane y Nye, 2011), un actor importante en la globalización es la corporación internacional, por lo que puede ser referido implícitamente en las conceptualizaciones de interdependencia y globalización de los teóricos del neoliberalismo institucional. Al respecto el Fondo Monetario Internacional (FMI) considera que la globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de tecnología.

En los años setenta Nye y Keohane, ya señalaban la importancia de la interdependencia, al considerar que ya afectaba a la política mundial y comportamiento de los Estados, aunque también las acciones gubernamentales también influyen sobre los modelos de interdependencia.

Para los autores el Globalismo es un tipo de interdependencia, pero con dos características. Primero, globalismo se refiere a redes de conexión (relaciones múltiples), no lazos aislados. Segundo, para que una red de relaciones sea considerada global, debe incluir distancias multicontinentales, no simplemente redes regionales.

Por su parte el *Neorrealismo* hace referencia a la evolución del realismo político dentro del campo de las relaciones internacionales, esto se presenta como el paradigma para el análisis de la sociedad internacional actual desde un punto de vista de la Realpolitik, su análisis se centra en entender los cambios y la continuidad que refiere a su estructura

Los neorrealistas consideran que la cooperación internacional es mucho más difícil de conseguir y de mantener, y que depende más del poder del Estado, ellos también se concentran en las capacidades antes que en las intenciones.

Los neorrealistas no creen que las instituciones internacionales y los regímenes puedan mitigar los efectos de la anarquía en la cooperación internacional.

El tema de la vinculación entre política y economía es crucial en los estudios de Política Internacional de comienzo del siglo XXI.

Dentro de esta corriente encontramos a un autor destacado, Robert Gilpin, a quien se le identifica en una perspectiva "realista Estado-céntrica", en una vertiente original de esta teoría que reconoce nuevos actores como las empresas multinacionales y la necesidad de cooperación.

La tesis idea central es que el Estado-nación sigue siendo el actor dominante en el sistema internacional, a pesar de la centralidad de la globalización como característica definitiva de la economía internacional.

La globalización adquiere características propias en el contexto económico del sistema internacional actual, en aspectos tales como los cambios en el proceso y la regulación del comercio internacional, el sistema financiero internacional, la acción de las empresas multinacionales, los esquemas de integración económica regional y otros

Robert Gilpin (2001), destaca en su obra, la importancia que tiene la economía interna o nacional en la forma en que funciona la economía mundial, calificándolas de sistemas nacionales de economía política.

La interdependencia, entre los estados, como concepto que describía los cambios que ocurrirían en las interacciones entre los países. Un renovado reconocimiento del rol de las empresas multinacionales, como actores internacionales.

Robert Gilpin describió y sometió a crítica tres modelos del futuro, según se tratara de posiciones más afines al liberalismo económico, a las tesis de la dependencia o bien al "neo mercantilismo" económico, del que había diversas manifestaciones y con el que Gilpin estaba relacionado en esa época

Las empresas multinacionales apuntan a una transformación mayor en las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo. Las corporaciones originadas en las economías desarrolladas no sólo producen en sus propios territorios: la

localización de las industrias manufactureras se trasladará crecientemente a países en desarrollo.

La influencia creciente de las corporaciones internacionales en el comportamiento de las políticas de los Estados Nación fue un tema que planteo Gilpin, ya que en el fondo en la actualidad este actor tenía el poder suficiente para que la economía mundial sirviera a sus intereses. En las relaciones entre Estados y empresas multinacionales cada uno tiene algo que el otro quiere, el primero al acceso a su economía y el segundo cuentan con capital, tecnología y acceso a mercados mundiales.

La economía política global se define como la interacción entre el mercado y actores como los Estados, las empresas multinacionales, y las organizaciones internacionales. Por tanto, el funcionamiento de la economía mundial se encuentra determinado tanto por los mercados como por las políticas de los Estados Nación, en donde, tanto el Estado como las empresas trasnacionales interactúan para crear relaciones políticas, dentro de las cuales operan las fuerzas económicas. Pero, aun así, siguen siendo los Estados los que establecen las reglas que los empresarios individuales y las empresas multinacionales deben seguir.

En la actual era de la globalización las firmas multinacionales son actores relevantes, ya que no sólo influyen en el crecimiento de los países desarrollados, sino que ahora con el afán de obtener mayores ventajas competitivas, aprovechan los recursos que ofrecen las economías emergentes (capital humano, con bajos salarios, disponibilidad de recursos naturales, políticas públicas favorables, mercados con importante potencial de consumidores y mercados regionales más integrados).

Según Gilpinn, las ventajas estaban siempre de lado de las empresas. Sin embargo, hace notar que el éxito de las empresas multinacionales depende de un ordenamiento político favorable. Si ese orden cambia también lo hace la fortuna de las multinacionales.

Encontramos otras aportaciones, de acuerdo a Correa, A. (2005), la discusión teórica entre el Estado nacional y las Empresas Trasnacionales en el actual sistema

global, va desde aquellas en donde se sustenta que las empresas trasnacionales están por encima del Estado-nación, con autores como; Ohmae, Borrego, Stopford, Strange. Y por otro lado encontramos a autores (promotores de la teoría del Estado Central) como; Doremus, Keller, Pauly y Reich, quienes contrarios a la postura anterior consideran que el Estado sigue siendo el principal actor en las decisiones económicas pues es quien dicta la política económica a seguir.

Y por último encontramos el punto de vista de la Teoría del Pluralismo Político de Baylis y Smith (Dougherty y Pfaltzgraff, 1993), quienes adoptan una postura realista, en donde el Estado y las empresas trasnacionales son actores importantes en las relaciones internacionales. Ambos mantienen una clara interacción en la definición de la economía y la política mundial. El pluralismo, implica la aceptación de todo tipo de actores que se interrelacionan entre sí, lo cual tiene un impacto en las políticas de los Estados.

1.2.3 La IED en la teoría económica

La evolución del estudio de la IED y sus empresas, se ha caracterizado por el desarrollo de la ciencia económica en sus diferentes escuelas del pensamiento, desde la clásica, pasando por la neoclásica de competencia perfecta, la de competencia imperfecta y las nuevas escuelas contemporáneas sobre la economía global actual.

Para los economistas pioneros de la **escuela clásica** (Krugman, Obstfeld, 2006), en el estudio del capitalismo, la investigación y análisis de estudio de los flujos internacionales de capital (libre movilidad de factores) **no era históricamente significativo**. Para ellos la economía política debería de enfocarse en el análisis del origen de la riqueza de las naciones, mediante la teoría del valor trabajo de la cual, la producción y distribución del producto social se determinaba por las cualidades naturales de productores y consumidores (la mano invisible) en la economía nacional. Bajo estas premisas los países podían participar en la economía mundial, mediante el libre comercio, determinado por las ventajas absolutas (Adam Smith), o por las ventajas comparativas (David Ricardo), ambos planteaban que con

el libre comercio todos ganaban, ya que la especialización internacional en la producción del bien en que tenían ya sea la ventaja absoluta o ventaja comparativa, incrementaría la producción y el consumo mundial.

Al igual que para los economistas clásicos, para **la escuela neoclásica de competencia perfecta**, la IED no es considerada, ya que los movimientos de factores a nivel internacional podrían ser consecuencia de fenómenos exógenos que influirían en la división internacional del trabajo. Así, para la escuela de la competencia perfecta y del equilibrio general, la optimización de los productores y consumidores se determinaba en el funcionamiento eficiente de las fuerzas del mercado interno. Pero si hay libre comercio los beneficios de productores y consumidores serán aún mucho mejores. Estas hipótesis de las ganancias del libre comercio se demostraron teóricamente en el modelo estándar de Comercio Internacional (Krugman, Obstfeld, 2006) desarrollado por Heckscher y Ohlin (modelo H-O), sustentado en las ventajas comparativas o costos comparativos basados en la abundante dotación relativa de los factores de la producción.

Este modelo explica los beneficios que se alcanzan con el libre comercio entre países con características de producción homogéneas (funciones de producción homogéneas), economías constantes a escala, tecnología igual para todos los productores. En donde la semiespecialización se dará por la diferente dotación relativa de factores: el país que está bien dotado relativamente con el factor productivo trabajo, exportara el bien que para producirse utilice más intensivamente el factor trabajo y el país que está bien dotado con el factor capital exportara la mercancía que para su producción utilice intensivamente el factor capital, de acuerdo a Gilpin, R. (2001) Al igual que los economistas clásicos el libre comercio generara ganancias a los países que participan en él, se incrementaría la producción y el consumo mundial y los términos de intercambio serian equitativos para exportadores e importadores, aun entre países industrializados o subdesarrollados.

Al evolucionar la teoría económica hacia un análisis dinámico de los hechos económicos, se pasa de la competencia perfecta hacia la **competencia imperfecta**,

autores como Cornut, y Nash, a principios del siglo XX y Romer y Lucas en los años ochenta, le dan cuerpo al estudio contemporáneo de la teoría económica. Ahora la aplicación de herramientas como la teoría de juegos y sistemas, permiten llegar a la comprensión de conceptos como; rendimientos crecientes de los factores productivos; diferenciación del producto; inversión en I&D; y economías dinámicas a escala. Así como el papel importante que realizan los empresarios para el desarrollo continuo de la tecnología, los procesos de producción e innovaciones continuas.

En este mismo sentido del estudio de la IED y sus empresas resultaron en nuevas propuestas por autores como: Richard Caves (1990), quien consideraba que la empresa multinacional (EMN) se puede definir como una empresa que controla y administra las filiales - plantas - ubicadas en al menos dos países, es simplemente una subespecie de la firma de varias plantas. El término de empresa corresponde a un nivel superior de coordinación en la jerarquía de las decisiones de negocios, en donde una empresa, puede ser coordinada al mínimo (cierta autonomía) de la casa matriz en el extranjero.

El tipo de negocios pueden ser desde la instalación directa de la planta o en la concesión de patente o franquicia. La participación de las empresas multinacionales en coinversión con empresas locales depende de la legislación de los países anfitriones.

Otro autor como, Charles Kindleberger, considera que la principal razón por la cual las empresas invierten en el extranjero, es la ventaja de superioridad que tiene la transnacional sobre su competidor, que compensa las desventajas de operar una subsidiaria extranjera a distancia y, por tanto, hace posible dicha inversión extranjera directa. Asimismo la superioridad puede incluir una mejoría tecnológica, patentes, acceso a mercados, mejor capacidad empresarial y beneficios económicos derivados de la integración. Cuando las ventajas son más significativas, más probabilidades tiene la firma que las posee de obtener utilidades monopólicas u oligopólicas vía su inversión en el extranjero.

La introducción de factores dinámicos, como la innovación y el desarrollo tecnológico, ahora la empresa y el empresario tiene un papel determinante, fueron introducidos en la década de los años setenta por autores de la corriente denominada "Brecha Tecnológica"; Posner y Vernon (Villarreal, 1979), introducen dentro de los determinantes del comercio internacional a las empresas en competencia imperfecta, pero es el segundo quien le da un papel importante a la IED en el comercio internacional y en los mercados regionales de los países subdesarrollados. Vernon en su investigación sobre la Teoría del "Ciclo de Vida del Producto", supone la iniciativa de un empresario Schumpeteriano que en su afán de satisfacer necesidades nuevas logra mediante la I&D la innovación de un producto nuevo, al contar con el monopolio, esta empresa se apodera del mercado y se inicia el comercio con países con niveles de ingreso per cápita similares, dado que el precio del producto en esta primera etapa (innovación) es alto por su costo, el comercio se realiza sólo entre países desarrollados.

En la segunda etapa denominada maduración, los flujos de comercio de los países desarrollados hacia los subdesarrollados se inicia, debido a la expansión de las empresas innovadoras por el desarrollo de economías dinámicas de escala (el aprendizaje y asimilación de la producción de las empresas oligopólicas competidora lo permiten), pero mientras esto ocurre, en el país desarrollado ya se había gestado la innovación de un producto, cuyas características tenían un mayor valor de uso al del producto maduro.

En la tercera etapa del ciclo de vida del producto (estandarización), el bien ya deja de producirse en el país desarrollado y su producción se traslada al país subdesarrollado. Es en este momento que la IED fluye hacia países con menor ingreso per cápita, lo que responde a los objetivos de disminución de costos de producción (transporte, mano de obra y eliminación de aranceles), eliminación del proteccionismo y a la búsqueda de mercados de países en vías de desarrollo. Es en esta etapa en la que se puede validar la paradoja de Leontiev, ya que el país subdesarrollado exportara hacia el país desarrollado el bien intensivo en su producción con el factor capital.

Durante los años noventa dentro de la literatura relacionada el estudio de la competitividad de las empresas, Michael Porter (1990), profesor de la escuela de negocios de Harvard, en su obra la ventaja competitiva de las naciones, considera que son las empresas y no las naciones quienes compiten en la economía mundial, y que el sustento de dicha competencia es la ventaja competitiva que adquiere en el sector nacional y que después debe de ampliarlo a los sectores internacionales, el posicionamiento que adquiere la empresa en los sectores nacionales e internacionales, se debe a las estrategias competitivas desarrolladas en la cadena de valor, el resultado es la adquisición de ventajas competitivas sobre sus rivales, en costos y en diferenciación del producto.

Las estrategias competitivas de las empresas en los sectores internacionales se desarrollan mediante la IED, que tiene como objetivo alcanzar bajos costos de producción, (mano de obra barata y bien calificada, menores costos fiscales y arancelarios). En lo correspondiente a la ventaja competitiva en diferenciación del producto y calidad del producto, la estrategia de la empresa consiste en la búsqueda de coinversiones para aprovechar el desarrollo tecnológico de otros competidores internacionales, dichas coinversiones crean una tercera empresa llamada Joint Venture, que también tiene como fin el vencer barreras proteccionistas.

Ya a fines de la década de los años noventa la teoría del comercio internacional se sustenta en enfoques sobre la Teoría de la Organización Industrial evolutiva (TOI), que profundiza en la importancia de la innovación y la difusión del progreso tecnológico en los procesos competitivos. La importancia de la IED y las Empresas Transnacionales ya resulta determinante en el análisis de la Organización Industrial en la globalización y apertura de las economías en el escenario internacional.

La organización Industrial desarrollada por Chris Freeman y Luc Soete (Niels,1996) presentan la visión europea de corte evolutiva, típicamente Schumpeteriana, por la cual los mercados son naturalmente imperfectos como consecuencia de la búsqueda de ganancias extraordinarias asociadas a las innovaciones tecnológicas. Los mercados evolucionan alrededor de procesos competitivos variados.

En este enfoque se relacionan las características de los mercados, las formas de competencia y los factores de competitividad; las estrategias productivas; y su relación con cambios tecnológicos y de otras medidas de competitividad; el desarrollo de capacidades tecnológicas y la naturaleza de los cambios organizacionales e institucionales.

Dentro de esta corriente encontramos la propuesta de Paul Krugman (Gilpin, 2001), con su teoría del comercio internacional estratégico, la que también se sustentan en la competencia imperfecta, y en la nueva teoría del crecimiento endógeno. Al igual que en la TOI, en este enfoque la IED tiene un papel relevante como impulsora del comercio, como un actor importante en la economía global su actividad ahora trasciende de manera integral, ya que su instalación en los países emergentes ha sido el resultado de la búsqueda de ventajas competitivas en costo de mano de obra, mejores cualidades en el capital humano, adecuadas políticas fiscales e industriales de los gobiernos anfitriones, lo que ha llevado a aprovechar el desarrollo de los medios de comunicación para la creación de los Offshoring.

1.3 Desarrollo, Crecimiento e IED

Dentro de las Ciencias Sociales las categorías desarrollo y crecimiento han sido motivo de amplios debates, por un lado quienes atribuyen al desarrollo un análisis amplio que comprende no sólo aspectos económicos sino también elementos de tipo sociológico, político, cultural e incluso geográfico (clima, ubicación regional, y dotación de recursos naturales).

En las ciencias económicas, el debate entre el concepto de desarrollo y crecimientos, ha sido analizado desde una perspectiva cualitativa por unos y cuantitativa por otros. Una aportación importante es sin duda los estudios sobre la naturaleza del subdesarrollo y su superación por la llamada vieja teoría del desarrollo.

Otra corriente importante es la de la teoría del crecimiento (exógeno y endógeno), que fue evolucionando conforme se desarrollaban nuevos paradigmas, desde los clásicos, neoclásicos, keynesianos y la nueva escuela del crecimiento endógeno.

La Vieja Teoría del desarrollo

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, se ha dado una lucha para mejorar las condiciones de vida en los países en desarrollo. A partir de ahí, hubo consulta de expertos sobre las causas del subdesarrollo, dando como resultado que los organismos de las Naciones Unidas y los países industrializados trataran de promover el desarrollo mediante la aplicación de medidas como la introducción de conocimientos a través de la asignación de expertos, la expansión de la educación, el desarrollo de infraestructura, etc., es decir, siguiendo el ejemplo de los países industrializados. En el transcurso del tiempo se hizo evidente que esto era más o menos un tratamiento de los síntomas en lugar de las causas, y la brecha se amplió poco a poco entre los países desarrollados y menos desarrollados del mundo.

A pesar de estas acciones hubo poca discusión sobre las causas históricas y la verdadera naturaleza del subdesarrollo. Las consideraciones teóricas en este momento de la "guerra fría", explicó la situación de subdesarrollo y el camino para el desarrollo desde la perspectiva de las metrópolis occidentales o socialistas. Pero a partir de los años cincuenta, aparece el punto de vista de los países en desarrollo, con lo que se da impulso a la llamada vieja teoría del desarrollo. Esto generó grandes implicaciones prácticas: ya que la teoría del desarrollo ofrece una justificación de las políticas. La respuesta a la pregunta "¿Qué es desarrollo?" determina que las estrategias, políticas, proyectos, qué tipo de industria, o lo que la organización de la agricultura debe ser considerado para estar en línea con los objetivos de desarrollo o en detrimento de estos.

Teoría del dualismo económico con oferta ilimitada de trabajo, desarrollada por **Lewis** (1964). Para el autor los países desarrollados tienen en su totalidad una economía moderna (alta productividad de la fuerza de trabajo, desarrollo tecnológico de punta y generación de excedentes para la exportación). Mientras que

las economías de los países atrasados se encuentran en una situación de dualismo económico, en donde coexisten un sector moderno (que no se ha alcanzado los mismos estándares de un país desarrollado) y el sector de subsistencia tradicional, con oferta ilimitada de trabajo, caracterizado por una muy baja productividad, muy bajo ingreso, y déficit productivo en cubrir las necesidades de la población. Para este autor, la Supresión del subdesarrollo se alcanzaría con la expansión del sector moderno y la absorción de la oferta ilimitada de trabajo del sector tradicional, esta expansión será cualitativa, caracterizada por mejores niveles de productividad y de ingreso de la fuerza de trabajo incorporada al sector moderno.

Otra corriente importante fue la teoría del subdesarrollo elaborada por la **CEPAL**, quien considera que el subdesarrollo (países periféricos) tiene su génesis en la naturaleza histórico estructural de las economías latinoamericanas. Desde su origen la estructura económica de los países de la región se sustentó en la producción primaria exportadora, desde la colonia y hasta principios del siglo XX, lo cual generó una estructura económica heterogénea en donde coexistían dos sectores el tradicional de autoconsumo y el sector moderno.

Una de las alternativas propuestas por la CEPAL para superar el subdesarrollo de las economías periféricas de América Latina fue el modelo de industrialización vía la sustitución de importaciones, que tendría como fin el que las economías latinoamericanas alcanzaran una estructura económica homogénea, con rendimientos crecientes sustentados en alta productividad y mejores niveles de desarrollo tecnológico.

Otro autor es **Nurkse**, R. (1965), quien plantea que el subdesarrollo es el resultado de un círculo vicioso de la pobreza, dicho círculo se inicia en los bajos ingresos reales en los países en desarrollo, que es consecuencia de la baja productividad del trabajo.

Para romper el círculo vicioso e iniciar un círculo virtuoso es necesario, impulsar el ahorro para impulsar la acumulación de capital, con lo cual se incrementaría la productividad del trabajo que impulsaría al crecimiento del ingreso real. El impulso al círculo virtuoso llevaría a alcanzar el desarrollo económico.

Por su parte **Hirschman**, A. (1961), contrario a la teoría del crecimiento equilibrado, considera que el verdadero cuello de botella no es la escasez de capital, sino la falta de habilidades empresariales.

Por otro lado **Rostow**, W. (1956), crea una teoría que trata de explicar los procesos a largo plazo del desarrollo económico desde el punto de vista de la historia económica con la descripción de cinco etapas por las que pasan todas las sociedades, de la sociedad tradicional y hasta la sociedad del gran consumo en masa, siendo esta última el más alto nivel de desarrollo económico.

Otro autor importante es **Rosenstein**, R. (1957), que en su teoría de la inversión hace hincapié en las condiciones de despegue (economías de Europa oriental y sudoriental). Únicamente las inversiones en grandes complejos se traducirán en beneficios sociales superiores a los costes sociales. Se otorga alta prioridad a la infraestructura de desarrollo agrícola y a la industria, y esto dará lugar a la planificación del desarrollo y la influencia gubernamental.

Myrdal, G. (1956), la estrategia de polos de desarrollo no es factible, porque los sistemas sociales y los procesos económicos no se desarrollan hacia un equilibrio, pero, por el contrario, hay factores que tienden a acumular a los ciclos positivos o negativos.

Para la corriente de la teoría de la **dependencia**, las explicaciones de la génesis del subdesarrollo, se encuentra en la explotación internacional de los países del capitalismo central y las relaciones de dependencia y subordinación tecnológica, productiva y financiera sobre los países periféricos. Salir del subdesarrollo significa la liberación final de la dependencia estructural, y la independencia nacional.

Crecimiento económico

Muchos países miden el crecimiento económico en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real (PIB) o Producto Nacional Bruto (PNB); y se asocia a la productividad. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las

personas; sin embargo, algunos autores han señalado que el crecimiento económico no implica mayor desarrollo económico, e incluso puede ser resultado de una mayor concentración del ingreso o en el deterioro del medio ambiente.

El crecimiento económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el Producto por Habitante o Ingreso per cápita de los individuos de un país. Ya que es considerado como un indicador de prosperidad, que incluso se le considera para determinar el tamaño de una economía. Los países desarrollados cuentan con un Ingreso per cápita cercano a los 30,000 dólares anuales, mientras que los países pobres apenas con ingresos que van de 1,000 a 3,000 dólares por año

En esta corriente encontramos los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno, uno de los más significativos fue el desarrollado por Robert Solow (1956), que fue el primero en incluir en la función de producción Cobb Douglas a la tecnología como una variable exógena que influye en el crecimiento económico.

En el modelo de crecimiento neoclásico, el crecimiento es exógeno, con rendimientos decrecientes de los factores, por lo tanto los determinantes del crecimiento quedan fuera del modelo, es decir, que la situación de ocupación plena limita el crecimiento económico en el corto plazo.

Las limitaciones de la escuela neoclásica del crecimiento, fueron superadas en el nuevo tratamiento desarrollado en los años ochenta en la teoría del crecimiento endógeno

Paul Romer en su artículo de 1986, considerado como uno de los pioneros de las contribuciones a la teoría del crecimiento endógeno, identificó a las externalidades generadas por las inversiones en investigación y desarrollo como la fuente principal de rendimientos crecientes a escala para la economía en su conjunto. La noción de capital asociada con el modelo incluye las inversiones acumuladas tanto en capital físico como en investigación y desarrollo

Robert Lucas en un artículo publicado en 1988. Introdujo también rendimientos crecientes y externalidades. El rasgo distintivo de su modelo -en términos de la especificación de la tecnología- es que existe un factor de producción reproducible que puede ser producido sin el uso de factores no reproducibles

La acumulación de capital físico es endógena y persistente, no por los efectos que sobre la productividad del trabajo tienen los rendimientos crecientes a escala, como en el modelo anterior, sino porque la continua acumulación de capital humano aumenta la productividad del capital físico y neutraliza la operación de los rendimientos decrecientes del capital.

La acumulación de capital físico es inducida por la acumulación de capital humano, en forma similar a la que el modelo tradicional la acumulación es inducida por el progreso técnico o el crecimiento de la fuerza de trabajo.

El intento por endogeneizar el crecimiento se sustenta en la tecnología. La única forma en que estos modelos se distinguen de la teoría neoclásica es por el hecho de que modifican, radicalmente sin duda, los supuestos tradicionales de la función de producción neoclásica.

IED, desarrollo y convergencia

En el sentido de teoría neoclásica encontramos la hipótesis de convergencia, que se ha utilizado para explicar la tendencia de las brechas en el ingreso por habitante entre las naciones (Barro y Sala-i-Martin, 1990 y 1995) y, en otros casos, para entender el diferencial productivo y los mecanismos de transmisión de la tecnología entre países, industrias y empresas (Moncayo 2004).

En términos teóricos, la hipótesis de convergencia deriva del modelo de crecimiento neoclásico con rendimientos de capital decrecientes (Solow, 1956), que predice que las economías (países, sectores, regiones, empresas, y otras unidades) menos productivas (pobres) crecen más rápido que las de un nivel productivo mayor (ricas), y por tanto en el largo plazo tienden al mismo nivel de ingreso (productivo, tecnológico, y demás).

La hipótesis neoclásica de convergencia se basa en el supuesto de la movilidad de los factores capital y trabajo entre las distintas economías, o, en su defecto, en el de los efectos igualadores de los precios internacionales de los factores, y por ende del ingreso, que tiene el comercio internacional (teorema Hecksher-Ohlin). En consecuencia, de no verificarse estos supuestos a escala internacional, no habría razón para esperar convergencia en los niveles de ingreso entre países.

Las críticas a la hipótesis de convergencia de los países subdesarrollados a los niveles de ingreso, y desarrollo tecnológico de los países desarrollados, ha sido cuestionado en dos enfoque distintos; las teorías del crecimiento endógeno y la Nueva Geografía Económica, esta última planteada por Paul Krugman (1999).

En lo correspondiente a la teoría del crecimiento endógeno que tiene su contraposición teórica con los modelos neoclásicos sobre la convergencia/divergencia tiene su origen en el campo de los estudios empíricos.

Así, mientras los trabajos basados en la ortodoxia neoclásica encuentran que la mayor integración global eleva, por lo general, el ingreso de todas las naciones, aquellos que se fundamentan en la heterodoxia del crecimiento endógeno concluyen, por el contrario, que la globalización promueve la desigualdad, que una economía mundial integrada se escinde entre un centro rico y una periferia pobre. Resultado de la brecha tecnología por la mayor inversión de capital humano en los países desarrollados.

Por el lado del enfoque más reciente de la Nueva Geografía Económica (NGE) se basa en el argumento según el cual, en el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta son más importantes que los rendimientos decrecientes, la competencia perfecta y la ventaja comparativa; y que las economías externas por tamaño del mercado y por innovación tecnológica que apuntalan dichos rendimientos crecientes, no son de alcance internacional –ni siquiera nacional-, sino que surgen de un proceso de aglomeración de naturaleza regional o local.

Al respecto, en diversos estudios sobre la movilidad internacional de factores, se muestra según Moncayo (2004), la distribución geográfica de las corrientes

internacionales de financiamiento (IED) muestra que están altamente concentradas en los países desarrollados (un 70% en promedio durante el período 1995-2001).

Estos autores advierten que en los años noventa la participación de los países en desarrollo en el nivel de los flujos de IED aumentó, pero ello se debe al incremento de las captaciones de unos pocos países como China, India y África del Sur, y, en América Latina, México, Brasil y Argentina.

Al igual que la IED la concentración y movimientos de flujos de tecnología se concentran en casi los mismos países en vías de desarrollo.

En lo correspondiente al comercio internacional, la divergencia se muestra por los siguientes fenómenos: está concentrado en un 93% en los países industrializados, China y los del Sudeste Asiático; se realiza crecientemente en el interior de los grandes bloques comerciales como la Unión Europea, el TLCAN y ASEAN; y obedece cada vez más no a las ventajas comparativas, sino a las economías de especialización y de escala.

Así el comercio internacional sólo es accesible a los países que están conduciendo su patrón de especialización, y por consiguiente, su oferta exportable hacia la industria manufacturera de alta tecnología. En el mundo en desarrollo sólo los países del Sudeste Asiático, y más recientemente China y México, cumplen con tal condición.

La concentración de las inversiones, la tecnología y el comercio a escala internacional es el reflejo lógico de la concentración de la producción mundial, la cual está localizada en más de un 80% en los países desarrollados.

Así, las explicaciones que ofrece la Nueva Geografía Económica acerca de las tendencias a la concentración (y no a la difusión) que se observa en los flujos internacionales de inversión, tecnología y comercio. Factores que permitirían alcanzar el desarrollo regional de un país, en esencia, la NGE plantea que el crecimiento de la economía en una determinada localización obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante

de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se auto refuerzan progresivamente.

Se puede observar que las naciones en vías de desarrollo que convergen tienen mayor dotación de recursos humanos, servicios avanzados a la producción, mejores instituciones y mayor inversión pública en infraestructura.

Enfoques contemporáneos de la economía del desarrollo

Una corriente contemporánea en relación al milagro asiático, son las explicaciones tecnológicas e institucionalistas, que se sustentan en la importancia el cambio tecnológico, pilar de los enfoques evolucionistas inspirados en las obras de dos economistas (Nelson y Winter, 1982), desarrolladas por Westphal (1978) y Linsu Kim (1980 y 1997), en donde desplazan el concepto de acumulación de capital por el de acumulación de capacidades tecnológicas, proveniente de la teoría del conocimiento. Esta se sustenta en el hecho de que el conocimiento útil no se encuentra totalmente incorporado en los medios de producción, ya que el conocimiento tecnológico, también se materializa en una variedad de artefactos, personas y arreglos organizativos, lo que exige que su asimilación se verifique por medio del aprendizaje.

El aprendizaje es el vehículo principal del progreso económico, que por su naturaleza, costos y riesgos, deben de enmarcarse organizativa y cognoscitivamente. El conocimiento exige la interacción implícita de múltiples agentes que operan en redes, entre los cuales se encuentran las corporaciones multinacionales.

Esta corriente considera que las capacidades tecnológicas no se adquieren por la expansión de la producción, o como un subproducto de la importación de bienes de capital y de las políticas proteccionistas. También sugieren que, las capacidades tecnológicas sean consecuencia de las políticas aperturistas que impulsan el dinamismo tecnológico por las presiones competitivas (Bell y Albu, 1999).

La participación del estado es importante ya que cubre las grandes fallas de mercado en la acumulación de conocimientos tecnológicos, pero no puede sustituir

a los agentes innovadores. Por lo que la participación del estado debe de ser selectiva, sólo en industrias que pertenecen a sectores estratégicos capaces de impulsar el desarrollo industrial.

Con la intervención del estado, la llamada corriente institucionalista, con Chalmers Johnson (1987), Wade (1990) y Amsden (1989), consideran que como evidencia empírica el caso del Asia Nororiental (Japón, Corea, Taiwán y Singapur), la participación de instituciones estatales han desempeñado un papel determinante en el impulso a la industrialización. Para que tenga lugar el aprendizaje tecnológico debe de existir una institución estatal capaz de ejecutar funciones complejas de impulso al desarrollo, las cuales deben de ser dirigidas por funcionarios competentes que tengan como misión dirigir el aprendizaje estableciendo y administrando un sistema de incentivos centrados en sectores estratégicos, que modifiquen dinámicamente las ventajas competitivas.

Para estos autores, el éxito de los países de Asia consiste entre la función coordinada de la burocracia, la clase política y la clase empresarial en gestación. El estado desarrollista funciona disciplinando a la sociedad a este objetivo, que incluso se utilizaron métodos dictatoriales, como en Taiwán.

Continuando en el estudio contemporáneo de las experiencias de desarrollo de Asia, encontramos a las **Teorías basadas en la Transformación del Sistema Mundial**, que sitúan su análisis en el cambio en el conjunto del sistema capitalista, el cual tiene su referente al estudio de las redes empresariales con un sesgo hacia el desarrollo local.

En esta encontramos **dos aportaciones importantes**, la primera se sustenta en la organización de industrias nacionales sobre la base de la economía global, o también llamada teoría de las cadenas o redes globales de producción y la segunda se ubica en el marco de la difusión de las revoluciones tecnológicas y las ondas largas o de crecimiento mundial.

En la **primera**, autores como Gereffi (1994, 1995), Ernest (2003), consideran que la desintegración y reintegración de los procesos productivos y su extensión hacia los países en desarrollo, abre nuevas vías de progreso industrial gracias a la difusión

de conocimiento tecnológico que tiene lugar a lo largo de la cadena. De ahí que la clave de la experiencia asiática se sustente en la incorporación de estos países a la cadena globales, al pasar de la exportación de productos primarios a manufacturas de diseño propio.

Ambos autores (Gerefi y Ernest) llegan a la misma conclusión, el primero se aproxima a la noción de aprender haciendo y el segundo a la noción cognoscitiva del concepto integral de industria, bajo la inspiración de la teoría del ciclo de vida del producto.

Dos obstáculos a los que se enfrenta esta teoría son, por un lado las barreras de entrada a las actividades centrales de la cadena global de valor (segmentación) y la segunda en la connotación local o subnacional de la estrategia de desarrollo en detrimento del ámbito nacional.

Ernest, considera que en la solución del primero se debe de mantener el proceso integral de la producción por encima de la segmentación, ya que para los países en desarrollo queda abierta la posibilidad de aprovechar la especialización de empresas líderes para situarse en actividades que puedan realizarse de manera integral para el diseño de la manufactura. Un ejemplo lo representa la industria del Chip en Asia (Taiwán, Corea, China y la India), basado en la transformación tecnológica que pasa de la fabricación de componentes individuales a la producción integral a nivel de sistema. Otros ejemplos son las industrias tradicionales rejuvenecidas por los sistemas informáticos como juguetes y calzado, entre otros.

En el aspecto de la dicotomía desarrollo local y/o nacional, las cadenas o redes globales apuntan a la inserción que se da por conducto de las estructuras territoriales locales, mediante clústeres o distritos.

En cuanto a la segunda área de estudio, se encuentran las aportaciones de Carlota Pérez y Chris Freeman (1992, 2001 y 2002), quienes bajo la hipótesis de que las **revoluciones tecnológicas** son fenómenos recurrentes dentro del desarrollo capitalista y que se propagan y difunden por la racionalidad de la ganancia, lo que abre oportunidades para los países en desarrollo, que deben de orientar políticas para la capitalización de estas.

Para estos autores el desarrollo es un proceso de acumulación de capacidades tecnológicas y sociales, Pérez (2001) considera que la industrialización tardía radica en adaptar, adoptar, modificar y dominar los conocimientos generados por los países líderes, que por lo general en la etapa de dominación ya el producto se encuentra su periodo de madurez. En las primeras fases de la revolución tecnológica, se requiere de fuerza de trabajo de alto conocimiento y calificación, lo cual en si representa un obstáculo para los países en vías de desarrollo. Otro factor que obstaculiza la propagación de la revolución tecnológica los representan las patentes y la obstaculización del conocimiento sólo para su proceso de producción y en algunos casos para sus proveedores.

Por ultimo tenemos el concepto de **desarrollo como proceso de cambio organización**, que fue aportado por Joseph Stiglitz (2002), en donde su análisis se centra en el sistema económico y sociopolítico, como totalidad de las acciones individuales y los referentes institucionales del sistema.

Para estos autores una economía atrasada se caracteriza por una falla sistémica de coordinación que la ubica en un equilibrio (disfuncional) permanente y subestimo (equilibrio del subdesarrollo de Nurkse y Myrdal), determinado por fallas de coordinación o externalidades. La estructura institucional provoca un círculo vicioso.

La totalidad es definida por fuerzas históricas, que han determinado el aprovechamiento de oportunidades tecnológicas, las que pueden ser obstaculizadas por el rezago en el cambio de normas y valores, así como en conductas.

Entre los obstáculos al desarrollo, encontramos la existencia de instituciones inferiores, la injusta distribución del ingreso, que impone prácticas asimétricas de información e imperfección de mercados que hacen perdurar la inequidad. Estas son los antecedentes de exclusión, polarización y concentración (los actores buscan la renta en lugar de las innovaciones).

El papel del estado para romper con el círculo vicioso y para impulsar el desarrollo, va en dos aspectos importantes: el primero es promover mediante la educación, una actitud positiva ante el cambio; y la segunda consiste en romper con el

condicionamiento histórico (programa anticorrupción, cambio legal, y otras). Si se logra romper este círculo.

Sin duda la aportación de Stiglitz, es que si no hay un cambio en el funcionamiento de la sociedad (normas, valores y conductas), la integración global de la producción y el aprovechamiento de las tecnologías y conocimientos para el desarrollo. Solo un choque interno o externo podría abrir el camino hacia una nueva relación social, a un estado desarrollista apoyado por una coalición social a favor del aprendizaje. Pero si sólo se despliegan reformas superficiales sobre las fuerzas históricas entonces no se lograría superar el círculo vicioso.

Conclusión

El estudio de la economía mundial no puede ser aislado de la comprensión de la política internacional y sus determinantes, de ahí que la conjunción de estudio de temas importantes de la ciencia económica, como la economía política marxista y la teoría económica en ámbito internacional, deben de ir acompañados del estudio la política internacional.

La incorporación de estos elementos es lo que ha caracterizado en las últimas décadas la orientación de la teoría de las ciencias sociales relacionadas a los estudios internacionales, con autores como Gilpin, Stiglitz y Krugman, entre otros se han conjuntado el análisis económico internacional y el estudio de la política internacional, en el ámbito de la globalización y regionalización de la economía internacional, tomando de la realidad, para diseñar las interpretaciones históricas y actuales de las teorías del comercio internacional, de la IED, y del desarrollo, dándole forma a las corrientes actuales de la que podríamos llamar la economía política internacional.

Capítulo II. Aspectos generales de la IED en la etapa contemporánea de México (1950 – 1982)

Introducción

La Inversión Extranjera Directa en la Industrialización vía Sustitución de Importaciones (ISI) en México, se orientaba hacia las condiciones del mercado internacional, que se caracterizaba por la exportación de capitales del centro a la periferia, en actividades productivas, y por el abasto de materias primas hacia los centros industriales de los países desarrollados.

El comportamiento cíclico de la economía mundial, influyó en el crecimiento y caída de la producción, ya que durante la época de expansión y auge, el crecimiento de la demanda internacional de productos primarios (minería, petróleo y productos agrícolas), impactaba favorablemente la balanza de pagos, el crecimiento de la economía y el tipo de cambio. Mientras que en periodos de crisis y depresión la caída de la demanda internacional, impacta negativamente, el crecimiento del PIB, la balanza de pagos y se deterioran los términos de intercambio.

Este comportamiento cíclico de la economía mundial en el siglo XX, se manifestó en la **evolución** de la economía mexicana, durante el crac de 1929, la depresión de los años treinta, en la posguerra y en la crisis de los años setenta. Un rasgo común de la estructura económica de México, por su naturaleza heterogénea fue la baja productividad de las actividades agrícolas que contrastaban con la mayor productividad de la minería, industria petrolera, y actividades con dominio de IED.

Una característica manifiesta en la industrialización vía sustitución fue la conformación de una alta dependencia tecnológica y la producción de bienes estandarizados, los cuales tenían un mercado interno cautivo, mientras se importaban de bienes de capital e intermedios, principalmente de filial a casa matriz, lo que contribuían a una poca competitividad de las industrias instaladas en México en la economía mundial. Junto con esto, la pasividad de las políticas públicas en esta materia contribuyó en la ausencia de un sistema de innovación nacional.

El desarrollo económico se sustentaba en la industrialización, la cual se alcanzaría al cumplirse las tres etapas de sustitución de importaciones, al pasar de la cancelación de importaciones de bienes de consumo y de bienes intermedios, a la instalación de empresas productoras de bienes de capital, con lo cual se complementarían el proceso. El papel de la IED fue determinante en el cambio estructural de la economía, ya que al instalarse en las principales ciudades, impulsó la creación de polos de desarrollo regional y el proceso de urbanización de sociedad mexicana.

A pesar del llamado milagro mexicano, ocurrido en el desarrollo estabilizador, con altas tasas de crecimiento, estabilidad de precios y del tipo de cambio, la economía mexicana no alcanzó el desarrollo económico esperado, ya que los indicadores cualitativos que caracterizan a un país desarrollado, no lo mostraron: no hubo un desarrollo tecnológico autónomo y sí una mayor dependencia tecnológica de las empresas internacionales instaladas en México; el crecimiento de la productividad de la mano de obra, fue heterogéneo ya que los sectores tradicionales de la economía continuaron rezagados, mientras los industrializados registraban avances importantes; no hubo avance sustancial en la formación y acumulación de capital humano, ya que continuaron registrándose niveles de analfabetismo importantes; mejor distribución del ingreso, baja mortalidad infantil, y mayor esperanza de vida, no se reflejaban en la sociedad mexicana.

El papel que tuvo la IED en la creación del nuevo sector industrial fue importante, en la construcción y equipamiento de la planta industrial, al instalarse empresas de importancia mundial en las industrias modernas del capitalismo contemporáneo en las principales ciudades de México, generando un efecto difusor en el desarrollo polarizado e impulsando la formación de las grandes ciudades (Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México), lo que trajo como consecuencia un proceso acelerado de la emigración de las zonas rurales a las urbanas. La Ciudad de México recibió la mayor proporción de la migración rural y se benefició de grandes inversiones de capital económico y social (infraestructura física y equipamiento social).

Al respecto Villarreal, R. (2006), menciona que la población urbana del país creció de 14.4 millones en 1960 a 24 millones en 1970 y a 38 millones en 1980; lo cual represento el 40.4% de la población total de 1960, un 50% de 1970 y a más de 55% en 1980; por otro lado el número de las ciudades con 50,000 y más habitantes aumentaron de 46 en 1960 a 60 en 1970 y 76 en 1980.

2.1 La IED en el proceso de industrialización, la etapa del estado de bienestar

El papel que ha tenido la IED en América Latina, ha sido relevante y significativo para el desarrollo económico. Ya que desde, el inicio de la vida independiente de los países latinoamericanos, la inversión extranjera directa ha sido un elemento dinamizador de la evolución económica de la región.

Así tenemos que en los inicios del siglo XX la estructura económica, tenía un peso relativo muy importante el sector primario-exportador, en donde la IED participaba en la producción y en las exportaciones con el 85% del total (Cárdenas, Enrique, 1995, p. 16), en las actividades, de la minería, la industria petrolera y las agrícolas.

En contraste el sector agropecuario ocupaba a la mayoría de la población activa, pero tenía una muy baja productividad y en algunos casos era producción destinada al consumo interno.

El sector exportador era (Cárdenas, 1995, p. 24) un enclave, “significa que este sector tiene vínculos muy limitados con el resto de la economía por varias razones: produce un bien procesado y principalmente para exportación, emplea un número relativamente pequeño de trabajadores, usa pocos insumos nacionales y es esencialmente propiedad de extranjeros”.

Durante los años treinta, con la gran depresión, México al igual que países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Colombia y Chile, sufrieron un impacto negativo en su balanza de pagos, que se transmitió a través de una reducción de la demanda por exportaciones y la caída de los precios internacionales de los bienes primarios de exportación, provocando un deterioro en los términos de intercambio.

En caso de México la recuperación fue rápida, debido a dos factores, primero por el aumento de los precios internacionales de la plata y del petróleo (México logro descubrir mantos petrolíferos, aumentando su producción) y por la recuperación natural de la agricultura. En segundo lugar, por las políticas expansionistas del gobierno, tanto fiscales como monetarias que aceleraron el nivel de demanda agregada.

Sin duda, en el caso de México, los efectos de la expansión internacional por la reconstrucción fueron importantes, por el incremento de la demanda internacional y la expansión de las empresas Norteamericanas, sino que también los eventos económicos, políticos y sociales ocurridos durante los años treinta y posteriores a la gran depresión, durante el periodo Cardenista, dieron las bases para la evolución de la economía Mexicana en la llamada era dorada de la industrialización.

Junto con el efecto externo, la huella del cardenismo impulsó el crecimiento económico en la etapa de expansión desde 1950 y hasta 1970, la base de política económica nacionalista, la creación institucional hacia el llamado estado de bienestar, la política financiera y hacendaria activas, el agrarismo y la cuestión laboral (Aguila, M. T., 2011).

Un elemento importante para el proceso de industrialización fue el fortalecimiento de una economía mixta, con la integración de un sector estatal fuerte, con la iniciativa privada nacional y extranjera.

Durante el cardenismo la fortaleza institucional se sustentó en la creación de Nacional Financiera en 1934, el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937 y el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial en 1937 (Moreno – Brid J. C. y Jaime Ros, 2010, p. 125).

El sexenio de Cárdenas consolido un estado desarrollista,⁵ con la meta de mejorar el bienestar social y con la autonomía y recursos para impulsar una política económica del desarrollo.

⁵ Intervención del estado como regulador, participe e impulsor del bienestar social de los sectores sociales que participan en la economía, se sustentó en la creación de un marco jurídico e institucional nacionalista, y en el

Al finalizar el sexenio de Cárdenas, se inicia el proceso de industrialización el cual ocurre en tres etapas, la primera que va de 1940 a 1945, en donde el crecimiento económico fue de 6% anual y un sector industrial muy dinámico, principalmente el textil, que según Moreno Brid y Ros (2010, p. 141), fue producto de la expansión de la demanda externa y no por la política de desarrollo llamada ISI.

La segunda etapa comprende el periodo que va de 1946 a 1955, caracterizada por un crecimiento con inflación y devaluación, en este periodo el PIB se incrementó en promedio en una tasa de 6.3% anual. Para Moreno y Ros, los determinantes de este proceso fueron de índole interno, por la aplicación del modelo ISI, sustentado en el proteccionismo.

Al igual que en el segundo periodo, en este que va de 1956 a 1970, los factores internos fueron determinaste para el proceso de crecimiento sostenible con estabilidad de precios y tipo de cambio fijo, a esta etapa se le llamo el milagro mexicano, con un crecimiento del PIB del 6.7% promedio anual.

A nivel global se inicia un proceso de transición, con cambios importantes en las estructuras productivas de los países capitalistas desarrollados, primero con la sustitución de importaciones de bienes primarios, que impacta con la caída de las exportaciones de los países periféricos de América Latina, conjuntamente a esto se expande la inversión extranjera directa de los Estados Unidos hacia los sectores manufactureros de Latinoamérica, dando los primeros pasos hacia el proceso de industrialización vía sustitución de importación de productos de consumo manufacturados.

Después de la segunda guerra mundial, la IED fue objeto de inspiración para impulsar la industrialización, ya que en aquellos años la preocupación mundial sobre la situación de subdesarrollo de grandes regiones del mundo incluida América Latina, por parte de las naciones desarrolladas capitalistas, se manifestó con la creación por parte de la ONU, de la Comisión Económica para América Latina

impulso de una política populista de masas, fueron las condiciones para la formación del capitalismo mixto de posguerra.

(CEPAL), dirigida por Raúl Prebisch, como lo cita Rodríguez, O. (1993), quienes pensaban que para lograr el crecimiento y la prosperidad los países periféricos deberían de industrializarse vía el proteccionismo, denominada Industrialización vía la sustitución de importaciones (ISI).

Transformar la estructura económica heterogénea hacia una homogénea, era el objetivo del modelo ISI, por lo tanto México al igual que toda América Latina sustentó su estrategia de desarrollo en la sustitución de importaciones, en un proteccionismo muy rígido con elevados aranceles, cuotas reducidas de importaciones y la prohibición de importación de bienes manufacturados.

La naturaleza de los mercados internos de Brasil, México y Argentina presentaban los requisitos indispensables para la ubicación de las empresas transnacionales norteamericanas.

En el mismo sentido la participación del estado tuvo un papel relevante en el modelo de desarrollo ISI, Villarreal (2006, p. 61) así lo establece “el modelo de sustitución de importaciones supone una organización de la economía en la que el estado a través de su acción directa como inversionista y de su acción indirecta, a través de su política económica, viene a garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización”.

Durante esta etapa la IED de origen Estadounidense, en América Latina, fue muy importante al representar en 1950 el 39% de la inversión total exterior (Fajnzylber, Martínez Tarrago, 1978), aunque en 1968 constituía un 20% por la disminución de la inversión en los sectores extractivos, teniendo el sector manufacturero el mayor ritmo de crecimiento con un 12.8% anual, que era superior al de Canadá, pero inferior al registrado en Europa que era del 13.9%.

La IED de Estados Unidos, en el sector industrial de América Latina representaba en 1968 el 33% de la inversión total en la región, y se concentraba principalmente en Argentina, Brasil y México. Mientras que en otros países como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, más de la mitad de la inversión directa está orientada a los sectores extractivos, minería en los dos primeros y petróleo en los dos últimos.

Dentro del sector industrial la inversión se canalizó principalmente hacia aquellas ramas de mayor dinamismo dentro de Estados Unidos y en el mercado internacional, como la industria automotriz, química y maquinaria.

En 1970 existían 1,325 filiales norteamericanas en América Latina, de las cuales 365 estarían en México, 199 en Brasil y 139 en Argentina, que representan el 55% del total de las filiales y por la naturaleza del tamaño de las filiales representa el 74% de la inversión total.

La IED y el desarrollo tecnológico en América Latina en el modelo ISI

En la industrialización vía sustitución de importaciones, surgieron industrias de punta a nivel internacional como: química básica, petroquímica, automotriz, electrónica, etc. Estas industrias se instalaron utilizando tecnología importada. Esta puede dividirse entre tecnología sujeta a patentes y por consiguiente vendible y conocimientos técnicos operativos arrendados o vendibles. El suministro de tecnología puede provenir ya sea de sus corporaciones o laboratorios especializados que detentan la propiedad de los procesos, de los proveedores de maquinaria y equipo o de la compañía matriz en el caso de una subsidiaria de empresa extranjera.

La adquisición de tecnología, se clasificó considerando los criterios de la CEPAL, que divide las industrias en dinámicas y tradicionales, conforme a su tasa de crecimiento, llamando dinámica a las de crecimiento superior al promedio y vegetativas a las de crecimiento más lento. De acuerdo con esta clasificación, muchas de las industrias de bienes intermedios y de capital así como de consumo duradero, establecidas en América Latina durante 1950-1970, caen en la categoría de industrias dinámicas. Como, las industrias petroquímicas (incluyendo plásticos, fibras sintéticas, goma sintética y fertilizantes nitrogenados), automotriz, TV, y otros productos electrónicos, papel y pulpa, equipo de telecomunicaciones, hierro y acero, metales no ferrosos, etc. Por parte de las industrias tradicionales se encuentran, la industria textil (de algodón y lana, de fibras no sintéticas), alimentación, vestimentas, muebles y productos de madera, cuero y productos de cuero.

En general, las industrias dinámicas, usan tecnologías importada, mientras que las industrias tradicionales tienen poca o ninguna transferencia de tecnología, en la sustitución de importaciones.

En las industrias dinámicas, como la automotriz y petroquímica, la tecnología viene incorporada en los bienes de capital o en los insumos complementarios importados.

Este proceso de transferencia de tecnología que tuvo lugar en la América latina durante el período 1950-1970 y consistió fundamentalmente en el establecimiento de industrias sustitutivas de importaciones y cuyas fuentes tecnológicas eran externas a la región. Muchas de estas empresas (entre ellas la Ford, General Motors, Volkswagen, etc.), operan en mercados oligopólicos internacionales.

Así, el proceso de investigación y desarrollo se realizó en función de la estructura de propiedad y del tipo de industria de que se trate, en el caso de empresas con capital extranjero la oferta de tecnología generalmente provenía del inversionista extranjero, ya sea en subsidiarias controladas 100 por ciento o en empresas mixtas, con lo que las necesidades de investigación y desarrollo fue atendida desde los laboratorios centrales de las matrices.

Otros resultados del modelo de desarrollo ISI fueron la conformación de una estructura industrial oligopólica (únicamente empresas extranjeras), concentrada principalmente en las actividades más dinámicas, cuya producción se orientó hacia el mercado interno, con bienes no competitivos (estandarizados en el mercado internacional) (Vernon, 1966), por lo que su participación en las exportaciones fue muy marginal, mientras que sus crecientes importaciones, llevaron a un alto déficit de la balanza comercial del sector industrial y en consecuencia una permanente salida de divisas.

La acción de la IED en el sector industrial tuvo un impacto negativo y cuantitativamente importante sobre el sector externo. El déficit en cuenta corriente fue creciendo aceleradamente en la década de los años sesenta. El déficit de las empresas extranjeras en sus operaciones comerciales fue mayor que al de sus reinversiones. Su comportamiento respecto a exportaciones es similar al de las empresas nacionales, pero su coeficiente de importación fue superior. Un elemento

determinante para el desequilibrio de sus cuentas en la balanza de pagos, fue el gran volumen de importaciones "intra empresa" o "cautivas" de la filial a la matriz. Estimaciones alternativas sobre el volumen de la sobrefacturación asociada a las importaciones, dejan en evidencia que esta pudo alcanzar niveles superiores a la remesa de utilidades de la IED (Villarreal, 2006).

Así, el desequilibrio de la balanza de pagos demostró una asimetría en los flujos de divisas, entre México y el país de origen de la IED, ya que si bien en primera instancia se registra una salida de capitales de la matriz a la instalación de filiales, ya en el mediano y largo plazo, la remisión de capitales de la filial a la matriz por concepto de regalías y utilidades favorecerá al país de origen.

2.2 Participación del estado y políticas a la industrialización y la IED

Un elemento importante fue la participación del Estado en la economía, con la aplicación de políticas públicas orientadas a impulsar la acumulación de capital, principalmente en el sector industrial, mientras que la política comercial fue un instrumento importante en la protección de las empresas nuevas, las cuales se ubicaban en los sectores de tecnología de punta a nivel mundial, pero que al instalarse en México transferían tecnología rezagada y produciendo bienes estandarizados, poco competitivos en los mercados internacionales.

En su acción indirecta el estado impulso una política comercial de protección a las industrias nuevas instaladas en territorio nacional, mediante instrumentos como el tipo de cambio, aranceles y medidas cuantitativas (prohibición de importaciones). Así para el año de 1947 se sustituyeron las tarifas específicas por tarifas ad valorem (Cárdenas, 1994), pero ya para los años cincuenta se generalizan la instrumentación de los permisos de importación, ya que de 520 fracciones sujetas al permiso previo en 1954, se pasó 1,600 en 1958 (Villarreal, 2006).

En términos de la política de fomento industrial, para impulsar la ISI, se crea en 1945, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo objetivo era que las empresas nuevas y necesarias pudieran disfrutar de amplias exenciones fiscales (impuestos

a la importación, renta, utilidades, timbre, y contribución federal a gravámenes locales) y la Regla XIV de la Tarifa General de Aranceles, cuyo objetivo fue, eliminar totalmente o parcialmente la importación de maquinaria y equipo. Ambas medidas tenían como fin proteger, aumentar la rentabilidad de las empresas internacionales nuevas y que trajo como consecuencia un incremento de la protección efectiva.

El Estado como promotor del modelo ISI, fue muy importante, ya que la inversión pública fue del 40% de la Inversión total durante el periodo de 1940 – 1967 (Villarreal, 2006), los sectores de fomento industrial favorecidos fueron: electricidad, petróleo, gas y la red nacional de caminos.

Bajo este objetivo de desarrollo se reorientaron los objetivos de funcionamiento de instituciones públicas, creadas durante el Cardenismo, hacia una promoción e impulso a la industrialización, como NAFINSA, fondos y fideicomisos de Banco de México, y BANCOMEX. Así en el año de 1963 se crea el Fondo para la Exportación de Productos Manufacturados (FOMEX), administrado por el Banco de México y en 1942 Nacional Financiera participa de manera minoritaria en la empresa Altos Hornos de México y ya para los cincuenta apoya la inversión en infraestructura (Moreno y Ros, 2010).

De acuerdo a Blanco, H. (1995), la protección al mercado interno se mantuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia y, permisos previos a la importación. Así de 1957 a 1971 el valor de las importaciones controladas, respecto al total de importaciones, pasó de 35.1% a 67.7%.

Por el lado de la política monetaria, el Banco de México, impulso los mecanismos de regulación bancaria hacia la promoción del crédito hacia el fortalecimiento industrial, tasa de interés moderada para impulsar la inversión y el consumo y un tipo de cambio estable.

La política fiscal, se orientó hacia un impulso al mercado interno, con instrumentos de promoción fiscal y bajos impuestos. La prioridad de la inversión pública fue la construcción de infraestructura suficiente para impulsar al sector industrial, mientras que se desatendió la modernización del sector agropecuario, lo que junto a otros

factores llevó a que en los años setenta se perdiera la autosuficiencia alimentaria de granos básicos.

Así, la política económica mantuvo controles a las finanzas públicas con un déficit fiscal de menos del 4% del PIB y una deuda externa estable, oferta monetaria moderada y tipo de cambio fijo (Villarreal, 2006).

2.3 La reestructuración mundial, la globalización y la IED, en la crisis global del capitalismo

Una etapa significativa para la reestructuración de la economía mundial moderna es sin duda el inicio de la crisis económica mundial durante los años setenta, la que se agravo por los problemas monetarios a nivel mundial. Como tantas veces se ha dicho el FMI funciono satisfactoriamente hasta 1960, pero desde ese mismo año ya que se observó toda una serie de problemas. Las reservas de oro de EU empezaron a ser insuficientes para respaldar la convertibilidad oro de las existencias crecientes de dólares fuera de Norteamérica, y la situación se agravo con el paso de los años sesenta a consecuencia del incremento de los gastos militares por la guerra de Vietnam, que crecieron de modo espectacular desde 1968.

Así, el aumento de las actuaciones bélicas en simultáneo con el programa social del presidente Johnson “Great Society”, impulsaron el crecimiento de un fuerte déficit fiscal. Ello unido a un elevado déficit en la balanza de pagos, causado por la salida constante de flujos de capitales, tuvieron como resultado una importante liquidez internacional. Que llevaron a la creación de los centros financieros llamados euromoney.

Para Marichal (2010), la recesión de los años setenta significo el fin del orden económico de Bretton Woods, ya que los Estados Unidos retiraron al patrón monetario dólar – oro en 1971 y 1973, y viraron del libre comercio hacia una economía proteccionista, contradiciendo los objetivos de funcionamiento del GATT. Un factor importante fue la declinación económica de los Estados Unidos, frente al fortalecimiento productivo y competitivo de las empresas europeas y japonesas.

Otro elemento importante fue la gran liquidez internacional causada por un lado por el incremento del precio internacional del petróleo (petrodólares), y el gran déficit norteamericano, causado por las guerras de Vietnam y Corea. El estancamiento productivo y la creciente inestabilidad financiera crearon el llamado periodo de estanflación (Marichal, 2010).

Durante este periodo, mientras que los países industrializados no crecían, las economías de América Latina, presentaban tasas de crecimiento sostenidas, en especial la mexicana, este fenómeno se debía a la facilidad de los gobiernos, empresas y bancos de estos países al acceso a los créditos que ofrecían los principales bancos comerciales internacionales.

En el caso de México el endeudamiento se orientó a un financiamiento del gasto público, que impulsaba el fortalecimiento de empresas estatales importantes como PEMEX y CFE, en Brasil a la industria militar y a PETROBRAS, y en Argentina al gasto militar y a la petrolera YPF. En estos dos últimos el gasto ineficiente y la alta corrupción por parte de los gobiernos militares dictatoriales los llevaron a proceso de inestabilidad e hiperinflación.

Los problemas de balanza de pagos y la caída de los precios internacionales del petróleo, llevaron a que México en septiembre de 1982 declarara una moratoria de su deuda externa que puso en jaqué al sistema financiero internacional, ya que los principales bancos tenían un capital contable inferior al valor de los papeles de deuda externa de los países en vías de desarrollo.

La crisis de los setenta presento tres fases:

La primera se manifestó con la crisis energética, que dio comienzo por el súbito aumento de los precios del petróleo, como consecuencia de la represalia árabe a la ayuda norteamericana a Israel en la cuarta guerra árabe-israelí de octubre de 1973.

La segunda fase ocurre en los años 1979-1981 con una nueva alza de los precios del crudo, lo que se conoce con el nombre de “segundo choque petrolero” que llevo las cotizaciones del barril desde 14 a 34 dólares.

Por último en los años de 1981 y 1982 nuevamente se produjo una fuerte crispación del mercado, esta vez no como consecuencia de la subida del precio nominal de los crudos, sino por el alza del dólar ocasionada por la política monetaria restrictiva del presidente Reagan; tan grande fue la incidencia que incluso llegó a hablarse de un “tercer choque petrolero.

La naturaleza de la crisis de los años setenta, se caracterizó por algunos elementos distintivos como el estancamiento del crecimiento económico con inflación.

Otro fenómeno económico resultante de la crisis de los años setenta, fue el mantenimiento de un nivel relativamente alto de liberalismo del comercio mundial, sin que en los años setenta y ochenta se produjera una oleada de proteccionismo mínimamente comparable a la que se dio en los años 30. Esta excluyó a los EU, que iniciaron lo que se llamó el neoproteccionismo. Lo cual coincidió con un estancamiento en el intercambio, lo cual se tradujo en una intensificación de la competencia.

Surgimiento de Japón y Europa occidental en la economía mundial

El inicio de la crisis económica capitalista que se empieza a manifestar en los años setenta, no sólo es causada por los problemas del desequilibrio externo de la balanza de pagos de los Estados Unidos o por el déficit crónico de sus finanzas públicas, sino que también fue causada por la lucha inter capitalista por los mercados, que se da como resultado de la recuperación de las economías europeas y japonesa, y el fortalecimiento y desarrollo científico de sus empresas. Esto llevó a una expansión de la IED de Japón y de empresas europeas en la economía mundial.

Así, en la segunda mitad de la década de los setenta la expansión de la IED y de las empresas transnacionales japonesas y europeas era mucho mayor que las correspondientes a las transnacionales norteamericanas. Entre 1966 y 1971 las empresas japonesas crecieron al 30.4% anual y las alemanas al 24.2%/ en tanto que las norteamericanas lo hicieron al 9.5% anual (Fernando Fajnzylber y T. Martínez Tarrago, 1978).

Este surgimiento de las economías europeas y japonesas se sustentó en la expansión dinámica de la manufactura, reflejados en los cambios cualitativos en la productividad, de la mano de obra y en el equipamiento productivo con desarrollo tecnológico de esta rama.

La evolución del Producto Interno Bruto de estos países durante los períodos que van de 1960-1968, y de 1974-1980, muestran ya los cambios ocurridos en su sector manufacturero y son muy importantes, ya que para Japón en el primer período la industria manufacturera ocupaba el 33.3% del Producto Interno Bruto, mientras que en el segundo período ya la industria manufacturera llega a 38.6% del PIB. Con estos indicadores, se puede considerar que la congruencia al sector manufacturero de Japón tiende a una mayor canalización de inversión que lleva a un incremento de la productividad de esta rama importante del dinamismo capitalista.

El surgimiento de la crisis capitalista de los años setenta y la emergencia de los países europeos y de Japón, en la economía mundial, trajo consigo cambios importantes en el sistema mundial y en un debilitamiento de la hegemonía económica de los Estados Unidos, lo cual significó un orden económico de carácter trilateral (EU en América, Alemania en Europa y Japón en Asia).

Esta reestructuración productiva, se caracterizó por el crecimiento de la IED de estos países en un promedio de 12% anual, que representó un dinamismo de una y media vez mayor que el Producto Interno Bruto de la OCDE y cercano al del comercio mundial, que fue del 14% (Jordi Micheli 1978). Esta etapa marca el afianzamiento de las empresas internacionalizadas de Europa y Japón en la economía internacional.

Esta nueva estructura mundial, de la división internacional del trabajo va a dar el inicio de una nueva pugna por los mercados, que se va a reflejar principalmente en las ramas química, electrónica y automotriz, en donde la IED de los Estados Unidos tiende a reducirse y a equipararse con los flujos de los países Europeos y Japón. Esto se observa en el incremento de IED en los países periféricos y en la transformación de los Estados Unidos como un importante receptor de capitales, ya

que entre los años de 1974 – 1979 se atrajo 31% del total de la IED mundial, contra el 2.6% del periodo 1961-1967.

Por lo que toca a la periferia, esta acrecienta su importancia como destino de la IED, que se refleja en una mayor participación en las ramas manufactureras por parte de capitales de los Estados Unidos, este nuevo flujo se dará principalmente en los llamados nuevos países industrializados (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), que absorben dos tercios de la IED en los países en desarrollo.

En el mismo sentido, la canalización de la IED de origen japonés en la periferia se marca principalmente en los países del sudeste asiático, esto debido principalmente a las estrategias de las empresas japonesas de librar barreras proteccionistas en los mercados europeos y norteamericanos, así como el abatir costos de producción y transporte, ya que estos países presentaban condiciones ideales por el bajo costo de la mano de obra y los apoyos presentados por la política económica de los gobiernos existentes en estos países.

En lo correspondiente a América Latina la IED japonesa y alemana también iniciaron un proceso de instalación de filiales, principalmente en el sector manufacturero, Esto se observó en México, Brasil y Argentina, ya que en el sector automotriz se instalaron empresas importantes como General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Renault, etc. En lo correspondiente a la industria electrónica llegaron empresas como la IBM, General Electric, Telefunken, Hitachi, Panasonic, etc.

Con estas características de la división internacional del trabajo, en los años sesenta y setenta, la internacionalización productiva nos mostró un rápido empalamiento de las capacidades tecnológicas entre las firmas de Estados Unidos, europeas y japonesas, que tuvieron sus antecedentes en la competencia oligopólica a nivel mundial.

La crisis de los años setenta trajo como consecuencia, que la internacionalización productiva se transformara en un comportamiento casi unificado y simple, que trajo como resultado que la IED se diversificara, en un entorno caracterizado por un nuevo proceso de revolución tecnológica, que llevo a la utilización de la

microelectrónica, la computadora y la automatización y robotización en los procesos productivos.

El Desarrollo Científico y Tecnológico de las empresas transnacionales ante la crisis

La crisis estructural del capitalismo de los años setenta se caracterizó por una fuerte pugna intercapitalista, generada por la emergencia en la economía mundial del Japón, y Europa occidental, que trajo como consecuencia una tendencia a la baja de la tasa de ganancia en el sector industrial y en consecuencia también como una tendencia a la baja de la productividad de la mano de obra en la mayoría de los países desarrollados.

Así, podemos ver en el cuadro No 1, como la productividad de la mano de obra muestra un decrecimiento, la cual fue causada por la disminución de innovaciones de las principales firmas y por la obsolescencia del equipo instalado, este fenómeno se presentó de manera más fuerte en los Estados Unidos. En contraposición Japón, presenta un mayor impulso a la competitividad, ya que para E.U., las máquinas obsoletas eran alrededor del 70%, mientras que para el Japón solo del 31%. Lo cual significó la necesidad para las empresas norteamericanas de la renovación del parque industrial a través de la incorporación de maquinaria y equipo moderno y crecientemente automatizado, para poder recuperar las posiciones perdidas durante esa década.

Cuadro No 1.
EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO
1955-1980

(Puntos máximos anuales) %

Economía En Su Conjunto

País	Fines De Los 50s	Comienzo de los 60s.	Fines de los 60s.	Comienzo de los 70s.	Fines de los 70s.
Estados Unidos	1.8	3.0	1.0	1.4	0.3
Canadá	1.7	2.5	2.0	2.8	0.2
Reino Unido	2.2	3.1	2.8	3.1	1.1
Suecia	n. d.	4.5	3.1	2.0	0.4
Dinamarca	5.2	3.7	3.3	2.8	1.3
Noruega	3.8	4.5	3.5	1.5	2.5
Finlandia	3.6	4.7	5.1	4.7	2.5
Holanda	4.0	3.1	4.4	4.4	1.9
Bélgica	2.5	5.2	3.9	4.4	2.4
Alemania Federal	4.6	4.9	4.6	4.1	3.2
Austria	5.0	4.6	6.4	5.2	2.8
Francia	4.3	5.0	4.5	4.7	2.9
Italia	4.6	5.0	6.2	4.2	1.7
Japón	8.4	12.5	8.6	6.3	3.0

Fuente: Giersch y-Wolter, 1983.

Para hacerle frente a la nueva correlación de poder en la economía mundial a fines de los años setenta se inicia una nueva revolución industrial enfocada en los procesos productivos de las grandes empresas transnacionales, que tiene como característica la introducción de la aplicación de la microelectrónica a los bienes de capital, en tres áreas principales:

El remplazo de máquinas-herramientas convencionales por máquinas en control numérico.

- a. La utilización de robots industriales.
- b. El uso de computadoras en el proceso de diseño y manufactura.

- c. La utilización de la microelectrónica permitió un tipo de automatización flexible que posibilito su aplicación a la producción de volúmenes más reducidos y sobre todo, a series cortas.

Para la facilitación de la obtención de economías dinámicas de escala, estas tecnologías fueron aplicadas en forma separada por ejemplo, utilizando maquinas-herramientas con control numérico sin utilizar robots o viceversa. Pero el verdadero desafío consistió en la integración de las mismas, que permitió la obtención de mejores ganancias con la utilización de los sistemas integrados.

Así, la utilización de la microelectrónica y las computadoras en el proceso de producción, permitió que la automatización del proceso se diera a través de instrumentos cada vez más confiables y económicos y que llevaron a su integración en las plantas industriales.

La utilización de máquinas-herramientas con control numérico, comenzó a tener gran difusión a mediados de los años setenta debido a la introducción de la minicomputadora y sobre todo con el uso de la microcomputadora en la unidad de control de la máquina, este tipo de maquina se utilizó básicamente en los tornos y en los centros de mecanizado, la utilización de esta máquina proporciona un ahorro considerable de trabajo calificado que fue sustituido por trabajadores con oficio de programadores, además de que también proporciono un considerable ahorro de capital, por la utilización de aparatos electrónicos, y que llevo a generar economías de escala en la producción.

Los robots, dentro de los bienes de capital automatizado fueron definidos como manipulador mecánico reprogramable, la primera generación de robots, originada en los Estados Unidos fue en 1961 (manipuladores mecánicos) que tuvieron una flexibilidad muy limitada. La segunda generación fueron los conocidos con control numérico y robots con efecto retroactivo, que fueron introducidos en la década de los setentas. La tercera generación de robots, son los denominados inteligentes, es decir, que tienen capacidad sensorial y de reconocimiento, este tipo de robots han sido utilizados en la industria automotriz en las últimas dos décadas.

Los grandes usuarios de robots son las principales empresas transnacionales, del sector automotriz y electrónico y se encuentran localizadas en los principales países industrializados y en algunas economías emergentes. En 1982, la población de robots en los principales países industrializados se estimaba en 27,000 unidades, de las cuales 48% estaban instaladas en Japón, 23% en Estados Unidos y el resto en Europa.

En los años ochenta, estas tecnologías en su conjunto fueron producidas y perfeccionadas por las principales empresas transnacionales en el mundo, por ejemplo, en Estados Unidos las dos mayores empresas productoras de robots, fueron; las Unimation (adquiridas en 1982 por Westinghouse) y Cincinnati-Milacrom y se incorporaron posteriormente la General Electric, IBM y la General Motors. En el mercado europeo, las principales productoras de robots, fueron: Asea de Suecia y Volkswagen de Alemania.

Con estos elementos podríamos considerar que el desarrollo tecnológico no sólo se dio en los procesos productivos, sino en la innovación de bienes de consumo final, como fue la introducción en aquellos años de artículos electrónicos, como fueron las video-caseteras, calculadoras, juegos de video, etc. Por otro lado, en la industria automotriz, en aquellos años se inició la sustitución del hierro como materia prima por la fibra de vidrio y demás productos sintéticos.

Es importante señalar, este proceso vertiginoso en el desarrollo científico y tecnológico se dio en medio de una severa crisis de la economía mundial, el cual podemos decir que ocurre ante las necesidades surgidas por las nuevas formas de competencia oligopólica, y por el gran dinamismo tecnológico de las grandes empresas internacionales de Europa y de Japón.

En consecuencia, se observó un fenómeno en donde las empresas, se vieron obligadas a impulsar cada vez más la exportación de tecnología como un instrumento para abatir el excesivo proteccionismo impuesto por las empresas contrincantes. En este sentido, la transferencia de tecnología cumple la función de ser un sustituto de innovación, principalmente hacia los países en desarrollo.

Otro fenómeno observado en los años ochenta fue el inicio de coinversión de empresas de diversa nacionalidad en un mercado específico, Joint Venture, en donde la empresa local a cambio de su mercado nacional, acepta la coinversión con una empresa internacional que le proporcionaría nueva tecnología, como en el caso de empresas automotrices norteamericanas y japonesas.

El redespiegue industrial de las empresas transnacionales a los países en vías de desarrollo fue otro fenómeno importante, al destinar importantes flujos de IED, principalmente a Singapur, Taiwán, Malasia, Corea del Sur y Hong Kong, quienes posteriormente se llegaron a niveles de industrialización relevantes, por la reestructuración industrial orientado a la sustitución de exportaciones.

Para el caso de América Latina, durante los años setenta y ochenta el redespiegue industrial y de despegue no se dio de manera generalizada, solo ocurrió en Brasil y en México (la franja de "industrias fronterizas"), la cual ha sido acompañada de un estancamiento en el flujo de inversión en la transferencia de tecnología nueva y competitiva.

Así, el desarrollo científico y tecnológico se fortaleció como una necesidad de sobrevivencia de las grandes empresas transnacionales ante una situación de crisis económica de los principales países capitales, que las obligo a desarrollar estrategias que le hicieran frente a la competencia oligopólica, así como al persistente neoproteccionismo de los mercados de los países desarrollados, además el disminuir los costos de producción que se obtienen con el incremento de la productividad, y que llevarían en consecuencia a un incremento en la tasa de beneficio para la empresa transnacional.

Recuperación de la hegemonía norteamericana

Las pugnas intercapitalistas que se empiezan a dar a mediados de los sesenta, se transformaron en nuevas fuentes de riqueza y poder, ya que a fines de esa década, los japoneses habían desarrollado extraordinariamente su investigación científica, con descubrimientos que empezaron a amenazar la hegemonía norteamericana en el sector de la tecnología de punta, a principios de los años setenta, surgió amenazante en el horizonte económico de Washington la posibilidad de perder la

carrera científica y tecnológica, ante sus antiguos contrincantes en la segunda guerra mundial, las potencias del Eje.

Ante esta situación, los cerebros del Pentágono y Wall Street, trataron de neutralizar la competencia amenazante y dar una recuperación importante a la economía norteamericana. Para esto la derecha política y económica descubrió una solución con tres características importantes que le permitirían salir del atolladero, por un lado se planteaba la necesidad de restablecer la guerra fría contra la Unión Soviética, otra sería reimplantar el liberalismo económico y por último intensificar el aprovechamiento económico de la informática.

Así, la asunción de Ronald Reagan a la presidencia de los E.U.A. en enero de 1981, representó la formación de un gobierno orientado a los intereses de la nueva derecha norteamericana y con ideales neoconservadores, bajo esta inspiración se puso en marcha un plan de recuperación de la hegemonía económica y política norteamericana.

El inicio de una nueva guerra fría, tendría como objetivo ampliar las instalaciones militares en la urbe mundial, siguiendo el juego geopolítico de la seguridad e interés nacional de los Estados Unidos. La economía de guerra pretendía incluir encomiendas militares a los grandes conglomerados industriales norteamericanos, con lo que la inyección de recursos serviría para reactivar la investigación y el desarrollo de armas más sofisticadas, donde la tecnología del microprocesador serviría como una pieza fundamental.

El impulso al desarrollo científico y tecnológico se sustentó en la construcción de armas de calidad cada vez mayor y con la más alta sofisticación tecnológica, como la construcción de cohetes intercontinentales inteligentes, misiles de mediano alcance inteligentes, y sobre todo la ampliación del enfrentamiento este-oeste hacia la órbita espacial.

El desarrollo de la computadora se amplió a la construcción de satélites espías, misiles con ojivas múltiples, los cañones láser, la red de submarinos nucleares y los superbombarderos estratégicos son armas de concepción, construcción y operación

que solo fueron posibles gracias a cálculos sofisticados muy por encima de la capacidad de los cerebros electrónicos de la década de los años 50.

Para poder realizar este enorme gasto que significaba la puesta en marcha de una segunda guerra fría, fue necesario financiar el enorme gasto público de los Estados Unidos, mediante una política monetaria de atracción de ahorro, mediante la elevación de la tasa de interés.

La política de reconversión industrial y cambio estructural, tuvo como consecuencia la implementación de un darwinismo económico, en donde las grandes firmas norteamericanas se lanzaron a un proceso de absorción de firmas menores con el objeto de controlar todos los sectores de la informática. Así firmas de las más variadas actividades como la IBM, New York Times, American Express, General Telephone & Electronics, AT&T, Warner Comúnicações, Thyssen, ADP y otras convergieron masivamente hacia la reconversión industrial y cambio estructural.

De todas estas empresas, la IBM, fue la más fuerte, ya que en 1982 el virtual monopolio de la AT&T sobre la comunicación telefónica fue favorecida. En 1981 la IBM, se unió a las firmas Comsat y Aetna Life Insurance para lanzar el satélite SBS de comunicación intercontinental, invadiendo un mercado que pertenecía hasta entonces a la AT&T, RCA y Western. Así la IBM que era la onceava mayor empresa del mundo en 1981, paso a octavo lugar en 1982, los editores de la revista especializada Fortune pronosticaban que para el año de 1990 la IBM o big blue superaría a General Motors que era una de las empresas más grandes del mundo.

La expansión de otras empresas, fue también manifiesto, ya que por ejemplo; el grupo Thyssen compró la Predicats y la Brs, ambas vinculadas al procesamiento de datos y fabricación de equipos electrónicos, El grupo editorial Readers Digest asumió el control de la empresa Source.

Así, la política económica de Reagan era realizar un enorme gasto público financiando por deuda externa proveniente de los principales bancos privados mundiales y además de una alta tasa de interés, en los bonos del tesoro, para poder atraer inversiones nuevas.

Por el lado de la liberalización económica, su objetivo principal, era el establecimiento del "Darwinismo económico", o sea la ley del más fuerte: sólo merecen sobrevivir los más preparados, "devorando" a los más débiles a través de un proceso de absorción. Ya no importan las consecuencias negativas del gigantismo, ya que los monopolios eran suficientemente fuertes para enfrentar la competencia extranjera, aunque hay que hacer notar el incremento del proteccionismo en los EU, que por un lado era el paladín del liberalismo económico y por el otro era muy proteccionista en su economía, solo debe ser puesto en marcha en el exterior y no en los EU. Así, la "guerra fría" se dirige contra la Unión Soviética, el liberalismo es una arma apuntada contra Japón y Europa. Con lo que los Estados Unidos sostienen dos guerras una de tipo político para recuperar su hegemonía política a nivel mundial, y otra de tipo económico que se caracteriza por tratar de mantener la hegemonía económica.

La lucha económica, que empezó a librar, comprendía a las empresas transnacionales norteamericanas a las europeas y japonesas, en donde los más fuertes, vencedores de la lucha por la supervivencia, serían inevitablemente aquellas empresas transnacionales que utilizasen mejor las posibilidades abiertas por el uso intensivo de las nuevas tecnologías. La posesión de bienes se tornó menos importante que el control de los datos económicos o políticos, con lo que surgió entonces la expresión informática: la búsqueda, procesamiento y uso de la información,

Por lo que la computadora, fue un elemento de suma importancia en la pugna internacional de las empresas transnacionales, ya que sin computadoras sofisticadas, el lanzamiento de un cohete sería una operación muy complicada y prácticamente imposible pues movilizaría por lo menos a unas cinco mil personas apenas para cálculos de combustible, órbitas, chequeo, de aparatos, navegación, etc. "sería una comedia; ya que con la gran cantidad de errores y malentendidos inevitables, estallaría en tierra, comentó un técnico de la nasa en una entrevista"(News Week-Febrero de 1983). Así la utilidad de la computadora fue de gran importancia, para el proceso de automatización de misiles.

Ante esta situación los gigantes de la industria norteamericana se lanzaron a la carrera por la innovación tecnológica. Así empresas como Burroughs, fabricante de equipo de oficina y computadoras (informaciones económicas), y TRW (fabricante de equipos electrónicos para la fuerza aérea norteamericana) iniciaron una carrera por el control del sector de datos para créditos.

En el proceso de concentración a través de fusiones y absorciones de empresas, los grandes conglomerados bancarios norteamericanos tuvieron un papel fundamental al funcionar como financiadores de esas operaciones, ya sólo los créditos de los bancos a las grandes empresas llegan a casi 3 mil millones de dólares (Le Monde diplomatique. Edición, México 1984) o sea más del triple de la deuda de todos los gobiernos del tercer mundo juntos, durante esos años.

Para compensar esa suma masiva de dinero prestado dentro de los EU, los grandes bancos empezaron desde 1975 a diversificar sus operaciones en el exterior, principalmente en la otorgación de créditos a los países subdesarrollados donde sus ganancias fueron elevadas.

Así la revista inglesa "The Economist (enero del 78)", indica que en 1970 los 7 mayores bancos norteamericanos obtuvieron 78% de sus ganancias en operaciones domésticas y apenas 22% en el exterior. Seis años después los mismos siete bancos (Bank of América, CITICORP, Chase, Manufacturers, Morgan, Chemicalx, Bankers trust) obtuvieron 42,4% de las ganancias en operaciones domésticas y 57,6% en el exterior. La mayor parte de esas ganancias externas fue lograda en países del tercer mundo que pagan intereses de hasta 20% sobre el dinero recibido.

Por tanto, podríamos suponer que el financiamiento de la reconversión industrial de los EU, es originada por los principales bancos privados internacionales, los cuales a su vez extrajeron grandes ingresos por concepto de intereses de la deuda externa de las naciones subdesarrolladas, durante la década de los ochenta, con esto se puede afirmar que este proceso ha sido financiado a costa de la depresión y estancamiento de las naciones subdesarrolladas, generadas por su excesiva carga de la deuda externa.

Con estos recursos los empresarios norteamericanos lograron promover una profunda reorganización de la estructura económica del país dentro de la filosofía definida por la OCDE, según el cual "El complejo de industrias electrónicas sería en los siguientes 25 años el polo principal de reorganización del capitalismo". Esta reorganización del capitalismo norteamericano para sobrevivir a la recesión surgida en la crisis se sustentó en la automatización provocada por la nueva tecnología electrónica y en el control más amplio posible sobre todo tipo de información disponible en el planeta.

2.4 Características de la IED durante las últimas décadas del siglo XX, en la apertura de la economía mexicana

Históricamente, y hasta inicios de la década de los ochenta, la inversión extranjera directa (IED) en México ha participado significativamente en sectores económicos específicos. Ya desde la década de los ochenta del siglo XIX, y hasta principios del siglo XX, destacaban los flujos de capitales provenientes de Europa y Estados Unidos, particularmente en el sector minero, petrolero, textil y de transporte, la construcción de haciendas y plantaciones, la expansión del sistema ferroviario y una serie de servicios, incluyendo la energía eléctrica y la banca.

Desde fines de 1982, y hasta diciembre de 1987, puede comprenderse como un período de transición entre diferentes estrategias de desarrollo. La sustitución de importaciones, y no obstante sus logros durante varias décadas en aspectos como la generación de una base industrial, el aumento del PIB y el PIB per cápita, además de una importante generación de empleo había encontrado ya desde finales de la década de los sesenta crecientes limitaciones.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, la política económica tuvo un viraje hacia la ortodoxia monetarista, ya que para hacerle frente a la crisis financiera ocasionada por la insolvencia del pago del servicio de la deuda externa, orientó las políticas públicas hacia el llamado modelo de cambio estructural y reconversión industrial, el cual tenía como principios la estabilidad macroeconómica, con políticas fiscal y monetaria restrictivas, que además se orientó al cumplimiento del pesado

lastre que significo el pago del servicio de la deuda externa. El resultado al final de su periodo fue un crecimiento económico del cero por ciento, con una inflación de casi el 160 % durante el año de 1987, lo cual marco a estos años como la década perdida.

La política comercial e industrial se orientaron hacia la apertura económica y el libre mercado, lo cual permitió que 1986 México ingresara al GATT.

Durante este periodo la IED pasó de 708 millones de dólares en 1982 a 3,157.1 millones de dólares en el año de 1988.

Inversión Extranjera Directa
(Millones de dólares)

Año	IED
1982	708.7
1983	683.7
1984	1,442.2
1985	1,871.0
1986	2,424.2
1987	3,877.2
1988	3,157.1

Fuente: La Economía Mexicana en cifras, 10ª. Ed. Nacional Financiera, 1988

Los sectores más beneficiados, fueron el manufacturero, la industria automotriz, las maquiladoras de exportación y la textil.

En diciembre de 1988, toma posesión de la presidencia Carlos Salinas de Gortari, con lo cual se inicia una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento, sustentada en la integración de México en la Globalización y con políticas económicas inspiradas en el Neoliberalismo, su programa de gobierno se basaba en 10 puntos, con lo que se pretendía: la reanudación del crecimiento económico, el cual debería de ser impulsado por la disminución de la carga del pago de la deuda externa, estabilidad macroeconómica, en donde uno de los pilares era el combate a la

inflación hasta disminuirla de tres dígitos (de casi el 160% del año 1987) a un dígito, estabilidad cambiaria y estabilidad financiera.

Contraria a la sustitución de importaciones, este modelo de crecimiento propone e implementa una serie de nuevas prioridades económicas: las exportaciones y el sector manufacturero privado se convierten en los pilares de la nueva estrategia de crecimiento

Particularmente en el sexenio de Salinas de Gortari (1988-1994), la atracción de inversión extranjera adquiere gran relevancia y es parte integral de esta nueva estrategia, ya que se convierte en la principal fuente de financiamiento del desarrollo, esto es significativo, ya que anteriores fuentes de financiamiento externo, como el superávit agropecuario, petrolero y el endeudamiento externo, ya no fueron ni suficientes ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana desde mediados de la década de los ochenta.

En enero de 1994 entra en vigor el TLCAN, el cual establece en el capítulo 11, los acuerdos relacionados a la inversión de los tres países. En este capítulo se establecen los principios que rigen el desempeño de las empresas extranjeras. Sobre todo los artículos referidos al Trato nacional, Nivel de trato, Nivel mínimo de trato, Requisitos de desempeño, y Expropiación e indemnización.

Pero según Correa (Correa Serrano, 2002 p. 97) el capítulo 11, reduce el margen de maniobra para la generación de una política industrial que busque establecer eslabonamientos de la planta productiva nacional, además de los vacíos que existen en materia ambiental y la falta de concordancia entre la legislación nacional y el acuerdo regional. Esto ha brindado altas posibilidades para las operaciones de las empresas extranjeras, elementos que no encuentran en sus países de origen. Se ofrece un marco jurídico de protección a sus intereses.

Los beneficios que ha tenido la entrada en vigor del TLCAN, se mostraron con la entrada al país de 152,833.5 millones de dólares hasta el año 2010 de Inversión Extranjera Total (CEPAL, 2011), lo que representó un promedio anual de 16,981.5 millones de dólares, de los cuales el 79.34%, representó IED con 121,261.8 millones de dólares. El impulso que dio la entrada en vigor del TLCAN, se muestra con la

comparación a los 5 años previos al TLCAN, ya que esta sólo fue del 23.38%, que en promedio anual fue de 3,870.4 millones de dólares, mientras que la registrada durante los primeros 9 años de vigencia del TLCAN, este promedio se cuadriplica hasta llegar a 13,473.5 millones de dólares anuales.

El auge a la Inversión extranjera en la década de los años noventa también se debió a los cambios estructurales ocurridos por las políticas de liberalización e integración a la creciente globalización de aquellos años, hay dos elementos importantes que impulsan este auge, por un lado la privatización y supresión de empresas de participación estatal, que incluían el canje de activos de empresas productivas por documentos de deuda, y la venta a extranjeros de los principales bancos comerciales, en el año 2001, como respuesta a atenuar la crisis surgida por la insolvencia y cartera vencida de los años de 1994 y 1995.

Otro elemento que generó más flujos de IED fue el proceso de globalización, ya que permitió la desaparición de muchos obstáculos obligando a las empresas a buscar métodos más eficientes para internacionalizar sus operaciones y poder competir.

Asimismo, las empresas internacionales buscan lugares en donde se reduzca el pago de impuestos y puedan tener acceso a incentivos fiscales.

Debido al proceso de desregulación y desincorporación la IED se orientó a la compra de empresas ya existentes, incluidas los Bancos Comerciales, que sólo en el año 2001 alcanzó la cifra de 13,524 millones de dólares.

Otro sector beneficiado fue el maquilador, que en el año 2000 alcanzó la cifra de 2,983 millones de dólares, actividad que es considerada como de enclave, ya que al estar desconectadas de las cadenas productivas nacionales tienen poco efecto en la economía en su conjunto, en la generación de empleos y en el efecto difusor del desarrollo regional.

En el sector comercio la IED, se orientó a la compra de las grandes cadenas comerciales, como Aurrera, y registro en el año del 2001 la cantidad de 2,801 millones de dólares.

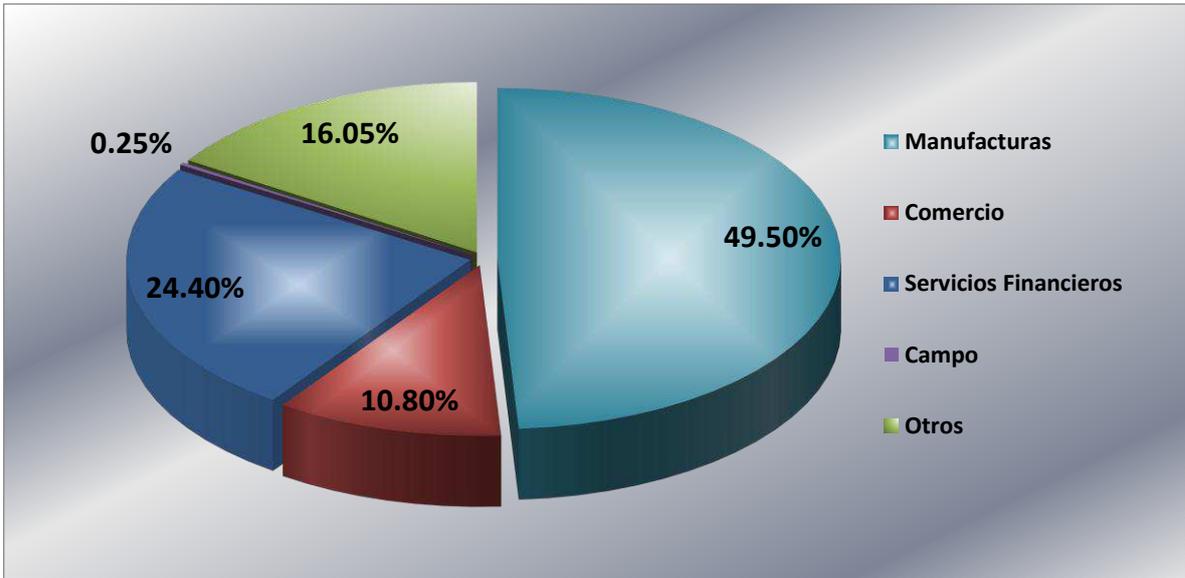
Cuadro No. 3

Inversión Extranjera Directa, en los Principales Sectores 1994 – 2001

(Millones de dólares)

SECTOR	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Industria Manufacturera	6,183	4,762	4,703	7,278	4,992	8,664	8,489	4,396	49,467
Maquiladoras	895	1,366	1,417	1,680	2,111	2,778	2,983	2,172	15,402
Comercio	1,251	1,007	726	1,865	880	1,023	2,080	1,242	10,074
Transporte y Comunicaciones	719	876	428	686	374	256	- 2459	2,801	3,681
Servicios Financieros	941	1,066	1,214	1,087	707	701	4,580	13,524	23,820
Otros Servicios	1,158	402	485	839	757	1,427	1,619	1,812	8,499

Fuente: Comisión Nacional de Inversión Extranjera



Los principales áreas geográficas de atracción de IED, continuaron siendo, el Distrito Federal, el Estado de México y la región fronteriza del norte del país.

Es importante considerar que los factores que influyen en la atracción de IED son entre otros: un entorno abierto, competitivo, eficiente y transparente; una infraestructura física, institucional y humana de calidad; una estabilidad macroeconómica aceptable, que presento una buena alternativa ante la inestabilidad de los mercados internacionales de los últimos años ha provocado que las decisiones de inversión de las empresas multinacionales se basen en consideraciones estratégicas cada vez más complejas; y además de garantiza estabilidad política y social, en un entorno de paz.

Como indicamos arriba, la capital del país es la principal receptora de los recursos de IED que se canalizan al país, con una participación promedio de 65 por ciento durante los siguiente 9 años posteriores al TLCAN.

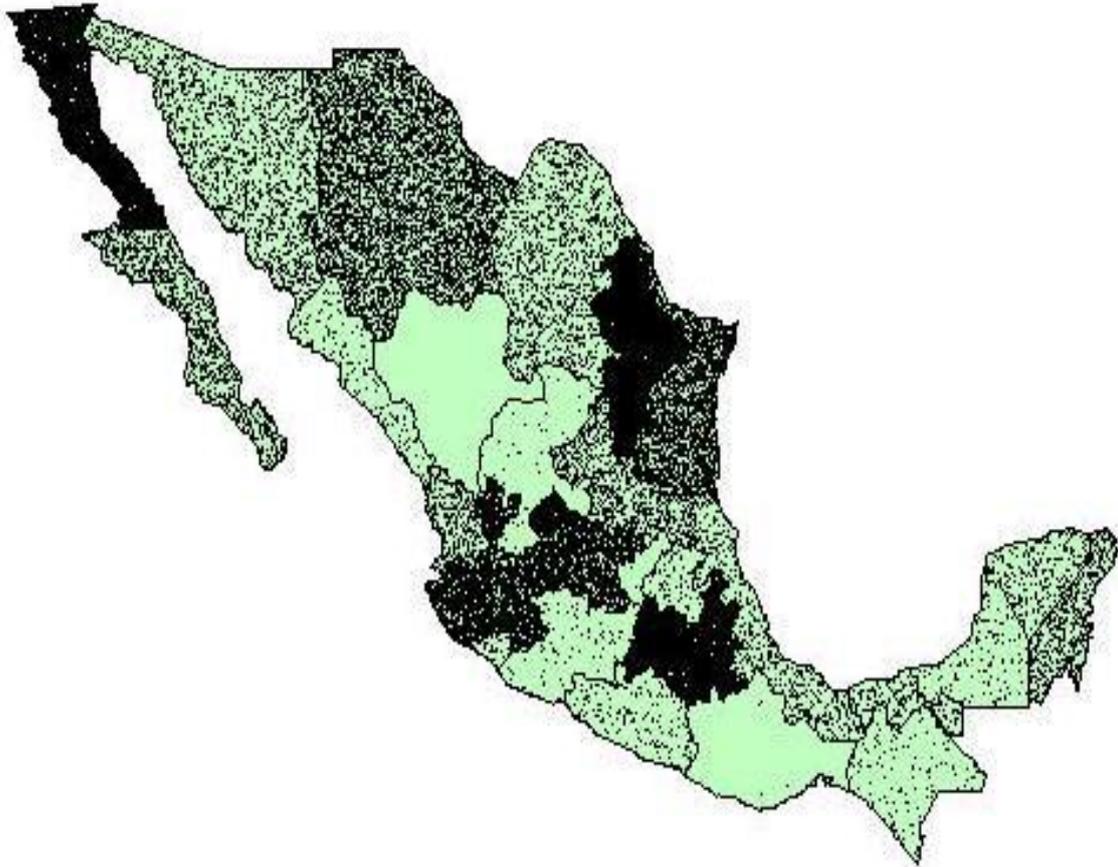
De la misma forma la región fronteriza absorbió, en promedio, poco más del 30 por ciento del total nacional de la IED, siendo una región geográfica estratégica por su cercanía al mercado más grande del mundo, que son los EU. Además de ser una región de fuerte concentración de la industria maquiladora de exportación.

Una región que tuvo un impulso menor en la atracción de IED fue la región occidente centro, ya que no presentaron alternativas favorables que pudieran atraer

empresas importantes, ya sea por sus características geográficas en cuanto a vías ágiles y cortas de transporte, o por las insuficientes políticas locales de atracción de IED. Aquí encontramos estados como: Jalisco, Michoacán y Nayarit que han tenido menor poder de atracción de este tipo de recursos. Y entidades como Puebla, Querétaro y Morelos, que dejaron a finales de los años noventa de recibir inversiones del exterior.

En el mapa siguiente podemos observar que las regiones de tonalidad oscura, representan las principales zonas de atracción de IED y las más tenues las regiones poco favorecidas con la entrada de flujos de IED.

POLOS DE ATRACCIÓN DE IED TRAS LA ENTRADA EN VIGOR DEL TLCAN



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. <http://www.economia.gob.mx/?P=1178>

2.5 La adaptación del Estado Mexicano ante las nuevas demandas de la IED en la Economía Global. El viraje de las políticas de un Estado de Bienestar a un Estado liberal

La participación del estado en la economía ha sido un tema de debate dentro de las corrientes de la teoría económica, desde la aparición del libro de Adam Smith, *Orígenes y Causas de la Riqueza de las Naciones*, en donde el papel del estado debería de centrarse en la función de guardián y vigía de la sociedad, y dejar al mercado al libre juego de sus fuerzas (*laissez faire*). Bajo esta óptica la escuela neoclásica construyó sus fundamentos científicos sobre la interpretación de los

fenómenos económicos, los cuales después de la gran depresión fueron cuestionados, al ser inoperantes para la salida de la primera gran crisis estructural del siglo XX, y es a partir de las medidas tomadas por Roosevelt en el llamado New Deal, cuando se hizo necesaria la regulación y participación del estado en la economía. Pero en 1936 aparece la obra John Maynard Keynes, La Teoría General de la ocupación el Interés y el Dinero, en donde la importancia de la política económica, sobre todo la relevancia de la fiscal sobre la monetaria, permitirían una nueva visión del crecimiento de la economía.

El pensamiento keynesiano fue vigente hasta los fines de los años sesenta cuando sus postulados fueron cuestionados por la escuela monetaria de Chicago, encabezada por Milton Friedman, quien sostenía que la regulación y participación del estado en la economía, generaba serias distorsiones al crecimiento y desarrollo económico a largo plazo, dada la ineficiencia y poca competitividad de la administración pública, entonces lo único que propiciaba era ineficiencia y baja productividad en actividades que deberían de ser exclusivas de los empresarios.

Para mediados de los años ochenta aparece ya la nueva escuela clásica (expectativas racionales), quienes siguiendo las ideas de Friedman, consideraba que el estado sólo debería participar en aquellas actividades económicas en donde el mercado presentara fallas (de ahí que la política social es un magnifico instrumento para cubrir las fallas de mercado, con subsidios focalizados a grupos débiles económicamente).

En todas estas escuelas el papel de la IED se define según sus postulados teóricos, lo mismo que el de sus empresas internacionales. Para los liberales, la IED apoyaría a un crecimiento sano y sostenido del países en donde se ubique, dados los grandes beneficios que genera su actividad, llevando incluso a los países pobres o subdesarrollados a converger a nivel de desarrollo de los países industrializados.

La diferencia con los Keynesianos, es el papel que tiene el estado en participación de la IED y de las empresas internacionales en el comportamiento de la economía. Para los primero la IED es sumamente importante, siempre que se sujete a la regulación y control del estado, mientras que para los monetaristas y la nueva

escuela clásica es fundamental el ambiente de libertad y desregulación, para que se dé un mayor empleo y crecimiento sostenido de la economía.

Así, durante el llamado periodo de industrialización vía sustitución de importaciones, la participación del estado en la regulación de la IED, no fue sólo en la fiscalización y control, sino en el propiciar un ambiente favorable que diera la certidumbre y las condiciones necesarias para la confianza de los inversionistas en la instalación de sus empresas transnacionales, para la obtención de atractivas tasas de ganancia.

La política de industrialización, la política fiscal y monetaria fueron propicias para impulsar el establecimiento de las grandes empresas internacionales oligopólicas en México, junto a ellas se creó la infraestructura institucional que pudiera apoyar el proceso de industrialización dependiente de la tecnología e inversión internacional.

Los resultados de este modelo de desarrollo sustentado en el estado de bienestar lograron alcanzar tasas de crecimiento económico altas y sostenidas hasta fines de los años setenta, las cuales se mantuvieron durante la etapa del llamado populismo (sexenios de Luis Echeverría y José López Portillo), pero ya no impulsadas por la Inversión Privada (nacional e internacional), sino con un creciente gasto público, que fue financiado con deuda externa.

Si bien durante el gobierno de Echeverría se crea en 1973 la ley de Inversión extranjera, esta respondía a la política nacionalista inspirada en aquellos años al grupo en el poder (PRI), que entonces se auto llamaba revolucionario y nacionalista.

Durante estos años el papel de la IED fue marginal en el crecimiento económico, el cual se sustentaba en la Inversión pública, con la creación de infraestructura productiva, social, fomento al desarrollo regional, y en el sexenio de López Portillo a la creación de la infraestructura petrolera.

Para el año de 1983, en el primer año de gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, se inicia la instrumentación de un nuevo modelo de desarrollo que fue consecuencia de la crisis internacional y la crisis de la deuda externa, el cual ya veía a la IED como un elemento de impulso al retorno del crecimiento económico con estabilidad macroeconómica, pero a pesar de las nuevas políticas de impulso y la creación de

nuevos instrumentos institucionales y legislativos creados, la IED no fue significativa.

Y es hasta el sexenio de Carlos Salinas (1988 – 1994), cuando operan en México cambios estructurales importantes, en las instituciones y en la legislación que impulsaron a un repunte de la Inversión Extranjera total, incluida, la de cartera y la directa.

Es en este sexenio que se dan las bases para la creación de los instrumentos de regulación actual en nuestro país, al contar con, la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) que es la Unidad Administrativa de la Secretaría de Economía encargada, entre otras cosas, de emitir resoluciones administrativas bajo la Ley de Inversión Extranjera; administrar y operar el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE); elaborar y publicar estadísticas sobre el comportamiento de la IED en el territorio nacional; fungir como Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; representar a México ante los foros internacionales de inversión; coadyuvar en la promoción y atracción de inversiones; difundir información y estudios sobre el clima de inversión en el país e instrumentar lineamientos de política pública en materia de IED.

Estas instituciones se sustentan en un marco jurídico a nivel interno integrado por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: que establece en su artículo 73, fracción XXIX-F que constituye una facultad del Congreso de la Unión de expedir leyes que tienden a la regulación de la inversión extranjera, destacando entonces que, la normatividad de la inversión extranjera es materia exclusivamente federal y, por ende, no corresponde a los estados o al Distrito Federal legislar sobre este tema.

Así, la Ley de Inversión Extranjera fue publicada el 27 de diciembre de 1993 y ha sufrido modificado en los años de 1995, 1996, 1998 y 2001. Su característica principal es establecer una regla general de apertura sectorial contenida en su artículo 4º, la cual señala que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, abrir y operar establecimientos, con sus excepciones que marca esta misma Ley.

Como resultado de la aplicación de esta regla general, se tiene que más del 90% de las actividades económicas de nuestro país se encontraban hasta el año de 2012 totalmente abiertas a la participación de la inversión foránea. Ya para el año 2014 con las reformas estructurales se incluyen las estratégicas propiedad de la nación, como PEMEX y CFE.

Con base a estos lineamientos el 8 de septiembre de 1998 se publicó el reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y que venían a precisar, desde un punto de vista administrativo, las disposiciones de la LIE, respetando y clarificando en todo momento el alcance de la apertura sectorial de ese último ordenamiento legal, así como sus elementos de simplificación administrativa.

Entre las reformas hechas a esta ley, tenemos que, por un lado, que se han establecido mecanismos para la desregulación, y simplificación administrativas. Esto ha facilitado la profundización en la apertura de algunos sectores económicos a la Inversión Extranjera, como el sector financiero e incluso actividades económicas complementarias a la producción de energéticos y productos minerales.

Conclusión

El tránsito de un modelo de desarrollo sustentado en el estado de bienestar por uno inspirado en el liberalismo ortodoxo, determino la importancia de la IED en el proceso de industrialización y crecimiento económico, en la segunda mitad del siglo XX. Por un lado la creación de una industria dependiente subordinada y poco competitiva en la etapa de la sustitución de importaciones, con una injusta distribución del ingreso, y por el otro, el auge del capital financiero (deuda externa) como elemento represor del crecimiento económico.

Capítulo III. La IED y el Desarrollo Económico de México hasta el año 2000

Introducción

La IED en México durante los años noventa presentó importantes variantes respecto a la caracterizada durante los años que van de 1950 a 1989 en la sustitución de importaciones y en la llamada década perdida. En la ISI contribuyó al proceso de industrialización incompleta y a la instalación de industrias importadoras y poco exportadoras. Mientras que en los años ochenta no cubrió las expectativas del gobierno de Miguel de la Madrid en el impulso a la recuperación de la economía.

Para los años noventa las características de la IED fueron diferentes en cuanto a países de origen, en los sectores de destino, y en la balanza de pagos. Esta nueva conformación se determinó por las nuevas características de la economía mundial, llamada globalización neoliberal, que generó cambios sustanciales en la división internacional del trabajo. La IED tuvo un papel importante en este nuevo escenario mundial, que tuvo gran influencia en las economías emergentes.

El proceso de expansión de la globalización contribuyó a justificar y legitimar el proyecto global neoliberal, que se caracteriza por una nueva configuración del capitalismo global en los ámbitos productivos y financieros.

Durante esta década, la Inversión Extranjera en los mercados financieros cobró relevancia, como respuesta según Valenzuela Feijoo (2003, p. 16) a la contención de la caída de la tasa de ganancia de los sectores productivos reales. Para este autor, en esta fase de la globalización neoliberal, la búsqueda de mayores ganancias se orientó a la inversión de cartera en las economías emergentes y en la innovación de instrumentos financieros que facilitaran la especulación financiera, por lo que las crisis financieras recurrentes de los mercados financieros de los países emergentes fueron una constante, así como el retroceso de la economía japonesa.

El reacomodo de la economía mundial como resultado de esta nueva forma del imperialismo neoliberal, según Valenzuela, llamada globalización, destinada a la

contención de la caída de la tasa de ganancia, ha dado lugar a la rezonificación del espacio económico. La búsqueda de menos costos de producción acompañados con mayor calidad mejor productividad de la fuerza de trabajo, llevo a la búsqueda de espacios territoriales en los países emergentes que ofrecieran estas cualidades.

Así, lo regional se ha convertido en una noción vaga que abarca cualquier fracción del “todo”, sin distinguir su especificidad histórica, su estructura económica, sus formas de integración interna y sus propósitos. Así podemos pensar en realidades tan dispares como la Unión Europea, que representa una asociación continental o áreas de comercio regulado como el MERCOSUR y el TLCAN.

El resultado de esta dinámica integradora a nivel mundial, ha desencadenado un cambio estructural en los países emergentes y en los países desarrollados. La nueva configuración ha beneficiado principalmente a algunos países emergentes (China, India, Brasil, México, y otros) en términos de empleo, productividad, competitividad internacional e impacto sobre las capacidades tecnológicas.

El proceso ha estado asociado a fuertes cambios institucionales y tecnológicos. Como consecuencia de ello ha habido tanto creación como destrucción de capacidades productivas y tecnológicas en las diversas economías en el marco de un proceso de reestructuración del modelo de capitalismo prototípico de cada sociedad. El cuadro de organización industrial de los distintos sectores productivos, se ha modificado en los siguientes variantes:

- En las formas de subcontratación, en el nivel de integración vertical de las plantas de aprovisionamiento local o internacional de partes y piezas intermedias.
- En el régimen competitivo sectorial.
- En las barreras al ingreso de nuevos productores, en la amplitud de productos ofrecidos al mercado, y en los mecanismos de formación de precios.

La estructura económica mexicana fue gradualmente cambiando, al punto de que hoy vivimos en una economía cuyas reglas de funcionamiento sólo conocemos muy

imperfectamente. La propiedad extranjera al interior del aparato productivo ha aumentado, la provisión externa de tecnología también lo ha hecho y los esfuerzos domésticos de generación de tecnología no han experimentado gran progreso, al punto que sigue siendo factible hablar hoy de un sistema innovación nacional fragmentario, desfinanciado y claramente marginal a la hora de proveer de tecnología al aparato productivo doméstico.

En este contexto, en México se realizaron importantes cambios institucionales y jurídicos para una mejor integración en esta nueva coyuntura internacional, los cuales consistieron en reformas orientadas hacia una mayor liberalización de la economía: como la privatización, desconcentración y liquidación de organismos paraestatales; la liberalización del comercio exterior, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el año de 1994. En el ámbito legislativo se modificaron las leyes en IED y en los ámbitos del libre comercio y regulación del sistema financiero.

Ante este entorno la IED en México en los años noventa, junto con los factores internacionales y las políticas económicas nacionales coadyuvaron a un crecimiento económico moderado del PIB no mayor al 3% promedio anual, que no mejoro las condiciones de desigualdad social, regional, no impacto la creación de un sistema de innovación y desarrollo tecnológico autónomo y tampoco aminoro las condiciones de pobreza de México.

Por lo antes considerado el objetivo del presente capítulo consiste en analizar cada uno de estos efectos de la IED en México durante los años noventa, en los ámbitos del desarrollo regional, de la desigualdad, en el cambio estructura de la economía y en el sector externo.

3.1 La conformación institucional y jurídica en materia de IED en México ante el entorno de competitividad y apertura en la globalización

Reformas y modificaciones al marco jurídico de la IED

Un paso importante para la integración de México a la dinámica de la globalización fue la modificación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, que fue modificada y ampliada en varias ocasiones durante la década de los ochenta. En 1984 la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) considero que:

No se requería autorización para inversión extranjera menor al 49% del capital de las respectivas empresas, con excepción de las actividades señaladas por la Ley.

Se permitirían e incluso se fomentaría las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones (CNIE, 1984, 1988).

La Ley de 1993, además, adopta el concepto de “inversión neutra”. El concepto de inversión neutra se refiere a la inversión realizada por sociedades mexicanas o en fideicomisos que sólo autoriza derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin derecho de voto.

Asimismo se modificaron: el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 (SECOFI, 1990); se actualizo la Ley de Inversión Extranjera de 1993 (DOF, 1993), se reformó en 1996 (DOF 1996), el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en 1998 (DOF, 1998).

Es importante señalar que la Ley de Inversión Extranjera de 1996, incluía ya numerosos cambios legislativos conforme a sectores específicos (telecomunicaciones, ferrocarriles, el sector financiero, etc.) y el Reglamento de la Ley en 1998, aseguran la compatibilidad de la normatividad mexicana con el TLCAN, incluyendo aspectos sobre la protección de la propiedad intelectual.

La firma del TLCAN significó un elemento determinante en la conformación de la legislación sobre la IED en México. Internamente, y antes de la implementación del acuerdo en 1994, el gobierno de México se vio en la necesidad de realizar múltiples modificaciones, reformas e incluso de elaborar nuevas leyes para sectores que se

vieron afectados, como el turismo y el comercio. La Ley de Inversión Extranjera refleja esta tendencia.

Con la firma del TLCAN, este se ha convertido para el gobierno en el “techo” para toda negociación bilateral o multilateral de comercio y de inversión, considerando que México anteriormente no tenía acuerdos de inversión con otras naciones.

El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 señala: “que el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país” (SECOFI, 1990).

Con la entrada en vigor del TLCAN el gobierno se convirtió en uno de los principales promotores para desregular los flujos de inversión extranjera a nivel internacional, para vincular el comercio con los flujos de inversión extranjera.

A partir de 1994 la estrategia de negociaciones internacionales tiene como punto de referencia el TLCAN para todo acuerdo comercial y sobre inversiones. Tanto en las negociaciones en la OCDE sobre Acuerdos Multilaterales de Inversión, así como en posibles negociaciones en la Organización Mundial del Comercio.

Conforme al TLCAN se determinaron una serie de reservas temporales a los principios de trato nacional y de Nación Más Favorecida, requisitos de desempeño, así como a las actividades reservadas en favor del estado mexicano. Sectores como el pesquero, servicios profesionales, técnicos y especializados, el transporte de agua, telecomunicaciones, entre otros, requieren de aprobación de la CNIE para inversiones extranjeras y éstas no pueden ser superiores al 49% del capital social.

En este contexto las reglas de origen negociadas en el TLCNA fueron sustanciales para impulsar un mayor grado de integración en la región norteamericana y particularmente con Estados Unidos. Si en general las reglas de origen pretenden fomentar el comercio regional, las mismas también pueden resultar en una

desviación de comercio con terceros a largo plazo al penalizar a importadores regionales de mercancías extra regionales.

Con base a las limitaciones del TLCAN, México ha firmado tratados bilaterales y multilaterales con una serie de naciones. Así como los Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIIs).

Los Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIIs), se firmaron con la Unión Europea, al igual que con el Mercosur, ya que no existe de parte de los estados comunitarios la entrega de facultades expresas a la Comisión Europea para negociar en materia de inversión extranjera y cada país debe resolver sus tratados de inversión en forma individual. La principal diferencia entre los APPRIIs y el TLCAN radica en el trato nacional al pre establecimiento. Mientras que en el caso de los APPRIIs los acuerdos pueden verse afectados por cambios legislativos en las respectivas naciones.

En relación a la Inversión, el capítulo XI del TLCAN, contiene los siguientes principios: a) otorga un trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros, b) hace extensivo los beneficios que confieran a inversionistas de otros países, miembros o no miembros del TLCAN (trato de nación más favorecida), c) las inversiones de los países miembros serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional (trato mínimo), d) se eliminarán todo tipo de requisitos de desempeño, e) se permitirá la libre transferencia de recursos al exterior, f) se incluyen mecanismos para la expropiación e indemnización de inversiones expropiadas, g) se asegura que los inversionistas tienen derecho a acudir ante los tribunales nacionales o internacionales para ejercer sus derechos y h), se plantean una serie de reservas y excepciones en lo referente a los principios de trato nacional, de Nación Más Favorecida, de requisitos de desempeño.

En cuanto a la IE en el sector financiero, la legislación desde 1993, pero particularmente su Reforma en 1996 y los cambios realizados en 1999, han permitido masivas adquisiciones por parte de empresas extranjeras en el sector financiero mexicano.

Así, la Ley de Protección al Ahorro Bancario de enero de 1999 derogó varios artículos de la Ley de 1993 y su Reforma y, en general, permite una participación en los servicios financieros de hasta el 100% en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles (ver Diario Oficial de la Federación, 1999). En otros servicios financieros como en uniones de crédito, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito y arrendadoras financieras, entre otras, la participación máxima de la inversión extranjera es de 49%.

Actividades y sectores restringidos a la IED

Hasta el año 2000 las actividades y sectores restringidos a la IED, eran los siguientes (DOF 1993, 1996, 1998; SECOFI 1999): Reservadas al Estado: Petróleo y demás hidrocarburos; Petroquímica básica; Electricidad; Generación de energía nuclear; Minerales radioactivos; Emisión de billetes y acuñación de moneda; Telégrafos y radiotelegrafía; Control, supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos.

Reservadas a mexicanos: Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; Comercio al por menor de gasolina y licuado de petróleo; Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; Uniones de crédito; Instituciones de banca de desarrollo; Prestación de servicios profesionales y técnicos que se señalen.

Regulaciones específicas: Transporte internacional terrestre de pasajeros, turismo y carga (49%); Sociedades cooperativas de producción (10%); Comunicación vía satélite (49%); Fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para industria automotriz (49%) c/; Edificación, construcción e instalación de obras (49%); Pesca (49%); Servicios de telefonía local y de larga distancia (49%); Administración de fondos para el retiro (49%); Transporte de agua (49%); Fabricación y comercialización de explosivos y armas de fuego (49%).

Resoluciones Favorables de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera para participación mayor al 49%: Exploración, explotación y beneficios de minerales y

sustancias minerales; Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones; Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados; Perforación de pozos petroleros y de gas; Actividades relacionadas al servicio ferroviario y portuario; Administración, construcción y operación de aeropuertos y helipuertos; Servicios privados de educación; Servicios legales.

Tendencias a la participación de IED desde los años noventa

Los antecedentes a la participación de IED en sectores estratégicos reservados únicamente al Estado se inician desde febrero de 1988, en el caso de la petroquímica, cuya posibilidad de privatización ya se había anunciado y se aprecian varios elementos. En agosto de 1989 PEMEX libera 14 sustancias petroquímicas que pueden ser producidas por la iniciativa privada y en agosto de 1991 el Poder Ejecutivo Federal anuncia la reducción de 19 a 6 el número de petroquímicos que elaborará el Estado. Posteriormente, en 1992, PEMEX anuncia la venta de una serie de plantas petroquímicas, abierta a mexicanos y extranjeros. Después de debates políticos y públicos, en noviembre de 1995 inicia el proceso de privatización del complejo de Cosoleacaque, el que se cancela en abril de 1996.

Con respecto al sector eléctrico, desde 1998 el presidente Zedillo propuso permitir la participación total de la iniciativa privada en el sector, la cual no se permitió y sólo se aceptó abrirla parcialmente, mediante el esquema de cogeneración, autoabastecimiento, pequeña producción y producción independiente.

A finales de junio de 1999 se publicó y entró en vigor el Nuevo Reglamento de Gas Licuado del Petróleo (Gas LP), el cual permite la inversión extranjera en los servicios de transporte, almacenamiento y comercialización de ese combustible, mientras que la distribución al público queda reservada exclusivamente para los inversionistas nacionales.

Programas de apoyo a la IED en industrias exportadoras

El gobierno mexicano en impulso a la diversificación de las exportaciones creó programas de apoyo a las exportaciones, que fueron aprovechados por empresas internacionales, como: el programa de la maquila, pero también otros como los

PITEX (Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación), y ALTEX (Programa para las Empresas Altamente Exportadora).

3.2 La IED y la reconversión estructural de la economía mexicana en los años noventa

El antecedente a los cambios estructurales de la economía mexicana ocurridos en los años noventa fue la política económica ortodoxa de los años ochenta que se sustentó en los objetivos de estabilidad de precios, saneamiento y disminución del sector público, corrección de los desequilibrios externos, apertura y liberalización de la economía.

Entre los antecedentes relevantes de la década de los ochenta, encontramos los siguientes: en 1986 se accede al GATT; firmándose más tarde una serie de tratados comerciales con diversos países; en 1989 se promulga un nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en el que se disminuyen las limitaciones impuestas al capital foráneo, que culmina en 1993 con la publicación de una nueva Ley de Inversión Extranjera.

Es importante señalar que a pesar de que el modelo de desarrollo consideraba a la inversión privada y la IED como impulsoras del crecimiento económico y de la modernización de la economía, los resultados fueron desalentadores ya que no se sanearon las fianzas públicas, la inflación no disminuyó, por el contrario se incrementó en 1987 en casi el 160%, el PIB no creció ya que en el periodo de 1982 a 1988 su promedio anual fue del cero por ciento, por lo que a este periodo se le denominó como la década perdida.

Ya para los años noventa con el gobierno de Carlos Salinas, se inicia la integración de la economía mexicana al proceso de globalización impulsado por el desarrollo científico de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs), los requisitos fundamentales para el libre comercio y la liberalización financiera, fueron las reformas jurídicas e institucionales realizadas, en materia comercial y financiero por lo que se iniciaron con el desmantelamiento de una estructura proteccionista y

la apertura comercial, las adecuaciones hechas a la Ley de Inversión extranjera, vía acuerdos que permiten una mayor fluidez de capitales externos al país y una participación de dicha inversión hasta en un 100%. Asimismo, las modificaciones al artículo 27 constitucional permitirían la participación de la inversión extranjera en el campo.

En materia de política social se establece el Programa Nacional de Solidaridad, que buscaba combatir la pobreza que se había incrementado por la implementación de las políticas económicas neoliberales aplicadas por Miguel de la Madrid. Así, después de más de seis años de estancamiento económico, de 1989 a 1994 la economía mexicana presentó una tasa de crecimiento promedio anual del PIB del 3%, la inflación se logró disminuir en 7% para el año de 1994.

El cambio estructural de la economía mexicana se percibió a finales de la década de los noventa con el impulso que tendría el sector industrial y que se reflejaría en una mayor participación en el PIB, y al disminuir la importancia relativa del sector primario, después de que en el año de 1982, cerca del 80% de las exportaciones eran de petróleo, para fines de los años noventa, las exportaciones manufactureras ya ascendían a poco más del 60%.

La influencia internacional de la liberalización financiera y la reorientación de los capitales financieros hacia las economías emergentes llevaron a la implementación de nuevos instrumentos institucionales y legislativos para la integración de México en la nueva coyuntura financiera internacional. Estos cambios consistían en la desregulación financiera que se inició con la privatización de la banca nacional, que se transitó de banca múltiple a un concepto mucho más completo denominado grupos financieros, otros elementos determinantes fueron los cambios institucionales y jurídicos, que implicaban ya la desregulación de los mercados financieros y la autonomía del banco de México.

Las reformas llevaron al incremento de IE de cartera en las entradas netas de capital al país, por lo que el endeudamiento del sector privado ahora era a plazos más largos y además la mayor colocaciones de cartera de capitales foráneos en los mercados de dinero y accionario indican que empresas e inversionistas del exterior

percibieron que en México había las condiciones para ejecutar proyectos rentables y sólidos. Durante los últimos años de la década de los noventa la inversión de cartera llegó a ser de más de 30 mil millones de dólares anuales.

De 1992 a 1994 arribaron a México cuantiosas colocaciones de cartera, que se consideran muy volátiles y por ello implican altos riesgos para la economía receptora. En 1993 ingresaron 28,919 millones de dólares (CEPAL, 1998) como colocaciones de cartera, en gran parte para adquirir Certificados de la Tesorería; en ese mismo año, la IED sumó 4,389 millones de dólares. También en 1991 y 1992 las colocaciones de cartera de residentes externos fueron muy superiores a la IED.

Pero con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, nuevamente la composición de los flujos de capital recibidos por el país cambió, aunque en el año de 1995, debido a la crisis financiera y al apoyo internacional sobresalen los fondos prestados por el gobierno estadounidense y diversos organismos financieros multilaterales. Años después ganó importancia la IED. De acuerdo con información de la CEPAL, en 1998 “la inversión de cartera registró un desplome, al pasar de 5,037 millones de dólares a 800 millones, mientras que la inversión directa fue de 9,300 millones de dólares, 3,000 millones menos que el año previo.

Sin duda uno de los factores determinantes en el destino de una mayor integración de México en la economía mundial y en los cambios cualitativos de las características de la IED en México fue la firma del TLCAN, en 1993 y su entrada en vigor en el año de 1994.

Esta estrategia de desarrollo daba énfasis a una mayor apertura, incluía en sus aspectos relevantes: una desgravación arancelaria, reglas de origen, y el trato nacional. Los que serían algunos de los elementos determinantes para el estímulo de la IED en el TLCAN, que dedicaba el capítulo 11 (Correa, 1999) exclusivo a las inversiones extranjeras.

Se puede decir que el TLCAN tuvo cierto efecto positivo para incrementar los flujos de IED hacia México. Las inversiones por parte de los nuevos socios se realizaban con la intención de evitar barreras comerciales, las inversiones realizadas por parte

de países fuera del bloque comercial también se han incrementado, aunque los EU, continúan siendo el principal país de origen de la IED en México.

Una vez superada la crisis monetaria cambiaria de 1994-1995, la nueva composición de los flujos de capital hacia México se ha considerado favorable. El Banco de México consideró que en 1997, cuando hubo un mayor acceso a los mercados internacionales de capital, el grueso de los recursos financieros que ingresaron al país “fue de naturaleza estable, es decir, capital de largo plazo”. El mismo punto de vista se presentó en el quinto informe de gobierno de Ernesto Zedillo, complementado con el aserto de que como la IED es la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente, la economía del país es menos vulnerable a los cambios bruscos en los mercados financieros internacionales. Durante los últimos años de la década, el ingreso más cuantioso de IED se registró en 1997 cuando, según el Banco de México, fue de 12,478 millones de dólares. Además de ese dato, se ha subrayado que una parte importante de los recursos colocados por el sector privado no bancario en los mercados financieros internacionales se negoció con vencimientos superiores a cinco años.

Principales países por origen de la IED en México
%promedio del total en el periodo

	57-62	88-93	94-99
EE.UU.	80,2	59,7	60,3
Holanda1/	0,6	2,7	7,8
Gran Bretaña	4,1	7,8	4,2
Canadá	7,5	1,7	4,2
Alemania	0,5	3,7	4,1
Japón	0,5	2,4	4,1
España2/	0,3	1,1	2,1
Suecia	1,3	0,4	1,5
Francia	1,3	4,6	1,2
Suiza	0,9	4,5	0,9
Italia	1,3	0,1	0,2
Otros	1,4	11,2	9,5

Fuente: 57-62 Sepúlveda y Chumacero (1973) (Banxico); 88-93: Informes de gobierno (SECOFI); 94-99: SECOFI. Elaboración propia. Notas: 1/ Para Holanda el periodo sólo es 90-93 en la segunda columna (periodo 88-93). 2/ En el periodo 57-62 no aparece España entre los principales inversionistas, y en su lugar aparece Venezuela a quien se refiere el dato de 0.3%

Inversión Extranjera Directa por regiones y países receptores

(Miles de millones de dólares)

	1998	1999
Países industrializados	481	636
Estados Unidos	186	276
América Latina y el Caribe	73.8	90.5
Brasil	28.5	31.4
México	10.2	11.2
África	8.1	10.3
Asia	87.2	96.1
China	43.7	40.4
Hong Kong (China)	14.8	23.1

Fuente: CEPAL 2002.

De los países de América Latina, México fue el segundo de importancia en los flujos de IED, después de Brasil, con 11.2 mil millones de dólares durante el año de 1999

Según la CEPAL (2002), en México 27% de la IED captada en el trienio 1993-1995 se destinó a compras y adquisiciones, proporción que subió a 38% en el período 1996-1998. Además de ese importante componente, destacaron los recursos invertidos para ampliar la producción de automotores destinada al mercado externo.

Por otro lado el sector con mayor atracción de IED fue el sector industrial, ya que para el periodo de 1994 – 1998, los flujos de IED llegaron a ser el 56.02 % del total, superando los 35.35% del periodo de 1988 – 1993. El sector agropecuario fue el que represento la caída más importante de IED, al pasar de 0.87 a 0.19 %.

El incremento de IED en el sectores servicios, es explicado por el proceso de desincorporación de empresas paraestatales durante los primeros años de los noventa, durante el tramo final del gobierno de Carlos Salinas, por la internacionalización del sector financiero durante el gobierno de Ernesto Zedillo, y a principios del siglo XXI, como resultado de la transferencia de la propiedad de los Bancos de empresarios mexicanos hacia extranjeros. Bancomer, al grupo español BBV Argentaria; BANAMEX a City Group; SERFIN, a Santander, e INVERLAT al grupo Canadiense Scotiabank.

Otra de las ramas beneficiadas en el sector servicios, fue el turismo con la mayor participación de empresas norteamericanas y europeas en la modernización y ampliación de la infraestructura hotelera en los principales lugares turísticos de México.

Flujos de IED a México por sector económico de destino
(Millones de Dólares)

	1988 / 1993	Participación	1994 / 1998	Participación
Total	21,444.5	100	47,388.5	100
Agropecuario	187.1	0.87	89.1	0.19
Extractivo	223	1.04	415.0	0.88
Industrial	7,580.2	35.35	26,548.6	56.02
Comercio	2,702.8	12.60	5,532.0	11.67
Servicios	10,751.4	50.14	14,803.7	31.24

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

3.3 La configuración regional de la IED y su impacto en el desarrollo Regional

El destino de la IED en el territorio mexicano, continuo siendo principalmente hacia las grandes metrópolis tradicionales, como las zonas metropolitanas de la ciudad de México, de Guadalajara y Monterrey, y la región norte del país. Pero ya durante la década de los noventa, el flujo de IED con la instalación de empresas exportadoras tiene mayor relevancia en algunas ciudades medias, como Aguascalientes, Hermosillo, Cuernavaca, Toluca y Querétaro entre las más relevantes.

El reacomodo geográfico de la IED, hacia los mercados de exportación del TLCAN, ensancharon más la brecha entre el desarrollo regional del norte y el sur de México, teniendo a la Ciudad de México como región sede de las oficinas corporativas de grandes empresas internacionales.

La instrumentación del nuevo modelo permitió algunos cambios importantes, como el impulso a una mayor dinámica exportadora y la atracción de inversión extranjera; también provoco cambios en la naturaleza de la competencia tanto nacional como internacional. Sin embargo, a pesar de estas, la aplicación de este nuevo modelo de desarrollo, la desigualdad no ha disminuido y en forma significativa las disparidades regionales del país.

En México no existen políticas públicas explícitas tendientes a elevar la competitividad desde un punto de vista integral y a largo plazo. A nivel regional las entidades han enfrentado en forma autónoma su competitividad de tal manera que los beneficios se han distribuido en forma desigual en el ámbito geográfico del país.

México un país con importantes desequilibrios regionales

Los principales indicadores tanto de marginación como de desarrollo humano en México muestran que históricamente el desarrollo ha sido regionalmente desequilibrado y la tendencia apunta a un agravamiento de esos desequilibrios en el futuro.

Un indicador importante de la desigualdad regional lo constituye el índice de marginalidad desarrollado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO). La marginación⁶ se expresa como un proceso de exclusión de la población, por un lado, y la dificultad para propagar el progreso técnico en el conjunto de la estructura productiva y en las regiones del país.

Los datos CONAPO, nos arrojan que en el año de 2005, en México había 3.2 millones de personas en situación de marginación Muy alta, 14.6 en situación de marginación Alta, en Media 8.6 Millones, Baja 15.5 Millones y Muy baja 60.7 Millones).

La marginación está muy relacionada con la pobreza; en nuestro país prácticamente uno de cada 2 habitantes vive en situación de pobreza. Uno de cada cinco mexicanos se ubica en pobreza alimentaria, uno de cada cuatro en pobreza de capacidades y casi la mitad de la población tiene situación de pobreza patrimonial (CONEVAL, 2007).

⁶ El índice sintetiza los siguientes ocho indicadores: Porcentaje de población de 15 años o más analfabeta, porcentaje de población de 15 años o más sin primaria completa, porcentaje de viviendas particulares sin drenaje ni excusado, porcentaje de viviendas particulares sin energía eléctrica, porcentaje de viviendas particulares sin agua entubada en el ámbito de la vivienda, porcentaje de viviendas particulares con algún nivel de hacinamiento, porcentaje de viviendas particulares con piso de tierra, porcentaje de viviendas particulares sin refrigerador”, CONAPO, Índices de marginación, 2005.

Según CONAPO para el año de 2005, el 71.5 % del total de las localidades del país presenta un grado alto y muy alto de marginalidad.

En un estudio regional la SEDESOL divide al país en nueve regiones y cuatro macro regiones⁷:

En dicho estudio de la SEDESOL se puede observar que los municipios clasificados con alta y muy alta marginalidad se ubican en su mayoría en la región sur del país, en el centro y algunos municipios del Noroeste de la República. Los estados de la región norte del país son los que tienen los municipios con muy bajos niveles de marginalidad.

Asimismo la composición regional del Producto Interno bruto a nivel estatal en México durante el periodo 1970-2006, muestra lo siguiente: la Macro región con mayor participación en el PIB es la llamada por SEDESOL "Capital" que comprende el Distrito Federal y el Estado de México con una participación en el periodo, de 45% en 1970 y 30% en 2006. Le sigue en importancia la región central y la región norte con 27% de aportación, por último destaca la macro región Sur-Sureste con apenas 14% de participación en el total nacional y con una tendencia decreciente.

En cuanto a la desigualdad regional según el ingreso per cápita regional, la SEDESOL, desde 1970 distingue a dos grupos de regiones con una gran disparidad por un lado la Capital y la Norte con elevados promedios de PIB estatal per cápita y en contraposición la región Central y Sur Sureste con menores promedios de ingreso estatal

En cuanto a la IED se observan los mismos desequilibrios regionales:

⁷ Macro región Norte: Región Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora), Región Norte-Central (Chihuahua, Coahuila), Región Noreste (Nuevo León y Tamaulipas); Macro región Central: Región Centro-Norte (Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas), Región Centro-Oeste (Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Nayarit) y Región Centro (Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala); Macro región Capital: Distrito Federal y Estado de México; Macro región Sur-Sureste: Región Este (Tabasco y Veracruz), Región Sur (Chiapas, Guerrero y Oaxaca) y Región Península de Yucatán (Campeche, Yucatán y Quintana Roo).

La región Capital capta casi el 50% del total de inversión extranjera, la región que más se le acerca es la Norte que entre 2004 y 2005 alcanzó un incremento considerable. En franco contraste, la inversión extranjera en la Macro región Sur Sureste es prácticamente nula.

Esto también se observa en la industria maquiladora por regiones. Donde casi el 90% de la inversión de empresas maquiladoras se concentra en la región Norte, esto se explica por la cercanía de los Estados Unidos, sólo se observa una ligera caída entre 1997 y 1999. En la macro región Sur Sureste la inversión extranjera en maquiladoras prácticamente no existe.

Flujos de IED a México por entidad federativa de destino
(Millones de Dólares), Participación %

	1989 / 1994	1995 / 1998	1989 / 1994	1995 / 1998
México	28934.5	36741.6	100	100
Aguascalientes	131.5	149.1	0.45	0.41
Baja California	698.5	2371.4	2.41	6.45
Baja California Sur	572	144.8	1.98	0.39
Campeche	7.6	2.4	0.03	0.01
Chiapas	27.6	2.2	0.10	0.01
Chihuahua	550.6	2189.4	1.90	5.96
Coahuila de Zaragoza	185.2	517	0.64	1.41
Colima	324.7	14.6	1.12	0.04
Distrito Federal	18628.11	19907.8	64.38	54.18
Durango	197.4	198.3	0.68	0.54
Estado de México	1657.1	2060.7	5.73	5.61
Guanajuato	154.6	67.7	0.53	0.18
Guerrero	178.6	79.3	0.62	0.22
Hidalgo	9.2	118.5	0.03	0.32
Jalisco	744.8	864.6	2.57	2.35
Michoacán de Ocampo	491.5	58.3	1.70	0.16
Morelos	253	207	0.87	0.56
Nayarit	14.3	19.3	0.05	0.05
Nuevo León	1933.2	4107.2	6.68	11.18
Oaxaca	14.8	4.8	0.05	0.01
Puebla	137.1	482.3	0.47	1.31
Querétaro	362.4	310.1	1.25	0.84
Quintana Roo	111.01	223.1	0.38	0.61
San Luis Potosí	159.3	231.6	0.55	0.63
Sinaloa	83.2	172.4	0.29	0.47
Sonora	251.7	594.5	0.87	1.62
Tabasco	4.7	9.2	0.02	0.03
Tamaulipas	630.58	1357.4	2.18	3.69
Tlaxcala	40.4	31.2	0.14	0.08
Veracruz de Ignacio de la Llave	250.4	81.3	0.87	0.22
Yucatán	108.5	113.6	0.37	0.31
Zacatecas	20.9	50.5	0.07	0.14

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

Los desequilibrios regionales tienen una relación directa con el nivel de competitividad. Es indudable que los niveles de pobreza y marginalidad afectan de manera negativa a la competitividad de los estados y regiones, para la creación de círculos virtuosos de impulso al desarrollo y la atracción de inversión y ampliación del mercado interno. Así observamos que las regiones con los mayores rezagos económicos alcanzan niveles mínimos de desarrollo en educación, salud, e infraestructura.

La competitividad de los países se ha convertido en uno de los indicadores más importantes en los últimos años en un entorno de globalización de la economía donde la competencia entre países es el denominador común.

Los niveles de competitividad proporcionan información sobre los esfuerzos que realizan los gobiernos en la promoción del desarrollo económico, la atracción de inversión extranjera y el impacto de las estrategias macroeconómicas para elevar los niveles de productividad y de bienestar de su población.

El interés por medir la competitividad de los países en sus diversas vertientes, ha dado como resultado la creación de distintos índices, generados por importantes instituciones en varios países. Tales indicadores no sólo permiten comparar las condiciones en que opera la vida económica de los sectores productivos, sino que recientemente se han convertido en insumos de importancia para evaluar la efectividad de las políticas públicas de los gobiernos.⁸

La competitividad depende de varios factores, entre los más importantes el IMCO destaca la del costo de los insumos y la productividad de los mismos, mano de obra

⁸El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) define la competitividad como la habilidad de una región para atraer y retener inversiones, para ello es necesario que una determinada región ofrezca las condiciones integrales aceptables internacionalmente, que permitan, por un lado, maximizar el potencial socioeconómico de las empresas y personas que en ella radican o quieran radicar y, por otro lado, incrementar, de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades endógenas que sus propios recursos, capacidad tecnológica y de innovación ofrezcan y, todo ello, con capacidad de enfrentar las fluctuaciones económicas por las que se atraviese

capacitada, y por parte de la empresa capital y tecnología, ambiente propicio para los negocios, reinversión de utilidades de las empresas, adecuada infraestructura de telecomunicaciones y transportes y una necesaria innovación tecnológica.

De esta manera en un estudio elaborado por el IMCO y la EGAP del ITESM, la distribución del índice global de competitividad, destaca que en la región norte del país los niveles son altos y medios. Mientras que en los estados del sur se presentan los niveles más bajos de competitividad. En el centro del país sobresale el Distrito Federal y Aguascalientes con los mayores niveles de competitividad. Las conclusiones de ese estudio llevan a considerar una alta correlación entre las entidades con los menores niveles de competitividad y la existencia de mayor marginalidad.

Así, las entidades con los más altos niveles de marginalidad (Chiapas, Oaxaca, Guerrero e Hidalgo) también cuentan con los menores niveles de competitividad. Entre los estados con alta marginalidad y débiles niveles de competitividad se pueden mencionar, San Luis Potosí, Tabasco y Nayarit. En contraste los estados con los mayores niveles de competitividad también cuentan con niveles bajos y muy bajos de marginalidad como Baja California, Baja California Sur, Nuevo León, Aguascalientes y el Distrito Federal.

3.4 La IED en el sector externo y en la restructuración de la balanza de pagos

Como resultado del proceso de integración de la Economía Mexicana a la globalización y las nuevas condiciones de mayor atracción de IED, (ventaja geográfica, determinada por la cercanía del mayor mercado del mundo, fuerza de trabajo barata, estímulos fiscales favorables y abundante dotación de recursos naturales), el sector externo de la economía mexicana experimento cambios notables, en su comercio exterior, en los flujos de remuneración de los factores productivos y en los flujos financieros (inversión productiva y de cartera).

En lo correspondiente al comercio exterior, el Banco de México informo en el año de 2000, que la pujanza exportadora permitió mejorar el saldo de la balanza

comercial con Estados Unidos, ya que en 1999 las exportaciones ascendieron a 136,703 millones de dólares y las importaciones a 142,063 millones, lo que trajo un déficit de 32.5% inferior al de 1998.

Estos cambios en materia de comercio exterior y en el aumento de la IED resultaron del proceso impulsado por la ampliación de empresas ya instaladas y nuevas inversiones de empresas europeas y asiáticas y que no necesariamente se han vinculado con el resto de la economía (medianas y pequeñas empresas de capital nacional). En cierto sentido se trata de la reubicación parcial de actividades en las que los sueldos y salarios son el valor agregado fundamental y que tienen como objetivo aprovechar las ventajas competitivas.

Este fenómeno trajo como consecuencia el desarrollo de una plataforma exportadora por empresas con matriz en Estados Unidos o Europa y que se concentró principalmente en la industria de automotriz.

El impacto general en las exportaciones mexicanas, durante la década de los años noventa, se muestra en la información proporcionada por el INEGI en el año 2003, al registrarse un cambio relevante, al cuadruplicarse, ya que su valor paso de 35,171 millones de dólares en 1989 a 136,703 millones en 1999; el mayor incremento relativo ocurrió en 1995, cuando los envíos al exterior crecieron 30%, a 79,542 millones de dólares, aunque también en ese año la actividad económica general registró uno de las peores caídas de su historia.

Este dinamismo exportador se manifestó en 1998 cuando las exportaciones mexicanas representaron 39.5% de las realizadas por América Latina e, incluso, superaron ligeramente a las de Brasil, Argentina, Chile y Venezuela.

El impulso exportador de México se debió al auge del sector manufacturero que contribuyó con un incremento de sus exportaciones, ya que éstas representaron 75% de las ventas externas totales en 1991, subiendo a casi 85% en 1995 y alcanzando cerca de 91% en 1998.

Dentro del sector, la industria automotriz y la de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos fueron las dos ramas exportadoras más importantes durante los noventa.

La dinámica en conjunto del comercio exterior se aprecian en las modificaciones notorias durante esta década, ya que la suma de las exportaciones e importaciones representó 30% del PIB global; cuatro años después esta proporción llegó a 33%, en 1995 a 51% y en 1998 a 58%. En conjunto ello implica que el mayor grado de apertura de la economía mexicana no sólo provino del impulso exportador, sino también de una brusca modificación del tamaño de la economía mexicana respecto a la internacional, en primer término frente a la estadounidense, y la permanencia, con nuevos determinantes, del viejo problema del crecimiento con un alto componente importado.

Es importante señalar que si bien en tiempos del desarrollo estabilizador y la sustitución de importaciones, el crecimiento de la economía iba acompañado de más compras externas, con lo que se ampliaba la base industrial y algunas actividades alcanzaban una mayor integración en el proceso productivo, con escasas exportaciones. En la actualidad es el incremento de las exportaciones, en particular de manufacturas, han ido asociadas a un incremento importante de importaciones de bienes intermedios y de capital, sin que exista una mayor integración industrial entre empresas extranjeras exportadoras y las medianas y pequeñas empresas nacionales y mucho menos con un impacto en la ampliación del mercado interno.

El desarrollo de la plataforma de exportación manufacturera se caracterizó por un impulso mayor al proceso de producción intensivo en el uso de fuerza de trabajo en relación con el de bienes de capital. El desarrollo de las maquilas ha formado parte de la política estadounidense hacia México, con el TLCAN y sus reglas de origen los capitales de otras regiones económicas tienen la necesidad de impulsar la maquila, y tanto para las empresas estadounidenses asentadas en el país cuanto para las europeas y japonesas, entre otras, las importaciones para exportar son un proceso que ha desbordado a la maquila y adquirido una gran importancia en las

ramas exportadoras más dinámicas. Este hecho explica el persistente crecimiento de los bienes de uso intermedio que se importan para completar productos de exportación, como ocurre en la industria de automotores, una de las principales ramas exportadoras.

Las reglas de origen del TLCAN para las manufacturas han hecho que productores de Asia y Europa tengan proveedores norteamericanos y participen en la maquila, como medio para mantener presencia en el mercado de Estados Unidos. En los casos de la ropa y los televisores, por ejemplo, las reglas de origen especifican que ciertos componentes deben fabricarse en la zona del TLCAN, mientras en el de los automotores un porcentaje de más del 60% del producto debe provenir de ella, y puedan, así, considerarse artículos o bienes con origen en América del Norte.

A pesar del aumento de las exportaciones, el mayor peso de las manufacturas en ellas y el incremento de las importaciones no han modificado mucho el origen y el destino del comercio exterior mexicano. El grueso de las exportaciones se dirige a Estados Unidos y de este país procede una gran parte de las importaciones.

Esto se muestra desde los años setenta, ya que poco más del 60% del intercambio de México con el exterior se realizaba con el país vecino del norte, para la segunda mitad de los ochenta, esa proporción ascendió a 85% (BANXICO, 2003). Y durante los últimos años de la década de los noventa el cambio más notable fue la mayor participación de las exportaciones nacionales en las importaciones totales de Estados Unidos, de suerte que México se transformó en el tercer proveedor más importante del mercado estadounidense, sólo después de Canadá y Japón. La expansión de las exportaciones de México a Estados Unidos superó ligeramente a los envíos de China, el otro país que desde finales de los ochenta cobró gran importancia en las importaciones estadounidenses.

Durante este periodo se observó que algunos flujos comerciales de la economía de Estados Unidos, desde la cual se organiza el bloque regional de América del Norte, cambiaron como resultado del traslado de inversiones a los países socios del TLCAN ya que varias de ellas se dirigieron hacia México, como fue la destinada a la producción de automóviles. Este proceso se refuerzo con la presencia de

empresas de otros países, principalmente de Europa, que buscaron beneficiarse de las reglas de origen del TLCAN para tener un mayor acercamiento económico y comercial con los Estados Unidos, que representa un mercado atractivo e importante. Así, se reafirma una situación en la que una parte significativa de los flujos comerciales de México y Canadá tiene por destino u origen a Estados Unidos, y desde este país se articulan las relaciones del bloque económico con otras regiones o países. Se trata de un hecho muy delicado para las grandes empresas con origen en México, pues no han logrado colocar el centro de sus actividades en la economía estadounidense y, considerando únicamente el ámbito del comercio, sus exportaciones tienen por origen el peso mexicano.

Como se ha señalado, entre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos que más han crecido en los últimos años destacan las de automóviles y autopartes. En lo que toca a los vehículos automotores para pasajeros, los envíos cobraron importancia desde principios de los noventa. De 1989 a 1997 la producción de ellos se duplicó y las exportaciones casi se cuadruplicaron.

De más de 1.3 millones de unidades producidas en el segundo año, 73% se vendió al exterior; 90% de las exportaciones de la industria de automotores se destinó al mercado estadounidense.

En esta década las primeras empresas que canalizaron inversiones para establecer una plataforma exportadora desde México hacia el resto de América del Norte fueron las estadounidenses. Ya para fines de los noventa las compañías europeas y japonesas, además de la Nissan y la Volkswagen, realizaron inversiones importantes en territorio nacional.

La instalación de importantes empresas transnacionales como Daimler Benz, Honda y BMW en México se manifestó en proceso de compras y fusiones en esta industria y los nuevos intereses emergentes. Por ejemplo la presencia de la Daimler Benz involucra a la Chrysler, mientras la Renault replantea sus inversiones, habida cuenta de que su red de intereses incluye ya a la Nissan. Tanto la Daimler Benz cuanto la Renault son dos empresas con inversiones en América del Sur que con las fusiones recientes pueden alcanzar una posición de importancia en el mercado

latinoamericano y, desde México, avanzar hacia los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Respecto al mercado interno, el desplazamiento de la producción sectorial hacia el exterior se asocia con el lento crecimiento de un mercado interno muy concentrado. El aumento de las exportaciones de la industria de automotores desde finales de los ochenta hasta 1993 no implicó que la actividad contribuyera de forma destacada a disminuir el déficit comercial; por el contrario, en esos años incidió en su mantenimiento. Desde 1995 la balanza comercial de automotores del país ha sido superavitaria. La CEPAL sostiene que se trata de un dato de la globalización de la industria en México, derivado de un esfuerzo exportador, pero también de cierta disminución de las importaciones. El organismo agrega que la penetración en los mercados externos se puede atribuir al impulso a las exportaciones desde México por parte de las tres grandes empresas de Estados Unidos. Sin embargo, debe considerarse que las ventas de vehículos en el mercado interno mexicano se redujeron de unas 500,000 unidades en 1994 a 150,000 en 1995. Dos años después, repuntaron a 350,000 unidades y a ello siguió un crecimiento relativamente lento, sobre todo en comparación con las exportaciones de la rama.

Como resultado de la dinámica exportadora y del incremento de utilidades de estas empresas remitidas al exterior, el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, resulta desfavorable. Aunque a pesar del déficit comercial y en la cuenta neta de ingreso de los factores, sumó 20,170 millones de dólares. Gracias al trabajo de miles de mexicanos en Estados Unidos, el déficit en la cuenta corriente fue menor.

El aumento de la IED implicó una presión adicional sobre la balanza de cuenta corriente. Durante los años sesenta y setenta las empresas extranjeras fueron demandantes de divisas tanto por concepto de pagos de patentes y licencias cuanto por las utilidades de sus afiliadas. El incremento de la IED y el mayor uso de marcas y tecnología extranjeras, sumados al endeudamiento externo, entrañaron cuantiosos saldos desfavorables en la cuenta de renta de factores, que en el trienio 1997-1999 ascendieron a más de 36,000 millones de dólares. En condiciones de

inestabilidad monetario-cambiaria, además, las empresas se comportan como el capital de cartera, por lo menos en lo concerniente al manejo de su tesorería y a las utilidades previstas.

En tales circunstancias la propia IED, en tanto alcanza un monto mayor, ejerce más presión sobre la disposición de divisas. La propia libertad para mover los capitales permite adelantar utilidades.

De este modo la relación de la economía nacional con el exterior se manifiesta en el renglón de transferencias de la cuenta corriente. En 1997 las transferencias registraron un superávit de 5,248 millones de dólares; un año antes éste fue de 4,500 millones, y en 1998 y 1999 ascendió a 6,000 y 6,400 millones de dólares, respectivamente. Como se destaca en diversos informes del Banco de México, la mayor parte de estas transferencias proviene de los envíos de residentes mexicanos en el exterior, sobre todo en Estados Unidos. A diferencia de los flujos privados de capital y aun de las exportaciones, en este caso no se concentran en algunas grandes cuentas. Se trata del envío de dólares que realiza una multitud de emigrantes, sin lo cual muchas familias mexicanas no podrían cubrir necesidades básicas.

3.5 La IED en desarrollo tecnológico y en la generación de nuevas capacidades

El desarrollo científico y tecnológico en México ha sido determinado, por la política en ciencia y tecnología del estado mexicano, las actividades de las instituciones de investigación y las Universidades, así como por la iniciativa de las empresas privadas, principalmente transnacionales instaladas en la etapa histórica contemporánea. Para efectos del presente capítulo nos enfocamos en la acción del estado y de las corporaciones internacionales

Así se puede afirmar que un elemento determinante en la caracterización de México como un país emergente en el capitalismo, con abundantes recursos naturales, fuerza de trabajo barato y heterogéneo y con un incipiente sistema de innovación

científica y tecnológica, ha sido la interacción entre políticas de desarrollo y los objetivos de la IED en la búsqueda de mejores tasas de ganancias.

En las últimas décadas podríamos considerar dos etapas de este proceso, la primera enfocada a los objetivos de desarrollo sustentada en la industrialización en la etapa de la sustitución de importaciones, el cual si bien trajo importantes cambios estructurales en la llamada época dorada, principalmente con la instalación de corporaciones internacionales con tecnologías nuevas (pero no competitivas) en México, estas sólo detonaron un crecimiento económico sin impactar la calidad de vida de la sociedad y los niveles competitivos de productividad de la economía nacional.

El segundo determinado por la apertura de la economía y el proceso de globalización que se caracteriza por un nuevo rol de las empresas, en la búsqueda de mayor competitividad y la maximización de la ganancia, en donde la difusión de las innovaciones tecnológicas, han permitido el desarrollo de un nuevo sistema mundial de características flexibles, basado en complejas redes de intercambio que han contribuido a la creciente fragmentación de la producción que facilita la separación de procesos productivos y hace posible que distintas partes de un producto se fabriquen en un país y se ensamblen y se comercialicen en otro.

Durante la etapa de sustitución de importaciones, se privilegió la apertura arancelaria, la eliminación de subsidios a la industria local, el fomento a la industria de ensamble y la absorción pasiva de la tecnología (learning by using), lo cual trajo como resultado: un sector industrial heterogéneo en el que las subsidiarias de las empresas internacionales recibían su tecnología directamente de la casa matriz, conformando centros de investigación y desarrollo complementarios en casos excepcionales. Mientras que las empresas nacionales accedían a la tecnología (generalmente estandarizadas), mediante la compra y licenciamiento de tecnologías, contratos de asistencia técnica y consultoría.

A pesar de la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en 1970 y el impulso a I y D, en instituciones de investigación públicas, como el IMP, el Instituto de Investigaciones Eléctricas (IIE), y el INIFAP. México no alcanzó el

despegue al desarrollo tecnológico. Creando una alta dependencia tecnológica de las grandes corporaciones internacionales.

Con la modificación del modelo de desarrollo a partir del año de 1983, el estado disminuyó considerablemente su participación en el fomento de la I y D, en los ámbitos de gasto (menos del 1% del PIB del gasto público a I y D) y desconcentración y liquidación con la desaparición de Instituciones (Viniestra, 2005) de investigación como: CONAFRUT, INMECAFE, EL Instituto Mexicano de Tecnología (IMT). Así como con el estancamiento del IMP, el INIFAP y del IIE.

Por otro lado, las principales empresas mexicanas, como TELMEX, CEMEX y FEMSA, no cuentan con políticas de I y D, lo cual se refleja con la ausencia de centros de investigación y desarrollo tecnológico, en sus diferentes divisiones. Enfocándose principalmente a la compra de tecnología de grandes empresas internacionales como el caso de TELMEX, con el sistema GSM. Pese a contar con grandes utilidades anuales el interés de estos empresarios no es logra alcanzar niveles de competitividad con los grandes competidores mundiales, sino que protegidos por la legislación continúan conservando sus privilegios en un mercado cautivo.

Por el lado de las grandes corporaciones internacionales, en su afán de logra un posicionamiento en los sectores internacionales durante los años noventa, modificaron sus estrategias competitivas e incursionaron en la economía mexicana con una orientación productiva más competitiva, siendo la industria automotriz una de las más dinámica, buscando mediante las ventajas comparativas regionales alcanzar nuevas estrategias. Y es a partir de la apertura comercial, los estados fronterizos y del centro del país se convirtieron en la localización idónea para desarrollar un mercado de exportación en el sector automotriz. En este sentido, la política industrial se volcó a la idea de que los beneficios que generaba esta industria tendrían un efecto multiplicador hacia los sectores manufactureros y de servicios, lo que contribuiría a elevar la competitividad de la manufactura nacional. La estrategia exportadora de la industria automotriz propició el desarrollo de plantas ensambladoras especializadas y la necesidad de proveedores capaces de

satisfacer las necesidades de estas empresas, en términos de calidad, innovación y tiempo.

En este contexto, las empresas modificaron la ubicación geográfica de su producción ante las variaciones de los costos de transporte, enfatizando los derivados de inversiones en infraestructura que alteran la conectividad de la red. Asimismo, las modificaciones al régimen de comercio exterior —en particular el TLCAN— como un cambio en los costos de abastecer diferentes mercados desde un punto dado.

Capítulo IV. La IED en el Desarrollo Económico en el siglo XXI

Introducción

El primero de diciembre del año 2000 se inicia en México el gobierno de Vicente Fox y con ello el comienzo de doce años de gobierno del partido político conservador, las esperanzas de un cambio en la vida política y económica del país, generaron expectativas positivas en gran parte de la sociedad mexicana, lo cual con el paso de los años configuró una gran decepción, ya que la continuidad de la política económica neoliberal que se había iniciado en 1982 con Miguel de la Madrid y continuado en los sexenios priistas de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo, siguió generando grandes desigualdades económicas y sociales. Aunado a esto el asentamiento de la corrupción y del crimen organizado, arrastraron a México a un retroceso del desarrollo, con más desigualdad y violencia. Lo cual se reflejó en una mayor pauperización de la clase asalariada, ocasionada por la caída continua del salario real.

Durante este periodo (2000 – 2012), la economía mundial presentó variaciones importantes, ya que la desaceleración de la economía de los países desarrollados trajo turbulencias importantes en la economía global, con las crisis de 2008 en los E.U. y la declinación económica en la Unión Europea. Por otro lado, las economías de algunos países emergentes, principalmente los BRICS, durante los primeros ocho años del siglo presentaron importantes tasas de crecimiento, que los llevaron a escalar mayores posiciones en la clasificación del rating de las economías más importantes del mundo.

El dinamismo en el crecimiento económico de las economías emergentes, llevó a un crecimiento de la demanda internacional de materias primas, por lo que los precios internacionales se elevaron considerablemente, siendo un sector atractivo para la IED, de los países con abundantes recursos naturales.

El objetivo del presente capítulo es analizar como la IED contribuyó al desempeño económico de México en los sexenios de Vicente Fox (2000 – 2006) y Felipe Calderón (2006 – 2012), a nivel nacional, sectorial y regional. Además de presentar

algunas consideraciones respecto al aprovechamiento de la IED como un elemento (junto con una acción global de todos los agentes económicos nacionales) que podría ser útil para impulsar el crecimiento y el desarrollo de México.

4.1 El Contexto internacional

La primera década del siglo XXI, se caracterizó por el inicio de una desaceleración de la economía mundial, generada por la disminución del crecimiento económico de los E.U, durante los gobiernos de George W Bush, que desembocó en la crisis financiera del 2008, que se originó en el mercado inmobiliario de Estados Unidos, cuyo epicentro fue una burbuja especulativa internacional de amplio alcance originada en ese mismo mercado, y terminó reventando en una explosión que arrastró a centenares de miles de deudores *subprime* y contaminó al conjunto del sistema financiero y de los activos empresariales.

Para algunos autores Dabat (2009) y Raghuram Rajan (2011), la crisis de Estados Unidos tiene lugar dentro del marco de decadencia de su economía nacional y de su hasta hace muy poco indiscutida hegemonía mundial, ante sus propias limitaciones estructurales e históricas para afrontar la competencia de nuevas potencias ascendentes o en proceso de resurgimiento, como es el caso de China, la India, de Rusia y de otros países en desarrollo.

La competitividad de los E.U., ha sido socavadas por la emergencia de la competitividad de los países emergentes (principalmente los BRICS), quienes a partir de las tendencias generadas por la globalización y el desarrollo de las economías del conocimiento y el aprendizaje articulados en torno a redes informáticas, y cadenas productivas internacionales de diferente tipo incentivadas, por variadas forma de rentas extraordinarias (Dabat, Rivera y Sztulwark), por nuevas formas de la división internacional del trabajo, mayor movilidad internacional de personas e ideas, procesos de integración regional y políticas públicas de países en desarrollo que han dado una nueva forma a la globalización. A ello se le suman otros fenómenos como las mayores necesidades de energía provocadas por la actual convergencia eléctrica-electrónica, de la crisis ambiental mundial y del

agotamiento histórico de los métodos de energía basada en las fuentes no renovables y altamente contaminantes.

Este fenómeno se observa en la reducción de la brecha tecnológica, en algunas actividades de punta como la electrónica e informática frente a los países más dinámicos de Asia, sobre todo de China, Corea y Taiwán, o a India en software (Dabat y Ordóñez, 2008). En otros nuevos campos científicos como nanotecnología o biotecnología, el acercamiento favoreció a los países europeos y asiáticos (incluyendo también a China) que compiten con Estados Unidos.

A pesar de que aun los E.U. mantiene cierta superioridad en materia de conocimiento en el plano institucional (número de universidades de primer nivel o de publicaciones y autores citados) y en sectores de la I&D como el militar o el financiero (Ernst, 2008). Su participación en la I&D mundial cayó del 46% en 1986 al 37 % en 2003, el número de investigadores del 43 al 29 % y el del egreso de doctores del 52 al 22 % para los mismos años, mientras se acentúa la importancia de los investigadores y graduados extranjeros. Para esos años China supera a Estados Unidos en número de ingenieros graduados en su país (Gereffi, Wadhwa, y Rissing (en prensa), aunque todavía no en calidad. Estados Unidos sufre además de una crisis de educación básica, resultante de las falencias de su sistema educativo nacional y la creciente dependencia de científicos, ingenieros y técnicos de origen extranjero.

Así, hasta el año 2009, una parte creciente de las actividades de investigación y desarrollo de las grandes empresas globales está siendo relocalizada en países en desarrollo (Atkinson, 2004; UNTACD, 2006). La importancia de la relocalización de las actividades de investigación puede ejemplificarse en el caso de Intel de cuyos 20 laboratorios casi la mitad se encuentran en Asia como los de India (Bagalore, el más importante de todos), Malasia (Penang) o China. A nivel de las 50 principales corporaciones trasnacionales que controlan los estándares mundiales de tecnología de la información y las comunicaciones, 25 siguen siendo estadounidenses, 12 europeas, 8 japonesas y 5 de otros países, pero esta proporción tiende a disminuir

ante el incremento de las redes globales de producción de base principalmente asiática.

Otro factor importante de la declinación económica de los E.U., es el debilitamiento de su mercado interno, atribuible tanto a la creciente polarización social y empobrecimiento de amplios sectores de la población, como un descenso relativo del consumo de las familias, que es paradójicamente compatible con consumismo desmedido basado casi exclusivamente en el crédito y la publicidad, que reduce a casi cero el ahorro de las familias y anuncia un empobrecimiento bastante mayor como consecuencia de la actual crisis del crédito y el derrumbe de los ingresos generados por la desocupación, la caída del salario real y la reducción del patrimonio familiar por la crisis inmobiliaria.

Así Raghuram Rajan (2011), quien utiliza la metáfora de las fracturas para explicar las causas de la crisis sistémica, que tiene su origen principalmente en los E. U., para ello el considera que hay tres tipos de fracturas, el primer grupo se deriva de las tensiones de la política nacionales; el segundo grupo proviene de los desequilibrios comerciales, que resultan de patrones de crecimiento previo; y el tercer grupo de fracturas surge cuando diferente tipos de sistemas financieros entran en contacto para financiar los desequilibrios comerciales.

En el primer grupo encontramos el incremento de la desigualdad y el impulso al crédito a la vivienda. Respecto a la desigualdad, el autor encuentra que en las últimas décadas, la distribución del ingreso en los E.U., tuvo una tendencia a una mayor concentración entre las diferentes clases sociales, notando que la más favorecida fue la clase social que representaba el 1% de las familias con ingresos superiores, ya que en 1976, concentraban el 8.9% de los ingresos totales y ya para el año 2007 alcanzaban el 23.5% (Raghuram, 2011, p. 40). En contraste los ingresos de las clases medias crecieron muy poco y el de las clases bajas, perdió poder adquisitivo.

Un elemento importante a destacar por el autor, se refiere al estancamiento educativo que registró la población norteamericana, ya que si bien este ha sido uno de los determinantes en la desigualdad del ingreso y en las perspectivas

profesionales, si es importante para el desarrollo de facultades más expelentes del ser humano, como el mejoramiento de la salud, una menor propensión a la criminalidad y suelen participar más en la vida política y cívica. Así, el rezago educativo que han tenido los E.U., ha disminuido la calidad de su sociedad.

Otros factores que han influido en esta desigualdad es la mayor competencia entre fuerza de trabajo de calidad, que obtendrá importante remuneración salarial a mitad que este mejor capacitada. En cambio se ha incrementado la competencia entre trabajadores norteamericanos poco calificados y la fuerza de trabajo de los inmigrantes ha impulsado a mantener bajos los salarios.

La respuesta a la desigualdad fue una política de estímulos al crédito ya que esta es la más aceptada por la derecha a la contrapuesta de mejorar la distribución del ingreso. Lo que a fin de cuentas resulto una forma muy costosa.

Dentro del segundo grupo de fracturas esta la limitación a las exportaciones, los E.U. han perdido en las últimas décadas su capacidad exportadora, influida principalmente por su declinación a la competitividad, tanto en calidad en la fuerza de trabajo (capital humano), como en su capacidad de innovación y organización. En cambio en los países en desarrollo, la mayor acumulación de capital humano (y su precio bajo), la innovación, y la mejor calidad competitiva de sus productos les ha permitido ser los grandes exportadores del mundo, y financiadores de los países desarrollados endeudados.

El último grupo de fracturas es el de la interacción entre diferentes sistemas financieros para financiar los déficits comerciales. A diferencia de los países desarrollados, los países en desarrollo dejaron de obtener capitales del exterior, para obtener divisas de sus balanzas comerciales superavitarias, lo que revirtió la tendencia de importador de capitales a exportadores, siendo sus principales destino, los mercados financieros de los países desarrollados, esta grieta provoca una mayor dependencia de los sistemas financieros de los países desarrollados a los de países emergentes.

4.1.1 Las economías emergentes y los BRICS

A partir del año 2000 el balance de la economía global comenzó a cambiar. Las economías avanzadas⁹ comenzaron a perder lugar en la participación del producto global, al tiempo que los denominados «países emergentes» comenzaron a ganar cada vez más terreno.

El mayor crecimiento económico en las economías emergentes se desprende de una combinación favorable de saldos demográficos positivos, ventajas comparativas en abundancia de recursos naturales, ventajas competitivas de costos de producción y grados cada vez más aceptables de estabilidad macroeconómica.

Así, economías como la de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica han constituido un bloque, a modo de club, conocido como los “BRICS”. Se trata de un grupo singular pues no obedece a cuestiones estrictamente geográficas, ni comerciales ni de seguridad.

Desde su institucionalización en 2006, los BRICS se han perfilado como un bloque de gran poder económico, con una importante contribución a la demografía mundial y al suministro de recursos naturales, lo que le dota de una gran capacidad para influir en la geopolítica mundial.

En este un mundo multipolar, los BRICS emergen como los nuevos polos de crecimiento. Engloban el 30% de la tierra del planeta y un casi un 45% de su población. En términos económicos, en 2011 alcanzaron el 25% del PIB mundial y su contribución a la economía mundial ha alcanzado el 50%, siendo este grupo como uno de los principales motores del desarrollo global.

Su mercado interno ha ido en aumento a un ritmo de 28% anual, alcanzando en el año de 2010 la cifra de 250,000 millones de dólares. Sus clases medias están

⁹ Los criterios que utiliza el Fondo Monetario Internacional para clasificar una economía como avanzada se basan en los niveles de ingreso per cápita (promedio a lo largo de diez años), diversificación de las exportaciones e integración al sistema financiero global

alcanzado un mayor poder adquisitivo lo que supone que el consumo interno varía desde el 35% al 61% del PIB en función del país.

Una característica de la solides de la economía de estos países es la resistencia demostraron frente a la crisis financiera de 2008. La cual fue amortiguada por una importante demanda interna, una solidez fiscal y una menor exposición de sus sistemas financieros. Mientras que los países desarrollados de Europa carecen de una demanda endógena que pueda sostener un crecimiento de magnitud semejante luego de que se desvanezcan los efectos de las políticas de estímulo.

La tendencia es hacia una doble transformación en la estructura y en la dinámica de la economía internacional. Las mayores tasas de crecimiento demográfico y económico implican un desplazamiento del poder de compra desde los países avanzados hacia las crecientes clases medias en los países emergentes como resultado del sostenido mejoramiento de las condiciones de vida. Las economías emergentes impulsarán el consumo y es por ello que el resultado es una participación creciente en la demanda agregada global lo que a su vez las convierte en los nuevos engranajes de la economía mundial.

4.2 Flujos y reestructuración de la IED en México

La economía mexicana es considerada como una importante economía emergente, pero que durante el doceno panista, presento un crecimiento económico muy débil, inferior al 2% de crecimiento promedio anual, junto a esto, la ausencia de una política de desarrollo y a una cada vez más injusta distribución del ingreso,

A diferencia de los países de América Latina la pobreza en México creció de 31,7% en 2006 a 34,8% en 2008, mientras que de 2008 a 2009 descendió en Brasil (de 25,8% a 24,9%), Paraguay (de 58,2% a 56%), y República Dominicana (de 44,3% a 41,1%).

Asimismo, el impacto de la crisis hipotecaria Norteamérica del 2008, señalo la gran vulnerabilidad y dependencia de la economía mexicana, ya que durante el año de

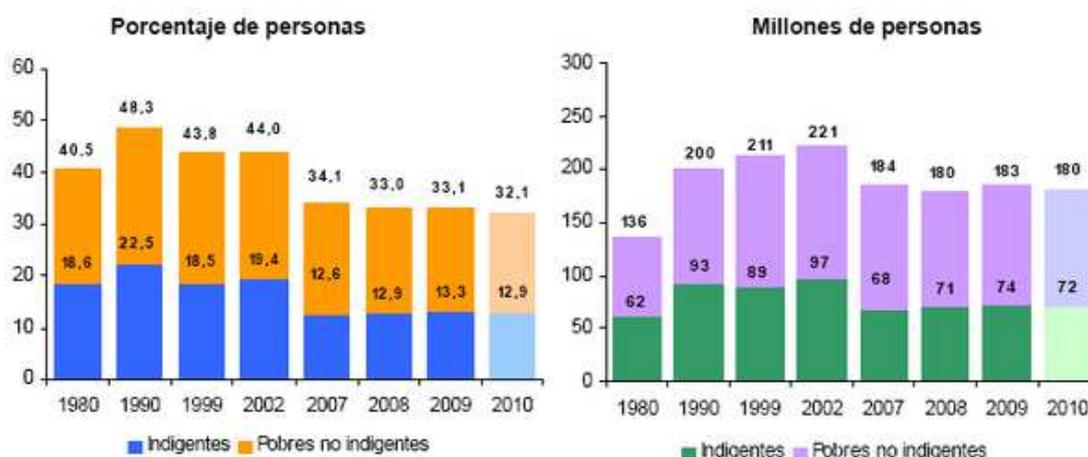
2009, la caída del crecimiento del PIB fue de -5.95%, mientras que en el resto de las economías de Latinoamérica, el impacto fue marginal.

PIB de México % Crecimiento

Anual y promedio anual

Año	Crecimiento anual	Crecimiento promedio anual
2000	5.96	
2001	-0.95	
2002	0.09	
2003	1.35	
2004	4.05	
2005	3.21	
2006	5.15	
2007	3.26	
2008	1.19	
2009	-5.95	
2010	5.28	
2011	3.89	
2012	3.92	1.99

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA a/, 1980 – 2010



Durante los primeros seis años del periodo 2000 – 2012, los flujos de IED a México fueron los más relevantes de América Latina, al registrar el 33.6% del total de la región, por encima de Brasil que fue del 28.08%. Para el segundo periodo de 2007 – 2012, los flujos de IED a México fueron en tendencia descendente al pasar de 26.9% en 2007 al 7.30% para 2012, del total regional, mientras que Brasil, presentó un crecimiento ascendente al pasar de 29.72% en 2007 al 37.65% en 2012.

INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR PAÍS RECEPTOR, 2000-2012

(En millones de dólares)

PAÍS	2000 – 2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TOTAL
TOTAL	68,183	116,382	138,698	82,948	124,368	165,815	173,361	869,755
AMERICA DEL SUR	38,582	71,766	93,447	56,604	92,112	129,140	143,831	625,482
Argentina	4,473	6,473	9,726	4,017	7,848	9,882	12,551	54,970
Brasil	19,144	34,585	45,058	25,949	48,506	66,660	65,272	305,174
Chile	5,387	12,572	15,518	12,887	15,373	22,931	30,323	114,991
Colombia	4,108	9,049	10,596	7,137	6,758	13,438	15,823	66,909
MÉXICO	22,916	31,380	27,853	16,561	21,372	21,504	12,659	154,245
AMERICA CENRAL	3,046	7,278	7,769	4,515	6,228	8,305	8,876	46,017
EL CARIBE	3,639	5,958	9,628	5,268	4,656	6,865	7,994	44,008

Fuente: CEPAL, la IED en América Latina 2012

INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

POR PAÍS RECEPTOR, 2000-2012

(Participación porcentual)

PAÍS	2000 - 2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
AMERICA DEL SUR	56.59	61.66	67.37	68.24	74.06	77.88	82.97
Argentina	6.56	5.56	7.01	4.84	6.31	5.96	7.24
Brasil	28.08	29.72	32.49	31.28	39.00	40.20	37.65
Chile	7.90	10.80	11.19	15.54	12.36	13.83	17.49
Colombia	6.02	7.78	7.64	8.60	5.43	8.10	9.13
MÉXICO	33.61	26.96	20.08	19.97	17.18	12.97	7.30
AMERICA CENRAL	4.47	6.25	5.60	5.44	5.01	5.01	5.12
EL CARIBE	5.34	5.12	6.94	6.35	3.74	4.14	4.61

Fuente: CEPAL, la IED en América Latina 2012

En contrapartida la Inversión de Mexicanos en el exterior fue una de las más cuantiosas de la región en el exterior en 2012 (CEPAL, 2013). Sus inversiones llegaron a los 25,597 millones de dólares, monto que duplica con creces al del año anterior y es muy superior al máximo registrado dos años atrás. América Móvil fue la principal protagonista de este proceso al expandir sus actividades hacia Europa. Las empresas chilenas invirtieron 21,090 millones de dólares en el extranjero en 2012. Por su parte, las empresas brasileñas continuaron su expansión en el exterior y realizaron 7 de las 20 mayores adquisiciones efectuadas, es preciso recordar que el Brasil tiene el mayor nivel de IED acumulada fuera de América Latina, que asciende a más de 200,000 millones de dólares.

Debido a las restricciones jurídicas en México (antes de las reformas estructurales iniciadas en diciembre de 2012), la IED en recursos naturales representó un destino de menor importancia. Pero, pese a la disminución de los flujos de IED en México, la industria manufacturera vuelve a ser el destino más importante con el 48%, mientras que los servicios reducen sensiblemente su participación relativa del 55% en el período 2007-2011 al 42% en 2012.

Instituciones de fomento a la IED

PROMEXICO se creó en 2007, como un órgano encargado de incentivar la Inversión Extranjera en México, apoyar a proyectos exportadores a través de asesoría, ferias internacionales, campañas, creación de programas, fomentando así el empleo y desarrollo de capacidades.

El sector industrial se vuelve estratégico al atraer inversión, al aumentar su producción nacional, y con mayor participación en el comercio mundial; pero aún más importante es su efecto difusor en el desarrollo regional, con la generación de empleos, infraestructura y servicios locales.

Se torna de vital importancia la Inversión Extranjera Directa (IED), pues a pesar de que México cuenta con grupos empresariales muy poderosos en el mundo de los negocios, sus inversiones, no han generado el desarrollo económico esperado, por lo que la expectativa de la IED en la modernización y competitividad, será determinante.

Junto a esto PROMEXICO difundió en su promoción internacional que México era un país con estabilidad económica de largo plazo, con un sólido entorno macroeconómico, con un bajo endeudamiento, ya que entre en 2000 y 2011, presentó un menor endeudamiento en comparación con Brasil, India y EUA (42.7%, 66.1%, &9.2% y 91.6%, del PIB respectivamente). (IMCO, 2011)

Para fomentar las inversiones en nuestro país, PROMEXICO, el órgano gubernamental promotor de las actividades estratégicas del país, a través de sus 31 oficinas en el exterior, apoya a través de la participación en eventos internacionales, organizando seminarios de inversión especializados en sectores prioritarios, visitas a empresas, además de publicar y divulgar las ventajas del país: estabilidad macroeconómica, seguridad jurídica y acceso a terceros mercados vía tratados de libre comercio, entre otros. A las empresas inversionistas potenciales se les ofrece información relevante sobre su plan de negocios.

Para que los proyectos de inversión confirmados se lleven en buen término, se creó el modelo Soflanding, a través del cual se brinda apoyo para que las empresas

puedan sortear las barreras surgidas por las diferencias culturales y procesos regulatorios.

A finales de 2011, PROMEXICO contaba con un portafolio acumulado de 1,119 proyectos, representando un valor total potencial de 65,500 millones de dólares; independientemente de los 104 proyectos multianuales con un monto de inversión de 13,054 millones de dólares, generando 52,390 empleos.

Reportes de PROMÉXICO y de KPMG, señalan al país como competitivo por los bajos costos de manufactura, por debajo de Francia, Canadá y Países Bajos, muy lejano de Japón, cuyos costos rebasan el 100% de su producción. Gracias a las inversiones de empresas transnacionales, Bombardier, Aernnova, Grupo Safrán y más recientemente Eurocopter, se busca posicionar a México dentro de los primeros diez productores de la industria aeroespacial a nivel mundial,

La estrategia para atraer inversiones se sustenta en tres ejes (PROMÉXICO, 2011):

- Atraer nuevas empresas: identificando las oportunidades de negocio.
- Acelerar la concreción de proyectos: prevé el suministro de información de alto valor para la toma de decisiones, asesoría personalizada en trámites, leyes y proveedores.
- Reinversión o retención de inversiones: apoyo a la intermediación de problemas con autoridades, agiliza los trámites y realiza gestiones para facilitar y ampliar el espectro de los negocios.

4.3 La IED en la recomposición sectorial, 2000 – 2012

La mayor Inversión Extranjera Directa (IED) se encuentra en el Sector de Industrias Manufactureras, no sólo en los últimos años ya que desde 1999 hasta 2012 el número de empresas que representaron flujos de IED a la rama fue de 11,239, seguida por Comercio con 10,993.

Para el periodo entre 2006-2012, el promedio de empresas para la industria manufacturera fue de 2,316, el primer lugar según el sector económico; pero tiene una disminución de 2012 respecto a 2006 del 37%, pues pasa de 2,756 a 1,742

empresas que representan flujos de IED. Para el mismo periodo en único sector que tuvo un incremento es Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (8,9%).

El sector automotriz ha sido en las últimas décadas una industria importante para el crecimiento económico de México. En la actualidad la industria automotriz en México es de las más competitivas del mundo, considerándose igual de dinámica que las de China, India, Corea del Sur y Brasil.

La producción automotriz mexicana se basa en bajos costos de operación derivados de la ubicación geográfica, inversiones recientes, y niveles salariales bajos. Esta industria representa el 3.6% del PIB, 20.3% del PIB manufacturero, 28.4% de las exportaciones manufactureras del país y una de las mayores empleadoras con más de 550,000 empleos directos e indirectos.

Desde los años noventa la reestructuración de la industria automotriz se ha orientado a una mayor competitividad, la cual tuvo un cambio geográfico al trasladarse de regiones centrales del país a regiones al norte y colindantes con el mercado norteamericano. También se observan cambios como el de la empresa General Motors la cual instaló su planta armadora en Silao, Guanajuato.

A partir de la apertura las exportaciones de la industria automotriz han aumentado, principalmente hacia Estados Unidos, así como en la integración de cadenas productivas de las empresas de autopartes con las grandes empresas multinacionales.

Un elemento importante han sido las políticas de fomento a la atracción regional de IED, lo cual ha sido impulsado por los estados del centro y fronterizos del que impulsaron programas para atraer la IED ofreciendo mano de obra barata, estímulos fiscales, así como una infraestructura adecuada en educación como en servicios y conectividad terrestre.

Asimismo se impulsado la construcción de infraestructura necesaria para satisfacer las necesidades de la producción flexible, intensiva en capital y de alta tecnología, la cual requería de una cadena de proveedores de calidad, cercana a la industria terminal.

Las ventajas comparativas que ofrece México en términos geográficos, costo y calidad de mano de obra y dotación de recursos naturales, permitió una mayor diversificación del origen de IED en la Industria automotriz. Ya que en los últimos años el costo de la mano de obra es más barata y cada vez más capacitada, así como una inmejorable ubicación con respecto al primer consumidor de automóviles en el mundo: Estados Unidos. Esto lo ha llevado a permanecer entre los primeros lugares en la producción de automóviles a nivel mundial, llegando a pasar del décimo productor mundial en el año 2009 al lugar ocho en el año de 2011.

Hasta el año 2011, en México estaban establecidas 18 plantas ensambladoras y más de 300 proveedores de primer nivel de las empresas más importantes a nivel mundial.

Principales productores mundiales de vehículos.

	2009	2010	2011
1	China	China	China
2	Japón	Japón	Estados Unidos
3	Estados Unidos	Estados Unidos	Japón
4	Alemania	Alemania	Alemania
5	Corea del Sur	Corea del Sur	Corea del Sur
6	Brasil	Brasil	Brasil
7	India	India	India
8	España	España	México
9	Francia	México	España
10	México	Francia	Francia

Elaboración propia con base en los datos de BBVA Research.

Empresas de la industria automotriz establecidas en México.

VEHICULOS LIGEROS	VEHICULOS PESADOS	MOTORES
General Motors (EUA)	Daimler (Alemania)	Cummins (EUA y Canadá)
Ford (EUA)	Scania (Suecia)	Detroit Diesel
Chrysler/Fiat (EUA, Italia)	Volvo (Suecia)	
Nissan (Japón)	Dina (México)	
Honda (Japón)	Kenworth (EUA)	
Toyota (Japón)	International (EUA)	
Volkswagen (Alemania)	Volkswagen (Alemania)	
BMW (Alemania)	Man (Alemania)	
	Hino Motors Toyota (Japón)	
	Isuzu (Japón)	

Elaboración propia con base en los datos de BBVA Research.

El impacto al PIB por entidad y al empleo de la industria automotriz a sido muy importante en el desarrollo regional. Sobresaliendo: Aguascalientes, Puebla y Coahuila en donde este sector aporta más del 20% del PIB estatal. En el caso del empleo la industria aportó 1 de cada 7 empleos en Chihuahua y 1 de cada 10 en Coahuila.

Importancia de la industria en las economías estatales. PIB total y empleo.(Participación % 2008)

	PIB	Empleo
Nacional	4.3	2.7
Coahuila	22.3	10.0
Chihuahua	16.2	14.0
Sonora	11.6	5.9
Tamaulipas	5.7	6.8
Nuevo León	4.7	3.6
Baja California	4.2	1.8
Norte	9.7	6.7
Aguascalientes	35.3	6.7
Querétaro	11.5	6.5
San Luis Potosí	8.6	6.2
Guanajuato	8.9	2.8
Jalisco	1.8	1.0
Bajío	8.4	3.1
México	6.5	2.6
Puebla	25.6	4.5
Morelos	10.6	1.8
Tlaxcala	2.1	2.4
Centro	10.8	3.0

Elaboración propia con base en los datos de BBVA Research.

El principal destino de la producción de ligeros de exportación en 2011 fue el mercado de EEUU (63.5%), seguido de los mercados de Latinoamérica (14.3%) y Europa (10.3%). Actualmente los destinos más dinámicos son Latinoamérica (Brasil, Argentina y Colombia), Europa y Canadá. De las principales empresas exportadoras de vehículos, Ford encabeza la lista seguida muy de cerca por GM, VW y Nissan.

Durante el año 2012, la CEPAL informó que México experimentó una caída importante de sus flujos de inversión respecto del año 2011, los datos muestran un flujo de IED de 12.659 millones de dólares. Mientras que durante los diez años anteriores, la IED hacia México se había mantenido relativamente estable (en

términos nominales), con 23.000 millones de media anual. La reducción afectó a la mayoría de los sectores, pero casi la mitad de la caída se puede imputar a una operación específica: la salida a bolsa del 25% de la filial del banco Santander, de España, por 4.100 millones de dólares.

En dicho informe la CEPAL establece que la mayoría de los sectores vieron afectadas las entradas de IED. La manufactura en su conjunto recibió un 28% menos de IED que en 2011, pero el sector automotor aumentó un 75% (hasta los 2.430 millones de dólares). En cuanto a los servicios, se ha destacado en los últimos dos años el aumento de la IED en el rubro de construcción de obras de ingeniería civil, que en 2012 recibió 1,450 millones. El comercio también recibió más IED que el año anterior y que la media de la última década, por la inversión en supermercados

Durante 2012 las inversiones siguieron estando lideradas por el sector manufacturero (un 56% del total), impulsadas por importantes adquisiciones, como la compra de la empresa de pinturas Comex por la firma estadounidense Sherwin-Williams por 2,340 millones de dólares. Entre otras nuevas inversiones destacaron: el grupo siderúrgico brasileño Gerdau, con una inversión de 600 millones de dólares para la construcción de una nueva planta productora de perfiles estructurales de acero; Caterpillar, empresa estadounidense fabricante de equipos de construcción y minería, inició la construcción de una nueva planta, con una inversión de 500 millones de dólares; En el sector de servicios, la aseguradora suiza ACE Group compró ABA Seguros, cuarta empresa más grande de México en el mercado de seguros para automóviles, por 865 millones de dólares; En el sector de generación de energía eléctrica, la empresa japonesa Mitsubishi compró el megaproyecto Energía Eólica Mareña (de FEMSA y Macquarie) por 1,000 millones de dólares.

Una transacción que quedó pendiente fue, la adquisición del 50% restante de las acciones de Grupo Modelo por el grupo belga AB InBev, valuado en 20,100 millones de dólares, que se pudo concretar a principios del año 2013.

4.4 La relevancia de la IED en la economía regional de México

El proceso de globalización ha generado una nueva división del trabajo, lo cual impacta a los países en vías de desarrollo a través de la relocalización de sus empresas para poder posicionarse en los mercados globales con el objeto de comercializar bienes y servicios. Debemos recordar que la división del trabajo es el reparto de actividades según el grado de productividad, es decir, cierta actividad se le dará a quien utilice de forma óptima los recursos al realizarla, cualificaciones de los individuos, a nivel micro, y según la especialización de las naciones a nivel macro. Esta nueva división del trabajo se ve influenciada por la creciente competencia promovida por países industriales. Por lo tanto, las actividades económicas se darán en ciudades clave para ellas: ciudades en las cuales se desenvuelvan auxiliándose del crecimiento de la población y mejoras en servicios públicos. Para obtener cualquier tipo de desarrollo es importante remarcar la necesidad de las inversiones del sector privado –ya sean empresas transnacionales o no- y del gobierno. (Scott, 2009)

A través de la relocalización empresarial y perfil de la actividad económica, toman vital importancia las ciudades-región como nuevo espacio de desarrollo, impulsado por la movilidad de mercancías, capitales y mano de obra de un país a otro. Además, en el proceso de integración económica, un factor importante es la empresa, así como los procesos de acumulación de conocimientos tecnológico-empresariales, resultado de la interacción con los centros de investigación, universidades, entidades gubernamentales y sectores civiles. (Scott, 2009)

4.4.1 IED a nivel Estatal

Durante el periodo 2001 al 2011, el distrito federal fue la entidad que captó el mayor volumen de IED, al representar el 58.84% del total nacional, seguido del Estado de Nuevo León con el 11.48%, el Estado de México con el 5.65% y Chihuahua con el 5.08%, quienes en su conjunto representan el 81% de la IED total.

IED por Estado 2001 – 2011

Estado	Millones de Dólares	Participación %
Baja California Sur	3,427.30	1.20
Campeche	202.6	0.07
Chiapas	25.8	0.01
Chihuahua	14,541.70	5.08
Coahuila	3,425.60	1.20
Colima	182.1	0.06
Distrito Federal	168,256.40	58.84
Durango	2,099.00	0.73
Estado de México	16,146.70	5.65
Guanajuato	2,395.50	0.84
Guerrero	186.7	0.07
Hidalgo	148.8	0.05
Jalisco	9,756.20	3.41
Michoacán	1,686.40	0.59
Morelos	1,539.50	0.54
Nayarit	912.2	0.32
Nuevo León	32,832.30	11.48
Oaxaca	107.9	0.04
Puebla	5,212.10	1.82
Querétaro	3,266.90	1.14
Quintana Roo	2,751.00	0.96
San Luis Potosí	1,835.50	0.64
Sinaloa	497.8	0.17
Sonora	4,386.50	1.53
Tabasco	521.2	0.18
Tamaulipas	4,790.40	1.68
Tlaxcala	452.5	0.16
Veracruz	1,183.10	0.41
Yucatán	513.2	0.18
Zacatecas	2,691.40	0.94
Total	285,974.30	100.00

Fuente: CEPAL, IED en América Latina 2011

El Distrito Federal es la entidad con el mayor número de empresa que aportan IED, con 20,701, seguido del Estado de México con 2,867, Nuevo León con 2,803, y Chihuahua con 1,233 empresas.

Número de empresas que aporta el flujo de IED por entidad federativa 1999 - 2012*	
Estado	No.
Chihuahua	1,233
Distrito Federal	20,701
Estado de México	2,867
Nuevo León	2,803
Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía	

El Distrito Federal es el núcleo urbano más grande del país, así como el principal centro político, académico, turístico, económico, financiero, empresarial y cultural.

Catalogada como ciudad global, la Ciudad de México es uno de los centros financieros y culturales más importantes de América. El crecimiento de la ciudad es uno de los más veloces a nivel global, y se espera que su economía se triplique para el año 2020.

La Ciudad de México se encuentra en el Valle de México, en la meseta del centro de México, a una altitud de 2,240 metros y tiene una superficie de 1,485 kilómetros cuadrados, dividida en dieciséis delegaciones.

De acuerdo con los datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, el Distrito Federal es la entidad federativa que posee el índice de desarrollo humano (IDH) más alto del país, gracias a su excelente administración y calidad de sus servicios.

El Distrito Federal está conectado con el resto del país por medio de varias autopistas a las ciudades de Querétaro (211 km), Toluca (65 km), Cuernavaca (85 km), Puebla (127 km), Texcoco (15 km), Tulancingo (100 km) y Pachuca (91 km).

Además existen carreteras federales de circulación libre que enlazan la capital con las ciudades pero de forma gratuita.

Los principales corporativos de empresas globales instaladas en la Ciudad de México son las siguientes: Wal-Mart de México, S.A.B. de C. V.; Deutsche Post AG-DHL México-DHL Express México, S.A. de C.V.; Nestlé México S.A. de C.V.; Shell México, SA de C.V.; Servicios Administrativos Luismin, S.A. de C.V.(Goldcorp) (minería); Nissan Mexicana, S.A. de C.V.(automotriz), **Casa Matriz**; BBVA Bancomer, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer(servicios financieros); Procter & Gamble de México, S. de R.L. de C.V. (cuidado personal); Mazda Motor de México S. de R.L. de C.V.(automotriz); Glaxo Smithkline México, S.A. de C.V.(industria farmacéutica), **Casa Matriz**; Braskem Idesa México SAPI (industria química); Siemens, S.A. de C.V.(manufactura, autopartes, electrónica), **Casa Matriz**; Philips Mexicana, S.A. de C.V. **Casa Matriz**.

El Estado de Nuevo León es el segundo receptor de IED y está ubicado cerca de la frontera y de los puertos del Golfo de México, **colinda al** norte y al este por Tamaulipas; al sur y al oeste por San Luis y Zacatecas; y al norte por Coahuila, Tamaulipas y el estado norteamericano de Texas.

Nuevo León tiene 51 municipios. El área metropolitana está formado por 9: Monterrey, San Pedro Garza García, Santa Catarina, Guadalupe, San Nicolás de los Garza, Apodaca, General Escobedo y Juárez.

Nuevo León es un estado de agricultura y ganadería, así como de grandes áreas naturales protegidas por su particular flora y fauna. **Entre sus principales actividades se encuentran**; servicio, comercio, fabricación (metal, maquinaria y equipo).

En Nuevo León hay más de 1,800 empresas extranjeras instaladas y que se suman a las numerosas empresas mexicanas y sectores industriales. En conjunto, han resultado en la posición competitiva de Nuevo León como un estado de progreso en sectores como el automotriz, el electrodoméstico y el de equipo electrónico. Estas empresas también han llevado al desarrollo de clúster que serán característicos de

Nuevo León en un futuro cercano, incluyendo a aquellos de la industria aeroespacial, de software, de servicios médicos especializados y de biotecnología. Todos estos factores impulsarán un cambio en la economía del Estado para pasar de estar basada en la manufactura a estar basada en el conocimiento.¹⁰

Las empresas globales instaladas en Nuevo León son las siguientes: Ternium México, S.A. de C.V. (Grupo IMSA, S.A. de C.V.) (Siderurgia y petróleo y gas) **Casa Matriz**; Caterpillar México, S.a. De C.V. (maquinaria para industria minera); Schneider Electric (TIC); Ashland Chemical (industria química); Siemens S.A. de C.V., **Sucursal Monterrey**; Northam Engineering (industria de gas, petróleo y generación de energía); **Philips Lighting Monterrey**.

Gran parte de la inversión captada en el estado de Nuevo León se canaliza a la producción de tecnologías de información y creación de partes de transportes al igual que a la industria minera.

Otro Estado importante como captador de IED es el Estado de México que se localiza en la zona central de la República Mexicana, en la parte oriental de la mesa de Anáhuac. Colinda al norte con los estados de Querétaro e Hidalgo; y al sur con Guerrero y Morelos; al este con Puebla y Tlaxcala; y al oeste con Guerrero y Michoacán, así como con el Distrito Federal, al que rodea al norte, este y oeste.

La extensión territorial del estado es de 22,499.95 kilómetros cuadrados, cifra que representa el 1.09 % del total del país y ocupa el lugar 25 en extensión territorial, respecto a los demás estados. Cuenta con 125 municipios divididos en 16 regiones.

“El Estado de México cuenta con una ubicación geográfica estratégica y un clima político-social estable; además de un alto nivel de desarrollo logístico, de infraestructura y un destacado sistema educativo”.

¹⁰ Gobierno del estado de Nuevo León, ¿Por qué invertir en Nuevo León?

En conjunto con el Distrito Federal, habitan 24 millones de personas, lo que resulta en un mercado potencial para cualquier empresa extranjera. El Estado de México, es el principal estado que aporta al PIB manufacturero nacional.

La industria manufacturera fue la principal receptora de la inversión extranjera directa recibida por el estado en 2010, seguido por el comercio y los servicios.

El Estado de México cuenta con 1,284 kilómetros de vías férreas y posee 2 aeropuertos, uno nacional y otro internacional”.¹¹

Los principales países que invierten en el estado de México son Estados Unidos, Holanda, España, Alemania y Dinamarca. De acuerdo a reportes de la Secretaría de Desarrollo Económico local, la IED en 2010 alcanzó 4 mil 83.8 millones de dólares.

Alguna Empresas Transnacionales instaladas en el Estado de México son: Ford Motor Company (automotriz); Chrysler de México (automotriz); BROTHER (electrónica); Ferring, S.A. de C.V. (farmacéutica); Nestlé de México -Fábrica Toluca-Edo. De México;

El estado de Chihuahua es otro de los de mayor captación de IED, además de que es el que cuenta con el territorio más grande de México representa el 12.6% de la superficie del país. Chihuahua colinda, al norte, con Nuevo México y Texas; al este, con Coahuila; al sur, con Durango; al suroeste, con Sinaloa; y, al oeste, con Sonora. El estado de Chihuahua está conformado por tres grandes regiones Sierra, Llanura o Meseta y Desierto,

Tiene el primer lugar en personal ocupado por la industria manufacturera de exportación; como generador de valor agregado en la industria manufacturera de exportación; como exportador manufacturero de México. Es tercer lugar en la producción de oro; Segundo lugar en producción de plata; Tercer lugar en establecimientos maquiladores¹²;

¹¹ Secretaría de Economía.

¹² Gobierno del Estado de Chihuahua online

En el estudio “Competitividad de las ciudades mexicanas 2007”, llevado a cabo por el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), señala que Chihuahua ocupa la segunda posición como la más competitiva del país.

A raíz de las inversiones extranjeras se crearon los Parques Industriales de Chihuahua, que ofrece instalaciones de primera a las empresas más exigentes.

Una herramienta base para el despegue económico de Chihuahua fue la *Ley de Desarrollo Económico del Estado*, diseñada para que en cada región, de acuerdo con sus características, se implementen condiciones y facilidades específicas para que las empresas puedan establecerse en el menor tiempo posible.

Se han establecido en Chihuahua alrededor de 60 empresas canadienses dedicadas a la minería

Algunas de las Empresas Transnacionales en Chihuahua son: Honeywell (comunicaciones); Lexmark (electrónica); Ford Motor Company, (automotriz); Compañía minera Dolores (sector minero); **Philips Camargo, Chihuahua**; Ubicada a 300 millas al sur de la frontera del paso Texas; **Philips - Lighting Electromagnetics, Ciudad Juárez.**

4.4.2 La Importancia de la IED en algunas Ciudades Medias

A través de la relocalización empresarial y perfil de la actividad económica, toman vital importancia las ciudades-región como nuevo espacio de desarrollo, impulsado por la movilidad de mercancías, capitales y mano de obra de un país a otro. Además, en el proceso de integración económica, un factor importante es la empresa, así como los procesos de acumulación de conocimientos tecnológico-empresariales, resultado de la interacción con los centros de investigación, universidades, entidades gubernamentales y sectores civiles. (Scott, 2009).

La aglomeración industrial está ligada al concepto de clúster: conjunto de empresas o industrias conectadas por relaciones especializadas de compra-venta (o insumo-producto), elementos tecnológicos o habilidades. La mayoría incluye compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinaria y

servicios especializados, instituciones financieras y empresas en industrias conexas. Las empresas pueden ser productivas en cualquier industria, si se usan métodos sofisticados, tecnología avanzada y ofrecen productos-servicios únicos en su género. Todas las industrias pueden emplear alta tecnología y pueden ser intensivas en conocimientos. Para aumentar la productividad de factores se deben mejorar su eficiencia, calidad y especialización en áreas particulares del aglomerado. Dicha innovación y mejora, no solo sirve para alcanzar altos niveles de productividad sino que les da la particularidad de ser menos comerciables o menos fáciles de encontrar en otras partes (García: 2008).

El concepto de ciudades intermedias es divulgado principalmente por organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), ya que lo incluyeron en reuniones de temas económicos. En 1990 la CEPAL planteó el Proyecto “Gestión Urbana en Ciudades Intermedias de América Latina y el Caribe” (GUCL). Posteriormente, en junio 1996, se realizó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Asentamientos Humanos en Estambul (CIMES), al mes siguiente se celebra el XIX Congreso de la Unión internacional de Arquitectos (UIA) en Barcelona. (CEPAL, 1998; UNESCO, 1999)

Es aquí cuando las ciudades intermedias toman un papel importante (consideradas con una población entre 500,000 a 1'000,000 de habitantes –ONU; o hasta 2,000,000 por el BID) pues ofrecen mejores condiciones de vida y buscan un desarrollo sustentable¹³ al no existir una sobrepoblación, aumentan las oportunidades de empleo, medio ambiente menos contaminado, y que funcionan gracias a su conexión con las principales ciudades del país e incluso ciudades a nivel internacional. (Michellini y Davis, 2009).

En México encontramos varias ciudades medias dinámicas que han sido impulsadas por las políticas públicas de desarrollo regional, por su ubicación geográfica estratégica, por el costo y calidad de su mano de obra y por la dotación

¹³ Visto como el preservar los recursos ahora, para el bienestar de las generaciones futuras.

de recursos productivos. Bajo este entorno los flujos de IED han complementado la formación de Clúster productivos en ciudades como: Querétaro, Aguascalientes, Puebla.

Querétaro

Representa una ciudad media que en los últimos seis años, ha recibido a industrias globales con alto potencial innovador y competitivo, lo que ha traído como consecuencia un rápido crecimiento de la población en el periodo de 2005 a 2010, la población creció 14.4%, la tasa de crecimiento de hombres y mujeres para el mismo periodo fue de 14.8% y 13.9% respectivamente. Su población es principalmente joven, tan sólo en el 2010 el promedio de edad se presentó de 24 años en hombres y 25 años en mujeres; la esperanza de vida al nacer incrementó, pues pasó de 72.65 a 74.52 años en hombres y de 77.63 a 78.97 años en las mujeres. La tasa de natalidad del estado en el mismo periodo es de 18,78 (nacidos vivos por cada 1000 habitantes); contrariamente, la tasa de mortalidad es de 7,8% en mujeres de 12 años y más. (INEGI, 2005; 2010)

El índice de alfabetismo crece de 93.74 a 94.83% en hombres, del año 2005 al 2010, y en mujeres pasa de 90.02% a 91.65% en el mismo periodo; ocupando el lugar 19º a nivel nacional de acuerdo a la tasa media de crecimiento, el primero lo tiene el Distrito Federal con 97.01%. El crecimiento en las tasas de población instruida se incrementó, al reducirse el tamaño de la población no educada, se incrementó la cobertura de los niveles de primaria y secundaria se presenta un incremento en la tasa de alfabetismo, sobresale que en nivel superior hay un aumento de 3.9 porcentual en el estado, siendo las mujeres las que tienen mayor participación en este nivel educativo.

El Índice de marginación urbana calculado por el CONAPO y la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), en el cual Querétaro se encuentra en el lugar 18º con un nivel medio en 2010.¹⁴

¹⁴ Las variables de este índice son los porcentajes de población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela, población de 15 años y más sin secundaria completa, población sin derechohabienta a los servicios de salud, hijos fallecidos de las mujeres

Los municipios con grado de marginación muy bajo son Corregidora, Querétaro y San Juan del Río; bajo El Marqués, Pedro Escobedo y Tequisquiapan; medio: Arroyo Seco, Colón, Ezequiel Montes, Huimilpan, Jalpan de la Serra, Peñamiller y Tolimán; alto Amealco de Bonfil, Pinal de Amoles, Landa de Matamoros y San Joaquín, todos para el año 2010.

Para el año 2004 el Índice de Desarrollo Humano (IDH) Querétaro se posicionó en el lugar número 12 con 0.8015, mayor de la media nacional de 0.7937; y para el 2007 en el 13 con un valor de 0.8087, mayor que la media nacional de 0.8031. A pesar que tuvo unas milésimas más, no fueron suficientes para subir de posición. Los principales municipios en este indicador son Corregidora (numero 20 a nivel nacional) y Querétaro (29º) para el año 2005.

Querétaro ocupa el 4º lugar nacional, sólo después de Colima, Tabasco y Baja California Sur, respecto a la tasa media de crecimiento anual del Producto Interno Bruto en el periodo 2005 - 2011, 3.32%: por encima de la media nacional de 1.77%. Desglosando el crecimiento del PIB según las actividades económicas, el estado ocupa el lugar 13 en actividades primarias (tasa media de crecimiento de 2.20%), en actividades secundarias el 11 (tasa media de 4.02%) y las actividades terciarias el 2º (tasa media de 4.41%), para el mismo periodo.

En cuanto al PIB per cápita en 2005 Querétaro se encontraba en el lugar 9 y para el año 2010 en el 7, lo que significa un incremento del 2.03%. La población de 14 y más años, económicamente activa, creció en 0.64%, respecto al año 2006. El estado tiene una aportación al PIB nacional de 1.9%, posición 18º a nivel nacional.

A nivel estatal, su aportación al PIB representa en promedio el 1.84% del total nacional; las actividades primarias representan el 2.85% del PIB estatal, las actividades secundarias el 36.73% del estatal y las actividades terciarias el 61.47% de 2005 a 2010.

de 15 a 49 años, viviendas particulares sin agua entubada dentro de la vivienda, viviendas particulares sin drenaje conectado a la red pública o fosa séptica, viviendas particulares sin excusado con conexión de agua, viviendas particulares con piso de tierra, viviendas particulares con algún nivel de hacinamiento y viviendas particulares sin refrigerador.

A nivel estatal, el gobierno de 2009-2012 trató de incentivar las actividades económicas en general, ahora el gobierno estatal (2012-2015) abre un espacio dedicado a la industrias de alto valor agregado: aeroespacial, tecnologías de la información, ciencias de vida, biotecnología y nanotecnología. Plantea los pasos a seguir para atraer más inversiones, modificando su infraestructura, sobre todo adecuando el Aeropuerto Internacional de Querétaro. También se creó en 2012 el Programa de desarrollo de proveedores para sectores estratégicos, apoyado de instituciones educativas como el Tecnológico de Monterrey y CEDIA, los cuales ya tenían el Programa para desarrollo de proveedores aeronáuticos.

El principal destino de la IED en Querétaro está dirigido a la industria manufacturera con 285.1 millones de dólares, pero en los últimos años tiene renombre en el contexto nacional y favorece al país, primero como lugar propulsor de la Industria Estratégica Aeroespacial, cuya actividad exportadora se ha triplicado en los últimos 6 años. Gracias a características como la ubicación, tanto del Estado como del país, mano de obra altamente calificada, bajos costos, entre otros, para finalmente verse reflejado en el nivel de competitividad del país a nivel Internacional. (ProMéxico 2012)

En Querétaro se han impulsado estrategias para el desarrollo de la industria aeroespacial, entre ellos: Establecer índices de medición del desarrollo e impacto de la industria aeroespacial (Space Foundation); Impulso la creación de clústeres estratégicos en conjunto con la academia; Programas institucionales de la Agencia Espacial para la capacitación en competitividad en la Industria (México First); Programa incentivos fiscales a favor de la competitividad; Modelos de exportación enfocados en la demanda internacional; y Alianza con compañías Transnacionales (ACT).

Se ha impulsado la creación de centros educativos especializados en la rama aeroespacial, se fomenta la vinculación de dichos centros con las empresas para mayor capacitación del personal, que significa no sólo la educación a la población, también origina el fortalecimiento de la actividad al ser cada vez más especializada, por ende más competitiva a nivel internacional.

El desarrollo industrial en Querétaro se refleja en el fortalecimiento de su corredor industrial, tanto ensambladoras como proveedoras, se encuentran en diversos parques industriales: Parque Industrial Querétaro (Querétaro), Parque Industrial Bernardo Quintana (El Marqués), Parque Industrial El Marqués (El Marqués), Parque Industrial San Pedrito (Querétaro), Fraccionamiento Industrial Benito Juárez (Querétaro), principalmente, y ahora ya en los parques espaciales como el Parque Aeroespacial (Colón) y el Aerotech Industrial Park (Querétaro).

El repunte de la industria se observa en los últimos 6 años, a pesar que desde 1980 se instaló la primera compañía aeronáutica en Querétaro: Turborreactores S. A., después ITR Turborreactores, es hasta el 2005 que adquiere relevancia en la Industria Aeroespacial.

La balanza comercial de aeronaves y sus partes presentó en los primeros años un fuerte crecimiento del 79% de 2006 a 2007, para este año las importaciones superan a las exportaciones. Con la crisis de 2008 disminuye considerablemente el volumen; algo característico es que, si bien se registra a partir de 2008 un crecimiento en exportaciones, también crecen las importaciones al grado que en 2012 presentan un valor casi similar, impactando en primer lugar en la disminución del diferencial entre ambas, disminuyendo así el beneficio de las exportaciones (ingresos).

Una de las principales empresas detonadores de la Industria Aeroespacial en Querétaro es la empresa canadiense Bombardier Aerospace, que en Mayo 2006 inició operaciones temporales en el Parque Industrial El Marqués con la manufactura de arneses y subensambles eléctricos para aviones de negocios y comerciales de la empresa. Visto el éxito, en agosto del mismo año, iniciaron la construcción de la planta de manufactura permanente en el Parque Aeroespacial de Querétaro, por lo que fue la primera compañía instalada en dicho complejo.

Ya para 2007 manufacturaba timón, elevadores y estilizado horizontal de la aeronave turbohélice Q400. En 2008 incluye estructuras más complejas como lo es el fuselaje trasero de aviones; en este año se anunció una segunda inversión por 250 millones de dólares durante los siguientes siete años enfocados al avión Lear jet 85, el más innovador en la industria mundial. Finalmente para el año 2011 se

anunció una tercera inversión por 500 millones de dólares en la construcción de un cuarto edificio para producción del fuselaje trasero de los nuevos aviones Global 7000 y 8000. Gracias a la vinculación con la UNAQ, el 64% de sus empleados son egresados de tal institución. (Messer, 2012)

Querétaro es un lugar propicio para los negocios de la industria Aeroespacial por infraestructura (al estar en el centro del corredor industrial), una población calificada, que se conforma con la incorporación en el mercado de trabajo de 1500 graduados al año en las carreras de ingeniería, provenientes de instituciones de educación superior prestigiadas como la UNAM, IPN y ITESM, entre otros; sobre todo porque las empresas localizadas aquí presentan un desarrollo tecnológico, diseño y productividad en los productos de la actividad.

Como principales representantes de la Industria Aeroespacial se encuentran en el estado empresas como: GE, Bombardier Aerospace México, Grupo Safran y Aernnova. Tiene más de 30 empresas y entidades de apoyo del sector, y ha registrado exportaciones de 688 millones de dólares, siendo como principal destino E.U. y Canadá. Teniendo como resultado dos pilares estratégicos para el estado de Querétaro, la industria automotriz y la aeroespacial.

Aguascalientes

El estado de Aguascalientes se ha caracterizado en los últimos años por ser uno de los estados donde los inversionistas, principalmente extranjeros, han puesto la mira y no solamente por la ubicación estratégica en la que se encuentra (a 503 km de Manzanillo, a 576 km de Tampico-Altamira y a 782 km de Nuevo Laredo), además de la vinculación con los grandes centros industriales tradicionales cuyo proceso de industrialización estuvo muy ligado al modelo de sustitución de importaciones) sino también por las políticas económicas por parte del gobierno hidrocálido. El gobierno de Aguascalientes ha desarrollado la capacidad de un estado con grandes ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una excelente posición en el entorno económico regional, nacional y mundial a fin de atraer y retener inversiones por los atractivos rendimientos que se obtienen.

Así, desde la época de la sustitución de importaciones y hasta nuestros días se han sentado las bases sobre las cuales el estado ha generado un aglomerado industrial consolidado. El sector automotriz en Aguascalientes tiene como antecedente un importante tejido industrial. Se cuenta con un sector metalmecánico desarrollado a partir de las actividades de mantenimiento de los ferrocarriles derivadas del Centro de Reparaciones de Carros de Ferrocarril instalado en 1898.

Así, en 1981 se instaló la planta de *Nissan Mexicana* en Aguascalientes para producir motores y transejes. Más adelante se instalaron empresas electrónicas y en la década de 1990 las industrias maquiladoras. Esto dio origen a la era de la industrialización en el estado con mira a las exportaciones. El crecimiento en la industria provocó un crecimiento tanto en población, como en infraestructura y desarrollos industriales, construyendo de esta manera una ciudad a la vanguardia y con expectativas muy interesantes hacia el futuro.

De esta manera es como el estado de Aguascalientes se ha convertido en un polo de atracción para los inversionistas extranjeros y empresas transnacionales, no solo por la localización estratégica, sino también por la aglomeración y concentración de diferentes industrias en la región.

Si tratamos de comprender la manera en que se generó esta industria en la zona podemos poner a prueba si “la concentración geográfica nace básicamente de la interacción de los rendimientos crecientes, los costes de transporte y la demanda. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes, cada fabricante prefiere abastecer el mercado nacional desde un único emplazamiento. Para minimizar los costes de transporte, elige una ubicación que permita contar con una demanda local grande.

Algunos de los elementos que influyeron en la instalación de empresas globales en Aguascalientes fueron los siguientes: el impulso a la concentración de empresas de un sector en el mismo lugar, conformando un centro industrial; la creación de un mercado de trabajadores calificados, el cual no sólo ha beneficiado a las empresas, sino que también a los trabajadores. Ya que al existir una concentración de empresas, existirá también una mano de obra especializada. Las empresas por lo

regular se establecen en aquellos lugares donde es probable que existan trabajadores calificados en las actividades que ellas necesitan, y al igual los trabajadores que buscan empleo se trasladarán al lugar donde existan empresas que busquen trabajadores de su especialidad. En cambio, una empresa aislada podrá tener acceso a una mano de obra abundante, pero no necesariamente una mano de obra calificada y eso provoca que pueda llegar a tener dificultades en la producción, y al igual, un trabajador especializado que se encuentre desempleado y en las mismas circunstancias de aislamiento tendrá dificultades para encontrar trabajo.

Otro elemento es la creación de eslabonamientos productivos al impulsar la formación de empresas proveedoras de insumos para la producción, en una mayor variedad y a un coste menor. Esto se logra al establecer subsidiarias alrededor del centro industrial, las cuales abastecen de insumos al sector a un costo menor al disminuir los costos de transporte de manera significativa. Incluso actualmente abastecerse con diferentes subsidiarias a través del crédito es una estrategia de muchas empresas para generar una gran producción, la cual no sería factible si la hace la empresa en forma individual. La industria al verse beneficiada por la disponibilidad de factores y servicios específicos que necesita, permitirá la existencia de un mayor número de proveedores locales especializados, haciendo más eficiente a la industria y reforzando la concentración, la generación de empleos y el fortalecimiento del mercado interno.

También se debe de considerar que la presencia de rendimientos crecientes es lo que permite a un centro de producción disponer de proveedores más eficientes y diverso que uno de menor tamaño.

Por último, al existir esta concentración la información fluye con mayor facilidad, a diferencia de que se localizaran a grandes distancias, y de esta manera se genera una ósmosis tecnológica. En este caso si una empresa tiene una idea innovadora y la pone en práctica, ésta es adoptada por las demás empresas adaptándola a sus propios procesos. Los efectos externos que se producen como resultado de la

ósmosis de conocimientos entre empresas cercanas han convertido las externalidades tecnológicas en los principales determinantes de la concentración.

Puebla

Es otra ciudad media que ha aprovechado las ventajas comparativas y competitivas, que se reflejó con la instalación de la empresa Volkswagen, la cual puede producir hasta 615,000 autos en un año.

Un dato importante de la fortaleza de esta empresa es que durante la crisis del 2008 Volkswagen fue de las armadoras de autos a nivel mundial, que tuvo un manejo inteligente y eficaz tanto para no tener pérdidas masivas, así como la implementación de medidas para no agravar la situación con los despidos masivos. Estrategia que consistió en reducir las horas y los días de las jornadas de trabajo que fue lo que le valió salir avante de esta crisis donde varias marcas de autos desaparecieron (Saab, Hummer, Pontiac, Saturn por mencionar algunas) esto sirvió de ejemplo a las demás empresas del mismo sector y hasta de otros sectores.

Volkswagen, desde su slogan “Das Auto” (El Auto) que da a entender que es el auto para todos, ya que en Alemania lo consideran el auto del pueblo, pero con los altos estándares de calidad que ellos mismos solicitan, es la combinación ideal de autos de precios accesibles y de buena calidad (excepto los producidos en Brasil que no son de la calidad de los autos hechos en México y la prueba más fehaciente es la baja de ventas de autos de Volkswagen Brasil), además de que es un indicador del progreso de una economía; además de los bienes inmobiliarios, así como el de una desaceleración de la economía.

Volkswagen. Con su tradicional planta en la ciudad de Puebla, en la que laboran alrededor de 15,000 trabajadores, se dedica a partir del año 2012 exclusivamente a la fabricación del Beetle, el Jetta generación 6 y clásico y Golf Sportwagen, principalmente, destinados para la exportación hacia Europa y Estados Unidos; para lo cual se ha destinado una inversión de 7,500 millones de dólares a completarse entre los años 2012 y 2013.

Volkswagen maneja la posibilidad de subir el volumen de producción del nuevo Jetta hasta las 400,000 unidades anuales en lugar de las 250,000, que originalmente se habían contemplado. Con lo cual se amplía la infraestructura en este país como parte de la estrategia internacional de esta compañía de producir a costos de dólar vehículos que van a ser comercializados en dólares.

La expansión y éxito de la empresa Alemana se manifestó en el establecimiento de una planta en Silao, Guanajuato destinada a la fabricación de motores para abastecer a la fábrica en Puebla y a la de Estados Unidos.

La aplicación de sistemas de producción altamente competitivos, caracterizados por la producción Justo a tiempo (J.T, por sus siglas en inglés) o por su aplicación en México del sistema conocido como Justo en secuencia, hacia donde se han movido las compañías de la industria Terminal, obligó a incorporar redes de proveedores experimentados y confiables con un papel primordial en el desempeño de cada planta de ensamble. Este nuevo sistema ubica a los proveedores en parques industriales alrededor de las plantas de ensamble final, los cuales abastecen las partes en el mismo orden en el que se van a ir utilizando para la fabricación de los diversos tipos de vehículos e incluso en algunos casos los proveedores se localizan dentro de las mismas plantas de ensamble final. Se trata de una especie de proveedores satélites para quienes las exigencias de calidad son mucho más altas que las que se tendrían con otro tipo de proveeduría; en ellos, las armadoras tiene mayor control del proceso, al cuidar los sistemas de calidad y producción de los componentes desde antes que éstos sean recibidos.

La construcción de la planta de Volkswagen en Puebla fue desde sus inicios un acontecimiento social y económico, y la presencia de la empresa fue cobrando más importancia regional en la medida que su producción se posesionaba de los primeros lugares en el mercado automotriz mexicano y eso aumentaba la demanda de proveedurías de todo tipo y de fuerzas de trabajo para las ampliaciones. La planta de Volkswagen estuvo marcada en sus primeros 15 años de existencia por la fabricación del modelo más popular de compactos fabricados en México, el

Sedán. El cual se constituyó en un símbolo, mientras el consorcio cancelaba la fabricación del modelo en sus plantas en Brasil y en Alemania.

Para asegurar una entrega eficiente y flexible de los componentes y módulos se creó una red informática y de comunicación (Hoja Electrónica Matis). Nueva infraestructura electrónica que sirvió para coordinar los flujos de la cadena de montaje de la Volkswagen con la cadena de valor de sus proveedores (Juárez, 1998). El trabajo logístico (recepción, almacenamiento y distribución de partes) antes administrado por personal de la empresa, se subcontrató a las firmas Excel y Seglo.

En el año 2004, la logística entre los proveedores y Volkswagen se apoya en el sistema Electrónica Data Interchange (EDI o FIS).

Asimismo, el sistema de justo a tiempo (Just in Time) se utiliza de tres maneras y niveles: en la recepción y seguimiento de los insumos que son importados o que proceden de otras regiones, actividad que es subcontratada a empresas especializadas en logística; los componentes de los proveedores localizados en el área que integra el Parque Industrial Finsa, pero cuyo traslado y entrega a la ensambladora queda bajo la responsabilidad de empresas de logística y entrega directa a Volkswagen por parte de los suministradores de módulos y partes.

La producción modular reduce el nivel de complejidad que significaría para la Volkswagen el ensamblar y producir por sí misma todas las autopartes. Sincronizar y mantener el ritmo y la continuidad de la cadena de ensamble implica trabajo en equipo. La producción y ensamble modular, sobre la cual opera hoy la planta de Volkswagen.

Un ejemplo, lo constituye la empresa Siemens proveedor del módulo Bordnetz (sistema eléctrico-electrónico) después de recibir un pedido vía sistema FIS, cuenta con 90 minutos para entregar -en el punto de uso- el módulo a la planta de Volkswagen. Este proceso garantiza la coordinación exacta en el tiempo y espacio de personas, sistemas y componentes. De no entregar el producto a tiempo la penalización a la empresa suministradora es de 600 dólares por minuto. En el caso de los módulos de la puerta, Volkswagen exige a Brose y Arvin Meritor, otras de sus

empresas proveedoras, la entrega en el punto de uso en 1 hora 45 minutos. La diferencia de tiempos de entrega se relaciona con la distancia de las empresas proveedoras respecto de Volkswagen. En el caso de Brose, la planta le cobra 1,000 dólares el minuto de retardo, Por su parte, después del pedido que realiza la ensambladora, Johnson Controls-Puebla y Lear-Puebla cuentan con un máximo de una hora, la primera, y de dos a cuatro horas, la segunda, para entregar el módulo. Otro elemento de calidad es que la planta Volkswagen exige a sus proveedores certificarse en ISO 9002 y en VDA. Las empresas proveedoras están sujetas a continuas auditorías y a las cuales se les da un seguimiento en los problemas que generan. Aquellas empresas no confiables y en riesgo, que causen algún problema de funcionalidad o de calidad, las órdenes de compra se suspenden.

La presión que afecta tanto a las empresas ensambladoras como a las de autopartes es la de producir de manera eficiente y flexible en el menor tiempo posible. En general, la cercanía geográfica de las empresas contribuye a que disminuyan los costos de adaptación y ajuste que exige el ambiente (incertidumbre tecnológica, necesidades específicas de algunos segmentos del mercado, presión competitiva y regulaciones internacionales).

La estrategia de Volkswagen de contar con más de un proveedor para el suministro de módulo, le permiten disminuir los riesgos. La concentración geográfica de los proveedores contribuye a que los ensambladores no dependan exclusivamente de un solo proveedor. En caso de ruptura contractual, las empresas pueden establecer vínculos con otros clientes o proveedores. Esta es una de las fuerzas más poderosas que atraen tanto a proveedores como a ensambladores a concentrarse en una región.

El trabajar bajo sistemas justo a tiempo, permite mantener la secuencia de los insumos suministrados de acuerdo con las necesidades y los ritmos específicos que marca su cadena de valor. La intención de este sistema es eliminar al máximo el stock de inventarios para reducir los costos asociados al almacenaje de las autopartes. Mediante el sistema EDI, que utiliza la Volkswagen y sus proveedores, se comunican las necesidades de acopio de la línea de ensamble en tiempo real.

Los impactos regionales que ha generado la planta industrial instalada en Puebla, fue de inmediato se desbordaron del circuito regional y se enlazan con actividades económicas hacia el centro del país y hacia los distritos industriales del norte.

Otro efecto importante fue la generación de empleos directos e indirectos en la región Puebla/Tlaxcala, que pasaron en el año 2001 de cuarenta mil a setenta y cinco mil en año 2011.

Los requerimientos de la empresa en servicios financieros, intermediación, consultoría, logística, ventas, viviendas, hospedajes, alimentación, etc. Requirieron de un complejo de servicios que modificaron sin duda el perfil de la ciudad y de su área conurbada.

La magnitud de la corporación compete como uno de los agrupamientos automotrices más enormes, modernos, y complejos del mundo. Otro elemento importante es el efecto multiplicador que ha significado el clúster que ha orientado a procesos de aprendizaje industrial y transferencia de Know How a las regiones satélites.

Asimismo la cooperación interfirma fortalece la innovación y el desarrollo endógeno del agrupamiento, pero se vuelve insensible a las estructuras manufactureras.

Un elemento adicional es el impacto en la estructura educativa de nivel medio y medio superior en la región, en la cual hay cerca de dos millones quinientos mil habitantes repartidos en la capital y las cuatro ciudades más importantes del estado de Puebla, se tienen más de 150 universidades donde la tendencia de la educación privada lleva la batuta con 130, esta estructura tiene muy poca conexión con la transferencia del Know How, la base de procesos de aprendizaje industrial, ya que los egresados de las licenciaturas y posgrados técnicos que han logrado acomodarse en las empresas del agrupamiento, tienen posiciones más relacionadas con la administración, adaptaciones de programas de producción, manejo de sistemas, manejos de paqueterías y mantenimientos de segundo nivel que incursiones en los procesos de innovación, desarrollos y diseños.

Asimismo el impacto de las inversiones en estas regiones no fue exitoso porque no garantiza la llegada de capitales para fortalecer las regiones, debido a que el agrupamiento que se formó en la región de Puebla/Tlaxcala, no fortaleció la creación de cadenas locales, y si se desarrolló la subcontratación como vía para competir en la economía globalizada. Por ese camino no había más que vacíos que pronto fueron llenados por las entidades expertas en la cooperación de subcontratación.

4.5 La necesidad de un desarrollo endógeno sustentado en la Investigación y Desarrollo tecnológico

La necesidad de aprovechar las ventajas comparativas con las que cuenta México (recursos naturales, ubicación geoeconómica privilegiada, bajo costo y buena calidad de la mano de obra, etc.), para impulsar un desarrollo endógeno requiere de la generación de ventajas competitivas sustentadas en la participación de los factores de la producción mexicanos en los eslabonamientos productivos, hacia atrás, hacia delante y a los lados.

Uno de los elementos importantes para el alcance de este protagonismo en la competitividad internacional, debe de ser el impulso a la Investigación científica y al desarrollo tecnológico en los diferentes sectores productivos de nuestra economía, como el sector energético y agropecuario.

La innovación es parte fundamental para el desarrollo industrial, pues depende de las mejoras en los productos para su crecimiento, que enfrente el mercado competitivo a nivel internacional. Pero sobre todo para realizar todos los procesos de la Industria y no solo el de manufactura y ensamblaje, reorientándose a la incorporación de mayor valor agregado y de calidad.

El que México sea un país que sustenta su producción en el uso intensivo de mano de obra con alta dependencia en la transferencia de tecnología, impulsa un déficit creciente de la balanza tecnológica, ya que la exportación de bienes de alta tecnología, para el año 2009 presenta 92.6 millones de dólares en ingresos. Por falta de dicha innovación tenemos que comprar la tecnología reflejándose en

egresos de 2,038.20 millones de dólares para el mismo año. Para ese año se presenta el mayor déficit en la balanza de pagos tecnológica desde 1990. La dependencia tecnológica la observamos en la tasa media de crecimiento de ingresos y egresos de dicha balanza entre 2000 y 2010 siendo el 11.97 y 24.27%, respectivamente.

Es de vital importancia este tema, pues la cadena de valor del sector inicia en la investigación y desarrollo, le sigue la manufactura y finalmente en el mantenimiento y reparación de aviones y componentes.

La importancia de la Innovación Tecnológica y TIC's

Con el establecimiento de las industrias se forman las aglomeraciones de la actividad, estar agrupadas, les permite aumentar la productividad¹⁵ haciéndolas foco de atracción a la IED. Por lo tanto, la productividad urbana está asociada con los conceptos de aglomeración y tamaño de ciudad.

Sin embargo para ser competitivos se necesita ser productivos, y para ello se requiere de la tecnología¹⁶, sobre todo el avance tecnológico en la base productiva permitirá mantener y crecer la actividad del lugar repercutiendo en la inversión en mejoras de los servicios públicos. Esta innovación tecnológica se tendrá gracias a la inversión en investigación y desarrollo.

De tal forma en las últimas décadas se desarrolla un modelo para gestionar los recursos de una forma sostenible¹⁷, creando un entorno social y económico donde los ciudadanos, empresas y gobiernos, vivan, trabajen aprendan, se diviertan e

¹⁵ Mide el resultado de la combinación de factores productivos. Desde el punto de vista macroeconómico, es la maximización del producto; del lado microeconómico es la minimización de costos. (Sobrino. 2003)

¹⁶ Formula o conocimiento que permite a las empresas mezclar capital y trabajo para producir un producto.

¹⁷ La CEPAL define desarrollo sostenible en base a tres ejes: 1° Herencia de la naturaleza: ecosistemas capaces de auto reproducirse en el tiempo, satisfacer los requerimientos de espacio y de recursos naturales de las nuevas generaciones y de asegurar equilibrios naturales mundiales y locales. 2° Legado de capital, productivo, tecnológico, financiero, humano, social y cultural. 3° Patrimonio cívico.

interactúen. Estos enfoques denominan “ciudades inteligentes”, las cuales tienen como ejes (Ares y Cid, 2012):

- Smart Economy: ciudad con una industria inteligente, industrias en áreas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), las que utilizan las TIC en los procesos de producción. Incluye además, todos los factores involucrados en la competitividad económica como la innovación, el espíritu empresarial, las marcas, la productividad y la flexibilidad del mercado laboral.
- Smart Mobility: accesibilidad de los ciudadanos a la tecnología, empleo, uso de transporte sostenible para una mejor movilidad de los ciudadanos.
- Smart Environment: condiciones naturales atractivas (climas, espacios verdes, etc.), control de la contaminación, gestión inteligente de los recursos y de los esfuerzos dirigidos a la protección y preservación del medio ambiente.
- Smart People: habitante con alto grado de educación, la calidad de interacción social en cuanto a la integración, vida pública y su capacidad de apertura hacia el mundo exterior.
- Smart Living: vida inteligente en aspectos culturales, salud, seguridad, vivienda, turismo, etc., para el desarrollo de una vida más satisfactoria, plena y armónica.
- Smart Governance: gestión pública y gobernanza inteligente, es decir, una participación política y cívica inteligente de la administración. Implica la utilización de nuevos canales de comunicación.

Todo ello para ser, al menos, una de tres ciudades siguiente (Ares y Cid, 2012):

- La Ciudad digital/ TIC / Tecnológica, Tecnópolis o Hi-Tech / ubicua o U-City / Cyberville / Softcity / Ciudad Inteligente (Smart o Intelligent).
- Ciudad sostenible / Ecológica / Verde / de Carbono Cero / de Cero Residuos / Eco Amigable / Habitable / Ciudad Limpia / Ecosistema urbano / Resiliente / Inclusiva.

- Ciudad del conocimiento / del Aprendizaje / de la Innovación / Inteligente / de la Ciencia / Intelectual / Creativa / del Capital humano y social / Social e Inclusiva / de la Vida inteligente / Territorio Inteligente.

La importancia de la Tecnología, representando un reto para al país al facilitarle mano de obra calificada, así como apoyo a los centros de investigación, pues de lo contrario sólo seremos un país huésped de la industria y no se estaría persiguiendo el desarrollo propio al sólo conformarse con el empleo que pudiese generar, enfatizando que éste último se facilita por la transferencia de información de diversos países, gracias a las Tecnologías de la Información.

Hoy en día, en el nuevo orden mundial, donde la organización de las empresas se apoya de cadenas productivas globales, redes empresariales globales, estados nacionales y bloques regionales, ciudades y localidades. Juega un papel importante el sistema científico-educativo, comprendido como el conjunto de actividades orientadas hacia la producción de conocimientos, la formación y la capacitación de recursos humanos de conocimiento, en la esfera pública o privada. (Dabat, 2009).

Por ejemplo, en Brasil se mostró la oportunidad de desarrollar la economía gracias a las Tecnologías de la información, para lo cual se implementaron leyes cuyos objetivos se plantearon para preservar y proteger la producción local, así como incentivar la Inversión Directa nacional en la industria informática. El gobierno anunció su política industrial para a) fortalecer la producción del mercado interno, b) aumentar exponencialmente el nivel de exportaciones de software y servicios informáticos, y c) alcanzar desarrollos tecnológicos en varios sectores emergentes, tales como comunicación semifija y software libre. (Mochi, 2009).

En México, a pesar de que conocemos que el capital humano es base de la productividad y modernización de la economía, encontramos la siguiente situación: a) la educación de los mexicanos no es equitativa, hay grupos marginados que no tienen acceso (los llamados NINIS) , b) la política educativa se encuentra escasamente relacionada con las demandas de la sociedad y de la economía del conocimiento, c) se ha recompensado (mayores remuneraciones) a grupos oligárquicos sin considerar las diferencias de escolaridad entre la población, según

el valor productivo del conocimiento, d) el sector educativo no ha sido un factor de cambio. (De Ibarrola, 2009)

La interacción en el seno de las aglomeraciones de empresas suelen ser denominados “sistemas locales de innovación” o “redes territoriales de innovación”. Lo cual implica relaciones en los modos de producción entre las empresas a nivel internacional, pues la mayoría de ellas tiene filiales en el resto del mundo. (Pérez, 2001)

Para potenciar e intensificar los encadenamientos en casi todos los complejos exitosos es necesaria la complementación institucional idónea, a veces de origen público (regional o estatal) o privado, siempre con la inclusión de asociaciones de los propios productores del complejo. Además, la evolución de los aglomerados industriales y clúster está apoyada en la red de proveedores, generalmente pequeñas y medianas empresas, en conjunto, la región que empieza a industrializarse requiere de movilizar los recursos locales no utilizados de forma eficiente; los pasos de la actividad industrial dan de forma pequeña dada la división del trabajo, de tal forma que los recursos financieros y humanos se descompongan en diversos tamaños de las empresas participantes, teniendo como resultado el desarrollo de las Pymes gracias a las grandes empresas. (Schmitz, 1999).

Ante todo este panorama, y al requerir mano de obra calificada, las empresas globales internacionales, como la Industria Aeroespacial ha orillado a las autoridades educativas públicas y privadas, en nuestro país, a renovar sus planes de estudios y perfilar a la población específicamente para esta actividad económica, tal es el caso de Querétaro en donde se creó la carrera universitaria Ingeniería Aeroespacial, y ahora ya la maestría; otras ramas de la Ingeniería incluyeron esta tema, se creó también la Universidad Aeronáutica de Querétaro; instituciones privadas como el Tecnológico de Monterrey abre diversos cursos en su Centro para el Desarrollo de la Industria Aeronáutica. Hay que señalar que el crecimiento de la industria se dio por iniciativa privada, pues las empresas trasnacionales son las que tenían el 100% de responsabilidad en su desarrollo, ahora, tiene lugar en la toma de decisiones del gobierno, es el caso del presidente electo en 2012, Enrique Peña

Nieto, en su visita al Estado de Querétaro, se comprometió a crear en el lugar el Centro de Investigación Aeroespacial.

En países de América Latina y el Caribe, (como Argentina o Brasil) el desarrollo económico deriva de la rápida industrialización, aprovechando los vastos recursos naturales con los que la mayoría de los países cuenta; a partir de las actividades que generen y se aglutinen en torno a ellos. Los complejos productivos son una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas - tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia adelante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente relacionadas con importantes economías externas. La acción de cada empresa genera beneficios tanto para sí como para las demás empresas del complejo, por las siguientes 5 razones (Ramos, 1999):

1. La concentración de empresas en una región atrae más clientes, con lo que el mercado se amplía para todas.
2. La fuerte competencia induce a una mayor especialización, división de trabajo, y, por ende, mayor productividad.
3. La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita e induce un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.
4. Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos genera mayor confianza impactando en menores costos de transacción.
5. La existencia del complejo facilita la acción colectiva del conjunto en pos de metas comunes (comercialización internacional, capacitación, centros de seguimiento y desarrollo tecnológico, campañas de normas de calidad, etc.)

Las empresas deben ser la base de las economías de mercado, no existirá desarrollo local o endógeno sin creación local de empresas. Los gobiernos locales, municipios, comunas, etc., tienen poca maniobra para ayudar en la constitución de pequeñas empresas, generalmente los presupuestos autónomos de los municipios

son insuficientes para impulsar el desarrollo económico. Por lo que recurren a financiamiento de sindicatos o de organismos locales. (Polèse, 1998)

Los aglomerados afectan de tres formas: 1º aumentan la productividad de las empresas o industrias, 2º mejoran la capacidad de innovar, 3º estimulan la formación de empresas que apoyen y amplíen el conglomerado. También ofrece ventajas al disminuir los costos a importar insumos distantes. La formación de conglomerados es más pronunciada en economías más avanzadas que en países en vías de desarrollo, en éstos últimos, la mayoría de las industrias tienen sede local o son subsidiarias extranjeras. Los aglomerados de las economías en vías de desarrollo tienden a ser poco profundos y a depender de componentes, servicios y tecnología extranjera. En estos países se encuentran debilidades como los niveles locales de educación y destrezas, debilidades de tecnología, falta de acceso a capital y a las instituciones mal desarrolladas. Además, las políticas del gobierno pueden ir en contra de la formación de aglomerados a través de restricciones y subsidios que dispersan a las compañías. (Porter: 1999)

Los aglomerados industriales se presentan según la actividad económica, en nuestro país la de mayor peso es la manufactura, entre ella las de mayor peso es la industria automotriz y ahora la aeroespacial. El clúster aeroespacial se presenta en los estados de Baja California, Nuevo León, Chihuahua, Sonora y Querétaro, como los principales actores.

4.6 La Expectativa de la IED en el nuevo gobierno (2012 – 2018)

Con la toma de posesión de la presidencia de la república por Enrique Peña Nieto se inicia un cambio radical en la participación de la IED en México, el cual se caracteriza por una mayor apertura y aceptación del capital productivo extranjero en sectores hasta antes considerados estratégicos y exclusivos al manejo y regulación del Estado.

Así el domingo 2 de diciembre de 2012, el nuevo presidente firma junto con los dirigentes de los tres partidos en el poder (PRI, PAN y PRD) el Pacto por México, el

cual tiene como sustento 95 compromisos, que buscaron impulsar las llamadas reformas estructurales que desde el inicio de los gobiernos panistas (2000) se intentó implementarlas.

El Pacto inspirado en el espíritu y filosofía neoliberal de Hayek y Friedman, fue diseñado con el objetivo de: “impulsar el crecimiento económico que genere los empleos de calidad que demandan los mexicanos y construir una sociedad de derechos que ponga fin a las prácticas clientelares, ampliando los derechos y las libertades con transversalidad y perspectiva de género, así como materializando los que ya están consagrados en la Constitución para generar bienestar para toda la población, disminuir la pobreza y la desigualdad social” (Consejo Consultivo del Pacto, 2012).

Así, para la oligarquía política y económica de México e Internacional la oportunidad de negocios se ensancha con la implementación de las reformas estructurales, las cuales permitirán incrementar la tasa de ganancia a los inversionistas nacionales e internacionales, al presentarse un escenario con las siguientes características:

- Reducción del costo de la fuerza de trabajo con sistemas flexibles de contratación, así como un ambiente de seguridad ante menos conflictos laborales.
- Impulso al crédito hacia la inversión productiva, con esquemas de mayor seguridad a las instituciones financieras.
- Mayor apertura a la IED en las telecomunicaciones, permitiendo inversiones en más del 50%, bajo un esquema de mayor competitividad y menor concentración industrial,
- Mayor apertura a la inversión nacional y extranjera en todos los eslabonamientos productivos del sector energético.
- Modificación del sistema fiscal mexicano, disminuyendo la carga fiscal del sector energético e impulsando una autonomía tributaria más diversificada.

Ya para diciembre de 2013, el Congreso de la Unión concretó una serie de reformas constitucionales y legales que tendrían como objetivo el impulso al desarrollo económico de México bajo la inspiración teórica del Neoliberalismo: competitividad,

desarrollo tecnológico, optimización y eficiencia. Y sobre todo una separación más profunda del estado en la economía

Así, bajo el objetivo de impulsar una educación de calidad y excelencia, en febrero de 2013 se inicia la **Reforma Educativa**, que tenía como elementos fundamentales, el mejoramiento de la calidad académica de los docentes y la separación cada vez más marcada de la injerencia monopolística del SNTE. Así se realizaron cambios a los artículos 3 y 73 de la Constitución Política, que matizaban la evaluación a los maestros como determinante para su ingreso, permanencia y ascenso en el Sistema Educativo Nacional y creó el Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.

Dicha reforma fue apoyada por los sectores oligárquicos empresariales de México, que además son propietarios de importantes instituciones privadas de educación en México.

En esta reforma la IED, no tiene beneficios directos en cuanto a su participación, pero si en el mantenimiento de condiciones para sus desempeño al poder tener acceso a fuerza de trabajo barata y calificada.

Otra modificación importante fue la Reforma en Telecomunicaciones, que fue aprobada en abril y promulgada en junio de 2013. Esta modificación constitucional, tendrá como objetivo abrir el sector a la competencia y la eliminación de monopolios, por lo cual también se modificó la ley federal de competencia económica, con esto se otorgarán concesiones de servicio de radio, televisión, banda ancha y telefonía, además de permitir al 100% la inversión extranjera.

Con esta reforma se creó el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL), que sustituyó a la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), que será cabeza del sector y tendrá la facultad de sancionar a los operadores que incurran en prácticas monopólicas.

Con esta reforma las expectativas de la IED son muy atractivas, ya podrán realizar negocios importantes y alianzas estratégicas con los oligopolios nacionales de las Telecomunicaciones.

Una reforma importante y que sería el complemento a la reforma energética, tenía como objetivo reforzar los ingresos tributarios que se afectarían, al modificar el régimen tributario de PEMEX, fue la Reforma Hacendaria, la cual contemplaba modificaciones a las leyes tributarias y no a la Constitución Política, lo que le bastó a ambas Cámaras del Congreso de la Unión a las modificaciones necesarias a mediados de noviembre de 2013, antes de establecer en la Ley de Ingresos vigente a partir del 1 de enero del 2014.

Los puntos más polémicos que se aprobaron en esta reforma fueron la homologación del 11% al 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en la zona fronteriza; aplicar el gravamen al alimento para mascotas, chicles y al transporte foráneo; así como cobrar impuestos de 7.5% de sus ganancias a empresas mineras y 10% a las ganancias que se tengan en la Bolsa Mexicana de Valores.

En esta reforma se aprobó también cobrar un impuesto de 8% a la comida chatarra y un peso por litro de bebidas azucaradas; y desaparecer el Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU) y el Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE).

Los impactos al capital foráneo, son principalmente a los ingresos y ventas de las empresas transnacionales productoras y vendedoras de los productos grabado por estas modificaciones a las leyes fiscales, pero tendrán un impacto regresivo en el bienestar de las clases media y baja de México.

Otra reforma importante y que fue impulsada por el PAN y el PRD como condición para discutir la reforma energética, fue la Reforma Política, que tiene como elementos centrales la reelección de senadores, diputados federales y locales, y alcaldes, y que se aplicará a partir del 2018; y la creación del Instituto Nacional Electoral (INE) que sustituirá al Instituto Federal Electoral (IFE). Dicha reforma fue aprobada en diciembre de 2013.

La modificación a la constitución en lo referente a la competencia política, no tendrá un impacto directo sobre la IED, pero si permitirá que continúe la oligarquía política actual que impulsa la apertura económica y el ambiente institucional y jurídico a las ganancias del capital foráneo en alianza con los oligarcas mexicanos.

En beneficio de las grandes empresas internacionales del sector financiero, en enero de 2014 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Reforma Financiera (Notimex), la cual establece las condiciones de mayor certidumbre en la recuperación de crédito; e impulso al crédito interno mediante el fortalecimiento de la banca de desarrollo.

Esta reforma modifica el esquema de trabajo de los bancos en el país, con lo que se busca que haya mayor disponibilidad de préstamos y créditos para los usuarios en mejores condiciones de las actuales. Sin embargo, en dicha reforma se establecen medidas más rigurosas para los evasores, y cabría la posibilidad de que los deudores de los bancos, fueran castigados con cárcel.

IED, Reforma Energética y desarrollo

Conocida como “la madre de todas las reformas” por las implicaciones políticas y económicas que tiene al patrimonio de los Mexicanos, la reforma energética impulso los cambios a los artículos 25, 27 y 28 de la Constitución Política que permiten la entrada de capital privado al sector energético, la cual fue aprobada en los últimos días del año de 2013 (del 9 al 15 de diciembre), por las cámaras de Senadores y Diputados.

En defensa de la Reforma Energética, sus impulsores planeaban que esta tenía como objetivos: **Mejorar la economía de las familias** (Bajarán los costos de los recibos de la luz y el gas), **Aumentar la inversión y los empleos:** (Creación de nuevos trabajos, y nuevas empresas), con la creación de 2 y medio millones más de empleos para 2025, en todo el país; hacer de **Pemex y CFE empresas más competitivas y autónomas;** continuar con la **rectoría del Estado** como propietario del petróleo y gas, y como regulador de la industria petrolera.

¿Por qué de la importancia de la IED en el sector energético de México?

Sin duda un elemento fundamental es la expectativa optimista en la obtención de una alta tasa de ganancia por parte de las grandes empresas petroleras internacionales y otro es la potencialidad de riqueza petrolera que tiene México en aguas profundas.

En este segundo punto, la revolución del *shale*, consistente en la extracción de hidrocarburos y gas, mediante la fractura de la corteza terrestre, y que vino a cambiar el panorama petrolero mundial al incrementar sustancialmente las reservas de hidrocarburos de los países de Norteamérica. México aún desconoce el alcance de las reservas de gas y aceite de lutitas que puedan estar en nuestro subsuelo, pero se tiene un estimado de 681 billones de pies cúbicos de gas natural y 13 mil millones de barriles técnicamente recuperables de *shale oil*. México podrá sumarse a la explotación de este recurso (mediante inversión privada) para aprovechar sus ventajas en gas natural o en el mismo petróleo.

En este contexto, (según *Medium-Term Oil Market Report* de la Agencia Internacional de Energía) el escenario internacional muestra que en los próximos años los Estados Unidos serán el primer productor de Petróleo a nivel mundial principalmente por su potencial de petróleo de lutitas (*shale oil*) y el gas de lutitas (*shale gas*).

Por lo que para los promotores de la reforma, la inversión privada permitirá que nuestro país continúe siendo un exportador neto de energía, con el uso de tecnología que permitan acceder a la fracturación hidráulica y la perforación horizontal (*horizontal drilling*) para la explotación del *shale gas* en los potenciales grandes yacimientos y en la extracción del aceite de la piedra de lutita.

El interés de las grandes empresas internacionales también ha sido alimentado por un informe del Departamento de Energía de los Estados Unidos quien ha indicado que México ocupa el cuarto lugar a nivel mundial en términos de reservas potenciales de *shale gas*, con 681 billones de pies cúbicos técnicamente recuperables, cantidad 11 veces mayor a las reservas actuales.

Impulso al desarrollo económico

El diagnóstico oficial hecho por los especialistas del sector privado y gubernamental, muestran un sector energético muy rezagado en términos de competitividad, una disminución importante de las reservas petroleras, una baja producción en la generación pública de energía eléctrica, un aparato burocrático muy oneroso y alta corrupción sindical e institucional en las principales empresas energéticas de propiedad estatal, PEMEX y CFE. Además de un rezago importante en sus procesos de industrialización y en el proceso de Investigación y Desarrollo científico y tecnológico.

A diferencia de empresas privadas internacionales como British Petroleum, Shell, ExxonMobil, y también públicas como Petrobras y Statoil, que son altamente competitivas en todas las etapas de la cadena productiva petrolera y eléctrica.

Así la propuesta energética del gobierno tiene como objetivo el impulso del desarrollo económico, con la participación de inversión privada, vía el desarrollo de clúster en el sector energético, con el impulso y modernización de la cadena productiva a partir de la explotación de los recursos naturales de origen fósil, así como de energías alternativas y limpias.

Así, la reforma energética propuesta por el Gobierno de la República, en materia petrolera, comprende: el otorgamiento de contratos de utilidad compartida de Pemex a empresas privadas para extraer petróleo y gas; otorgar a particulares permisos de refinación, petroquímica, transporte y almacenamiento de petróleo, gas y sus derivados.

Finalmente, se establecerá una política nacional de fomento a las compras de proveedores nacionales del sector hidrocarburos, con el fin de desarrollar la industria mexicana y generar valor agregado. Se privilegiará la creación de cadenas de proveeduría que permita reducir los costos de suministro a través de una mayor integración nacional de los insumos.

En cuanto al sector eléctrico, la reforma propone lo siguiente: permitir la participación de particulares en la generación de electricidad. Con el objetivo de una

mayor oferta de electricidad y a menor costo; El Estado mantendrá, en exclusividad, el control del Sistema Eléctrico Nacional, así como el servicio público de las redes de transmisión y distribución, garantizando el acceso de todos los productores de electricidad a ellas; fortalecer a la Comisión Federal de Electricidad, mediante una mayor flexibilidad operativa y organizacional, para reducir costos; se reforzaran las facultades de planeación y rectoría de la Secretaría de Energía y de su órgano desconcentrado, la Comisión Reguladora de Energía; la Reforma Energética también es una Reforma Verde, que favorecerá una mayor inversión en el desarrollo tecnológico y la adopción de fuentes de energía menos contaminantes y de bajo costo, como la solar, la eólica y el gas

¿Podrán las Reformas Estructurales Impulsar un efecto virtuoso en la economía mexicana que lleven al desarrollo económico?

El enigma que han traído las transformaciones económicas a partir del año de 1983, en el cual se inicia un modelo de desarrollo sustentado en la apertura y liberalismo económico, en donde el crecimiento económico no ha sido en promedio mayor al 3% del PIB y en donde la desigualdad sigue mostrando una brecha más grande cada día entre la oligarquía económica y política nacional e internacional sobre el resto de la población (clases media y proletaria), en donde incluso la CEPAL en su informe sobre la pobreza y desigualdad de América Latina 2012, muestra a México como uno de los países en donde no se ha registrado un avance en el bienestar pero si es de los mayores en desigualdad económica, con un porcentaje muy importante respecto a la población total de pobres extremos.

En los últimos 30 años el saqueo de los recursos propiedad de la nación y la impunidad de la clase política y de la oligarquía económica, ha sido una constante. El rescate carretero, el quebranto bancario del FOBAPROA, el rescate de los ingenios azucareros, los quebrantos a empresas antes públicas y ahora privatizadas, como Mexicana de Aviación, entre otras, generan un ambiente de desconfianza y temor, de parte de las clases populares y en académicos e investigadores escépticos.

En cuanto a la **distribución del ingreso**, la reforma fiscal que modifica el régimen fiscal de PEMEX, con el objetivo de darle autonomía presupuestal, creará un sistema impositivo regresivo, ya que el incremento de impuestos impactarán principalmente a los contribuyentes de las clases populares y medias en su riqueza, ya que al incrementar la recaudación, se incrementarían impuestos indirectos a productos de consumo popular que afectarían a las clases medias y proletarias.

En materia de empleo, la **reforma laboral** permitirá una mayor flexibilidad laboral en beneficio del empleador, en donde el régimen de subcontratación y temporalidad del trabajador disminuirá la seguridad laboral de los trabajadores, en detrimento de sus conquistas alcanzadas en bienestar social (seguro social, derecho a vivienda y jubilación).

¿Realmente bajarán los precios internos de los combustibles para el consumo nacional (gas y Luz)? La respuesta es no, debido a que en primer lugar las empresas internacionales y nacionales invierten bajo las expectativas de la optimización de la ganancia (mayor producción al menor costo para obtener el máximo beneficio). En segundo lugar, las reformas disminuyen los costos salariales, fiscales y permiten el libre funcionamiento de las empresas transnacionales por una menor desregulación, ante la retirada del estado de las actividades de participación y regulación en los sectores estratégicos hasta diciembre de 2013 exclusivos de la nación.

Conclusiones

A pesar de ser un elemento fundamental en los diferentes modelos de desarrollo llevados a cabo por el estado moderno mexicano, la IED no ha sido el determinante para llevar a México a los niveles de desarrollo económico, como el que tienen sus similares en la OCDE. Debido a que hay otros elementos que han influido en la creación de una economía emergente, altamente dependiente de su sector externo, como es la falta de empresarios schumpeterianos que impulsen la competitividad y el desarrollo tecnológico, así como de políticas públicas de fomento a la investigación científica y tecnológica autónoma, los cuales podrían contribuir a aprovechar la importante dotación de recursos naturales, la abundante oferta fuerza de trabajo adaptable a los requerimientos de la IED, y la situación geográfica estratégica.

Otro aspecto ha sido la aplicación de una política económica neoliberal de total apertura, atracción y promoción de IED, que no ha aportado los resultados suficientes para impulsar el desarrollo económico de México, así como la modernización de los diferentes sectores productivos de la estructura economía nacional.

Esta política de desarrollo, al igual que el factor geográfico, el demográfico y la dotación diversa de recursos naturales, han llevado a que México sea un foco de atracción de inversionistas extranjeros en los sectores productivos y financieros de la economía, que han tenido una tradición histórica del desarrollo desde fuera y no han impulsado la creación de un círculo virtuoso, que impulse el desarrollo desde dentro en la conformación de una economía competitiva y con un mercado interno sólido.

También es importante señalar que la presencia de la IED en México ha dado resultados importantes en algunos sectores productivos y regiones, en donde se ha instalado. Principalmente en el sector industrial, lo que ha resultado en conformación de una estructura económica heterogénea, en donde los sectores tradicionales siguen siendo las actividades primarias, como la agricultura, la minería, la petrolera, la pesca, la ganadería y forestal. A nivel regional la distribución

geográfica de la IED no ha sido homogénea, ya que se ha concentrado principalmente en la región norte y centro del país, dejando de lado a la sur y sureste.

En cuanto al desarrollo tecnológico y a la formación de capital humano, la IED ha generado trabajos de mayor calidad y ha impulsado la formación de capital intelectual, pero el impacto se ha dado sólo en algunas actividades del sector industrial y de carácter principalmente transnacional, como la automotriz, la electrónica, informática y telecomunicaciones. El desarrollo científico y de innovación sigue siendo originado por la investigación científica de universidades.

La falta de capacidad de los empresarios mexicanos para el aprendizaje y desarrollo científico para la creación de innovaciones y economías dinámicas de escala han llevado a que la economía mexicana sea considerada como emergente y altamente dependiente del proceso integral y competitivo de los grandes consorcios internacionales.

El carácter heterogéneo de la estructura económica se ha mostrado de diferentes formas a lo largo de la historia económica contemporánea de México. A principios de siglo XX, la IED se orientó en los sectores primarios, principalmente en la producción de materias primas, como; minería, petróleo, acero, cobre, plata y alimentos. La principal característica fue la orientación de una economías de enclave que no generó ningún beneficio al desarrollo, ya que los empleos generados eran pocos y mal remunerados, no contribuyó a los ingresos fiscales del gobierno, y tampoco al desarrollo científico y tecnológico de la economía.

Después de la gran crisis, la conclusión de la segunda guerra mundial y con la formación de un nuevo orden económico internacional producto de la reconstrucción de los países beligerantes, la IED se reorientó hacia el objetivo de industrialización de las economías latinoamericanas, lo cual dio inicio al llamado modelo de desarrollo industrialización vía sustitución de importaciones, el cual tendría una fuerte injerencia del estado, lo que fue llamado como la época del keynesianismo.

El apoyo de la política económica en los ámbitos fiscal, comercial, industrial, y financiero, llevaron a crear una industria transnacional altamente protegida, poco

competitivas y con una alta tendencia a las importaciones con nulas exportaciones, lo cual impactó negativamente la cuenta corriente de la balanza de pagos.

La carga financiera de la sustitución de importaciones la cubrieron los sectores exportadores primarios, que con el transcurrir de los años fue descuidado y por consiguiente se inició un proceso de descapitalización y abandono de apoyos estatales, creando una crisis alimentaria y financiera a principios de los años setenta.

Ya para principios de los años ochenta la crisis económica internacional y el agotamiento del modelo de desarrollo ISI, llevaron a la modificación del modelo de desarrollo, en donde la característica principal fue la retirada del estado de la economía y la prevalencia de la ortodoxia neoliberal. En esta nueva etapa, la inversión privada, la apertura y el libre mercado, tenían a la IED como una de las expectativas más importantes para alcanzar un desarrollo sólido y sostenible

Estos cambios se caracterizaron (Guillen, A. 2007) por: una creciente transnacionalización, una mayor regionalización del comercio exterior y la reconfiguración de la geografía económica; una mayor actividad maquiladora de la industria; y la profundización de la restricción externa y la fragilidad financiera.

Con el cambio de modelo de desarrollo, ocurrieron no sólo cambios en las políticas públicas, sino que también se dieron cambios en la conformación institucional y jurídica del Estado Mexicano.

Los resultados de este nuevo modelo de apertura indiscriminada y la aplicación de políticas económicas de estabilización y ajuste, llevaron a que la década de los años ochenta fuera marcada en la historia como la década perdida, por el crecimiento promedio anual de cero por ciento. El papel de la IED fue marginal y tuvo poca influencia en el crecimiento y desarrollo de México.

Para principios de los años noventa se inicia en México una nueva etapa de cambio estructural, con una acelerada privatización de empresas propiedad del estado, y una mayor desregulación económica, que modificó la estructura institucional de México. Ahora la IED se orientaría no sólo a la estructura productiva, sino que también tendría influencia en los sectores financieros y de servicios, lo cual se reflejó

con el ingreso en 1986 al GATT, la participación en 1994 en la integración de un Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá.

Un aspecto importante en cual México incursionó en la nueva dinámica global, fue su incorporación a la liberalización y apertura financiera, con la desregulación financiera, la autonomía del Banco de México, y la apertura del sector financiero a la inversión extranjera (en Bancos, y en la participación financiera de la Bolsa de Valores).

Ahora el modelo de desarrollo le ha dado un papel importante a la IED, en todos los sectores de la estructura económica de México, lo cual ha modificado la dirección del comercio internacional, por la apertura e integración de la economía y la nueva configuración regional mundial, en la cual México participa.

Así la IED ha sido un factor determinante en el cambio estructural de la economía mexicana, el cual se intensificó a partir de la firma del TLCAN, dando como resultado que las exportaciones mexicanas se multiplicaran en casi 10 veces al pasar en el comercio intrarregional del TLCAN de 29.7 mmd en 1981 a 271.9 mmd en 2001, este crecimiento del comercio, también ha acentuado la heterogeneidad estructural, y ha agudizado las desigualdades sociales entre los países participantes y México.

Si bien en los últimos dos años de la década de los noventa el crecimiento económico de México fue superior al de los años anteriores, al registrar en el año 2000 un crecimiento del PIB del 7%, que ha sido como resultado a la expansión de la economía de los Estados Unidos.

A partir de esos años y hasta nuestros días, el desenvolvimiento de la economía mexicana ha estado ligado estrechamente del comportamiento de la dinámica económica de los Estados Unidos, lo cual es reflejo de una alta dependencia económica del sector externo que ahora es más diversificado (al pasar de ser México mono exportador de petróleo, a principios de los ochenta, a un exportador importante de manufactura, principalmente el sector automotriz).

La crisis del año de 2008, mostró la alta vulnerabilidad de la economía mexicana, ya que a diferencia del resto de las economías latinoamericanas, el crac financiero

y la recesión posterior de la economía norteamericana, influyeron en una caída del PIB de México, hasta cerca del menos 7%. El efecto hubiera sido contrario si la economía mexicana no fuera tan dependiente y además si contara con un mercado interno más sólido.

A partir del inicio del nuevo gobierno, con Enrique Peña Nieto, la IED vuelve a ser el pilar fundamental en los objetivos de desarrollo, modernización y competitividad de la economía mexicana. Ahora ya inversión foránea no buscará el cambio estructural del sector industrial, sino que su nueva orientación se ve dirigida a los sectores primarios (principalmente energéticos), sectores hasta antes exclusivos al Estado, con las llamadas reformas estructurales que prometen (presidencia de la república, febrero 2014) ahora se aprovecharán las potencialidades de México que impulsarán el desarrollo y modernización de la economía, con mejores niveles de Bienestar.

La repetición de este discurso en los últimos treinta años y los magros resultados en el desarrollo y en una mayor desigualdad económica de México, nos lleva a pensar que no existen fundamentos sólidos para creer en un mejor desenvolvimiento económicos de México, y esto no sólo en el desarrollo, sino que en el mismo crecimiento económico con mayor justicia e igualdad.

Así, los inversionistas extranjero ven a México, como un excelente lugar para hacer negocios, dado que aquí se maximiza su tasa de ganancia (bajos costos, ante las condiciones que presenta una legislación laboral y las ventajas comparativas que proporcionan las condiciones geográficas y dotación de recursos naturales con que cuenta México, así como el bajo costo de la fuerza de trabajo, que se mueve en un ambiente de política económica de desregulación amplia.

Bibliografía

- Agosin, Manuel R (1996), *Inversión Extranjera Directa en América Latina, su contribución al Desarrollo*, BID – FCE, Chile.
- Aboites, Jaime y Gabriela Dutréint (2003). *Innovación, Aprendizaje y Creación de Capacidades Tecnológicas*, Editorial, UAM y Porrúa, México.
- AeroStrategy, Managment consulting (2011); *Aerospace the next stage*, 33p.
- Águila, Marcos T. (2011), *Raíz y huella económicas del cardenismo*, Mimeo, UAM Xochimilco.
- Aláez, Ricardo; Bilbao, Javier; Camino, Vicente y Longás, J.C. (1996). *El sector de automoción: nuevas tendencias en la organización productiva*, Madrid, Editorial Civitas.
- Alchian y Demsetz (1998). "Producción, Coste de Información y Organización Económica" en Luis Putterman (Coord.) *La Naturaleza Económica de la Empresa*, España, Alianza Editorial.
- Almeyda Andrade, Thompson; *Las ciudades medias y pequeñas: una visión crítica*, Revista EURE, No. 32.
- Alrvater Elmar y Mahnkop Birgit (2002). *Los Limites de la Globalización: Economía, Ecología y Política de la Globalización*, Siglo XXI-UNAM, México.
- Álvarez, Ma. De Lourdes (2002). "Cambios en la Industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México", *Revista Contaduría y Administración*, No. 206, julio-septiembre.
- American Industries (2012). *Abitat constructura, Satrtegic Aliance Profile*, AeroTech, Querétaro, 4p.
- Amsden, A.H. (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press.
- Aoki, Masahiko (1990). *La estructura de la economía japonesa*, FCE, México.
- Arias Ramírez, Rafael y Leonardo Sánchez Hernández (2010), *Competitividad, especialización y mercado laboral en el cantón de Pérez Zeledón: un análisis de economía regional*, *Ciencias Económicas*, No. 1, Costa Rica, 34p.

- Ares Abalo, José M. y Rubén Cid Fernández (2012). Ciudad e innovación habilitada por las TIC, en Retos de la acción de gobierno para las ciudades del siglo XXI, Eixa Atlántico, España, 534p.
- Ariza T. Marina y Juan Manuel Ramírez Sáiz (2004). Urbanización, mercados de trabajo y escenarios sociales en el México finisecular, Cap. I en Ciudades Latinoamericanas. Un comparativo en el umbral del Nuevo siglo, Prometeo Libros, Argentina. 423p.
- Atkinson (2004) "Sources de nouvelles pour le financement du développement - Economie publique mondiale", *Revue d'Economie du Développement*, vol 18: 5-27.
- Ávila, Nelson y Patricia Gillezeau (2008). Competitividad y Productividad de las Naciones, Negotium, Vol. 3, Núm. 009, Venezuela, 27p.
- Ayuntamiento de Lleida, UNESCO (2002). Ciudades intermedias, perfiles y pautas, España, 100p.
- Babson, Steve (1998). "Ambiguos Mándate: Lean Production and Labor Relations in the United States" en H. Juárez y S. Babson (Coords.) Enfrentando el cambio, Puebla-México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y Wayne State University, Labour Studies Center.
- Baldwin, David A. (1993). "Neoliberalism, Neorealism, and World Politics", en David A Baldwin (ed.), Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate, Nueva York, Columbia University Press, pp 3-25.
- Banco de México (1999, 2001, 2002, 2015). Informe Anual.
- Barajas, Ma. del Rocío (2000). "Una Aproximación al análisis de las Redes Productivas Globales en la Industria Electrónica en la Región Binacional Tijuana-San Diego" en Jorge Carrillo (Coord.) ¿Aglomeraciones Locales o Clúster Globales?: Evolución Empresarial e Institucional en el Norte de México, Tijuana, México, El Colegio de la Frontera Norte y Fundación Friederich Ebert. .
- Barro, R. J. y X. Sala-i-Martin (1995), Economic Growth, McGraw-Hill.

- _____ (1990), "Economic growth and convergence across the United States", Working Paper N° 3419, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, agosto.
- Barro, R. y J. Lee (2000), International data on educational attainment updates and implications, Working Paper, Harvard University.
- Basalla, George (1991). *La Evolución de la Tecnología*, México, Ediciones Crítica.
- Becker, Gary (1964). *El capital humano: Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*, 284 p.
- Bekerman, Marta; Guido Cataife (2001). *Encadenamientos productivos: estilización e impactos sobre el desarrollo de los países periféricos*, Centro de Estudios de la Estructura Económica, Argentina, 22p.
- Bell, Martin y M. Albu (1999), "Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries", *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1715 – 1743.
- Bellet-Sanfeliu, Carmen y Josep Ma. Llop Torne (2002). *Las líneas de trabajo del programa UIA-CIMES: ciudades intermedias y urbanización*, en *Las Nuevas Funciones Urbanas: gestión para la ciudad sostenible*, Chile, 16p.
- BID (2013), *Diagnóstico del sector TIC's en México*, 79p.
- Blanco, Herminio (1995). *Las Negociaciones Internacionales en México*, FCE.
- Blonigen, B. A. y J. Piger (2011), "Determinants of foreign direct investment", NBER Working Paper, N° 16704.
- BNDES (Banco de desarrollo del Brasil) (2008), "Política de desenvolvimento produtivo: inovar e investir para sustentar o crescimento", Río de Janeiro, Gobierno del Brasil, mayo.
- Bolay, Jean-Claude, Adriana Rabinovich (2004). *Ciudades Intermedias: ¿una nueva oportunidad para un desarrollo regional coherente en América Latina?*, publicado en *Globalización e intermediación urbana en América Latina*, República Dominicana, 42 p.

- Bujarin, Nikolai (1977) *La Economía Mundial y el Imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente P y P, No. 21.
- Bustamante Lemus, Carlos (2007). “Políticas estructurales y de cohesión social para el desarrollo territorial incluyente”, José Luis Calva (coord.), *Políticas de desarrollo regional*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- Cabrero Mendoza, Enrique; Orihuela Jurado, Isela y Ziccardi, Contigiani, Alicia (2009); *Competitividad Urbana en México: una propuesta de medición*, Revista EURE, Vol. XXXV, No. 106, Diciembre, 22 p.
- Cárdenas, Enrique, (1994), *La hacienda pública y la política económica 1929 – 1958*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, Enrique, (1995), *La industrialización Mexicana durante la gran depresión*, El Colegio de México.
- Cárdenas, Enrique, (1994), *La hacienda pública y la política económica 1929 – 1958*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, Enrique, (1995), *La industrialización Mexicana durante la gran depresión*, El Colegio de México.
- Caves, Richard E (1989), “International Differences in Industrial Organization”, en R. Schmalensee y R. D. Willig, *Handbook of industrial organization*, Amsterdam.
- Caves, Richard E (1990). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Harvard University, Cambridge, University Press, Second Edition.
- Ceceña, José Luis (1980) *México En La Orbita Imperial*, Editorial el Caballito, México.
- CEPAL (2002). “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe” Informe, Santiago de Chile.
- (CEPAL, 2004). “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe” Informe, Santiago de Chile.
- CEPAL (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*, Santiago de Chile.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009 (LC/G.2447-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.
- _____ (2009), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2008 (LC/G.2406-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.
- _____ (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006 (LC/G.2226-P), Santiago de Chile, mayo. Publicación de las Naciones Unidas.
- CEPAL-ILPES (2009). Técnicas de análisis regional, Serie Manuales, No. 59, Chile, 99p. Ç
- Chalmer A. Johnson (1987), Laura D'Andrea Tyson. La política y la productividad la verdadera historia de por que funciona Japón, Harper Business, US.
- Correa Serrano, Ma. Antonia (2005), *Empresas Transnacionales Solución de Controversias en el TLCAN*.
- Competitividad nacional. Análisis y Reflexiones (2008). Temas de ciencia y Tecnología, Vol. 12. No. 36, 13p.
- Cruz Rodríguez, Ignacio (2001); Los determinantes de los márgenes precio-costo en el autotransporte mexicano: un enfoque de econometría espacial, UNAM, Estudios Económicos, 27p.
- Dabat, Alejandro (2009). Estados Unidos, la crisis financiera y sus consecuencias Internacionales, FE – UNAM.
- Dabat, A y Ordoñez (2009), Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, IIEc-UNAM, México
- Dávila, Enrique, Georgina Kessel y Santiago Levy (2002). El sur también existe: un ensayo sobre** el desarrollo regional de México, economía mexicana Nueva Época volumen XI, número 2, México, segundo semestre de 2002.
- De Ibarrola, María (2009); La anticipación educativa de la sociedad del conocimiento en México, Capítulo 19 en Globalización, conocimiento y desarrollo, Tomo I, Porrúa, México.
- Diario Oficial de la Federación, 1999, p. 22

- Diario Oficial de la Federación, 1993, 1996, 1998; SECOFI 1999
- Dougherty, James E. y Robert L. Pfaltzgraff (1993), Teorías en pugna en las Relaciones Internacionales, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Dunning, J.H. (1981), International Production and the Multinational Enterprise, Londres, Allen & Unwin.
- [26] DUNNING, J. (1988): «Multinational Enterprises and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues», The Service Industry Journal, volumen 9, páginas 5-39. Publicado por Frank Cass, Londres.
- Dunning, J. H. (1997), “From partial to systemic globalization: international production networks in the electronics industry”, report to the Sloan Foundation, published as The Data Storage industry Globalisation Project Report 97-02, Graduate School of International Relations and Pacific Studies, University of California at San Diego.
- Dussel Peters (2003), Enrique, con Luis Miguel Galindo Paliza y Eduardo Loria Díaz (Coordinadores). *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*. Facultad de Economía, BID-INTAL, Plaza y Valdes editores, México.
- Dussel Peters, Enrique (2007). La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial: una perspectiva macro, meso, micro y territorial, Siglo XXI, UNAM, México, 359p.
- Ernest, Dieter, (2003), “Digital Information System and Global Flagship Network: How Mobile is Knowledge in the Global Network Economy”, en J.F. Chistensen y P. Maskell (eds.), The Industrial Dynamics of the New Digital Economy, Cheltenham, Edward Elgar.
- Ernest, Dieter (2010), “Innovación Offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política”, en Redes Globales de Producción, Rentas Económicas y Estrategias de Desarrollo: la situación de América Latina, María de los Angeles Pozas, Miguel Angel Rivera y Alejandro Dabat (coordinadores), El Colegio de México.

- Esquivel Hernández, Gerardo, Luis F. López Calva, y Roberto Vélez Grajales (2003). Crecimiento económico, desarrollo humano y desigualdad regional en México 1950-2000, Estudios sobre Desarrollo Humano, PNUD - México No. 2003-3, ONU, octubre, 2003.
- FMI (1994), *Manual de Balanza de Pagos*. 5ta Edición.
- Fajnzylber, Fernando (1980), *La Industrialización Trunca De América Latina*, Edit., Nueva Imagen.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad (1978), *Las Empresas Transnacionales Expansión A Nivel Mundial Y Proyecciones En La Industria Mexicana*, Edit., F.C.E.
- Fu, M. y T. Li (2010), "Human capital and technological spillovers from FDI in the Chinese regions: a threshold approach", *The Rise of Technological Power in the South*, Xiaolan Fu y Luc Soete (eds.), Palgrave Macmillan.
- Fundación IDEA (2010), Estudio de las necesidades de capital humano de la Industria Aeroespacial en México, México, 48p.
- Gallagher, Kevin (2010), *Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America*, Londres, Anthem
- Garza, Gustavo (2010). Competitividad de las metrópolis mexicanas en el ámbito nacional, latinoamericano y mundial, *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 25, Núm. 3, México, 77p.2
- Gereffi (1994), *The Organization of Buyer-Driver Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*", en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (coord.), *Commodity Chains and Global Capitalismo*, Praeger, Westport.
- Gereffi, Gary (1995), "Global Production Systems and Third World Development", en Barbara Stallings (Ed), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Gereffi, Wadhwa y Rissing (2009), "Enmarcando el debate sobre subcontratación de ingeniería: comparando calidad y cantidad de los ingenieros graduados en Estados Unidos, India y China", en Dabat y

- Rodríguez (coordinadores), Globalización, conocimiento y desarrollo T 1, Porrúa, México.
- Gilpin, Robert (1981) *War and Change in World Politics*, Cambridge, GB y Nueva York, Cambridge University Press.
 - Gilpin Robert (2001), *Global Political Economy Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press.
 - Girma, S. (2005), "Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: a threshold regression analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 67, N° 3, Universidad de Oxford.
 - Giuliani, E. y A. Marin (2007), "Relating global and local knowledge linkages: the case of MNC subsidiaries in Argentina", *Do Multinationals Feed Local Development and Growth?*, L. Piscitello y G. Sarcagello (eds.), Amsterdam, Elsevier.
 - González Gómez, Ovidio; Nielo López, Rossana (2007). Comportamiento logístico de las empresas de manufactura en Queretano; *Economía, Sociedad y Territorio*, Vol. VI, No. 24, El Colegio de México, México, 23p.
 - Gourg, William (2012). *Estrategia de competitividad: Los Clusters Aeroespaciales en México*, *Economic Development Insights*, Febrero.
 - Gracia Hernández, Maximiliano (2008). Los determinantes de la Competitividad nacional. *Análisis y Reflexiones*, *Temas de ciencia y Tecnología*, Vol. 12, No. 36, Septiembre-Diciembre, México, 13 p.
 - Guevara González, Xóchitl, (2001). *La inversión extranjera en México, 1994 – 2000*, *Análisis Económico*, No. 33, UAM Azcapotzalco.
 - Guillén Romo, Arturo (2010), *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México, Plaza y Valdés, Ed., UAM.
 - Hirschman, A (1961), *la Estrategia del Desarrollo Económico*, México, FCE.
 - Hobson, John (2000), *The State and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
 - Hols, K.J. (1995). *International Politics. A Framework for Analysis*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

- Instituto Mexicano para la Competitividad A. C. y Escuela de Graduados en Administración Pública (2006), Competitividad Estatal de México 2006. Preparando a las entidades federativas para la competitividad: 10 mejores prácticas, México.
- INEGI (2010), Panorama sociodemográfico de México, Censo de Población y Vivienda, México, 104p.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, portal, banco de datos.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO, 2011) A. C., índice de Competitividad Internacional 2011: Más allá de los BRICS, México, 17p.
- ITESM (2011), Los clústeres aeroespaciales en México, Globalización y desarrollo, México, 26p.
- Juárez Nuñez, Huberto (2000). Nuevas integraciones industriales en la industria del automóvil en México. El caso de la "Fábrica modular", Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Juárez Nuñez, Huberto, Arturo Lara Rivero, Carmen Bueno Castellanos (2005), coordinadores. El Auto global: desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla: CONACYT, UAM-X: Universidad Iberoamericana, Ciudad de México.
- Keohane Robert O. y Joseph S. Nye (2011), *Power and Interdependence*, 4a edic.
- Keohane, Robert O. (1993), "Institutional Theory and the Realist Challenge after the Cold War", en David Baldwin, Neorealism and Neoliberalism.
- Krugman, Paul, Maurice Obstfeld, (2006), Economía Internacional, 7ª. Edición, Pearson, México.
- Krugman, P. (1992), Geografía y comercio, Barcelona: Antoni Bosh editor S.A.
- _____ (1999). "The role of geography in development". Pleskovic, B. & J. E.
- Lall, S (1983), Las Nuevas Multinacionales. La propagación de las empresas del Tercer Mundo. Chichester West Sussex Nueva York.

- Lall, Sanjaya y Narula R. (2006), Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?
- Lewis, Arthur (1965). "Desarrollo Económico con Oferta Ilimitada de Mano de Obra". En *El trimestre Económico*, FCE No. 108, México.
- Linsu, Kim (1980), Stages of Development of industrial technology in a Developing Country, Reserch Policy.
- Linsu, Kim (1997), Imitation to innovation, the dynamics of Korea`s technological learning, Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Lipsey, R. E. (2002), "Home and host country effects of FDI", NBER Working Paper, N° 9293.
- Lucas, Robert (1988), "On the Mechanics of Economic Development" Journal of Monetary Economics, 22.
- Marcial Flores, Aurora (2005). "Papel de la Industria automotriz en el desarrollo y crecimiento económico de México y Canadá en el marco TLCAN". UAM Iztapalapa. México.
- Marichal, Carlos (2010), Nueva historia de las grandes crisis financieras, una perspectiva global 1873 – 2008, Random – House Edit.
- Marín, Anabel y V. Arza (2009), "The role of multinationalcorporations in innovation systems of developing countries. From technology diffusion to international involvement", Handbook of Innovation Systems and Developing Countries. Building Domestic Capabilities in a Global Context, B. Lundvall y otros (eds.), Cheltenham, Edward Elgar.
- Markusen, J.R. y A.J. Venables (1999), "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", European Economic Review, vol. 43, N° 2.
- Markusen, James. 2002. Multinational Firms and the Theory of International Trade. The Massachusetts Institute of Technology, Estados Unidos.
- Marx, Karl (1857), *Introducción General a la Crítica de la Economía Política*, Siglo XXI editores.
- Mendoza Cota, Jorge Eduardo y Jorge Alberto Pérez Cruz (2007). Aglomeración, encadenamientos industriales y cambios en la localización

- manufacturera en México, *Economía, Sociedad y Territorio*, Vol. VI, núm. 23, 655-691. 37p.
- Merrit Tapia, Humberto (2007). El impacto de los distritos industriales en el desarrollo regional: conceptos y casos, *Tiempo Económico*, No. 7, México, 26p.
 - Micheli, Jordi (1978), *Crisis e internacionalización de la producción industrial*; UNAM ENEP Acatlán.
 - Michelini, Juan y Davies, Carina (2009), *Ciudades Intermedias y Desarrollo Territorial: en análisis Exploratorio del caso Argentino*, Grupo de Estudios Sobre Desarrollo Urbano, España, 26p.
 - Mochi Alemán, Prudencio (2009). *Los clúster tecnológicos en México y Argentina: una estrategia para el desarrollo local*, *Territorios*, Núm. 20-21, Colombia, 22p.
 - Moncayo Jiménez, Edgar (2001). *Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes*, Sociedad Geográfica De Colombia, Academia Colombiana De Ciencias Geográficas, Editora Guadalupe, Colombia, 25p.
 - _____ (2008). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*, trabajo para el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)-CEPAL-ONU, Chile, 78p.
 - Moncayo, Edgard, (2004). "El debate sobre la convergencia económica internacional e interregional: enfoques teóricos y evidencia empírica". *Revista eure* (Vol. XXX, Nº 90), pp. 7-26, Santiago de Chile, septiembre.
 - Moran, Theodore H. y otros (2005), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* , Peterson Institute.
 - Moreno Brid, Juan Carlos. (1996). "Mexico's auto industry after NAFTA: A successful experience in restructuring?" Working Paper No. 232, The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.
 - Moreno-Brid, Juan Carlos, y Jaime Ros Bosch (2010), *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana, una perspectiva histórica*, FCE, México.

- Moreno Pérez, Salvador (2008). Desarrollo Regional y Competitividad en México, Documento de Trabajo núm. 39 Abril de 2008. Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales.
- Morgethau, Hans (1986), "Política entre las naciones: la lucha por el poder y la paz" Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Mortimore, M. y S. Vergara, (2006), "Targeting winners: can FDI help countries to industrialise?" Understanding FDI-Assisted Economic Development, R. Narula y S. Lall (eds.), Londres, Routledge.
- Myrdal, Gunnar (1956). "Política Comercial de los países subdesarrollados". En *Solidaridad o desintegración*, México, FCE.
- Nelson, R. R. y Winter, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.
- Niels, Gunnar (1996). El TLC y la Organización Industrial, un nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y su aplicación en la Industria Automotriz en México, en "Investigación Económica 216, abril-junio de 1996, FE, UNAM.
- Nurske, Ragnar (1965). "La magnitud del Mercado y el Estímulo a la Inversión". En *Los Problemas de Formación de Capital*, FCE.
- OECD (2002). *Technology and the Economy. The Key Relationships*. Paris, OECD. The Technology/Economy Programme.
- Palloix, Christian (1975), *La Economía Mundial Capitalista y las Firmas Multinacionales*, en *Economía y Sociedad* No. 25, Paris.
- Pérez, Carlota (2000). Cambio de paradigma y rol de la tecnología en el desarrollo; MCT, Caracas.
- Pérez, Carlota (2002), *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Cheltenham, Edward Edgar.
- _____ (2001), "Cambio Tecnológico y Oportunidades de Desarrollo, como blanco móvil", *Revista de la CEPAL*, núm. 75, diciembre.
- Pineda Hoyos, Saúl (2011). Ciudad-region global: una perspectiva de la gobernanza democrática territorial, Universidad del Rosario, Colombia.

- Polese, Mario (1998). Economía Urbana y Regional: Introducción a la relación entre territorio y desarrollo, Editorial Tecnológica, Costa Rica, 438p.
- Porter, Michael (1998). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia, Editorial Continental, México, 407p.
- Porter, Michael. (1997). "Ventaja Competitiva" Creación y sostenimiento de un desempeño superior, CECOSA.
- PROMEXICO (2011). Documentos de coyuntura, México, 22p.
- _____ (2012). Inversión y comercio: Informe de Resultados, México Junio.
- _____ (2012). Plan de vuelo Nacional, México, Junio.
- _____-SE (2012). México Landing for success, México.
- _____ (2012). Industria terminal automotriz, México.
- Ramírez Kuri, Patricia (2009). La ciudad y los nuevos procesos urbanos, Sociología Urbana, Año 3 Núm. 6, Marzo México.
- Ramos, Joseph (1999). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clúster) en torno a los recursos naturales ¿una estrategia prometedora?
- Rangel Cruz, Raúl Alberto (2005). "Inversión Extranjera Directa en la Industria Automotriz Mexicana 1994- 2004". UAM Iztapalapa, México.
- Raghuram, Rajan (2011), Grietas del sistema, por que la economía mundial sigue amenazada, editorial Deusto, Barcelona, España.
- Reséndiz M., Juan Carlos (2002). "La industria automotriz y de autopartes", Análisis sectorial AUT, Número 1, Yaxkin Consulting, México Libros
- Richardson, Harry, El Estado de la economía regional: un artículo de síntesis, International regional science review, Vol. 3, No. 1, EUA 1978, 72p.
- Rivera, Miguel Angel, Arturo Ranfla y José Luis Bátiz (2010), "Aprendizaje tecnológico en empresas de software en México. Cuatro territorios locales: Guadalajara, Tijuana, Mexicali y Distrito Federal, en Economía", *teoría y práctica*, No. 33, Universidad Autónoma Metropolitana, julio-diciembre 2010.

- Rodríguez Domenech, M^a A., *Las Ciudades Intermedias, una alternativa a las desigualdades urbanas*, en *Pensando la Geografía en red*, Argentina. 2007, 16p.
- Rionda Ramírez, J.C. (2005) Contextos del desarrollo regional en México. Edición a texto completo en www.eumed.net/libros/2005/jirr/
- Rodríguez, Octavio (1993), *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI.
- Rodríguez Vargas, José de Jesús; *El nuevo capitalismo en la literatura económica y el debate actual*, 2006, 24p.
- Romer, Paul M (1986). "Increasing Returns and Long-run Growth", *Journal of Political Economy*, núm. 94.
- Ros, Jaime (1995), "Tiene Futuro la Teoría del Desarrollo", ponencia presentada en el *XI Congreso Nacional de Economistas*, 25 al 27 de octubre de 1995, Ciudad de México.
- Rosenstein Rodas, P N. (1957). "Problemas de la industrialización de Europa Oriental y Sudoriental". En *La economía del Subdesarrollo*, A N Agarwala y S P Singh (eds.).
- Rostow, W (1956). "Las cinco etapas del crecimiento". En *Las Etapas del Crecimiento Económico. Un manifiesto no-comunista*, México, FCE.
- Sargent, J. y L. Matthews (2006), "The drivers of evolution/ upgrading in Mexico maquiladoras: how important is subsidiary initiative?" *Journal of World Business*, vol. 41, N^o 3.
- Secretaría de Desarrollo Social (2008), *Programas Sociales*, www.sedesol.gob.mx (Abril de 2008).
- Scott, Allen (2009); *Ciudades-región: motores económicos y actores políticos en la etapa global*, en *Globalización, conocimiento y desarrollo*, coordinadores Basave Kunhardt, Jorge y Rivera Ríos, Miguel, Tomo II, Porrúa, México. 632p.
- SECOFI, DGIE, informe 1990.
- Secretaría de Economía, *Industria Aeronáutica en México*, México 2012, 51p.

- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973). *Inversión Extranjera en México*, FCE, México.
- Sforzi, Fabio. *Unas realidades ignoradas: de Marshall a Becattini*, *Mediterránea Económico*, No. 13, España 2008, 14p
- Stiglitz (Eds). *Annual Bank Conference of Development Economics 1998*. World Bank: Washington D.C.
- _____ (2002). "Information and The Change in the Paradigm in Economics", *The American Economic Review*, vol. 92, num. 3, junio.
- Strange, Susan (1996) *The Retreat of the State*, Cambridge GB, Cambridge University Press.
- Sobrino, Jaime (2002), *Globalización, Crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial en México*, *Estudios Demográficos y Urbanos*, Núm. 049, México, 35p.
- _____ (2003), *Competitividad de las ciudades en México*, Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, 619p
- _____ (2005), *Competitividad Territorial: ámbitos e indicadores de análisis*, *Economía, Sociedad y Territorio*, Dossier especial, El Colegio Mexiquense, Toluca, México, pp. 123-183. 62p.
- Solow, Robert M (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, núm. 70.
- Solow, Robert M.(1962), *Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth*, *The American Economic Review*, Vol. 52, No. 2, *Papers and Proceedings of the Seventy-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association*, EUA.
- Sosa Barajas, Sergio (2005). "La Industria Automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones". *Análisis Económico* Núm. 44 Volumen XX, UAM.
- Stephens, Erick (2010). "Industria Aeroespacial, motor de competitividad para México", CANIETI, Querétaro, 11 p.
- Tirado Jiménez, Ramón (2003). *La Nueva Teoría del Crecimiento y los Países Menos Desarrollados*, *Comercio Exterior* Vol. 55 No. 10.

- Todo, Y. y K. Miyamoto (2002), "Knowledge diffusion from multinational enterprises: the role of domestic and foreign knowledge-enhancing activities", OECD Technical Paper, N° 196, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Unger, Kurt (1999). La Organización Industrial, Productividad y Estrategias Empresariales en México. Documento de Trabajo No. 162, CIDE.
- UNESCO (1999). Unión Internacional de Arquitectos (UIA), Ministerio de Asuntos Exteriores, Ayuntamiento de Lleida; *Ciudades intermedias y urbanización mundial*, España.
- Vázquez Barqueiro, Antonio (2009), "Clusters e Innovación en los Procesos de Desarrollo Económico". En Globalización Conocimiento y Desarrollo T 2, Jorge Basave y Miguel Angel Rivera (Coordinadore), porrua, México.
- Valenzuela Feijoo, José Carlos, (2003). Dos Crisis, EU y Japón. Porrúa UAM.
- Vernon, Raymon (1966). *Inversión Internacional y Comercio Internacional en el Ciclo del Producto*.
- Vicencio Miranda, Arturo (2006). "La Industria Automotriz en México: Antecedentes, situación actual y perspectivas". Universidad Iberoamericana Ciudad de México
- Vieyra Medrano, José Antonio (1999). El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial, UNAM, México.
- _____ (2000). "Innovación y nuevas estrategias espaciales en el sector automotriz. El caso de la Nissan Mexicana", Revista electrónica de geografía y ciencias sociales 69, Universidad de Barcelona, España
- Villarreal, Rene, (2006) Industrialización, Competitividad y Desequilibrio Externo en México, Un enfoque Macro industrial y Financiero, 1929 – 2010, FCE, México, 5° edición.
- Viniegra González, Gustavo, (2005). La Estrategia Económica, el Avance Tecnológico y el Registro de la Propiedad Industrial. En *Industria*

- Farmacéutica Y Propiedad Intelectual: Los Países en desarrollo, Coordinadores Alenka Guzmán y Gustavo Viniegra, Editorial Porrúa y UAM.*
- Vinageras Barroso, Pablo Alberto; Aglomeraciones Industriales en el Centro de México, Comercio Exterior, Vol. 59, No. 10, México 2009, 14p.
 - Wade, Robert (1999), El Mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia, FCE, México.
 - Waltz, Kenneth (1979), Theory of International Politics, Nueva York, Mc Graw Hill.
 - Wallerstein, Immanuel (1998), Después del liberalismo, México, Siglo XXI.
 - Wells, Louis (1983), Las multinacionales del tercer mundo; el ascenso de la Inversión Extranjera de los países en desarrollo, MIT Press.
 - Westphal (1978), "The Republic of Korea's Experience with Export-Led Growth Industrial Development", World Development Report, núm. 6.
 - World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2011-2012, Suiza 2011, 544p.
 - Xu, B. (2000), "Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth", Journal of Development Economics, vol. 62, N° 2.

Cibergrafía:

- Gourg, William; Estrategia de Competitividad: Los clústeres Aeroespaciales en México, Economic Development Review, fecha de consulta febrero 2013 en <http://infotradeservices.wordpress.com/2012/02/23/estrategia-de-competitividad-los-clusteres-aeroespaciales-en-mexico/>
- Messer, Lorena; Proyecta Bombardier invertir 500 millones de dólares, Querétaro Agosto 2012, fecha de consulta marzo de 2013 en <http://www.eluniversalqueretaro.mx/portada/27-08-2012/invertira-bombardier-500-mdd-en-queretaro-0>

- Secretaría de Economía, Clúster Aeroespacial en Querétaro atrae a mas empresas, consultado febrero 2013 en <http://www.economia.gob.mx/164-delegaciones-de-la-se/estatales/queretaro/8483-queretaro9>
- Mexico's Aerospace Summit, consultada Septiembre 2012 en <http://www.mexicoaerospacesummit.com/queretaro.php>
- Instituto de innovación y transferencia de tecnología, Clúster aeroespacial, México, consultado en Febrero 2012: <http://www.mtycic.org:8080/node/181>