

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**EL PAPEL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA  
EN EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD EN MÉXICO.  
El caso de la industria del tequila en Jalisco (1988-2005).**

**T E S I S  
QUE PRESENTA  
TRINIDAD FLORES MÉNDEZ  
PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTOR EN ECONOMÍA**

**DIRECTOR DE TESIS:  
DR. ENRIQUE DUSSEL PETERS**



**MÉXICO, D. F.  
2008**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, la presente tesis no habría sido posible sin la excepcional guía académica del Dr. Enrique Dussel Peters, Profesor del Posgrado en la Facultad de Economía de la UNAM, a quien le manifiesto mi amplio y profundo agradecimiento por su apoyo y dirección en cada una de las etapas del proceso de desarrollo de la investigación.

De igual forma agradezco de manera infinita a los siguientes doctores, que participaron en el comité asesor y de evaluación de la tesis: al Dr. Clemente Ruiz Durán, Profesor del Posgrado en la Facultad de Economía de la UNAM, por sus invaluable sugerencias que enriquecieron esta investigación doctoral. Así como por sus atentas recomendaciones para la elaboración del cuestionario y la realización de las entrevistas para la parte empírica de la tesis. Al Dr. Jorge Máttar, Director Adjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas (ONU) en México, especialmente por su generosidad al dedicarle el tiempo para la revisión de la tesis, sabiendo que su alta responsabilidad le mantiene siempre ocupado. A la Dra. Yolanda Trápaga, Profesora del Posgrado en la Facultad de Economía de la UNAM, le expreso mi agradecimiento por su participación en el comité asesor, así como por la constante motivación y confianza que me brindó para seguir adelante en este solemne camino de la investigación científica. Al Dr. Felipe Torres Torres, Profesor Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, por sus muy atinadas recomendaciones para mejorar la investigación emitidas durante los seminarios de Economía Urbana y Regional realizados en la División de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Al Dr. Carlos Bustamante Lemus, Profesor Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM le agradezco sus amables recomendaciones para mejorar la investigación emitidas durante los seminarios de Economía Urbana y Regional realizados en la División de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Al Dr. Alejandro Polanco Jaime, Profesor del área de Innovaciones Tecnológicas para el Desarrollo Rural de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia le agradezco por participar en el comité evaluador de la tesis, pero sobre todo por el apoyo que me brindó para emprender mis estudios de doctorado.

Agradezco también las valiosas sugerencias del Dr. Adolfo Sánchez Almanza, Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, y activo participante en los diversos Seminarios sobre Economía Urbana y Regional encabezados por el Dr. Enrique Dussel Peters y el Dr. Clemente Ruiz Durán del Programa de Doctorado de la Facultad de Economía de la UNAM. Agradezco también al Maestro Miguel Ángel Mendoza por su apoyo y asesoría para la formulación del modelo econométrico.

Llevar a cabo la parte empírica de ésta investigación fue posible por los contactos del Dr. Enrique Dussel Peters con Funcionarios de la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (SEPROE). Al respecto agradezco a la Lic. Laura Guevara, Directora General y al Lic. Alfonso Mojica, Director de Apoyo Sectorial, ambos de la SEPROE por su gran ayuda para la concertación de las entrevistas con los empresarios de la industria tequilera en Jalisco. Agradezco al Dr. Martín González por el apoyo logístico que me

brindó para llevar acabo algunas de las visitas realizadas a las empresas. A todos los empresarios que me concedieron la entrevista y respondieron las múltiples preguntas les externo mi agradecimiento.

Expreso mi gratitud a la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la División del Posgrado de la Facultad de Economía por las atenciones que me brindaron durante el tiempo de duración de mis estudios doctorales. Finalmente un eterno agradecimiento a mi familia, en especial a mi Padre, ya que sus palabras siempre me animan a luchar por mis propósitos.

Ciudad Universitaria  
México, Distrito Federal.  
28 de marzo del 2008

## ÍNDICE GENERAL

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>i</b>
<b>RELACIÓN DE CUADROS, GRÁFICAS Y DIAGRAMAS</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>viii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>1. EL DEBATE TEÓRICO SOBRE LA IED Y LA COMPETITIVIDAD</b>	<b>11</b>
<b>1.1. El debate teórico sobre la IED</b>	<b>12</b>
1.1.1. Teorías de las imperfecciones del mercado	14
1.1.2. Teorías de las estructuras del mercado	16
1.1.3. Teorías de las Empresas Multinacionales	18
1.1.4. El enfoque ecléctico de la IED	19
<b>1.2. Efectos de la IED en las economías receptoras</b>	<b>22</b>
1.2.1. Efectos de la IED sobre la productividad, los salarios y el mercado laboral	23
1.2.2. Efectos de la IED sobre la formación de <i>clusters</i> y encadenamientos	26
1.2.3. Efectos de la IED sobre la tecnología y el capital humano	33
1.2.4. Efectos de la IED sobre la competencia, el comercio y la balanza de pago	34
1.2.5. Efectos de la IED sobre el crecimiento, la estructura y la competitividad	37
<b>1.3. Diferencias entre las empresas por tipo de propiedad: teorías y evidencias</b>	<b>43</b>
1.3.1. Teorías sobre las diferencias del desempeño entre las empresas	43
1.3.2. Evidencias empíricas sobre las diferencias de productividad	47
1.3.3. Evidencias empíricas sobre las diferencias de salarios	49
<b>1.4. El debate teórico sobre la competitividad</b>	<b>51</b>
1.4.1. Antecedentes teóricos de la competitividad	52
1.4.2. Enfoques teóricos de la competitividad a nivel macro y microeconómico	54
1.4.3. Enfoques teóricos de la competitividad sistémica	59
1.4.4. Más allá de una definición y un marco teórico sobre la competitividad	64
1.4.5. La endogeneidad territorial y la competitividad sistémica	70
1.4.6. <i>Clusters</i> , cadenas de valor y competitividad	71
<b>1.5. Conclusiones Preliminares</b>	<b>74</b>
<b>2. NIVEL MACROECONÓMICO: EL CONTEXTO DE LA IED Y LA COMPETITIVIDAD EN MÉXICO</b>	<b>83</b>
<b>2.1. Normatividad y políticas de atracción de la IED</b>	<b>84</b>
2.1.1. Aspectos normativos de la IED	84
2.1.2. Políticas de atracción de la IED en México	90
<b>2.2. Importancia y desempeño de la IED</b>	<b>98</b>
2.2.1. Los flujos mundiales de IED	98

2.2.2. La IED en América Latina y el Caribe	102
2.2.3. La IED en México durante 1988-2005	104
2.2.3.1. Antecedentes de la IED en México	105
2.2.3.2. Los flujos y formas de entrada de la IED	108
2.2.3.3. Fuentes de origen de la IED	112
2.2.3.4. Sectores de inversión con énfasis en Alimentos, Bebidas y Tabaco	112
2.2.3.5. Destino territorial de la IED con énfasis en Jalisco	114
<b>2.3. La IED y la competitividad nacional</b>	<b>116</b>
2.3.1. La función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo	116
2.3.2. El desempeño de la competitividad de la economía mexicana y la IED	118
2.3.2.1. La competitividad nacional	118
2.3.2.2. Efectos de la IED sobre la competitividad nacional	121
<b>2.4. Conclusiones Preliminares</b>	<b>128</b>
<b>3. NIVEL MESOECONÓMICO, GLOBAL Y TERRITORIAL: LA IED Y LA INDUSTRIA DEL TEQUILA EN JALISCO</b>	<b>133</b>
<b>3.1. La industria de las bebidas alcohólicas a nivel global y nacional</b>	<b>134</b>
3.1.1. Contexto mundial de la industria de las bebidas alcohólicas	134
3.1.1.1. Estructura y organización industrial	134
3.1.1.2. Principales tendencias internacionales de la industria	136
3.1.2. La industria de las bebidas alcohólicas en México	139
3.1.2.1. Estructura y organización de la industria	140
3.1.2.2. Desempeño y tendencias de algunas variables económicas	140
3.1.2.3. IED en la industria mexicana de las bebidas alcohólicas	142
<b>3.2. La industria del tequila en México</b>	<b>143</b>
3.2.1. Breve historia del agave y la industria del tequila	143
3.2.2. Evolución y desempeño de la industria del tequila (1988-2005)	146
3.2.3. Organización estructural de la industria del tequila a nivel nacional	154
<b>3.3. El <i>cluster</i> y la cadena de valor de la industria del tequila en Jalisco</b>	<b>157</b>
3.3.1. La industria del tequila en Jalisco	158
3.3.1.1. Condiciones generales de la economía de Jalisco	158
3.3.1.2. Importancia y estructura de la industria del tequila en Jalisco	160
3.3.2. Participación de la IED en la industria del tequila en Jalisco	163
3.3.3. Estructura del <i>cluster</i> del tequila en Jalisco	167
3.3.4. La cadena de valor del tequila en Jalisco	170
3.3.4.1. Caracterización de las principales actividades de la cadena de valor	170
3.3.4.2. La estructura de costos en la cadena de valor del tequila	179
3.3.4.3. Orientación y gobernabilidad de la cadena	181
3.3.5. Estado tecnológico y tendencias futuras en la industria tequila	182
<b>3.4. Factores de competitividad en el nivel mesoeconómico</b>	<b>187</b>
3.4.1. La organización industrial en la industria del tequila	187
3.4.2. Políticas específicas de la industria del tequila	188
<b>3.5. Conclusiones Preliminares</b>	<b>193</b>

<b>4. NIVEL MICROECONÓMICO: LA IED Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS TEQUILERAS POR TIPO DE PROPIEDAD</b>	<b>197</b>
<b>4.1. Descripción de datos y aspectos metodológicos</b>	<b>198</b>
<b>4.2. Características básicas de las empresas por tipo de propiedad</b>	<b>201</b>
4.2.1. Tamaño de las empresas	203
4.2.2. Niveles y destino de la producción	204
4.2.3. Capacidad instalada utilizada, ingresos y salarios promedio	206
<b>4.3. Diferencias estructurales de las empresas por tipo de propiedad</b>	<b>207</b>
4.3.1. Diferencias de productividad laboral y salarios a nivel de empresas	207
4.3.2. Formas de eslabonamiento de las empresas con los productores de agave	214
4.3.3. Innovación, investigación y desarrollo tecnológico en las empresas	219
4.3.4. Principales estrategias competitivas desarrolladas por las empresas	227
4.3.5. Discusión sobre los niveles de competitividad empresarial	229
4.3.6. El tamaño de las empresas tequileras y la productividad y los salarios	233
<b>4.4. La competitividad sistémica y los efectos territoriales de la IED</b>	<b>240</b>
4.4.1. Determinantes de la competitividad de la industria del tequila	240
4.4.1.1 Nivel meta de la competitividad	241
4.4.1.2. Nivel macroeconómico de la competitividad	242
4.4.1.3. Nivel mesoeconómico de la competitividad	244
4.4.1.4. Nivel microeconómico de la competitividad	244
4.4.2. Las políticas y el desempeño competitivo de la industria del tequila	245
4.4.3. Efectos territoriales de la IED	248
<b>4.5. Conclusiones Preliminares</b>	<b>253</b>
<b>5. CONCLUSIONES GENERALES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA</b>	<b>259</b>
<b>5.1. El objetivo y los alcances de la investigación</b>	<b>259</b>
<b>5.2. Conclusiones generales</b>	<b>261</b>
5.2.1. Conclusiones teóricas sobre la IED y la competitividad	261
5.2.2. Conclusiones sobre los efectos de la IED en la competitividad nacional	267
5.2.3. Conclusiones sobre la competitividad de la industria del tequila y la IED	272
5.2.4. Conclusiones en torno a la hipótesis: diferencias empresariales	278
<b>5.3. Implicaciones de política económica</b>	<b>281</b>
5.3.1. Propuestas de políticas públicas en el nivel macroeconómico	282
5.3.2. Propuestas de políticas en el nivel meso y territorial	286
5.3.3. Propuestas de política en el nivel empresarial	287
<b>5.4. Contribuciones teóricas y orientación de futuras investigaciones</b>	<b>288</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>291</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>317</b>

## RELACIÓN DE CUADROS, GRÁFICAS Y DIAGRAMAS

### CUADROS

Cuadro 1.1.	Evidencias empíricas sobre las diferencias de productividad	47
Cuadro 1.2.	Evidencias empíricas sobre los diferenciales de salarios	50
Cuadro 2.1.	Entrada y salida de IED en el mundo, 1994-2005	100
Cuadro 2.2.	Principales Países generadores de IED	101
Cuadro 2.3.	Inversión Extranjera Directa en la Región Pacífico	115
Cuadro 2.4.	Principales ramas de actividad receptoras de IED, 1999-2005	116
Cuadro 2.5.	Competitividad global de México, 1998-2004	120
Cuadro 2.6.	Efectos estructurales de la IED en la competitividad nacional	123
Cuadro 3.1.	Personal ocupado total por clase de actividad	141
Cuadro 3.2.	La IED en la industria de las bebidas alcohólicas en México	142
Cuadro 3.3.	IED materializada en la industria de las bebidas alcohólicas	143
Cuadro 3.4.	Consumo de agave por la industria tequilera	147
Cuadro 3.5.	Producción de tequila por categoría, 1995-2005	148
Cuadro 3.6.	Exportaciones de tequila 1995-2005	149
Cuadro 3.7.	Exportaciones de tequila por forma 1995-2005	149
Cuadro 3.8.	Cultivo de agave registradas ante el CRT, a junio del 2005	150
Cuadro 3.9.	Empresas relacionadas con la industria del tequila, 2005	154
Cuadro 3.10.	Comercio exterior de Jalisco, 2000-2004	159
Cuadro 3.11.	Número de plantas de agave en Jalisco, 1999-2005	160
Cuadro 3.12.	Principales municipios de producción de tequila, 2000 y 2004	161
Cuadro 3.13.	Empleos generados por la industria tequilera 1992-2004	162
Cuadro 3.14.	La inversión extranjera en la industria del tequila	164
Cuadro 3.15.	Costos de producción del agave en dos Distritos, 2000	179
Cuadro 3.16.	Costos de la producción de un litro de tequila 100%, 2002	180
Cuadro 3.17.	Valor agregado bruto en la industria tequilera en Jalisco, 1998	181
Cuadro 3.18.	Madurez de la tecnología en la industria del tequila en 1993	183
Cuadro 3.19.	Madurez de la tecnología en la industria del tequila en 2001	185
Cuadro 3.20.	Requerimientos de innovaciones tecnológicas	186
Cuadro 4.1.	Estructura de la industria del tequila por tamaño	202
Cuadro 4.2.	Principales empresas y su participación de mercado, 2002	203
Cuadro 4.3.	Número y tipo de empleos por tipo de propiedad, 2003	204
Cuadro 4.4.	Características de las empresas por tipo de propiedad, 2003	205
Cuadro 4.5.	Diferencias entre empresas nacionales y extranjeras, 2003	206
Cuadro 4.6.	Productividad laboral por tipo de empresa, 2003	207
Cuadro 4.7.	Resumen de resultados del modelo de regresión	209
Cuadro 4.8.	Resumen de los resultados de la regresión	212
Cuadro 4.9.	Proveedores de agave de las empresas entrevistadas, 2003	217
Cuadro 4.10.	Innovaciones en las empresas tequileras, 2002-2004	223
Cuadro 4.11.	Estrategias implementadas por las empresas para mejorar la	



	competitividad, 2004	228
Cuadro 4.12.	Productividad laboral y remuneraciones en la industria del tequila en Jalisco.	232
Cuadro 4.13.	Productividad relativa de las PYME y de grandes empresas en algunos países de Latino América	234
Cuadro 4.14.	Índices de valor agregado por trabajador en algunos países de Asia Oriental	235
Cuadro 4.15.	Disparidad salarial y brecha de productividad, según los tamaños de las empresas	235
Cuadro 4.16.	Productividad y salarios por tamaño de empresa: industria del tequila, 2003	237

### GRÁFICAS

Gráfica 1.	IED como porcentaje del PIB, 1980-2005	104
Gráfica 2.	Flujos de IED en México, 1988-2005	109
Gráfica 3.	Modalidades de entrada de la IED a México, 1994-2005	111
Gráfica 4.	Principales países de origen de la IED en México 1994-2005	112
Gráfica 5.	IED por sectores en México, 1994-2005	113
Gráfica 6.	Destino estatal de la IED en México, 1994-2005	114
Gráfica 7.	Producción de tequila, 1930-2005	146
Gráfica 8.	Superficie sembrada de agave y maiz 1990-2005	250

### DIAGRAMAS

Diagrama 1.1.	Factores de la competitividad sistémica	61
Diagrama 1.2.	Relación de la productividad y otras variables económicas	67
Diagrama 3.1.	Cadena productiva nacional del tequila	155
Diagrama 3.2.	Principales actores en la industria del tequila en México	157
Diagrama 3.3.	El <i>cluster</i> de la industria del tequila en Jalisco	168
Diagrama 3.4.	Eslabonamientos de la industria tequilera	169
Diagrama 3.5.	Principales segmentos de la cadena de valor del tequila	171
Diagrama 3.6.	Cadena productiva del agave	172
Diagrama 3.7.	Proceso de fabricación del tequila en Jalisco	176
Diagrama 3.8.	Distribución y comercialización del tequila	178
Diagrama 3.9.	Prospectiva tecnológica del tequila en Jalisco	187
Diagrama 4.1.	Formas de eslabonamiento entre productores y empresas	214
Diagrama 4.2.	Fuentes externas de conocimiento de empresas tequileras	226
Diagrama 4.3.	Factores determinantes de la competitividad sistémica de la industria del tequila en Jalisco	241
Diagrama 4.4.	Políticas públicas y sus efectos en la cadena de valor de la industria del tequila	246

# **The Role of Foreign Direct Investment in the Development of Competitiveness in Mexico. The Case of the Tequila Industry in Jalisco (1988-2005).**

By

**Trinidad Flores Méndez**

Submitted to the Postgraduate Division of the Faculty of Economics on April, 2008, in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor in Economics at the Autonomous National University of Mexico.

## **ABSTRACT**

This research examines the following questions: How does foreign direct investment (FDI) affect the competitiveness of the national economy of Mexico and specifically of the tequila industry of Jalisco? Are there differences in the levels of productivity and wages between tequila companies by ownership? What are the main factors explaining the competitive performance of domestic and foreign tequila companies located in the same territory?

This investigation is important not only from the theoretical perspective, but also from the political, because Mexico has turned into one of the principal recipient countries of IED in the world. For the quantitative analysis, theoretical elements of systemic competitiveness, clusters, global value chains, territorial endogeneity and eclectic theory of FDI were used. In addition, data from survey and industry reports was subjected to statistical and econometric techniques to estimate the influence of the type of property on the levels of productivity and wages at the enterprise level.

This study shows that companies with FDI have higher levels of labor productivity and pay higher wages than domestic firms. The reasons for this, among other factors, are that larger corporations are able to finance research and technological innovation. They hire more qualified labor and are fully integrated in the global value chains. However, at the aggregate level FDI alone does not improve the level of competitiveness of the Mexican economy. The research findings and recommendations are structured according to the different levels of systemic competitiveness. From the theoretical perspective this research offers a new perspective in the analysis of FDI impacts since it incorporates micro, meso, macroeconomic and territorial dimensions.

**Key words:** Systemic Competitiveness, Global Value Chain and Foreign Direct Investment in tequila industries in Mexico.

**Thesis Supervisor:** Dr. Enrique Dussel Peters

## INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años México se ha ubicado como una de las principales economías emergentes receptoras de inversión extranjera directa (IED), después de China y Brasil. Dada la política económica de desarrollo nacional implementada desde finales de la década de los ochenta -que considera a la IED como un factor clave e importante para el crecimiento económico de México- y el contexto de mayor liberalización financiera y comercial existente a la fecha es previsible que los flujos de IED sean cada vez mayores. Pero, ¿Qué significa para México recibir altos montos de IED? ¿Cuáles son los efectos que genera sobre la economía mexicana?, específicamente, ¿Cómo la IED afecta la competitividad nacional e industrial? De acuerdo con estudios empíricos realizados en diferentes países del mundo, los efectos de la IED en las economías receptoras no están claros y ni pueden ser generalizables, pues dependen tanto del modo de entrada de la IED como de un conjunto de factores económicos y no económicos presentes en las economías y territorios receptores.

Generalmente las decisiones de los gobiernos para atraer IED están, con frecuencia, basadas en el supuesto implícito de que los flujos de IED generan beneficios que superan a los costos. En el caso de México, el gobierno considera a la IED como un elemento indispensable para promover el desarrollo de la competitividad y como un mecanismo fundamental para la inserción de la economía mexicana a la economía global. No obstante, los críticos del modelo económico vigente argumentan que los efectos que genera la presencia de la IED no representan beneficios económicos para la sociedad, sino todo lo contrario. Estas diferencias de opiniones hacen que el análisis de la contribución de la IED en el crecimiento y desarrollo de los países receptores sea un tema controversial y que requiera de análisis específicos para evitar opiniones simplistas. Desde la perspectiva académica, la IED es y seguirá siendo un tema de debate tanto a nivel nacional como internacional, lo cual se refleja en la numerosa bibliografía y análisis empíricos existentes que examinan, entre otros aspectos, los efectos de la IED en los países en desarrollo desde diferentes enfoques y utilizando diferentes niveles de agregación de impacto.

En la presente tesis el análisis se orienta sobre cómo la IED afecta la competitividad a nivel nacional y específicamente en la industria del tequila en Jalisco. La importancia de este análisis radica fundamentalmente en que México se ha constituido como uno de los principales países de destino de la IED en el mundo y no se cuentan con estudios empíricos suficientes, sobre todo en el sector agroindustrial, que examinen las aportaciones de la IED al desarrollo competitivo de las empresas y los territorios donde se localizan.

En los últimos veinte años la percepción de la IED ha cambiado, ahora es vista por los distintos países en desarrollo desde una perspectiva diferente. Se puede afirmar que desde los noventa, en la totalidad de los países del mundo se reconoce la importancia de la IED en el crecimiento de las economías receptoras. En el caso de América Latina, la creciente participación y aceptación de la IED en las economías periféricas, después de posiciones internas de rechazo, ha logrado generar mayores expectativas para el desarrollo y competitividad de las economías receptoras. Comparando la visión de los países, principalmente latinoamericanos, de la década de los sesenta en que dominaba *la teoría de la dependencia*, que catalogaba a la IED como un instrumento a favor del *imperialismo*

para dominar y explotar los recursos de las economías periféricas, y la apreciación que se tiene de la IED en este nuevo siglo, que se enfoca como un instrumento de arrastre hacia la competitividad y presencia en los mercados internacionales, se puede decir que ha triunfado el capitalismo neoliberal o neoliberalismo democrático como algunos le llaman y que el desarrollo de los países también depende de la inversión extranjera. Esta diferencia de enfoque y visión sobre la IED representa el mayor logro de la teoría de la liberalización comercial y financiera. Se puede decir que los países en desarrollo, y especialmente los de América Latina, han notado que hay dos procesos fundamentales que tienen implicaciones en la competitividad de las empresas y en el crecimiento de los países. El primero es la relocalización global de las actividades económicas o globalización. El segundo es el proceso de reorganización industrial, especialmente de la producción y sistemas de distribución para crear redes internacionales de valor. En estos dos procesos la IED constituye un factor esencial, que contribuye a la integración mundial tanto de los países como de las empresas, razón por la cual los países han estado cambiando sus políticas a favor de esta forma de financiamiento.

Con el propósito de contribuir al debate global sobre los efectos de la IED, esta tesis tiene como propósito fundamental examinar los efectos de la IED sobre la competitividad a nivel nacional e industrial. En otras palabras, el objetivo central de la tesis es discutir los efectos de la IED sobre la competitividad nacional y específicamente en la industria del tequila desde el punto de vista de cómo la IED afecta el desempeño de los actores económicos (empresa y economía en su conjunto) para competir en un mercado globalizado. Concretamente se trata de analizar el impacto de las empresas transnacionales (ET) sobre la competitividad industrial en México, tomando como objeto de estudio la industria del tequila en Jalisco. Dentro de este objetivo general se persiguen dos objetivos específicos.

El primero consiste en discutir teóricamente los efectos de la IED sobre la competitividad a nivel macroeconómico. Este objetivo implica realizar una revisión crítica de los diferentes enfoques teóricos que explican la IED y la competitividad, así como de otras aportaciones teóricas que ayudan al mejor entendimiento de los diferentes efectos de la IED en las economías receptoras, tanto a nivel macroeconómico como mesoeconómico y microeconómico. La IED genera diferentes tipos de efectos directos e indirectos en los países receptores. Desde la perspectiva tradicional la IED tiene efectos a nivel macroeconómico en variables tales como el producto interno bruto (PIB), la inversión nacional, la balanza de pagos y el empleo, entre otras variables. A nivel microeconómico los efectos más importantes se presentan en los niveles de productividad y salarios y en las formas de eslabonamientos de las empresas hacia atrás y hacia adelante. Con la finalidad de ir más allá de éstos enfoques tradicionales (macro y microeconómico), en esta tesis se analizan los efectos que la IED genera mediante el dominio en la estructura productiva, la concentración territorial, el control que ejerce sobre las cadenas de distribución y sobre todo por las estrategias de expansión de las empresas multinacionales. Este análisis, en general, permite un mayor entendimiento de la presencia y los efectos de la IED, a través de empresas multinacionales (EM), en el desempeño competitivo de la industria del tequila.

El segundo objetivo consiste en analizar empíricamente las diferencias competitivas entre las empresas tequileras por tipo de propiedad. A nivel microeconómico el principal indicador utilizado para estimar la competitividad de las empresas es la productividad

laboral, que se define como el valor de la producción o valor agregado entre el empleo. Mediante este objetivo, se busca aportar elementos de discusión sobre las diferencias del desempeño competitivo entre las empresas trasnacionales y nacionales en el caso de la industria del tequila en Jalisco. La bibliografía consultada muestra que existe una notable diferencia en el desempeño competitivo de las empresas por tipo de propiedad. Por lo que en esta tesis se parte del supuesto de que las empresas tequileras en que participa la IED son más competitivas y pagan mayores salarios que las empresas de propiedad nacional, debido a que son empresas verticalmente integradas hacia atrás y hacia adelante, incorporan mejores tecnologías, realizan innovaciones y desarrollo tecnológico, generan conocimientos empresariales, ocupan personal especializado e implementan estrategias empresariales para insertarse en las cadenas de valor tanto nacionales como globales. La importancia de este objetivo es ofrecer una comparación entre empresas extranjeras (con IED) y empresas nacionales dentro de una misma industria. El crecimiento de la productividad es aparente si no tiene como base la incorporación del progreso tecnológico y un incremento en el bienestar de los trabajadores, por esta razón en esta tesis se analizan los niveles de salarios y se relacionan con los niveles de productividad laboral.

Antes de entrar al análisis del desempeño competitivo a nivel empresarial, para comprender la participación de la IED, se analiza el *cluster* de la industria del tequila en Jalisco. Esto debido a que la IED no sólo tiene efectos a nivel macroeconómico, sectorial, de ramas, de clases económicas y de empresas, sino también en los territorios donde se realizan las actividades vinculadas a la IED y a las empresas trasnacionales. El análisis territorial es fundamental para la comprensión del espacio específico y la generación de propuestas de política concretas. En este sentido se analiza el ámbito territorial de la IED, concretamente para el caso del *cluster* del tequila en Jalisco. Este aspecto es relevante dado que permite conocer las características de la cadena de producción global e identificar las formas de encadenamientos entre los actores, principalmente a través de la vinculación hacia atrás con los proveedores locales. Analizar el *cluster* del tequila ayuda a entender la participación de los principales actores, y especialmente permite identificar la participación de la inversión extranjera dentro de la industria del tequila.

A manera de interrogantes, esta tesis tiene como objetivo dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cómo la IED afecta el desarrollo de la competitividad de la economía nacional en México y específicamente de la industria del tequila en Jalisco? ¿Hay diferencias en los niveles de productividad y salarios entre empresas tequileras por tipo de propiedad? y ¿Cuáles son los principales factores que explican el desempeño competitivo de las empresas tequileras nacionales y extranjeras (con IED) en un mismo territorio?.

Las hipótesis empíricas que guían esta tesis son dos. La hipótesis central consiste en probar que en la industria del tequila en Jalisco, las empresas tequileras de propiedad extranjera (con IED) tienen mayores niveles de productividad que las empresas tequileras de propiedad nacional (sin IED). Algunas evidencias empíricas encontradas por diversos autores en diferentes industrias afirman que las empresas de propiedad extranjera tienen una productividad del trabajo mayor que las de propiedad nacional (Aitken/Harrison/Lipse, 1995; Dussel Peters et al, 2003; Iscan, 1998; Konings, 2000; Oulton, 1998; Yudaeva et al, 2000). La segunda hipótesis empírica consiste en probar que en la industria del tequila en Jalisco, las empresas tequileras de propiedad extranjera (con IED) pagan salarios más altos que las empresas tequileras de propiedad nacional (sin IED).

Aitken/Harrison/Lipse (1995); Feliciano/Lipse (2001) y Lipsey/Sjoholm (2001); entre otros, concluyen en sus investigaciones que las empresas de propiedad extranjera pagan salarios más altos que las empresas de propiedad doméstica. Así entonces, desde la perspectiva empírica se sostiene como hipótesis que en la industria del tequila en Jalisco, las empresas de propiedad extranjera (con IED) tienen mayores niveles de productividad y pagan mayores salarios que sus contrapartes nacionales.

La explicación de los niveles de productividad a favor de las empresas tequileras extranjeras se basa en la hipótesis de las ventajas específicas que señala que las empresas extranjeras cuentan con ciertos activos específicos que les permiten competir con las empresas domésticas. Es decir, esta tesis supone que las empresas tequileras de propiedad extranjera son más competitivas que las domésticas debido que cuentan con activos tangibles e intangibles que les permiten ser más productivas y gobernar la cadena de valor mediante sus ventajas de propiedad, lo cual les permite pagar mayores salarios. La relación entre la productividad y los salarios resulta relevante debido a que ayuda a identificar, aunque de manera indirecta, las aportaciones de las empresas al desarrollo territorial.

Como se ha expuesto, la mayoría de los países consideran a la IED como un recurso vital para su crecimiento. Sin embargo, los efectos de la IED son difíciles –si no es que imposible- de medir rigurosamente. Las ET representan un paquete complejo de atributos que varía del tiempo y de un país a otro. Los efectos son difíciles de separar y cuantificar: no existe un método preciso para estimar qué hubiera pasado si una ET no hubiese realizado una inversión en una industria determinada en un país en particular. Como consecuencia, el análisis de los efectos de la IED descansa sobre dos enfoques generales. El primero es el análisis econométrico de la relación entre los flujos de IED y diferentes variables del desempeño económico. El segundo enfoque es un análisis cualitativo de aspectos particulares de la contribución de las ET. El análisis econométrico de la IED es ampliamente utilizado, sin embargo las conclusiones que se obtienen son poco claras e ignoran con frecuencia los efectos derivados de las políticas y las relaciones ínter empresariales. Por su parte, el análisis cualitativo de la IED, tomando sus componentes separadamente, es más atractivo y práctico. La premisa es que la IED ofrece a los países receptores una mezcla de efectos positivos y negativos. El desafío es diferenciar esos efectos, tomando medidas para minimizar uno y maximizar el otro. En esta investigación se realiza un análisis cualitativo, complementado con un análisis cuantitativo. Se utiliza el enfoque teórico de la organización industrial para analizar los efectos de la IED, principalmente las contribuciones de Dunning y el enfoque de la competitividad sistémica para comprender y explicar el desempeño competitivo de la industria del tequila en Jalisco.

La metodología utilizada en esta tesis se divide en dos partes: una parte teórica y una empírica. La parte teórica, que consiste en la revisión bibliográfica, empieza con una discusión crítica sobre los enfoques teóricos de la IED. De acuerdo con la bibliografía consultada, las principales explicaciones de la existencia de la IED se fundamentan teóricamente en las intervenciones del gobierno; las estructuras del mercado; el comercio internacional y las ventajas específicas que poseen las empresas. Esta discusión permite un mayor entendimiento de los motivos por los cuales las empresas invierten en el extranjero. Como sustento teórico de la tesis, que ayuda a explicar las diferencias en el desempeño competitivo de las empresas nacionales y extranjeras, se adoptan las aportaciones de Dunning especialmente sobre las ventajas específicas de propiedad.

Por su parte, el tema de la competitividad se ha convertido en uno de los objetivos globales de los gobiernos y las empresas en todos los países. Sin embargo, la competitividad es un término multidimensional, por sus diferentes niveles a que puede estar referida y por sus diferentes factores que intervienen en su determinación, aún dentro de un mismo nivel económico. Esta característica multidimensional de la competitividad ha permitido la existencia de diferentes enfoques de análisis e indicadores para su medición. Entre estos enfoques destacan tradicionalmente dos: la competitividad vista como el desempeño exportador, que se asocia a la participación de una empresa, industria o país en los mercados internacionales y que se conoce comúnmente como el enfoque *ex post* de la competitividad y el enfoque *ex ante* que analiza la competitividad desde el punto de vista de la eficiencia de la empresa y que considera básicamente los niveles de productividad. En esta tesis, para la estimación cuantitativa de la competitividad, se adopta el enfoque de la eficiencia de la empresa o enfoque *ex ante* de la competitividad, mientras que para su explicación y análisis cualitativo se utiliza el enfoque de la competitividad sistémica y el concepto de endogeneidad territorial, esto debido a que las evidencias empíricas señalan que la productividad y por lo tanto la competitividad de una empresa no depende únicamente de las empresas consideradas aisladamente. Las fuentes de información y datos sobre la IED son principalmente el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI), la Secretaría de Economía, el Banco de México, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).

La segunda parte se refiere al análisis del caso empírico, que permite explorar y entender más desagregadamente la relación entre la IED y la competitividad a nivel industrial y de empresas. Esta parte implica además de una investigación y revisión sobre la industria del tequila, entrevistas a empresas, diferenciando entre empresas tequileras con IED y empresas tequileras sin IED. Los datos de la parte empírica provienen de una revisión bibliográfica sobre las empresas y la industria del tequila, utilizando fuentes tales como los sitios de Internet de las empresas, el Consejo Regulador del Tequila, la Cámara Nacional de la Industria Tequilera, bases de datos del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), de la Secretaría de Economía y del INEGI, así como de revistas especializadas sobre la industria alimentaria y mediante una combinación de la aplicación de un cuestionario estructurado y entrevistas directas a empresas previamente seleccionadas por su importancia y tipo de propiedad, ya sea nacional o extranjera. Para fines de esta investigación, una empresa es de propiedad extranjera si tiene más del 20% de IED y de propiedad nacional si no tiene IED. La unidad de análisis de ésta parte de la tesis es la empresa, dentro del *cluster* de la industria del tequila localizado en Jalisco.

Como ya se ha hecho evidente, el propósito de ésta tesis es contribuir en uno de los actuales temas de análisis con respecto a los flujos internacionales de capitales y en particular respecto a los efectos de la IED en las economías en desarrollo, especialmente en México. Las principales contribuciones de esta tesis se ubican en tres áreas: en el área teórica, la tesis combina la explicación de los efectos de la IED sobre la competitividad utilizando diversas teorías; en el área metodológica, que consiste en analizar las diferencias competitivas entre empresas dentro de una misma industria, comparándolas por tipo de propiedad y finalmente las contribuciones empíricas para la industria tequilera. Además, de

la generación de propuestas de política de desarrollo local en torno a los efectos de la IED en México.

En el sector agroindustrial, la industria del tequila es un buen ejemplo para analizar el papel de la IED en la competitividad industrial y empresarial en un territorio específico. La industria tequilera desempeña un papel importante en la economía del Estado de Jalisco, tanto por la generación de empleos, como por la capacidad de lograr exportaciones e incorporar cada vez más proveedores locales a la cadena productiva. En el 2004, la industria dio ocupación a 36,320 personas, 56% más que en 1994. En ese lapso se incrementó la producción de tequila en 79% y las exportaciones se ubicaron en 109 millones de litros. En pocos años, el tequila pasó de ser una bebida de aceptación regional a ser una de las bebidas con mayor crecimiento y reconocimiento en los mercados internacionales. Esta evolución de la industria ha estado enmarcada en un contexto de globalización económica donde la presencia de la IED, a través de las empresas multinacionales, ha sido fundamental. La industria del tequila, como otras agroindustrias, ha sido tema de análisis desde varios puntos de vista. Sin embargo, hay un tema que no ha sido analizado, y es la influencia de la IED en el entorno competitivo global de la industria del tequila. Además de esto, los motivos de elegir la industria tequilera como caso de estudio se deben principalmente a que esta industria enfrenta una serie de retos y desafíos para integrar su cadena de valor, abastecer la creciente demanda del tequila, modernizar y tecnificar el sector, consolidar la identidad y origen mexicano e ingresar a nuevos mercados internacionales. Por otra parte, la industria del tequila brinda la posibilidad de hacer comparaciones entre empresas nacionales y extranjeras en un mismo territorio. Además de que la localización geográfica regional que tiene la industria del tequila permite que pueda ser analizada desde la perspectiva de un *cluster*.

La tesis se organiza de acuerdo con los niveles analíticos de la competitividad sistémica: macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico. Esta estructura brinda la posibilidad de comprender mejor los efectos de la IED en los diferentes niveles económicos. Por ejemplo, al analizar los efectos de la IED a nivel macroeconómico y mesoeconómico se entiende con mayor detalle la participación de la IED en la competitividad a nivel de empresas. Esta tesis se integra de cinco Capítulos. A continuación se presenta un breve resumen del contenido y alcances de cada uno de ellos:

El Capítulo 1 “*El Debate Teórico sobre la IED y la Competitividad*” tiene como propósito integrar el marco teórico y conceptual de la tesis. Presenta un análisis de los diferentes enfoques teóricos sobre la IED y la competitividad. Además resalta los principales efectos empíricos directos e indirectos de la IED en las economías receptoras. Este Capítulo se divide en cinco secciones. En la primera sección se analizan las principales corrientes teóricas que explican la IED. El objetivo central de esta sección es identificar las razones económicas que fundamentan los flujos internacionales de capital, especialmente de la inversión extranjera directa. Se realiza un análisis crítico de los principales enfoques teóricos que explican las razones por las que una empresa puede decidir invertir directamente en medios de producción en un país extranjero. La pregunta central a responder en esta sección es, ¿qué factores explican que las empresas se involucren en la producción internacional a través de la IED?. La respuesta teórica a esta pregunta sirve de base y contexto teórico para el resto de los Capítulos. En la segunda y tercera sección se presentan algunas evidencias empíricas recientes sobre los efectos de la IED en los países



receptores. Particularmente, en la segunda sección se examinan los principales efectos de la IED en áreas tales como la productividad, salarios, *clusters*, encadenamientos, el comercio, la transferencia de tecnología, en la estructura productiva, y en general en el crecimiento económico de los países receptores. En este apartado se hace énfasis que la IED genera efectos directos e indirectos a nivel macro y microeconómico. A nivel microeconómico los efectos directos se miden principalmente a través de las diferencias de los indicadores entre las empresas con IED y las empresas sin IED, por ejemplo las exportaciones, productividad y los salarios. A nivel macroeconómico los efectos tienen que ver principalmente con el PIB, la balanza de pagos y el mercado laboral. En cuanto a los efectos indirectos o *spillovers*, se analiza principalmente la función de la IED en la formación de *clusters* y la transferencia de tecnología. Por *spillovers* se conocen los efectos residuales generados por la IED y que son apropiados por las empresas domésticas y por los cuales las ET no reciben pago alguno de las empresas domésticas. Estos efectos son difundidos a través de las interacciones entre las empresas extranjeras y las empresas nacionales. Como efectos indirectos destacan la transferencia de tecnología, los efectos en la competencia, los efectos por la vinculación hacia atrás y hacia adelante y los efectos por entrenamiento laboral. Estos efectos son los más difíciles de medir pero que sin embargo pueden incidir en el desempeño competitivo de las empresas. Esta extensa revisión teórica resulta fundamental para comprender de manera integral el significado, los efectos y alcances de la IED en los países receptores. La tercera sección se refiere específicamente a las aportaciones teóricas que explican las diferencias del desempeño competitivo entre las empresas por tipo de propiedad y se presentan algunas evidencias empíricas recientes sobre las diferencias en la productividad y salarios entre las empresas de acuerdo a estudios elaborados en diversos países. En la cuarta sección se examinan las principales corrientes teóricas de análisis de la competitividad. El propósito de este apartado es analizar las diferentes aportaciones teóricas sobre la competitividad e identificar los principales indicadores utilizados en su medición. La vasta bibliografía permite clasificar los enfoques de la competitividad de diferentes maneras, en esta tesis se clasifican en tres niveles: macroeconómico, microeconómico y sistémico. Cada nivel de agregación implica la utilización de diferentes indicadores. Algunos enfoques de análisis y cuantificación de la competitividad son solamente aplicables en un nivel de agregación. Asimismo, se analiza la importancia de la endogeneidad territorial, pues los territorios son los componentes vitales de las regiones y las naciones y por lo tanto están estrechamente vinculados a los *clusters* industriales. La dimensión territorial puede constituir un capital que permite el mejor uso de los activos endógenos de las naciones para incrementar la competitividad a nivel empresarial. Finalmente, en la quinta sección se presentan las conclusiones preliminares de este Capítulo. Estas se orientan sobre las relaciones entre la IED y la competitividad y la importancia del enfoque sistémico y de la endogeneidad territorial para analizar la competitividad de la industria del tequila en Jalisco.

El Capítulo 2 “*Nivel Macroeconómico: El Contexto de la IED y la Competitividad en México*” tiene como finalidad identificar y discutir las distintas maneras a través de las cuales la IED afecta la competitividad en México. Para lograr este propósito, primero se analiza la normatividad y las tendencias de la IED durante el periodo de 1988 al 2005. Este Capítulo se integra de cuatro secciones. La primera sección se refiere a la normatividad y tendencias de la IED. Con la finalidad de comprender el contexto normativo en que se

desenvuelve la IED se analizan las políticas de regulación y atracción de la IED; centrándose en las normas, regulaciones e instrumentos, como son los tratados comerciales, que el gobierno mexicano ha implementado y que son formas de competir por IED con el resto de los países del mundo, especialmente con los países en desarrollo. En la segunda sección se analiza la importancia, el desempeño y tendencias de la IED en México desde 1988 hasta el 2005. Este periodo tiene que ver con el inicio de la implementación de la nueva estrategia de desarrollo de México -política a la fecha vigente- y que considera a la IED como un elemento central para mejorar la competitividad internacional de la economía mexicana. Se hace énfasis en la magnitud y las características de la inversión extranjera directa por lo que se examinan los flujos, la participación de la IED en el PIB y en la formación de capital fijo. Además se analiza la estructura sectorial y los principales países de origen, así como los destinos regionales dentro de la república mexicana. Pero previamente a este análisis se presenta un panorama general de la IED en el mundo y en América Latina con la finalidad de comprender la importancia relativa de México en cuanto a la atracción de IED. En la tercera sección se realiza una discusión sobre los efectos de la IED sobre la competitividad a nivel macroeconómico. Se examina la función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo y la importancia de la presencia de la IED y la competitividad nacional. En particular, se examina aspectos tales como los efectos de la IED sobre la estructura productiva, el crecimiento, los niveles de productividad y salarios en la economía mexicana. En la cuarta sección se plantean las conclusiones preliminares de este Capítulo. Estas conclusiones se orientan sobre la importancia de la IED en la competitividad global de México. En su totalidad este Capítulo constituye el contexto cuantitativo de la IED que permite entender la magnitud de los efectos de la IED en el nivel mesoeconómico.

En el Capítulo 3 “*Nivel Mesoconómico, Global y Territorial: La IED y la Industria del Tequila en Jalisco*”, se presenta un análisis del *cluster* del tequila destacando la importancia de la IED en el desempeño competitivo de la industria del tequila en Jalisco con base en el enfoque de la competitividad sistémica. Este Capítulo se integra de cinco secciones. En la primera sección se presenta un panorama de la industria de las bebidas alcohólicas en la perspectiva nacional e internacional. La finalidad es conocer la estructura global de la industria de las bebidas alcohólicas e identificar las formas de organización industrial, tendencias y las principales estrategias de expansión de las empresas. En México la industria de las bebidas alcohólicas está altamente concentrada en pocas empresas, especialmente de propiedad extranjera, que dominan tanto la producción como la comercialización de los productos. En la segunda sección se presenta un panorama general de la industria del tequila en México. La industria del tequila presenta características propias debido a que el principal insumo, que es el agave, cuenta con denominación de origen, lo que la hace diferente del resto de las industrias de las bebidas alcohólicas. En la tercera sección se presentan las características del *cluster* de la industria del tequila y de su cadena de valor en Jalisco con el propósito de identificar su inserción en la cadena de valor global. Se identifican los diferentes segmentos locales, regionales, nacionales e internacionales de la cadena del valor del agave-tequila. El conocimiento de la estructura e interrelaciones entre los actores del *cluster* ayuda a comprender las diferentes fortalezas y debilidades de la industria en su conjunto. En esta sección se presentan las características y estructura de la industria del tequila, los diferentes actores públicos y privados, así como el

rol de los programas gubernamentales que apoyan la competitividad de la industria tequilera. Esta sección está estrechamente vinculada con el nivel mesoeconómico de la competitividad sistémica. En la cuarta sección se analiza el nivel meso de la competitividad sistémica del *cluster* del tequila en Jalisco. Con base en el análisis del *cluster* del tequila realizado en el punto anterior, en este apartado se discute la competitividad de la industria, especialmente se hace énfasis en la organización industrial y las políticas específicas que influyen en el desempeño competitivo de la industria del tequila. Finalmente, en el quinto apartado se presentan las conclusiones preliminares del presente Capítulo. Estas conclusiones versan sobre la importancia de la IED en la competitividad del *cluster* de la industria del tequila. Enseguida de estas conclusiones se pasa al siguiente Capítulo que trata sobre la competitividad de la industria del tequila a nivel microeconómico, clasificando a las empresas por el tipo de propiedad, ya sea nacional o extranjera.

El Capítulo 4 “*Nivel Microeconómico: La IED y la Competitividad de las Empresas Tequileras por Tipo de Propiedad*”, tiene como propósito analizar la competitividad de las empresas tequileras del estado de Jalisco diferenciándolas por tipo de propiedad, ya sean nacionales o extranjeras. Para determinar la influencia de la IED en la competitividad de las empresas tequileras se analizan las diferencias entre los niveles de productividad de las empresas por tipo de propiedad, utilizando como principal indicador los niveles de productividad laboral. Este Capítulo se integra de cinco secciones. En la primera sección se presentan los datos y se describe de manera general la metodología utilizada en el proceso de análisis y comprobación de las hipótesis empíricas. Se resalta que para este análisis a nivel microeconómico se utilizaron datos de distintas fuentes, incluyendo datos obtenidos de manera directa a través de entrevistas a empresas de la industria del tequila previamente seleccionadas. Para lo cual, se elaboró un cuestionario que se aplicó directamente a empresas previamente seleccionadas por su importancia en la industria y por su tipo de propiedad. Para la comparación entre empresas se seleccionó un grupo de empresas nacionales y un grupo de empresas trasnacionales (con IED), tomando en cuenta el tipo de propiedad y la importancia dentro de la industria del tequila. Es importante mencionar que en el 2004 del total de las empresas tequileras registradas ante el Consejo Regulador del Tequila (CRT) nueve empresas eran de propiedad extranjera, de las cuales se entrevistaron cinco de éstas como muestra de empresas tequileras con capital extranjero en la industria del tequila. En la segunda sección se presentan algunas de las características básicas de las empresas tequileras de propiedad extranjera en comparación con las empresas tequileras de propiedad nacional. Este análisis comparativo se realiza tomando en cuenta variables tales como: tamaño de la empresa con base en el número de empleados; volumen de producción; orientación exportadora; ingresos totales, gastos totales en salarios; salarios promedios por trabajador; relación entre empleados administrativos y obreros y valor agregado por trabajador. En la tercera sección se analizan las diferencias estructurales entre las empresas tomando en consideración aspectos tales como las diferencias de productividad, salarios, formas de eslabonamientos con los productores de agave, incorporación de investigación y desarrollo tecnológico y las principales estrategias implementadas para mejorar su desempeño competitivo. Posteriormente se realiza una discusión sobre las diferencias competitivas entre las empresas por tipo de propiedad. En la cuarta sección se examina de manera general la competitividad sistémica de la industria del tequila y los efectos de la presencia de las

empresas tequileras de propiedad extranjera en la industria del tequila en Jalisco. En primer lugar se identifican los factores que influyen en el desempeño competitivo de la industria del tequila en cada uno de los niveles de la competitividad sistémica y posteriormente se resaltan los efectos que tiene la presencia de las empresas extranjeras en la competitividad de la industria. En la quinta sección se presentan las conclusiones preliminares de este Capítulo. Estas conclusiones se orientan sobre las diferencias competitivas entre las empresas por tipo de propiedad y la influencia de las empresas multinacionales en el desempeño competitivo de la industria del tequila.

Finalmente, tomando en cuenta que cada uno de los Capítulos cuenta con un apartado de conclusiones particulares, en el Capítulo 5 “*Conclusiones Generales e Implicaciones de Política*” se presentan las principales conclusiones globales de la tesis y las implicaciones de política. Dentro de este Capítulo, considerando los efectos de la IED, se plantean recomendaciones para fomentar la competitividad de la cadena de valor de industria del tequila en Jalisco desde la perspectiva de la competitividad sistémica. En este Capítulo también se aprovecha para destacar las principales aportaciones de la investigación y realizar sugerencias sobre posibles nuevas líneas de investigación encaminadas a reforzar los hallazgos tanto teóricos como empíricos presentados en esta investigación doctoral.

## **1. EL DEBATE TEÓRICO SOBRE LA IED Y LA COMPETITIVIDAD**

En la parte introductoria se expuso que el principal propósito de ésta tesis es analizar los efectos de la IED sobre la competitividad en México, específicamente examinando las diferencias competitivas entre las empresas por tipo de propiedad en la industria del tequila en Jalisco. No obstante, el presente Capítulo, que contiene una revisión crítica de los distintos enfoques teóricos tanto de la IED como de la competitividad, se realiza debido a que se considera necesario tener un marco teórico y conceptual sobre los principales temas que se abordan en la tesis con la finalidad de contar con una perspectiva teórica globalmente significativa sobre las diferentes explicaciones y motivaciones que tiene la IED para ingresar a los países como México. Así, el objetivo central de este primer Capítulo es analizar los principales enfoques teóricos sobre los flujos de IED y sus efectos en las economías receptoras, especialmente sobre aspectos que inciden en la competitividad industrial.

Este Capítulo se integra de cinco secciones. En la primera se analizan los principales enfoques teóricos que explican la existencia y el comportamiento de la IED en el contexto mundial. El propósito de ésta sección es examinar los fundamentos teóricos que permiten entender las principales motivaciones de la inversión extranjera directa. Se analizan las razones teóricas por las que las empresas deciden invertir directamente en medios de producción en un país extranjero, en lugar de hacerlo mediante otras formas. La pregunta básica a responder en ésta sección es ¿cuáles son los factores económicos que explican que las empresas determinen involucrarse en la producción internacional a través de la IED?. Para llevar un orden en el proceso analítico, los diversos enfoques teóricos sobre la IED examinados se agruparon en cuatro categorías: las teorías de las imperfecciones del mercado, las teorías de las estructuras del mercado, las teorías de las empresas multinacionales y el enfoque ecléctico de la IED. Esta clasificación propuesta no tiene otra finalidad más que dar un cierto orden a la discusión teórica sobre la IED. La segunda sección examina teóricamente los efectos directos e indirectos de la IED en las economías receptoras, haciendo énfasis en los países en desarrollo y especialmente en México. El principal propósito es identificar los diferentes efectos que la IED genera directa e indirectamente en los diferentes niveles económicos de los países receptores. Este apartado permite entender que la IED desempeña diferentes funciones en las economías receptoras, pues además de aportar flujos de capital, es un vehículo para la obtención de tecnologías, conocimientos empresariales y otros elementos importantes de procedencia extranjera. La IED también permite la integración de redes internacionales de comercialización, distribución y producción y contribuye en la mejora de la competitividad internacional de las empresas y de los resultados económicos de los países. La tercera sección contiene las principales aportaciones teóricas que contribuyen en la explicación de las diferencias del desempeño competitivo entre las empresas de propiedad extranjera y nacionales, y se presentan algunas evidencias empíricas sobre las diferencias de productividad y salarios entre las empresas por tipo de propiedad. La cuarta sección presenta una revisión y análisis de los principales enfoques teóricos sobre el desarrollo y cuantificación de la competitividad. Esta sección es importante debido a que en los últimos años el tema de la competitividad ocupa la atención creciente, tanto en el ámbito público

como en el ámbito privado de las economías. A pesar de la extensa bibliografía sobre el tema y las innumerables reflexiones que ha merecido, la competitividad sigue siendo un término impreciso y con frecuencia controversial. En esta sección se analiza la competitividad de acuerdo con los enfoques convencionales (macroeconómico y microeconómico) y el enfoque sistémico que comprende además de los niveles ya referidos, los niveles meta y mesoeconómicos. Es evidente que ésta clasificación es bastante general y puede no ser plenamente satisfactoria ya que existen elementos que pueden clasificarse en más de un nivel. Sin embargo, sólo tiene como finalidad mantener un cierto orden en la discusión teórica. Finalmente, para ampliar y profundizar la comprensión de los impactos de la IED se discuten las aportaciones teóricas sobre la endogeneidad territorial, los *clusters* industriales y la cadena de valor global en la determinación de la competitividad de las empresas. Pues tanto la IED como la competitividad tienen lugar en territorios específicos y delimitados, no en espacios indefinidos. Finalmente, en la quinta sección se presentan las conclusiones preliminares de este Capítulo. Las conclusiones se orientan sobre la importancia del tema de investigación, las hipótesis y los enfoques teóricos adoptados tanto de la IED como de la competitividad para el desarrollo de la investigación. Se destacan los diversos efectos que tiene la IED en los países receptores y se subraya la importancia de considerar otras teorías para complementar el análisis de los efectos de la IED en la competitividad.

### **1.1. El debate teórico sobre la IED**

La IED es una forma de financiamiento internacional con múltiples significados, dependiendo del aspecto que se quiera resaltar<sup>1</sup>. No obstante, aunque la IED es definida de diferentes maneras en los países, una definición aceptada internacionalmente es la realizada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y avalada por la OECD (1996). El FMI sostiene que “*La inversión directa es la categoría de inversión internacional en la cual una entidad residente en una economía (el inversionista directo) adquiere un interés duradero en una empresa residente en otra economía (la empresa con inversión directa). La inversión directa implica una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y un grado significativo de influencia del inversionista sobre el manejo de la empresa*” (IMF, 1993; 1996). Para el caso de México, aunque los registros de la IED se realizan de acuerdo con las recomendaciones del FMI, la Ley de Inversión Extranjera (LIE) (DOF, 1993) define a la IED como: a). La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; b). La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero y; c). La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la LIE.

La principal característica distintiva de la inversión extranjera directa es la influencia significativa que da al inversionista una voz efectiva en el manejo, es decir, en el control de la empresa. Así entonces, la dimensión administrativa es el elemento principal que distingue a la IED de la inversión extranjera de cartera<sup>2</sup>. Para determinar si un

---

<sup>1</sup> Para un panorama sobre la evolución del concepto de IED, véase: Lipsey (2001b).

<sup>2</sup> Otros aspectos que distinguen a la IED de la inversión extranjera de portafolio se pueden consultar en Radulescu (1996).

inversionista tiene influencia o controla otra empresa el FMI y muchos países, entre ellos México, han adoptado un nivel mínimo de 10% de propiedad extranjera como evidencia de la inversión extranjera directa.

El vehículo para la materialización de la IED es la empresa transnacional<sup>3</sup>. Una empresa transnacional (ET) es aquella que tiene actividades productivas en más de un país y ejerce su propiedad y control sobre sus actividades productivas fuera de su país de origen. Aunque en los párrafos anteriores se dijo implícitamente que el propósito de la IED es el control administrativo, es importante plantear la siguiente pregunta ¿qué es lo que determina que una empresa decida tener instalaciones de producción en un país extranjero a través de la IED?. La respuesta a esta interrogante puede ser analizada desde dos puntos de vista, el primero en el marco de las finanzas internacionales o punto de vista macro, que enfoca la IED como una forma particular de flujo de capital de un país a otro y que se registra en la balanza de pagos. El segundo, dentro del enfoque de la organización industrial, que trata de explicar las motivaciones del inversionista para controlar operaciones extranjeras. Este punto de vista también permite examinar los efectos generados por la IED, tanto en los países de origen como de destino, así como en las empresas multinacionales y sus filiales (Lipsey, 2001a).

Una consideración importante, cuando se busca entender los factores económicos que motivan la IED, es diferenciar entre la IED vertical y la IED horizontal. La IED vertical toma lugar cuando las empresas multinacionales (EM) localizan cada etapa de la producción en el país donde las pueden realizar al menor costo. Por su parte, la IED horizontal ocurre cuando las EM emprenden las mismas actividades de producción en múltiples países (Aizenman/Marion, 2001).

Los primeros planteamientos teóricos sobre la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales fueron hechos por Stephen Hymer a mediados de la década de los sesenta. Desde entonces la literatura sobre estos temas se ha incrementado sustancialmente, tomando diferentes direcciones, por ejemplo, han colocado a las empresas multinacionales en el eje central de los debates actuales como principal vehículo de la IED. Sin embargo, a pesar de la proliferación de artículos y libros sobre este campo, la contribución de Hymer sigue vigente (Calvet, 1981). Otro antecedente importante sobre la IED es la contribución de la teoría de la dependencia (Wilhelms, 1998) que se enfocó al análisis de las consecuencias y los efectos directos de la IED en los países en desarrollo principalmente de Latinoamérica, países periféricos como se les denominó durante el periodo de 1960 a 1980 en que floreció la llamada *escuela de la dependencia*.

Ante el aumento e importancia de los flujos de IED en el mundo, principalmente los últimos veinticinco años, y debido a la ausencia de una teoría general sobre la IED se han formulado una serie de contribuciones o enfoques teóricos *ad hoc* pero con poco grado de generalizaciones universales. Considerando los elementos comunes de los diferentes enfoques teóricos sobre las explicaciones de la IED en esta tesis se agrupan en cuatro categorías: 1). Las teorías de las imperfecciones del mercado; 2). Las teorías de las estructuras del mercado; 3). Las teorías de las empresas multinacionales y 4). La teoría ecléctica de la IED. Con la aclaración que esta clasificación es sólo para dar un cierto orden

---

<sup>3</sup> Aunque es sabido que teóricamente existen diferencias, en esta tesis se toman como sinónimos los términos empresa transnacional, empresa multinacional y corporaciones multinacionales.

a la discusión y permitir un mayor entendimiento de los flujos de IED y sus efectos en las economías receptoras.

### 1.1.1. Teorías de las imperfecciones del mercado

En un mercado perfectamente competitivo los gobiernos no tendrían necesidad de implementar políticas encaminadas a atraer IED ni las empresas se involucrarían en la producción internacional (Hansen, 1998). Es decir, cuando no hay economías externas, cuando la información fluye libremente y no hay barreras al comercio, el comercio internacional es la única forma posible de transacción internacional (Calvet, 1981). Sin embargo, analizando el hecho de que el mercado no opera en competencia perfecta Hymer (1976) y Kindleberger (1969)<sup>4</sup> desarrollaron la teoría de las imperfecciones del mercado, partiendo de la hipótesis de que las empresas locales tienen mejor información acerca del ambiente económico de su país que las empresas extranjeras y sin embargo son capaces de competir con las empresas locales. La explicación que Hymer<sup>5</sup> ofrece a ésta situación es que las EM operan en mercados imperfectos, en los que hacen valer sus ventajas específicas, tales como la eficiencia organizacional, para competir con las empresas locales. En este ambiente, la existencia de la IED se explica por dos condiciones: 1). Para hacer viable la IED las empresas extranjeras deben poseer una ventaja que compense la ventaja de las empresas locales y 2). El mercado para el aprovechamiento de esta ventaja debe ser imperfecto. Utilizando este razonamiento el ya citado Kindlerberg argumentó que las imperfecciones del mercado son las razones que explican la existencia de la IED.

La teoría sobre las imperfecciones del mercado explica tanto la IED horizontal como vertical y es principalmente utilizada para identificar los sectores industriales potenciales de inversión. Sin embargo, no explica el por qué la IED es el mejor método de ingresar al mercado externo, en lugar de otras alternativas, tales como la exportación de los productos o la venta de licencias a empresas extranjeras (Rivoli/Selorio, 1996). De este planteamiento teórico, se puede decir que las empresas multinacionales son sinónimo de las imperfecciones del mercado. La premisa fundamental de esta teoría es que las empresas invierten en los países extranjeros si éstas pueden tomar alguna ventaja de sus capacidades no tomadas en cuenta por sus competidores en esos países, como puede ser la eficiencia organizacional o administrativa. Las ventajas competitivas de las empresas se explican por las imperfecciones del mercado y pueden ser derivadas del desequilibrio del mercado (por ejemplo, sobre valuación, costos laborales), distorsiones impuestas por el gobierno (como barreras comerciales e impuestos) e imperfecciones de la estructura del mercado (fallas del mercado como barreras de entrada).

La sobrevaluación de la moneda es quizás el ejemplo más sobresaliente de la hipótesis del desequilibrio del mercado, pues hay un incentivo para localizar inversiones en países con monedas devaluadas y comprar activos con monedas sobrevaluadas. Esta situación del tipo de cambio es lo que se denomina la hipótesis del desequilibrio del mercado de capital. Aunque las teorías tradicionales niegan la relación entre las fluctuaciones de la tasa de cambio y la IED, estudios empíricos recientes muestran que las

---

<sup>4</sup> Ambos autores citados en Zhan (1998).

<sup>5</sup> Una evaluación crítica de las contribuciones de Hymer se encuentra en Yamin (1999).



empresas toman ventajas de las fluctuaciones de la tasa de cambio para el incremento de la IED<sup>6</sup> (MacDermott, 2002). Analizando de manera más detallada el impacto de la tasa de cambio sobre la decisión de inversión, se encuentra que el impacto es doble. Primero, porque el nivel de la tasa de cambio afecta la IED en varias maneras, dependiendo del destino de los bienes producidos. Si el objetivo es el mercado local, la IED y el comercio son sustitutos, por lo que se deben considerar varios efectos. Una apreciación de la moneda local incrementa los flujos de IED debido al poder de compra más alto de los consumidores locales. A la inversa, una depreciación en la tasa real de cambio del país receptor incrementa la IED a través de los costos menores del capital. Finalmente una depreciación de la moneda local incrementa la riqueza de las empresas extranjeras y por lo tanto la capacidad de invertir en el país doméstico, en el contexto de imperfecciones del mercado de capital. Alternativamente, si el propósito de la IED es producir para exportar, esto complementa el comercio por lo que una apreciación de la moneda local reduce la entrada de IED a través de una reducción de la competitividad debido a que los costos laborales se incrementan. El segundo impacto de la tasa de cambio sobre las decisiones de la IED están asociadas con su variabilidad. La volatilidad de la tasa de cambio afecta la IED de varias maneras. Por ejemplo, si hay una alta tasa de variabilidad o incertidumbre del tipo de cambio la mejor estrategia es producir para el mercado local (Benassi-Quere/Fontagne/Lahreche-Revil, 1999). Otros autores relacionan la tasa de cambio con la adquisición de conocimiento, con la compra de activos específicos de las empresas y con la riqueza de los países<sup>7</sup>. Un análisis realizado para México, durante el periodo 1970-1998, encontró que existe una relación de largo plazo entre la tasa de cambio real y los flujos de capital (Dabós/Hugo, 2000). Por su parte, Dussel Peters (2003) concluye que en México existe una relación inversa entre la IED y el tipo de cambio.

Otra variable fundamental de la hipótesis del desequilibrio del mercado es el costo laboral, que demuestra que la IED se dirige de países con costos laborales altos a países con menores costos laborales, en la búsqueda de minimización de costos, principalmente si el objetivo es el mercado internacional<sup>8</sup>. Finalmente, las situaciones de desequilibrio pueden aumentar en mercados de tecnología. La tasa de innovación puede variar entre las naciones, lo que implica un incentivo para invertir en el extranjero (Calvet, 1981). La tasa de ganancia sobre la IED es otro elemento importante considerado en la localización de la IED pero que no es el factor decisivo (Steven, 1992).

Aunque algunos aspectos considerados en la hipótesis del desequilibrio del mercado pueden ser causados por el gobierno, como los niveles de la tasa de cambio y la política

---

<sup>6</sup> En su estudio MacDermott (2002) concluye que una devaluación de la moneda local resultará en un incremento de la IED en ese país.

<sup>7</sup> Se puede argumentar que la depreciación de la moneda incrementa la riqueza relativa de los inversionistas extranjeros y por lo tanto, una depreciación de la moneda significa un incremento de la IED.

<sup>8</sup> Este enfoque coincide con las nuevas teorías del comercio internacional que argumentan que las empresas mueven su producción a países extranjeros a causa de los cambios desfavorables de los factores domésticos, tales como costos de la tierra y salarios más altos (Kojima, 1973). Desde la perspectiva del comercio internacional la IED es un movimiento estratégico para mantener la competitividad al encontrar costos de producción más bajos en los países extranjeros. En este enfoque teórico las inversiones se concentran principalmente en sectores intensivos en mano de obra y bajas en tecnología. Este proceso crea una división internacional del trabajo entre países desarrollados y países menos desarrollados, es decir, desarrollo de sectores intensivos en capital y sectores intensivos en mano de obra.

salarial, la principal diferencia con éste enfoque es que las distorsiones causadas por el gobierno no llegan al equilibrio automáticamente. Es decir, para nulificar los incentivos a la IED todos los gobiernos debieran armonizar sus políticas. Entre las principales distorsiones del mercado causadas por el gobierno y que con frecuencia motivan la IED, se encuentran las tarifas fiscales, las barreras comerciales (como cuotas) y las barreras no comerciales. Los incentivos para invertir en el extranjero pueden ser originados por las diferencias en las leyes fiscales de los países. Cuando la IED es vista como un paquete compuesto de capital, tecnología y otras formas de conocimiento, los argumentos tarifarios indican que solamente el movimiento de bienes vía exportación está negado o restringido. Por otra parte, en igualdad de condiciones, un incremento en las barreras comerciales o una expectativa de incremento en éstas pueden ser un incentivo necesario para que las empresas establezcan subsidiarias dentro del mercado protegido, en lugar de exportar sus productos. Otras distorsiones generadas por el gobierno pueden tomar formas tales como regulaciones *antitrust* o cambios en el ambiente económico e institucional en el cual operan los negocios.

Las imperfecciones de las fallas del mercado son características de las técnicas de producción y propiedades de los artículos, los cuales impiden un mecanismo de distribución eficiente de los recursos. Calvet (1981) distingue tres tipos de imperfecciones en las fallas del mercado: efectos externos, bienes públicos y economías de escala. Mientras que Stiglitz (1992, citado en Menéndez, 2000) señala que el conjunto de fallas de mercado en donde se justificaría la intervención del Estado desde la perspectiva de la eficiencia son: falla de competencia, bienes públicos, externalidades, mercados incompletos, asimetrías de información e inflación y desequilibrios de mercado.

### 1.1.2. Teorías de las estructuras del mercado

Las imperfecciones de las estructuras del mercado se refieren a las desviaciones de los precios generados por la existencia de mercados monopólicos y oligopólicos. Dentro del grupo de teorías de las estructuras del mercado destacan las teorías sobre las ventajas monopólicas, los equilibrios oligopólicos y las reacciones oligopólicas. Estas teorías están relacionadas con las estructuras naturales del mercado de los productos que fabrican las empresas multinacionales, mientras que las contribuciones teóricas sobre las imperfecciones del mercado, analizadas en el punto anterior, se refieren a las imperfecciones causadas principalmente por las intervenciones de los gobiernos.

Los intentos por mantener la ventaja monopólica es lo que causa, según Vernon (1966, citado en Zan, 1998), la expansión de la IED. La teoría de la ventaja monopólica está basada en el ciclo de vida del producto, que pasa de una estructura de un mercado monopólico a una cada vez más competitiva. Esta teoría, utilizada para explicar la inversión internacional, se divide en tres etapas: innovación de un nuevo producto; crecimiento y estandarización del producto. La etapa de innovación ocurre principalmente en los países industrializados, donde los productos son desarrollados y comercializados bajo la protección de una patente. En esta etapa, las empresas innovadoras deciden mover sus actividades de producción al extranjero para ganarse una entrada directa en los mercados extranjeros. Las multinacionales pueden transferir la nueva tecnología a través de la IED o licencias, lo cual asegura ganancias a la empresa, en lugar de permitir que las compañías

copien la tecnología. La empresa innovadora, sin embargo, controla todo el proceso de producción en la etapa primaria del desarrollo del producto. La segunda etapa ocurre cuando el producto tiene una alta presencia en los mercados y otros países son capaces de desarrollar o descubrir la tecnología utilizada y empiezan a producir bienes similares. Un incremento en el número de países productores inevitablemente crea una mayor competencia en el precio. La empresa innovadora en turno, puede expandir su producción y operaciones de comercialización a mercados industriales emergentes. La parte final del ciclo ocurre cuando el producto madura y llega a ser una mercancía estándar. En esta etapa, la teoría predice que las empresas mueven sus inversiones a países menos desarrollados en busca de costos de producción más bajos. En este enfoque la IED se realiza en forma ofensiva para que el mercado local no se lo ganen los productores locales; así comienza a instalarse una nueva planta en un nuevo país. Cuando comienzan a operar otras empresas en el país de origen de la empresa innovadora, para mantener la ventaja monopólica ésta empresa sale a producir fuera de su país. En la fase de estandarización del producto, cuando los costos de la mano de obra tienen un peso mayor dentro de los costos de producción, la IED en las nuevas plantas se dirigen a países donde este factor es más barato.

La teoría de la competencia oligopolística, propuesta por Hymer (1976, citado en Zhan, 1998), es quizás la teoría más convencional sobre la IED. Esta teoría argumenta que las empresas mueven sus actividades al extranjero para explotar los mercados menos competitivos. Hymer se refiere a empresas multinacionales caracterizadas por economías de escala, tecnologías avanzadas e intensivas en capital, las cuales les dan amplias ventajas oligopólicas en inversión extranjera directa. Los oligopolios se involucran en la IED para evitar la competencia doméstica e internacional, pero principalmente para incrementar sus ganancias.

Mientras que la teoría de las ventajas oligopólicas señala que las empresas poseen una posición que les ayuda a beneficiarse de las imperfecciones del mercado, tales como economías de escala, diferenciación del producto y redes de distribución y que pueden usar éstas ventajas para superar los costos y riesgos asociados con la producción en los mercados extranjeros y competir con otras empresas en los países receptores, la teoría de la ventaja monopólica señala que las empresas tienen tecnología superior o diferenciación del producto que las hacen capaz de competir en los mercados del mundo (Vaughan, 1995; Kin/Lyn, 1987). En este sentido, las empresas oligopólicas encuentran más ventajas en el ambiente de las filiales extranjeras en lugar de exportar sus productos a esos mercados. En este enfoque teórico de las ventajas oligopólicas, la hipótesis básica es que la transnacionalización tiene por objeto disminuir la competencia internacional y distribuir el comercio entre el mayor número de empresas. Se podrá pensar que mayor transnacionalización genera mayor competencia, sin embargo, su efecto puede ser inverso. Esta teoría supone que los flujos de IED cruzados entre los países llegan al equilibrio, y que este equilibrio se da cuando las empresas dejan de disputarse el mercado (Calvet, 1981).

La teoría de las reacciones oligopólicas de Knickerbocker (1973, citado en Head et al. 2000) es otra explicación sobre la IED que tiene soporte en la estructura del mercado. Fredrick Knickerbocker propuso que un motivo para seleccionar la localización de una planta es que las empresas podrían invertir en un país para competir con el movimiento de un rival. En ésta teoría se sostiene que un motivo para seleccionar la localización de una planta en un país extranjero es que las empresas invierten en un país para competir con el

movimiento de un rival. Es decir, la decisión de una empresa para invertir en el extranjero aumenta los incentivos de las empresas competidoras para invertir en el mismo país (Head et al, 2000). Esta teoría se centra en el análisis de la reacción oligopólica de imitación de las EM y sostiene que la reacción imitativa y el comportamiento estratégico de sus competidores son los determinantes de los flujos de IED. La hipótesis central de ésta teoría es que la inversión de una empresa grande forzaría a otras empresas a hacer lo mismo (la estrategia es: sigan al líder). El supuesto principal de ésta teoría es que las empresas aplican estrategias defensivas y que en mercados oligopólicos la IED se va a dar en forma de oleadas y siempre va haber un líder al que van a seguir las otras empresas.

Esta corriente teórica sobre las reacciones oligopólicas fue resultado del análisis empírico de las empresas norteamericanas que se establecieron en Europa, por lo que no constituye una teoría general. En resumen, es una teoría que solamente explica el por qué las empresas siguen a sus rivales en los mercados extranjeros. Los tres elementos involucrados en la teoría de Knickerbocker son el oligopolio, la incertidumbre sobre las decisiones económicas en el mercado extranjero y finalmente el papel de la aversión al riesgo, que juntos generan el comportamiento “sigan al líder”. Al respecto Head et al, (2000) señalan que la teoría de las reacciones oligopólicas no está suficientemente analizada en sus tres dimensiones, por lo que proponen un modelo para analizar las condiciones requeridas que generan el comportamiento “sigan al líder” y concluyen argumentando que los beneficios de la relocalización de la planta en una localización extranjera se reducen cuando los rivales invierten primero. Por su parte Leany/Pavelin (2001) mencionan que cuando dos empresas están restringidas para el comportamiento competitivo hay una interdependencia negativa entre sus IED, es decir, la IED de una empresa reduce los incentivos de su rival.

### 1.1.3. Teorías de las Empresas Multinacionales

Ante la importancia de las empresas multinacionales, se ha generado un cambio significativo en la bibliografía referente a la IED orientándose hacia el desarrollo de una teoría global de las empresas multinacionales<sup>9</sup>. Aunque existen teorías que se enfocan más sobre las motivaciones de competencia y localización de las EM (Aoyama, 1996), las principales aportaciones teóricas sobre las empresas multinacionales están basadas en las teorías de la IED, pues como ya se expuso son las EM las organizaciones responsables de la IED. Las principales tres contribuciones en este campo de la teoría de la empresa son: la teoría de la apropiación; la teoría de la internalización y la teoría de la diversificación (Calvet, 1981) y recientemente la teoría ecléctica que selecciona lo que parece ser lo mejor de los diversos enfoques. La teoría ecléctica desarrollada por Dunning (1988) que se desarrolla con base en tres componentes: ventaja de propiedad, ventaja de internalización y la ventaja de localización, se analiza en el punto 1.1.4 que se presenta más adelante.

---

<sup>9</sup> Una distinción básica en la teoría de la EM es la diferenciación entre las empresas verticales y horizontales. Las EM verticales son empresas que llevan a cabo la producción en etapas fragmentada geográficamente, típicamente sobre la base de la intensidad de los factores, por ejemplo, localizando actividades intensivas en trabajo calificado en países con abundante fuerza de trabajo calificada. Las EM horizontales son empresas multiplantas que replican más o menos las mismas actividades en muchas localizaciones (Markusen/Maskus, 1999).

La teoría de la internalización es una ampliación de la teoría de la empresa a la que se le incluyó operaciones internacionales (Hansen, 1998). Esta teoría busca esencialmente explicar las transacciones jerárquicas a través de las fronteras. La principal pregunta que responde ésta teoría es por qué es preferible la IED en lugar de realizar otros tipos de transacciones en el mercado internacional, como las exportaciones o la venta de licencias de producción. Los costos de transacción explican esta teoría de la internalización de las empresas. Hymer (1966)<sup>10</sup> señala que la empresa puede sustituir al mercado internalizándolo, y que las empresas se vuelven transnacionales por las mismas razones que se expanden nacionalmente: es decir, por el control del mercado de materias primas, la imperfección de los mercados financieros, la insuficiente información y las dificultades en la venta de tecnología, entre otras. De acuerdo a este enfoque los mercados de activos intangibles, especialmente de los mercados de productos como la tecnología, *know how* y las habilidades directivas son notoriamente imperfectos por su naturaleza, conocimiento imperfecto e incertidumbre. Estos son con frecuencia los mayores incentivos de las empresas para integrarse al mercado mundial a través de la IED.

La teoría de la internalización se enfoca en la explotación de los activos intangibles de una empresa y predice que la posesión de activos intangibles de una empresa es el determinante central de la IED. La premisa de ésta teoría es que las empresas tienen un incentivo para crear su propio mercado interno cuando las transacciones pueden ser llevadas a cabo internamente a un costo mucho más bajo. La creación de un mercado interno permite a la empresa transformar una pieza intangible, investigación o conocimiento del mercado en valuable propiedad específica para ella misma. En esencia, una empresa puede explotar su ventaja en todos los mercados y aún mantener el uso de la información interna para recobrar sus gastos iniciales sobre investigación y generación de conocimiento. La internalización continúa hasta que los beneficios de más internalización sean sobrepasados por los costos<sup>11</sup>.

#### 1.1.4. El enfoque ecléctico de la IED

El enfoque ecléctico es la aportación más reciente a las teorías de las empresas multinacionales que se orientan a explicar los flujos de IED. En los últimos años se ha visto la emergencia de diversos marcos conceptuales que buscan integrar los diversos enfoques teóricos sobre la producción internacional y específicamente sobre la IED en un marco más general. La teoría de la producción internacional, con frecuencia conocida como la teoría ecléctica o la teoría de la multinacionalización (Aoyama, 1996), desarrollada por Dunning (1988) no es una teoría en sí, pero es el marco teórico más referido para explicar la expansión de las empresas multinacionales a través de la IED. El paradigma ecléctico integra lo que Dunning considera como las contribuciones teóricas más importantes para entender la existencia y expansión de las empresas multinacionales, especialmente de la teoría de la organización industrial, del comercio internacional y de las imperfecciones del mercado (Dunning, 1988; Hansen, 1998; Markusen, 1999). El paradigma ecléctico, también conocido como el paradigma OLI, (por las iniciales en inglés de los tres principales factores

---

<sup>10</sup> Véase: Zhan (1998).

<sup>11</sup> Para un amplio análisis sobre el tema de la internalización, véase: Aoyama (1996).

que considera: *Ownership, Location y Internalization*), ha sido ampliamente utilizado como la base teórica en las investigaciones empíricas que buscan explicar los patrones de IED de las empresas multinacionales. El paradigma ecléctico se centra en responder tres preguntas relacionadas con la IED: ¿Debería una empresa participar en los mercados financieros mediante IED?, ¿Deberían las empresas invertir en el extranjero? ¿Cómo debería la empresa penetrar en los mercados extranjeros?. Las respuestas a éstas interrogantes las lleva a cabo mediante la explicación de las tres ventajas de las EM: ventajas específicas de propiedad, de localización y de internalización.

Las ventajas competitivas endógenas de una empresa con relación a otras empresas son denominadas ventajas específicas de propiedad. Estas ventajas se manifiestan como activos intangibles los cuales son exclusivos de sus propietarios. Por ejemplo el capital humano (incluyendo experiencia y el *know how*), diferenciación del producto, imagen de la marca, calidad del producto, derechos de propiedad (incluyendo patentes, fórmulas y marcas comerciales) y tecnología (Vaughan, 1995). La IED comprende un *stock* de activos, algunos registrados por los inversionistas otros no. Los activos registrados son los denominados “ventajas de propiedad” de las EM (Lall, 2000). Estos activos de propiedad dan a las EM una ventaja sobre otras empresas (locales o extranjeras) y les permiten superar los costos de transacción a través de los límites nacionales. Los activos no registrados –como insumos intermedios-- pueden ser obtenidos del mercado, derivado de privilegios para acceder a algunos mercados. Estas ventajas significan que las ET pueden proveer activos para los países receptores en desarrollo que otras empresas no pueden, claro si el país receptor puede inducirlos para transferir sus ventajas en forma apropiada.

Los activos no exclusivos de las empresas son llamados ventajas específicas de localización. Estas ventajas son exógenas, pues son capturadas del ambiente (mercado extranjero, país o región) en el cual los bienes y servicios de las empresas son comercializados. Estas ventajas pueden tener forma de gustos y necesidades de los consumidores, estructura del mercado (número de empresas, diferenciación del producto, barreras de entrada) y la intervención gubernamental, tales como la política fiscal, barreras no comerciales y restricciones específicas para la IED.

Las ventajas de realizar transacciones internacionales administradas dentro de la misma empresa en lugar de usar mercados externos son llamadas ventajas de internalización. Mediante estas actividades de internalización las EM son capaces de reducir los costos de transacción relacionados a las imperfecciones del mercado. Por ejemplo, cuando las filiales en lugar de exportar son capaces de evitar los costos asociados en las tarifas y el tipo de cambio, mediante el comercio intraempresa. Esta ventaja permite explotar las ventajas de propiedad monopólicas, como las marcas comerciales y el *know how*.

Si bien el paradigma ecléctico es ampliamente utilizado para explicar la expansión de las EM, también es fuente de diversas críticas. Al respecto, Hansen (1998) señala que el enfoque ecléctico es un excelente punto de partida que sintetiza algunas de las teorías que explican la IED, sin embargo está lejos de convertirse en una teoría como tal<sup>12</sup>. Por otra

---

<sup>12</sup> Para Aoyama (1996) la principal aportación de Dunning es el intento de analizar el proceso de la multinacionalización como dos procesos simultáneos: el comercio internacional (las actividades de importación y exportación) y la producción internacional (la IED).

parte, la regla de decisión convencional para la inversión de las empresas estuvo un tiempo basado en el análisis beneficio-costos. Una empresa debía invertir si su valor presente neto de sus flujos de ingresos era superior al de sus costos. La teoría de las imperfecciones del mercado implica que la IED ocurre cuando su valor presente neto es positivo y más grande que el valor presente neto de las otras alternativas de inversión (Rivoli/Salorio, 1996). Sin embargo, cuando la incertidumbre es alta y la información es exógena esta regla de decisión resulta insuficiente. Por esto, las ventajas del paradigma ecléctico son necesarias pero no suficientes para la IED, éstas explican el por qué, pero no explican el cuando realizar la IED (Rivoli/Salorio, 1996). En el mismo sentido, Oxelheim, et al. (2001) argumentan que el paradigma ecléctico puede ser enriquecido si se le reincorporan explícitamente factores específicos financieros como impulsores de la IED tales como estrategias proactivas bajo el control de las EM y estrategias reactivas para respuesta a las imperfecciones de los mercados financieros.

En los mismos términos críticos Altomonte (1998) señala que el crecimiento de los flujos de IED no está impulsada únicamente por los determinantes expresados en la teoría ecléctica y propone adaptar las hipótesis del comercio internacional al paradigma OLI y crear la teoría de las opciones reales, pues argumenta que la IED depende de factores como: 1). El tamaño del mercado del país receptor; 2). La demanda potencial de los consumidores locales; 3). La distancia geográfica entre ambos mercados; 4). La ventaja comparativa del país receptor en sus costos laborales; 5). La incertidumbre sobre la inversión; 6). Los movimientos cruciales sobre la inversión y 7). Si la inversión es parcial o completamente irreversible. La teoría de las opciones reales define un modelo económico en el cual las variables que afectan directamente el conjunto de información del inversionista es crucial.

Considerando las diversas críticas sobre la teoría ecléctica, Dunning (1988) reconoció la necesidad de reorientar el paradigma OLI hacia seis direcciones: 1). Desarrollar un modelo más formal del paradigma; 2). Ser capaz para explicar los procesos dinámicos de la producción internacional; 3). Construir un panorama ecléctico de la producción internacional que incorpore otras formas de transacciones de negocios internacionales; 4). Ser el sitio de la toma de decisiones, para lo cual debe ofrecer un marco conceptual útil respecto al lugar geográfico de toma de decisiones dentro de las EM; 5). Debe explicar la desinversión o la reducción de la producción extranjera de las EM y 6). Considerar el impacto tanto en los países receptores como de origen.

Aunque cada una de las teorías expuestas tiene sus propios méritos en las explicaciones de la IED. La IED puede ser clasificada en dos grandes categorías, la IED ofensiva, que es la que se realiza orientada al mercado y la IED orientada a los factores de la producción, es decir la IED defensiva. El primer tipo de inversión va encaminada hacia el incremento de la escala operacional a través de la localización de nuevos o más grandes mercados en los países extranjeros. Este tipo de inversión también aplica en situaciones en que los países imponen barreras comerciales, tales como tarifas y cuotas. Las principales empresas que se involucran en la IED ofensiva son de tamaño medianas, basadas en alta tecnología, orientadas principalmente a los servicios financieros. Estos tipos de inversión son las analizadas por la teoría de competencia oligopolística.

La segunda clase de IED es la impulsada por los factores de la producción de los países receptores. Las EM se involucran en la IED defensiva para asegurar nuevos o mejores fuentes de insumos o bienes primarios que son escasos en los países receptores.

Salarios más altos o jornadas laborales más bajas en los países de origen, con frecuencia motiva a las empresas a mover sus actividades de producción al extranjero, donde hay fuerza de trabajo abundante y más barata que puede ser utilizada. Otro aspecto importante es la escasez de tierra y las leyes ambientales, que pueden influenciar la decisión de las empresas para invertir en el extranjero. La IED realizada en forma defensiva se concentra principalmente en industrias intensivas de mano de obra y bajas en tecnología.

Estos dos tipos de IED pueden ser complementarios, como se puede apreciar en las diferentes etapas de la teoría del ciclo de vida del producto. El importante resaltar que la IED es motivada principalmente por la generación de ganancia y no de los efectos directos e indirectos que pueden causar por su presencia dentro de los países receptores.

Además de las teorías analizadas anteriormente, la teoría de los *clusters* está siendo utilizada para explicar los movimientos de IED entre las regiones. La razón por la que los *clusters* industriales atraen empresas extranjeras es porque pueden incrementar su eficiencia por la localización estrecha con otras empresas. Aparte de esta eficiencia derivada de la aglomeración las empresas también son atraídas por la existencia de los efectos demostración y porque las empresas envían señales de rentabilidad a los nuevos inversionistas (Barry/Gorg/Strobl, 2001). Sobre éste tema de los efectos de la IED en la formación de *clusters* más adelante se hace un análisis detallado.

## **1.2. Efectos de la IED en las economías receptoras**

A nivel internacional existe un amplio debate sobre los efectos de la IED en los países receptores. Este debate se centra más que en los propios volúmenes de capital y su distribución mundial, en los efectos que la IED genera al interior de las economías receptoras<sup>13</sup>.

Estudios recientes muestran que la IED tiene efectos en los diferentes niveles económicos los cuales se manifiestan de diferentes formas. Los beneficios potenciales de la IED pueden ser clasificados en dos categorías. La primera se refiere en la medida en que la IED facilita el comercio de bienes y servicios y la segunda a las externalidades. En el primer caso la discusión se enfoca sobre el impacto de la IED en variables tales como la balanza de pago, exportaciones, importaciones, productividad, empleos, salarios, crecimiento económico, transferencia de tecnología, encadenamientos y en el proceso de integración económica, entre otros. Para el análisis del segundo tipo de beneficio potencial se utiliza el concepto *spillovers* de la IED que integra todos los tipos de impactos que las empresas multinacionales tienen sobre sus proveedores, competidores y consumidores y de manera global sobre la economía en su conjunto. Además del debate que tiene que ver con los canales de difusión que la IED utiliza para transmitir estos efectos indirectos (*spillovers*) al resto de la economía.

---

<sup>13</sup> A nivel mundial la IED es más examinada actualmente que hace décadas debido a que involucra a más países, ha cambiado las posiciones relativas de los países industrializados, está presente en más sectores industriales y de servicios, involucra a más empresas e influye en las políticas nacionales, véase: Andersen/Hainaut (2000).



No obstante los beneficios que los estudios empíricos resaltan (Tomsik et al, 2001), la IED también representa costos para los países receptores<sup>14</sup>. La magnitud, tanto de los beneficios como de los costos asociados con la IED son difíciles y en algunos casos imposibles de medir (Vaughan, 1995). Teóricamente existen dos enfoques para estudiar los efectos de la IED en los países receptores. El primer enfoque está arraigado en la teoría del comercio internacional planteado por MacDugall en 1960 y el segundo parte de la teoría de la organización industrial cuyo pionero fue Hymer en 1960 (Blomström/Kokko, 1996). Sin embargo, éstos enfoques no son mutuamente excluyentes, pues ambos enfatizan aspectos diferentes en los movimientos de capital. Los teóricos del comercio internacional han estado principalmente interesados en los efectos directos de la inversión extranjera (directa y de portafolio) sobre factores como el empleo y los flujos de capital, mientras las teorías del enfoque de la organización industrial centran su atención sobre los efectos indirectos o externalidades de la IED.

Para tener un marco de referencia que oriente el tema específico de la tesis, a continuación se examinan los principales efectos de la IED sobre aspectos que repercuten directa e indirectamente en la competitividad tanto a nivel nacional como empresarial. Específicamente se analizan los efectos que la IED tiene sobre la productividad y los salarios y el mercado laboral; la formación de *clusters* y los encadenamientos; la tecnología y el capital humano; la competencia, el comercio y la balanza de pagos y estructura productiva y el crecimiento económico en general.

#### 1.2.1. Efectos de la IED sobre la productividad, los salarios y el mercado laboral

Estudios realizados en varios países demuestran que las empresas de propiedad extranjera tienen una productividad del trabajo sustantivamente mayor que las de propiedad nacional<sup>15</sup>. Esta diferencia en la productividad a favor de las empresas extranjeras puede explicarse por el tamaño más grande, el tipo de industria a la que pertenecen, la intensidad en capital o el uso de mayor mano de obra calificada que sus contrapartes nacionales. Por ejemplo, al analizar la productividad de la industria manufacturera del Reino Unido por tipo de propiedad, utilizando datos de 1995, Oulton (1998), encontró que las empresas de propiedad extranjera tenían una productividad mayor que sus contrapartes nacionales. Las empresas estadounidenses registraron una productividad del 26% mayor que sus contrapartes nacionales, mientras que las otras empresas de propiedad extranjera eran el 14% más productivas que las nacionales. La explicación de esta diferencia, de acuerdo con el autor, fue porque las empresas extranjeras eran más intensivas en capital y emplearon mano de obra más calificada.

En el mismo sentido, Konings (2000) realizó un estudio empírico para determinar los efectos de la IED sobre la productividad en tres economías emergentes de Europa Central y del Este, Bulgaria, Rumania y Polonia. Las conclusiones de este estudio señalan

---

<sup>14</sup> Los mayores costos de la IED son los asociados al medio ambiente. Un análisis sobre las dimensiones de los efectos de la IED sobre el medio ambiente se encuentra en OECD (1997). Para otras evidencias, véase: Tomsik et al (2001).

<sup>15</sup> Por ejemplo, véase: Willen (2001) en donde se presentan resultados a nivel macro, sectorial y empresas de estudios empíricos de varios países.

que las empresas con inversión extranjera tienen un desempeño mejor que las empresas nacionales sin participación de inversión extranjera. Por otro lado, en ninguno de los tres países se encontraron evidencias de *spillovers* sobre las empresas domésticas. En contraste con esto, se encontró que en Bulgaria y Rumania hay *spillovers* negativos sobre las empresas domésticas, mientras que en Polonia no se encontró ningún tipo de *spillovers*.

Con el mismo objetivo, Yudaeva et al, (2000) analizó la experiencia rusa, encontrando que las empresas extranjeras eran más productivas que las domésticas. La interpretación de este resultado fue que las empresas de propiedad extranjera se reestructuraron más rápidamente y además tuvieron acceso a mejores tecnologías y fueron mejor administradas. Otra de las conclusiones importantes de este estudio fue que los *spillovers* dependen positivamente del tamaño de las empresas y del nivel de educación de los trabajadores de la región. Lo que indica que entre mayor son los niveles de educación de los trabajadores y administradores de las empresas locales existe un mayor potencial para copiar tecnologías y técnicas de administración de las empresas extranjeras. Por su parte, Okamoto/Sjoholm (1999) usando datos del sector manufacturero de Indonesia llegó a la misma conclusión, que las empresas de propiedad extranjera son más productivas que las de propiedad nacional, aunque en este caso las plantas de propiedad extranjera si contribuyeron significativamente al crecimiento de la productividad global.

Djankov/Hoekman (1999) usando la productividad total de los factores (PTF) como medida indirecta de la transferencia de tecnología, investigó el impacto de la inversión extranjera sobre el desempeño de la productividad de las empresas en la República Checa, durante el periodo de la post-reforma (1992-1996). Encontrando que la PTF fue más alto en las empresas con participación extranjera, siendo mayor en las empresas de propiedad extranjera, siguiéndole las empresas con *Joint Ventures*. Las empresas sin participación extranjera tuvieron el crecimiento de la PTF más bajo. Por otro lado, se detectó efectos externos negativos sobre las empresas nacionales.

En Chile, utilizando datos de la industria manufacturera en el periodo 1990-1996 Alvarez (2002) concluye que las empresas extranjeras presentan niveles de productividad bastante superior a la de las empresas domésticas, pero en este caso la presencia de la IED contribuye a que las empresas nacionales alcancen niveles de productividad más altos.

Para el caso de México, aunque la IED ha estado presente en México desde el siglo XIX (Dussel Peters, 2000) existe escasa bibliografía que analice los efectos de la IED en la economía mexicana. El principal estudio, y tal vez el único de su tipo, que analiza la IED en México desde distintas perspectivas y niveles de agregación es el de Dussel Peters et al, (2003). Utilizando una serie de datos de 1970-2000, estos autores, concluyeron que existen relaciones positivas, algunas estadísticamente significativas, entre la IED y el producto interno bruto, el empleo, los salarios, la productividad, la inversión nacional, importaciones, exportaciones y la apertura comercial. Para el análisis a nivel de clases económicas se utilizó una serie de datos del 1994-2000 y concluyeron que existe una relación positiva con el PIB, empleo, salarios, productividad, inversión total, inversión en I+D, exportaciones y la balanza comercial<sup>16</sup>. En cuanto al análisis a nivel empresas, el

---

<sup>16</sup> Al respecto en un estudio empírico realizado por Blomström/Wolf (1994, citado en Álvarez, 2002) se concluye que en México la IED tiene un efecto positivo y significativo sobre la tasa de crecimiento de la productividad. Este resultado también coincide con las conclusiones empíricas presentadas por Ramírez

estudio utilizó datos de 500 empresas del periodo 1993-1999 y demostró que la IED guarda una relación positiva con los salarios y las exportaciones y una relación negativa con la inversión nacional. En general, este estudio demuestra que la IED genera efectos positivos sobre la economía mexicana, pero que resultan insuficientes para resolver los problemas de empleo y crecimiento que tiene el país. Por su parte, usando un panel de industrias manufactureras Iscan (1998) examinó varios mecanismos alternativos a través del cual la liberalización comercial contribuye positivamente a la productividad y concluye que después del periodo de liberalización, 1986, los niveles promedio de productividad de los factores totales con la industria manufacturera mexicana se han incrementado en alrededor del 5%. Por su parte Blomström (1986, citado en Álvarez 2002) concluyó que la presencia de las empresas extranjeras en México afecta positivamente los niveles de eficiencia de las empresas nacionales.

Gera et al, (1999) enfocó el análisis de manera diferente, investigando los efectos de la IED sobre los costos de producción entre las empresas canadienses encontró que la IED baja los costos de producción y por lo tanto incrementa la productividad de las industrias canadienses, y por otra parte, la IED modifica la estructura de producción de las empresas.

Además de la productividad, otra de las cuestiones de mayor discusión en los países en desarrollo es el tema de los salarios. Por lo que el impacto de la IED sobre los salarios y el empleo es un tema de interés para los países receptores. Al respecto, parece ser que es una regla universal, en todos los países, que las empresas de propiedad extranjera pagan salarios más altos y generan empleos más productivos, en promedio, que las empresas de propiedad doméstica. Estudios empíricos realizados en varios países sustentan esta afirmación. Por ejemplo, en un estudio realizado en Estados Unidos por Bruce/Slaughter (1999) se señala que los negocios de propiedad extranjera, que son más intensivos en capital, pagan salarios más altos que sus contrapartes domésticas. Por su parte Feliciano/Lipse (2001) confirma esta conclusión, al señalar que durante el periodo 1987-1992, el salario promedio por empleado fue de aproximadamente 29% más alto en los establecimientos de propiedad extranjera que en los establecimientos estadounidenses. Un hecho significativo es que durante este periodo el número de empleos en los establecimientos de propiedad extranjera aumentó en más del 50%, mientras que el número de empleados en los establecimientos de propiedad estadounidenses cayó 1%. Una razón de la diferencia entre éstos niveles de salarios es que los empleos de los establecimientos extranjeros se caracterizan por ser más intensivos en capital, se concentran en industrias como la minería, manufactura, y el comercio al por mayor, mientras que los empleos de los establecimientos estadounidenses se encuentran en industrias tales como el comercio minorista y los servicios (Feliciano/Lipse, 2001; Ferrantino, 2001). Parecería que en la medida en que la IED incrementa el capital por trabajador o pone en contacto a los trabajadores con nuevas tecnologías tiende a incrementar los salarios de los trabajadores. Otro motivo que explica esta diferencia de salarios es la localización geográfica de las plantas extranjeras. Las plantas extranjeras se localizan en estados donde el salario es bajo, por lo que pueden pagar salarios más altos que las empresas nacionales ubicadas en esos estados (Lipse, 1994).

---

(2000) en el sentido de que en México el stock de capital extranjero tiene un impacto positivo y estadísticamente significativo en la tasa de crecimiento de la productividad laboral.

Utilizando datos de las empresas manufactureras de 1996 de Indonesia Lipsey/Sjoholm (2001) concluyeron que las empresas de propiedad extranjera pagan salarios más altos que las nacionales y que ésta diferencia depende esencialmente del nivel de educación de los trabajadores seguido por características específicas de las empresas y sus políticas internas.

Para el caso de países de Latinoamérica como México y Venezuela, estudios empíricos también confirman que existe una diferencia significativa entre los salarios que pagan las empresas multinacionales y las domésticas, a favor de las primeras. En un estudio realizado por Aitken et al, (1995) en donde se analiza la relación entre los salarios en México, Venezuela y Estados Unidos se señala que a pesar de las diferentes condiciones económicas y niveles de desarrollo de éstos países, los altos niveles de inversión extranjera están asociados a altos salarios. En éstos tres países, las empresas extranjeras pagan un salario hasta 30% más alto que las domésticas. En los Estados Unidos las diferencias salariales son más pequeñas. Aunque en cuestión de *spillovers* de la IED, para el caso de México y Venezuela no se presentaron.

Utilizando datos del Censo Industrial de México para el periodo 1975-1988, Feenstra/Hanson (1995) encontraron que la IED tiene consecuencias importantes en los salarios relativos y el empleo de trabajadores capacitados y no capacitados. El estudio concluye que el crecimiento de la IED está correlacionada con la demanda de trabajo capacitado. En este caso, las subcontrataciones de las multinacionales fueron un factor importante en la demanda de trabajo capacitado en México.

Otro factor de análisis, a nivel macroeconómico, de importancia significativa para las economías en desarrollo es el efecto de la IED en el mercado laboral. Al respecto la OECD señala que la IED tiene un impacto directo sobre la creación de empleo (OECD, 1998). Sin embargo, Dussel Peters hace referencia que en México “una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras, extranjeras y nacionales es su discreta participación en el empleo” (Dussel Peters, 2000). El impacto indirecto de la IED en el empleo puede ser aún mayor, pues involucra una serie de canales, incluyendo las ventas de bienes y servicios de empresas locales. La OECD estima que por cada empleo creado por los inversionistas extranjeros, 1.6 empleos son creados en el resto de la economía (OECD, 1998). Así, de manera general la inversión privada, ya sea nacional o extranjera, tendrá un impacto significativo toda vez que por causas presupuestarias y de política económica la generación de empleos del sector público se reducirá cada vez más en las economías en desarrollo. El rol de la IED en la reducción de la pobreza, es sumamente importante para los países más pobres. Uno de los efectos más importantes de la IED en la reducción de la pobreza es la creación de empleo (CFI, 2000).

### 1.2.2. Efectos de la IED sobre la formación de *clusters* y encadenamientos

El significado del término *clusters* es bastante amplio y con frecuencia es utilizado para hacer referencia a términos como cadena de producción vertical (*filiere*) (Raikes et al, 2000), donde las etapas adyacentes de la cadena de producción forman el centro del *cluster*; agregación de sectores conectados (Porter, 1998 y 1998a); distritos industriales, que son concentraciones locales de pequeñas y medianas empresas las cuales están especializadas

en alguna de las etapas del proceso de producción (Beccattini, 1990); redes<sup>17</sup>, definidas como una forma específica de relaciones entre actores económicos sin jerarquías y basados en la mutua dependencia, competencia y cooperación (Malecki/Toole, 1997) y aglomeraciones locales de industrias de alta tecnología<sup>18</sup>, caracterizados por altas tasas de difusión del conocimiento y aprendizaje (Keeble/Wilkinson, 2000).

La falta de precisión del término *clusters*, en la literatura económica, permite que sea aplicado a situaciones diferentes e inclusive contradictorias. Por ejemplo, el caso entre el significado que a dicho término le asigna Marceau (1994) y la OECD (1999). Para Marceau (1994) el término *clusters* hace referencia a la “agrupación de empresas de la misma industria”, para distinguirlo del término cadena de producción que significa “cadena de compañías interrelacionadas que atraviesan los límites tradicionales de las actividades primarias, secundarias y terciarias y ligan las compañías de cada una de éstas áreas por su contribución al producto final”. En cambio para la OCDE (1999) los *clusters* son “redes de producción de empresas fuertemente interdependientes, ligadas unas a otras en una cadena de producción que añade valor”, así entonces, el concepto de *cluster* va más allá de las redes horizontales simples, en las cuales, las empresas que operan en el mismo mercado de productos finales y pertenecen al mismo grupo industrial cooperan en ciertas áreas. Por lo que el análisis de *cluster* según la OCDE va más allá del análisis sectorial tradicional, ya que toma en consideración los lazos con empresas que se encuentran fuera de los límites sectoriales tradicionales.

Otras dos vertientes sobre los significados de *cluster* son los de Porter (1996) que considera el *cluster* como una gama entera de industrias interrelacionadas que producen muchos bienes y servicios en todo el territorio nacional<sup>19</sup> y la de Schmitz (1995) que considera este agrupamiento a nivel de un territorio específico. El concepto de Schmitz está en la línea de los distritos industriales marshalianos, ya que se apoya sobre los fenómenos de proximidad y la realización de acciones colectivas.

No obstante los diferentes significados del término *clusters*, el elemento común en los análisis de los *clusters* es la importancia atribuida a las interrelaciones entre los actores que constituyen los *clusters*. Por lo que una forma de precisar el significado del término *clusters* es clasificando los análisis de los *clusters* por sus dimensiones analíticas<sup>20</sup>.

Los *clusters* industriales son una forma de organización industrial caracterizado por una concentración espacial de numerosas empresas pertenecientes a una región industrial. Con frecuencia la mayoría de las empresas en un *cluster* son operaciones de pequeñas y medianas escala, sin embargo esto no significa que las empresas grandes sean ignoradas. Ciertamente, algunas empresas grandes dentro de los *clusters*, pueden tener un rol muy significativo (Schmitz, 1992). El concepto de *cluster* implica mucho más que una simple

---

<sup>17</sup> Véase también el concepto de redes propuesto por Yoguel/Novick/Marín (2002) que difiere del *cluster* debido a que no se requiere la proximidad geográfica de los agentes que la integran.

<sup>18</sup> Se refiere al término en inglés *innovative milieu*.

<sup>19</sup> Porter (1998a) define los *clusters* como concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas relacionadas e instituciones de apoyo, en un campo en particular que compiten pero también cooperan.

<sup>20</sup> Para Maskell (2001) los *clusters* sólo tienen dos dimensiones: la vertical y la horizontal. Las empresas ubicadas en la dimensión vertical del *cluster* son principalmente los socios y colaboradores, mientras que en la dimensión horizontal se ubican los rivales y los competidores.

aglomeración física de empresas heterogéneas que operan de manera independiente. Las empresas en los *clusters* industriales tienden a especializarse en llevar a cabo procesos o etapas particulares en la producción o canales de distribución de un producto. Esta desintegración vertical de la producción puede ser complementada por la especialización horizontal. Dentro de un *cluster*, además de las empresas se encuentran otras instituciones que proveen servicios e insumos los cuales contribuyen en la operación del *cluster* como un conjunto, tales como instituciones de servicios financieros, comerciales, proveedores, entre otros.

El reciente interés por los *clusters* tiene como antecedente el crecimiento de los sectores del vestido, calzado, cerámica y muebles en las regiones de la Tercera Italia durante 1960 y 1970. Teóricamente la concepción de los *clusters* tiene sus fundamentos en varias teorías. Según Dahl (2001) los análisis de los *clusters* se basan en las teorías tradicionales y especialmente de las nuevas teorías del crecimiento económico y del comercio internacional; la economía de la innovación, particularmente del enfoque de sistemas nacionales, regionales y locales de innovación; la geografía económica e industrial, sobre todo de la corriente neomarshalliana de los distritos industriales y la economía organizacional, especialmente de la teoría de la empresa y los costos de transacción. No obstante los diferentes enfoques teóricos y empíricos para explicar los *clusters*, todavía no existe ninguna teoría sobre los *clusters*. Según Maskell (2001) una teoría debe considerar al menos tres aspectos: primero, una explicación de la existencia de los *clusters* y las ventajas de la concentración espacial de las empresas. Segundo, debe incluir una explicación sobre el crecimiento de los *clusters* e identificar como emergen nuevas empresas y agregan fortaleza a los *clusters*, y finalmente, la teoría debe identificar los límites del *cluster*<sup>21</sup>.

Consecuentemente, los *clusters* implican redes complejas de relaciones interempresariales. El grado de especialización a nivel de empresa y la densidad de las relaciones interempresa dependen del tipo de industria y definen el tipo de *cluster*. Empíricamente, los *clusters* industriales pueden ser clasificados de diferentes maneras<sup>22</sup>. En esta tesis se hace énfasis en el tipo de empresas que participan dentro del *cluster*. Por ejemplo, Amin (1994) distingue tres tipos de *clusters*: a) los *clusters* artesanales o *clusters* industriales en sectores tradicionales, como el calzado o los muebles de madera, donde la cooperación es importante y los acuerdos sociales e institucionales son informales, b) los *clusters* de alta tecnología, que se caracterizan por sus altos requerimientos de investigación y desarrollo (IyD), altas reservas de capital y proveedores de insumos y servicios de alta calidad y, c) el *cluster* basado en grandes empresas que demandan apoyos institucionales regionales, fuerza de trabajo calificada, IyD e infraestructura de comunicación adecuada.

Basado en el concepto de cadena mercantil de Gereffi et al, (1994) se distinguen diferentes perspectivas para los *clusters*, la cadena mercantil impulsada por el productor (*produce driver*) que son características de industrias intensivas en tecnología y capital. La producción en este tipo de cadenas está dominada por las fábricas de gran escala quienes

---

<sup>21</sup> Algunos tipos de *clusters* están sobrepuestos con otros *clusters* lo que incrementa la dificultad de su delimitación empírica (Miller et al, 2001).

<sup>22</sup> Algunos autores clasifican los *clusters* de acuerdo a su etapa de desarrollo, como *clusters* en operación, *clusters* latentes y *clusters* potenciales.

coordinan a su vez, los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, organizando la cadena de proveedores y definiendo el producto final. Las cadenas mercantiles impulsadas por el comprador (*buyer driven*) que son características de industrias de bienes de consumo intensivos en trabajo. El desarrollo de un *cluster* depende de su posición e interacción con otros elementos de la cadena mercantil, así como en sus relaciones y su estructura interna.

Finalmente, entre las clasificaciones de los *clusters* destaca también la de Meyer-Stamer (2000a) que hace la diferencia entre tres tipos. Los *clusters* de sobrevivencia, los *clusters* fordísticos y los *clusters* transnacionales. El primero está integrado de microempresas de sobrevivencia, por ejemplo, empresas del sector informal. Sus características más importantes de este tipo de *clusters* son bajo nivel de capital, gran desconfianza y poca capacidad de innovación. Este tipo de *cluster* puede ser interpretado como una forma específica del fracaso del mercado. Los *clusters* fordísticos son aquellos que presentan un alto potencial de desenvolvimiento y que generalmente son dominados por grandes empresas. Muchos de estos *clusters* son resultado de la fase de industrialización por sustitución de importaciones o son los que se adaptan a un modelo de producción flexible. Su principal característica es la producción a gran escala. El tercer tipo, los *clusters* transnacionales, son los que con mayor frecuencia se forman en los países abiertos al comercio y el capital internacional. Estos *clusters* son el resultado de estrategias de expansión de las empresas transnacionales. Son los más evidentes en industrias como la automotriz, la electrónica y la farmacéutica, en donde las empresas establecen vínculos directos con proveedores locales, aunque muchas veces a causa de las normativas de contenido local.

Estos autores ilustran algunas de las formas que pueden adoptar los *clusters* industriales. En las economías en desarrollo, que están dotadas de mayor fuerza de trabajo que de capital o tecnología, tienden a desarrollar *clusters* locales vinculados a una cadena mercantil global. Esta tesis se adopta la definición de *clusters* de Schmitz (1992), que señala que un *cluster* se caracteriza por una aglomeración sectorial y geográfica de empresas. La proximidad geográfica es particularmente importante en los países en donde la infraestructura, los sistemas de información y la cultura juegan un papel importante.

Los *clusters* contribuyen a la competitividad industrial de tres maneras (Miller et al, 2001). Primero, los *clusters* incrementan la productividad permitiendo el acceso a trabajadores e insumos especializados, fomenta el acceso a información, instituciones, bienes públicos e infraestructura complementaria. Segundo, los *clusters* incrementan la capacidad de las empresas para la innovación mediante la difusión del conocimiento e innovación tecnológica más rápidamente y tercero, los *clusters* estimulan la formación de nuevos negocios y empresarios. MacCormic (2001), en un estudio realizado en países africanos, señala que los *clusters* tienen el potencial para facilitar el desarrollo industrial. Incrementando el acceso al mercado, promoviendo la comunicación e información, facilitando el escalamiento (*upgrading*) tecnológico, incrementando la eficiencia y contribuyendo al desarrollo de las instituciones de apoyo, los *clusters* pueden incrementar la capacidad competitiva de la industria. Por lo tanto, los *clusters* pueden proveer ganancias no fácilmente disponibles para las empresas aglomeradas territorialmente. Estas ganancias

han sido denominadas por Schmitz (1995) como eficiencia colectiva<sup>23</sup>. Schmitz (1995) subraya las dos dimensiones de la eficiencia colectiva: la planeada y la no planeada, o como la denomina Nadvi (1996): la activa y la pasiva.

Aunque no existen evidencias claras de que es indispensable la presencia de la IED para la formación efectiva de los *clusters*, sí es posible establecer una relación entre la IED y los *clusters*. Los *clusters* son medios para atraer EM que aceleren y expandan su desarrollo y competitividad. La importancia de la presencia de la IED en los *clusters* industriales se relaciona estrechamente toda vez que los factores requeridos para su conformación son amplios. Abarca desde cuantiosas inversiones que las economías receptoras ni los gobiernos locales pueden proporcionar. Por otra parte, los *clusters* competitivos requieren de relaciones interempresariales, innovación e incorporación tecnológica continua que las EM desarrollan con mayor capacidad. La IED puede asegurar el avance de los *clusters* hacia los mercados competitivos e incrementar sustantivamente la productividad de la industria en su conjunto, incluyendo a las industrias e instituciones relacionadas, ubicadas en el nivel mesoeconómico. Por otro lado, la IED busca localizarse en territorios cuyo clima empresarial y organizacional les permita contar con los factores para potenciar la competitividad de sus empresas. Además, como ya se ha expuesto, la competitividad de las empresas no depende de las empresas consideradas aisladamente, sino de los agrupamientos o redes en que se encuentran y capacidad de impulsar innovaciones tomando en cuenta el territorio donde se localizan.

Específicamente, la IED puede contribuir a la formación de *clusters* mediante la generación de efectos indirectos. Estos efectos indirectos conocidos como “*spillovers*” son ampliamente analizados en los países en desarrollo, por su relevancia para la política industrial (Girna/Greenaway/Wakelin, 2001; Taylor/Wren, 1997). McDougall (1960)<sup>24</sup> fue el primero en incluir el término *spillovers* cuando trató de medir los efectos de la IED sobre el estado del bienestar (Blomström/Kokko, 1998). Desde entonces, los estudios sobre los efectos de la IED consideran de algún modo los efectos indirectos derivados de la presencia de las EM sobre las empresas domésticas. La mayoría de la bibliografía sobre los *spillovers* son estudios empíricos, aunque recientemente Kugler (2001) ha tratado de definir un marco teórico para su análisis. El término *spillovers* se utiliza en la bibliografía como un término que significa la apropiación de los beneficios residuales por parte de las empresas domésticas, generados por la presencia de la IED y por el cual las empresas extranjeras no reciben compensación monetaria (Blomström/Kokko, 1998a). La función central de los *spillovers* es reducir la diferencia del stock de conocimiento poseídos dentro y fuera de las EM (Caves, 1999).

Los *spillovers* pueden presentarse en tres niveles: a nivel intra-industrial; a nivel interindustrial y a nivel aglomeración (Harris/Robinson, 2001) y canalizarse a través de los efectos demostración, los efectos sobre la competencia, los efectos laborales, y mediante los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante de las EM (Sjoholm, 1997). El efecto demostración-imitación sucede cuando las empresas domésticas observan las actividades de operación de las empresas multinacionales e imitan o copian éstas formas de operación

---

<sup>23</sup> Se define como la ventaja competitiva derivada de las economías externas locales y la acción colectiva (Schmitz, 1995).

<sup>24</sup> Véase: Blomström/Kokko (1998a).



como una estrategia para llegar a ser más competitivas (Blomström/Kokko, 1998). La imitación puede llevarse a cabo en los procesos y productos generados por la IED, mediante acuerdos de transferencia de tecnología o licencias de producción (Girma/Greenaway/Wakelin, 2001). En este punto es útil destacar que las principales dificultades de las empresas domésticas para aprender por imitación de nuevos conocimientos y operación son la falta de “complementariedades tecnológicas” de las empresas domésticas (Harris/Robinson, 2001). Por su puesto, los efectos demostración también pueden ocurrir de las empresas domésticas hacia las empresas extranjeras, y no solamente a la inversa; por lo que puede resultar un canal de transmisión de *spillovers* complementario para ambos tipos de empresas.

Blomström (1989) describe el efecto competencia como un incremento en la competencia cuando las empresas multinacionales entran al mercado del país receptor. De acuerdo con Blomström una competencia mayor sigue a una estructura de mercado más eficiente. Blomström/Kokko (1997) también examinan la influencia de las empresas extranjeras sobre el desempeño del país receptor, así como los efectos sobre la competencia y la estructura industrial en los países receptores. Estos autores concluyen que la IED contribuye al incremento de la productividad y las exportaciones de los países receptores. Sin embargo, la correlación sobre las empresas domésticas y extranjeras varían de acuerdo a los países y a su estructura industrial. Los efectos sobre la competencia son importantes debido a que tienen relación con la reducción de los costos o de la ineficiencia de las empresas domésticas para responder a la entrada de nuevas empresas (Aitken/Harrison, 1999). Por un lado, la presencia de las empresas extranjeras presionan el ambiente competitivo e indirectamente a las empresas domésticas a usar nuevas tecnologías para mantener su participación en el mercado o muchas veces sólo para sobrevivir; y por otro lado, la competencia generada por las empresas extranjeras puede producir una salida masiva de pequeñas empresas domésticas menos competitivas, sobre todo si la diferencia de la productividad entre las empresas nacional y extranjera es muy amplia.

Los efectos *spillovers* a través de la capacitación y entrenamiento para el trabajo influye directamente en el mercado de trabajo, particularmente a través de la fuerza laboral (Driffield/Taylor, 2001). Donde a través de la movilidad de los trabajadores entre empresas se mejora la productividad del trabajo de las empresas domésticas. Los *spillovers* también se pueden dar a través del entrenamiento de empleados que al salir de las EM para trabajar en las empresas locales mejoran su desempeño competitivo (Blomström/Kokko, 1998a). Blomström (1989) menciona que las empresas transnacionales benefician a las empresas domésticas a través del entrenamiento de la fuerza de trabajo. A nivel de aglomeración o *clusters* los *spillovers* de la IED se transmiten principalmente en el mercado de trabajo y el apoyo al desarrollo de infraestructura. Con frecuencia existe movilidad de trabajadores de las empresas multinacionales a las empresas locales, influyendo de esta manera en el mercado laboral local, e inclusive las EM pueden motivar a la creación de nuevas empresas (Driffield, 2000). Otro efecto de la IED en este nivel es en la infraestructura que implica contar con un amplio rango de servicios de apoyo a los negocios (Audretsch/Felman, 1996). Pues la inexistencia de infraestructura o de servicios detienen la presencia de la IED en los mercados locales.

Dentro del nivel interindustrial los *spillovers* se pueden transmitir por dos canales<sup>25</sup>; a través del eslabonamiento hacia atrás<sup>26</sup> (*backward linkages*) de las EM y el eslabonamiento hacia adelante (*Forward linkages*) (Kugler, 2001). Estos beneficios externos con frecuencia son referidos como *spillovers* verticales y horizontales (Sjoholm, 1997). La importancia de los eslabonamientos en el desarrollo económico no es un tema nuevo (Rodríguez-Clare, 1996). Sin embargo, a pesar de los resultados de casos de estudios, la teoría que explique los alcances de los eslabonamientos es limitada (De Mello Jr. 1997). La compra de insumos a las empresas domésticas por parte de las EM es la forma más común de transmisión de *spillovers* de las EM a las empresas domésticas, ya que generalmente las EM demandan productos con ciertos estándares de calidad, por lo que las empresas domésticas se ven inducidas, muchas veces, a incluir mejores prácticas de producción y administración, o incorporar nuevas tecnologías, que al mismo tiempo mejora la calidad de los productos, disminuyen sus costos, y se vuelven más competitivas.

El eslabonamiento hacia atrás ocurre durante la interacción entre las EM con los proveedores locales. Blomström/Kokko (1997) señalan que la vinculación hacia atrás está asociada con el apoyo de las EM para el abastecimiento de infraestructura de producción para los proveedores, incrementando la calidad de la materia prima y la administración, mientras que la vinculación hacia adelante está asociado con las relaciones de las empresas con los consumidores. Los inversionistas extranjeros pueden contribuir con el desarrollo de distribuidores locales o redes de ventas internacionales. Este canal es menos evidente que la vinculación hacia atrás y se refleja en la menor importancia que le muestran los estudios empíricos existentes. Mediante el eslabonamiento hacia adelante, las EM transmiten nuevas prácticas de administración y organización empresarial. Las formas de vinculación hacia adelante utilizadas con mayor frecuencia son el desarrollo de organizaciones de venta y distribución y apoyo a usuarios finales. Mientras que dentro de las formas más comunes de vinculación hacia atrás destacan el establecimiento de proveedores, la asistencia técnica para alcanzar estándares de calidad y las compras y adquisiciones.

Como formas de eslabonamientos entre las empresas a nivel internacional también se encuentran, la subcontratación, vinculaciones con los consumidores y proveedores, colaboraciones formales e informales (como *joint venture* y franquicias), membresías de asociaciones comerciales o profesionales y movimiento de trabajadores de una empresa a otra. Estas diversas formas de interacción constituyen fuentes importantes de aprendizaje para las empresas domésticas.

En política de desarrollo endógeno territorial, el desafío para los gobiernos es la atracción de EM que puedan dinamizar la formación de los *clusters*. La IED ventajosa para los *clusters* es aquella que facilita el acceso a los mercados internacionales, atraen empresas proveedoras locales y generan un ambiente de competencia a favor del *cluster*. Esto significa que no se trata de buscar la acumulación de capital extranjero en forma de IED

---

<sup>25</sup> Aunque hay autores como Altenburg (2000) que desagregan los tipos de eslabonamientos en cinco categorías (eslabonamientos hacia atrás con los proveedores, eslabonamientos hacia adelante con los consumidores, eslabonamientos con los competidores, eslabonamientos con los socios tecnológicos y otros efectos *spillovers*).

<sup>26</sup> De estas dos vías de transmisión de los *spillovers*, la bibliografía se orienta principalmente a la relación entre las EM y los eslabonamientos hacia atrás, véase: Alfaro/Rodríguez-Clare (2003) en donde se expone una amplia revisión bibliográfica sobre las EM y los eslabonamientos.

como un fin en sí mismo, sino atraer capital que genere aportes en la competitividad territorial local. La principal forma de competir por la atracción de la IED que emplean los países en desarrollo es por la vía de la “guerra” de los incentivos directos. Sin embargo, la existencia de *clusters* industriales constituye el incentivo determinante para la IED (Porter, 1996). Los países deben establecer políticas de integración de *clusters* como una estrategia de desarrollo local para atraer IED. Pues la competitividad ocurre en las industrias específicas y en territorios determinados, no en las naciones como un todo.

### 1.2.3. Efectos de la IED sobre la tecnología y el capital humano

Diferentes estudios (Glass/Saggi, 1999; Saggi, 2000), argumentan que la IED ha sido el canal principal a través del cual los países receptores han tenido acceso a tecnologías avanzadas, y que por lo tanto este tipo de financiamiento juega un rol central en el progreso de los países. Esto se debe principalmente a que las EM están entre los actores más importantes en el mundo en cuanto a la creación y control de las tecnologías, por lo tanto muchos países ven a las inversiones de las EM como una fuente para obtener tecnologías y conocimiento para escalar (*upgrade*) su propia base productiva (Fortanier, 2001) con la finalidad de incrementar la productividad y en consecuencia el crecimiento económico. Las EM son en el mundo desarrollado la fuente más importante de I+D y por lo general tienen un nivel tecnológico más alto que el existente en los países en desarrollo, de manera que pueden generar un efecto indirecto positivo en las economías receptoras. Sin embargo, esto va a depender de diferentes factores presentes en el país receptor y en particular en el territorio y sector industrial específico donde se ubique la IED. En este aspecto la OCDE (2002) señala que para que la transferencia de tecnología tenga efectos secundarios positivos la disparidad entre empresas nacionales y extranjeras debe ser relativamente pequeña, pues en caso de que el nivel tecnológico sea bajo las empresas nacionales serán incapaces de absorber las tecnologías transferidas por las empresas multinacionales.

La transferencia de tecnología es el factor clave del desarrollo económico relacionado con la IED. La tecnología y el *know how* que fluye de las empresas matrices para sus filiales extranjeras es uno de los canales para la transferencia de tecnología internacional. Las empresas multinacionales son los depósitos de la mayoría de las tecnologías más avanzadas del mundo, y la mayor transferencia de tecnología se realiza dentro de las empresas multinacionales. Los pagos intraempresas de derechos de propiedad y licencias suman arriba del 80% del valor total de estas transacciones (OECD, 1998). En este contexto es común encontrar argumentos que señalan que la productividad de las industrias locales se beneficia a través del efecto demostración de las empresas extranjeras más dinámicas. De acuerdo con la OECD la transferencia de tecnología<sup>27</sup> es muy difícil de medir, sin embargo, se manifiesta en un crecimiento económico más alto. Motivo por el cual los gobiernos de los países receptores tratan de vincular a la IED con las políticas de transferencia de tecnología. Sin embargo, éstas políticas pueden tener efectos opuestos. Por

---

<sup>27</sup> Que de acuerdo con estudios empíricos se realiza a través de cuatro canales: eslabonamientos verticales, eslabonamientos horizontales, migración laboral e internalización de la IyD (Fortanier, 2001).

ejemplo, reducir la afluencia de IED, y por ende los flujos de transferencia de tecnologías (OECD, 1998).

La transferencia de tecnología es conocida como un aporte intangible que genera la IED. Dada esta naturaleza, la apreciación acerca de la operación de la tecnología resulta a menudo confusa, sobre todo para los análisis económicos. Muchos de los conocimientos utilizados en el funcionamiento de las empresas no están explícitamente formalizados, sino que se obtienen por medio de la experiencia, sobre todo aquellos que involucran la dirección y administración de la empresa, por lo cual no es posible que sean empaquetados y vendidos. En segundo lugar, es especialmente difícil la cuantificación del valor del conocimiento y, por si fuera poco, es difícil establecer los derechos de propiedad sobre los mismos (Krugman/Obstfeld, 1994).

El crecimiento económico y el cambio tecnológico han hecho que mucha de la infraestructura existente en los países en desarrollo sean actualmente obsoletas o insuficientes. La IED es justamente una de las fuentes de financiamiento para proyectos de infraestructura (OECD, 1998). En particular las nuevas inversiones (*greenfield investment*) en nuevos sectores pueden estimular el desarrollo de nueva infraestructura y tecnología en los países receptores. Estos desarrollos también pueden resultar en beneficios sociales y ambientales siempre y cuando haya *spillovers* en las comunidades locales del país receptor (ECOSOC, 2000).

El efecto de la IED sobre el capital humano es indirecto, que se materializa no como consecuencia única del esfuerzo de las EM, sino por las políticas de intervención de los gobiernos. Es decir, las EM demandan mano de obra con un determinado nivel mínimo de habilidades y educación por lo que los gobiernos deben implementar las políticas para ofrecer este mercado laboral. Aunque está claro que no sólo la educación de los trabajadores haga a un país atractivo a los inversionistas extranjeros. Para un mejor aprovechamiento de los beneficios de la IED las políticas de desarrollo de capital humano deben ir ligadas con las políticas de transferencia de tecnologías en los países receptores.

#### 1.2.4. Efectos de la IED sobre la competencia, el comercio y la balanza de pago

La presencia de las EM puede ayudar al desarrollo económico estimulando la competencia nacional que llevará finalmente a una productividad más alta (OCDE, 2002). No obstante este señalamiento, sobre el efecto de la IED en la competencia hay un debate sobre si la IED incrementa la competencia en el mercado y así se reduce el poder monopólico de las empresas o tiene el efecto opuesto. Por ejemplo Calvet (1981) sostiene que la IED no incrementa la competencia, mientras que Vaughan (1995) opina que la IED incrementa la competencia en los países receptores mediante el incremento de las empresas en el mercado local<sup>28</sup>. Sin embargo, el efecto está determinado por la forma que tome la IED, ya sea por adquisiciones o mediante nuevas inversiones (Vaughan, 1995) y además por factores exógenos a las EM como son las políticas de competencia del país receptor. La

---

<sup>28</sup> Sobre esta discusión la OCDE (2002) concluye diciendo que la IED y la presencia de las empresas multinacionales pueden ejercer una influencia significativa en la competencia del mercado de los países receptores. Sin embargo, como no hay unanimidad sobre como medir el grado de competencia en un determinado mercado, pocas conclusiones definitivas se pueden deducir de los trabajos empíricos.

IED también puede afectar la especialización de los países mediante la entrada y salida de las empresas (Caves, 1997). La entrada ocurre cuando la IED puede estimular el crecimiento de las empresas domésticas dentro de la economía nacional. La salida se da cuando las EM dominan el mercado local sofocando la competencia local.

Por otra parte la llegada de las empresas multinacionales tiende a aumentar los niveles de concentración en los mercados del país receptor, lo que puede afectar la competencia. La concentración del mercado ha crecido desde principios de los años noventa debido a las fusiones y adquisiciones entre empresas. Las fusiones y adquisiciones permiten a las empresas hacerse rápidamente de una serie de activos localizacionales que se han convertido en una fuente esencial de competitividad en una economía en vías de mundialización (UNCTAD, 2000). Para algunos inversores directos es una alternativa el decidir si entran al país receptor mediante la IED en nuevas instalaciones o lo hacen mediante fusiones o adquisiciones. La diferencia esencial entre las fusiones y adquisiciones y la IED en nuevas instalaciones es que las primeras entrañan, por definición, la transferencia de activos de manos nacionales a manos extranjeras y, por lo menos al principio no aumenta la capacidad productiva del país receptor (UNCTAD, 2000).

Otro aspecto relacionado con la competencia es la relación entre la IED y el comercio. Entre los flujos de comercio y la IED existe una relación muy estrecha, la cual ha sido cuestionada en diferentes formas. En primer lugar se ha debatido ampliamente la relación entre la IED y las exportaciones, argumentándose que la IED al producir internamente para el mercado local sustituye las importaciones y disminuye las exportaciones del país de origen. En segundo lugar, se cuestiona la IED con el empleo, ya que en los países más avanzados la salida de IED no sólo reduce las exportaciones, sino que disminuye la creación de nuevos empleos, los cuales se crean en los países de destino de la IED (Aguilar, 2003; Fontagné, 1999). No obstante estos planteamientos pueden resultar contradictorios pues el impacto global de la IED sobre el comercio y consecuentemente sobre el empleo doméstico es la suma de efectos negativos (como la sustitución de exportaciones y reimportaciones) y positivos (exportaciones asociadas e indirectas) (Altzinger/Bellak, 1999). Además de que los efectos de la IED sobre el comercio depende también del tipo de IED que ingresa al país receptor y la forma de entrada.

Al examinar, el efecto de la IED sobre el desempeño comercial de los países receptores, es recomendable distinguir entre los efectos directos e indirectos. Respecto a los efectos directos, sobre las exportaciones, se pueden clasificar las actividades de las EM en cuatro categorías, de acuerdo a las características de la producción: procesamiento local de materia prima; conversión de la industria de la sustitución de importaciones a la exportación; exportación de nuevos productos finales intensivos en trabajo; y finalmente, procesos intensivos en trabajo y componente de especialización dentro de una industria internacional integrada verticalmente. A pesar de estas implicaciones, la posición general de la bibliografía es que hay una relación complementaria entre la IED y las exportaciones de un país receptor. Por ejemplo, estudios realizados por la OECD indican que las afluencias de la IED están estrechamente asociadas con altas importaciones en el mismo periodo, pero las afluencias de IED en los anteriores cinco años tienden a incrementar las exportaciones y a reducir las importaciones. Esto sugiere que los efectos a largo plazo de la IED en la balanza de cuenta corriente y balanza comercial son positivos (OECD, 1998). Para entender cómo la inversión externa afecta la balanza de pagos es útil considerar el

ciclo de vida de un proyecto de inversión dado. El efecto combinado de los flujos de capital neto y comercio dependen de la etapa y motivos de la inversión. El efecto neto sobre la balanza de pagos de los flujos de cuenta corriente y de capital es difícil de determinar a priori (OECD, 1998).

Aunque queda claro que el efecto de la IED en el comercio exterior de los países receptores difiere de forma significativa entre países y que el vínculo entre la IED y el comercio debe analizarse en un contexto más amplio que el del mero impacto directo de la IED en las exportaciones e importaciones. Al respecto la OCDE (2002) dice que debe verse como la contribución a largo plazo de una mayor integración de la economía receptora con la economía mundial. Sin embargo, hay que tener en cuenta los aspectos a corto y mediano plazo de la IED en el comercio exterior, especialmente cuando generan presiones a la balanza de pagos por cuenta corriente.

Otro efecto importante de la IED a nivel macroeconómico es sobre la balanza de pagos, donde también las conclusiones empíricas se encuentran divididas. Algunos autores sostienen que la IED se traduce en mayores entradas de divisas, lo que contribuye a aliviar el desequilibrio en la balanza de pagos. Sin embargo, el efecto neto de la IED sobre la balanza de pagos es ambigua, dado que implican por un lado las importaciones de las empresas extranjeras y sus remesas de utilidades y por el otro lado las exportaciones de sus productos, que puede resultar incluso negativo. Además de que en el corto plazo, las EM tienen mayor propensión a importar (Blomström/Kokko, 1996a).

El impacto más significativo e inmediato de la IED sobre la balanza de pagos se encuentra en el problema generado por el retorno de los pagos de interés, beneficios y dividendos sobre las inversiones acumuladas y la repatriación de capital. Cuando el país receptor no cuenta con suficientes divisas para cubrir sus servicios externos por la inversión extranjera, se recurre a ajustes macroeconómicos encaminados a lograr de nuevo el equilibrio en la balanza de pagos (Meier, 1968, citado en Álvarez, 2000). La importancia de los efectos que sobre la balanza de pagos tiene la repatriación por el pago de beneficios por la actividad de la IED en la economía receptora se aprecia mejor considerando que, las transacciones de los sectores locales con el exterior generan obligaciones en moneda extranjera. Así el endeudamiento externo, (público o privado) ha tenido siempre una doble connotación: se trata de pasivos con no residentes (con el exterior) y la deuda se paga en moneda extranjera (Ros, 1993, citado en Álvarez, 2000). Por su parte, Stern enfatiza que los efectos de la IED sobre la balanza de pagos se puede definir en términos de los “periodos de indemnización de los pagos”, es decir, por definición la IED, implica dos tipos de flujos en distintos momentos y en dirección contraria. El primero de ellos se refiere a la entrada de la IED en la economía receptora y el segundo flujo se observa una vez que la IED se encuentra ya instalada y operando en el país receptor, lo cual genera la posibilidad de la transferencia de beneficios al exterior. Entre mayor sea el periodo de tiempo en el que las inversiones reclaman la repatriación de dichos beneficios, menores presiones existirán sobre la balanza de pagos (Stern, 1973, citado en Álvarez, 2000). Sin embargo, no es suficiente con la prolongación del periodo de tiempo en el que habrán de reclamarse finalmente los beneficios para ser repatriados y evitar así presiones sobre la balanza de pagos. Lo ideal sería que la tasa de retorno fuese inferior al crecimiento económico generado en la economía doméstica (Streeten, 1969, citado en Álvarez, 2000).

Así entonces, dentro de los beneficios potenciales más tangibles de la IED se encuentra la influencia que ejerce en el sector exportador de los países receptores, mediante las empresas transnacionales (OECD, 1998). Es importante mencionar que una de las formas sugeridas para conocer el impacto que ejerce la IED sobre el comercio exterior es establecer cierta tipología de las empresas transnacionales en base a algunas de sus más importantes ventajas y características. Ramírez (1981) realiza su propia clasificación y establece las siguientes categorías a partir de la consideración de que la tecnología y mercadotecnia son las principales ventajas de las empresas transnacionales: empresas que denomina de diferenciación tecnológica, cuya ventaja principal es la tecnología; empresas de diferenciación por publicidad, cuyos productos son objeto de una intensa diferenciación a base de publicidad y mercadotecnia, en esta categoría entran los alimentos; y, empresas que fabrican productos no diferenciados pues sus materias primas esenciales para la fabricación de sus productos están estandarizados (Álvarez, 2000).

Como se ha podido ver las contribuciones potenciales de la IED, a través de las empresas transnacionales, en las economías de los países receptores tienen influencia en una serie de variables económicas y no únicamente en las exportaciones directas. Los inversionistas extranjeros transfieren tecnología a sus afiliadas y hacen al mercado doméstico más competitivo, que se refleja en un incremento en la productividad lo cual finalmente promueve el crecimiento económico (OECD, 1998) como se plantea enseguida.

#### 1.2.5. Efectos de la IED sobre el crecimiento, la estructura productiva y la competitividad

A nivel macroeconómico estudios recientes enfatizan el rol que juega la IED en el fomento del crecimiento económico a través de varios canales (Borensztein et al, 1995; 1998; Hermes/Lensink, 2000; Hoekman/Djankov, 1996). Por ejemplo, Borensztein et al, (1998) examinaron empíricamente el rol de la IED sobre el crecimiento económico, utilizando datos sobre los flujos de IED en 19 países en desarrollo, y llegaron a la conclusión de que la IED es un vehículo para la transferencia de tecnología, lo cual contribuye en mayor medida al crecimiento económico que la inversión doméstica. Encontraron también que hay un fuerte efecto de complementariedad entre la IED y el capital humano; señalando que la IED es más productiva que la inversión doméstica solamente en los países que tienen un *stock* mínimo de capital humano.

Para Hermes/Lensink (2000) la IED incrementa el crecimiento económico en los países receptores. Sin embargo para que esta contribución tenga efectos positivos se requieren ciertas precondiciones, como, por ejemplo, la existencia de un sistema financiero desarrollado. Según dichos autores un sistema financiero desarrollado contribuye positivamente en el proceso de difusión tecnológica asociada a la IED. De los 67 países que los autores analizaron, 37 cuentan con un sistema financiero desarrollado. México al igual que muchos países de América Latina cumplen con esta precondición, no así los países de África Subsahariana, que cuando mucho presentan un sistema financiero débil. Sobre el rol de los mercados financieros locales y su relación con la IED y el crecimiento económico Alfaro et al, (2002) mencionan que un mercado financiero desarrollado permite que la IED contribuya significativamente en el crecimiento económico.

Para la CEPAL la contribución de la IED en el crecimiento económico, en términos del PIB, es más significativa en las economías pequeñas. Desde este punto de vista, Chile encabeza la lista con un *stock* de IED equivalente al 27 % de su PIB, seguido por México con el 21 % (CEPAL, 1999). Es decir, lo que resulta más importante para un país, no es el monto absoluto de la IED que ingresa, sino su significado en función del tamaño del PIB del país receptor. Visto de esta manera (en relación al volumen económico de cada país), la IED normalmente es más importante en las economías más pequeñas que en las más grandes, asumiendo que las políticas respectivas sean receptivas a dichos flujos de inversión (CFI, 2000).

Por otra parte, tanto para la OCDE como para el Banco Mundial la IED realiza importantes contribuciones a las economías receptoras. Para la OCDE (2002) más allá del estímulo macroeconómico inicial derivado de la propia inversión, la IED influye en el crecimiento aumentando la productividad total y, más ampliamente, la eficiencia del uso de los recursos del país receptor, a través de tres direcciones: los vínculos de la IED y el comercio exterior, los efectos indirectos o externos de cara al sector empresarial del país receptor y el impacto directo en los factores estructurales de la economía receptora. Aunque el principal beneficio potencial de la inversión externa es el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del desempeño de las exportaciones a corto plazo (OECD, 1998). Por su parte el Banco Mundial señala que la IED es el ingrediente clave para el crecimiento económico exitoso en los países desarrollados (Klein et al, 2000). Esto es debido a que la esencia del desarrollo económico, según el Banco Mundial, es la rápida y eficiente transferencia y adopción de las mejores prácticas a través de las fronteras.

Los diversos argumentos expresados anteriormente coinciden en que la IED trae beneficios tanto a la productividad como al crecimiento económico de los países receptores, más allá de los que las inversiones nacionales pudieran impulsar, sin embargo los beneficios no fluyen automáticamente, pues se requieren condiciones particulares para que los países receptores puedan aprovechar los beneficios de la presencia de la IED. A este respecto Lall (2000) expone que aunque las EM ofrecen el potencial para acceder a diferentes tipos de beneficios de manera conjunta, no significa que “simplemente abrirse” a la IED sea la mejor forma de obtenerlos<sup>29</sup>. Además de que puede haber en el mercado y en el proceso de inversión posibles divergencias entre los intereses de las ET y los intereses nacionales<sup>30</sup>. Lo que implica que para tener los máximos beneficios de la IED se requiere una política integral adecuada por parte de las economías receptores (Lall, 2000).

Por otra parte, si bien los estudios encuentran que la IED incrementa la eficiencia y bienestar global, estos beneficios no son automáticos ni se distribuyen en igual proporción entre los países y regiones participantes (Blomström/Kokko, 2000). Esa situación es reconocida por la OCDE, cuando señala que la IED puede generar y expandir nuevos

---

<sup>29</sup> Este argumento se corrobora teniendo como ejemplo a México. Pues como señala Villareal/Ramos (2001), en la actualidad México enfrenta la paradoja de la competitividad: es uno de los países más abiertos y menos competitivos.

<sup>30</sup> La CEPAL es más directa cuando expone que existe un conflicto de intereses entre las empresas transnacionales y los gobiernos. Mientras que las empresas están en la constante búsqueda de la rentabilidad del negocio global, los gobiernos tienen varios objetivos entre los que destacan resolver problemas de balanza pago, fortalecer la formación de capital y aumentar el empleo, véase: [www.purochile.org/cepal1.html](http://www.purochile.org/cepal1.html) (consultado el 22 de marzo del 2005).



negocios, estimular el empleo y aumentar salarios y reemplazar los sectores del mercado que están declinando, pero los beneficios son para una pequeña parte de la población (OECD, 1995).

El impacto de la IED sobre el crecimiento económico depende de varios factores, entre los que destacan los diferentes tipos de externalidades y *spillovers* sobre la economía doméstica (Ewe-Ghee, 2001). Los cuales dependen del grado de compatibilidad de las innovaciones transferidas vía la IED. La cantidad de aprendizaje y el valor agregado contenido en la producción relacionada con la IED en el país receptor.

En cuanto a la estructura productiva, la IED, a través de las EM, tiene influencia en los patrones de producción y la estructura productiva de los países receptores. Aunque en este aspecto no hay estudios empíricos que demuestren con claridad si la entrada de las empresas extranjeras explican la estructura industrial o si la estructura industrial determina la entrada de las empresas extranjeras. Al respecto Blomström/Kokko (1996a) alertan que un problema que se presenta en un análisis de esta naturaleza es la confusión de los efectos directos de las EM y los efectos indirectos causados por su presencia en la estructura industrial de los países receptores. Así aunque diversos estudios establecen una correlación positiva entre la entrada de la IED y la concentración industrial en los países receptores, estas relaciones son difíciles de comprobar.

En este mismo sentido hay estudios (Altomonte/Resmini, 2001) que argumentan que la presencia de las EM es una condición necesaria en el desarrollo industrial del país receptor. Sin embargo, no es fácil predecir los efectos de la IED en la estructura productiva y el comportamiento del mercado, lo claro es que sí tiene efectos, no obstante es difícil de medir la magnitud de ese impacto. El efecto más discutido es que la IED puede ser negativo para la economía receptora mediante el efecto desplazamiento de la inversión nacional.

Con respecto a los efectos de la IED en la competitividad, hay autores que manifiestan que la IED puede mejorar la competitividad<sup>31</sup> de las economías receptoras de varias maneras (Saas, 2003; Shatz, 2002). Por ejemplo, a través de la acumulación de capital, y la transferencia de conocimientos a través del entrenamiento laboral y la introducción de prácticas empresariales y organizacionales (De Mello, 1997). Según Shatz (2002) la IED beneficia la competitividad a través de la transferencia de nuevas tecnologías, genera demanda de empleos e incrementa la competencia en los mercados domésticos. Para la UNCTAD (2002a) la IED es uno de los medios que permiten a los países en desarrollo liquidar el déficit de la acumulación de capital y obtener acceso a tecnología, conocimientos especializados y técnicas de gestión. Puede reportar beneficios tangibles como aumentar el grado de competencia en los mercados, mejorar la producción de la industria nacional y bajar los precios. Puede contribuir directamente a la competitividad de las empresas nacionales por ser el vehículo con el que éstas penetran en las redes internacionales de producción comercialización. Aunque está claro que la IED no mejora automáticamente la competitividad, ni incrementa el PIB, ni los *spillovers* se dan automáticamente (Saas, 2003). Un caso donde la IED jugó un rol importante en la

---

<sup>31</sup> Un aspecto que hay que tener en cuenta en la relación entre la IED y la competitividad es que es compleja debido a que puede existir una relación de doble sentido, es decir, por lado una industria con un alto grado de competitividad puede atraer IED y por el otro, la IED puede ser la causa del incremento de la productividad y competitividad.

competitividad tanto local como internacionalmente de las economías en transición fue en la Unión Europea (Sohinger, 2004). En cuanto a las maneras de analizar la relación entre la IED y la competitividad se pueden utilizar diversas variables. Por ejemplo para Saas (2003) la mejor forma de analizar la relación entre la IED y la competitividad a nivel nacional es a través del impacto de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico. En esta tesis el análisis a nivel microeconómico se orienta sobre los efectos en la productividad y otras variables haciendo la diferencia entre tipos de empresas.

Existe una amplia investigación empírica a nivel internacional y argumentos conceptuales que pueden justificar, bajo ciertas circunstancias, la presencia de la IED en los países en desarrollo. En general esos argumentos se basan en los efectos que genera la IED en el crecimiento económico de los países receptores. Los estudios convencionales destacan que a nivel macroeconómico la IED funciona como una importante fuente de financiamiento para la balanza de pagos, eleva las exportaciones, mejora la productividad y la eficiencia en la asignación de los recursos e impulsa la formación de capital fijo. En cuanto a los efectos de la IED a nivel microeconómico, los análisis empíricos argumentan que la IED introduce nuevas tecnologías de productos y de procesos, genera efectos *spillovers* positivos que pueden contribuir a mejorar la productividad de las empresas nacionales, puede mejorar el acceso a los mercados externos e impulsar nuevas inversiones nacionales (efecto *crowding in*). En este gran escenario, la IED tiene efectos implícitos sobre la competitividad nacional. Sin embargo, las evidencias empíricas muestran que dichos beneficios no siempre se concretan ni son automáticos.

Es decir, aunque no hay consenso en las investigaciones empíricas concernientes a los impactos de la IED sobre las economías receptoras, las evidencias teóricas coinciden en que la IED puede contribuir en el desarrollo de los países receptores mediante:

- La canalización de recursos y capacidades adicionales: capital, tecnologías, habilidades administrativas y acceso a mercados.
- La inclusión de nuevos estilos de administración empresarial, cultura de trabajo y mercados más competitivos.
- Hace más eficiente la localización de los recursos y estimula la competitividad y genera efectos *spillovers* sobre los proveedores y consumidores, lo que ayuda a escalar (*upgrading*) las capacidades y recursos domésticos y la productividad de las empresas nacionales. Esto también puede fomentar la formación de *clusters* de actividades relacionadas para el beneficio de las empresas participantes.
- Mejora el PIB de los países receptores y provee de ingresos adicionales a los gobiernos. El efecto negativo puede ser el riesgo de los precios de transferencia.
- Mejora la balanza de pagos a través de la sustitución de importaciones y puede generar exportaciones. El lado negativo es que puede limitar las exportaciones y promover las importaciones.
- Mejora la vinculación de la economía doméstica con el mercado global y ayuda al avance del crecimiento económico a través de una división del trabajo más eficiente. El lado negativo podría ser que la empresa imponga su propia división del trabajo, la cual podría ser inconsistente con la política gubernamental.
- Una mayor exposición del país receptor al sistema económico y político de otros países.

- Otro aspecto de cómo la IED contribuye el crecimiento económico de los países receptores es que la filiales extranjeras tienen mayores niveles de productividad y pagan salarios más altos que las empresas nacionales.

Además de los efectos discutidos hasta ahora, la IED puede tener otros efectos en las economías receptoras, como por ejemplo, efectos sobre la integración regional<sup>32</sup>. Para enfrentar las nuevas formas de proteccionismo al configurarse bloques comerciales regionales, las empresas transnacionales han expandido sus operaciones en países subdesarrollados y emprendido una significativa reorganización industrial en muchas áreas, que incluye la modificación del papel de las compañías filiales, las normas de desempeño y la estructura de las relaciones dentro de las redes de matrices y filiales (Carrillo/Mortimore/Estrada, 1998). Los beneficios de la IED son realizados en un ambiente caracterizado por un régimen de comercio e inversión abiertos, una política de competencia activa, estabilidad macroeconómica, privatización y desregulación. En este ambiente la IED puede jugar un rol clave en mejorar la capacidad del país receptor para responder a las oportunidades ofrecidas por la integración económica global, que es un objetivo clave de las estrategias de desarrollo actuales (OECD, 1998).

No obstante la importancia de la IED en la estrategia de crecimiento e integración de México a la economía mundial (Andersen/Pereira, 2002), en estudios realizados (Dussel Peters, 2000b) sobre las industrias automotriz, telecomunicaciones y electrónica se muestra que la mayor parte de la IED que ingresa a México se destinan a sectores orientados a la exportación y funcionan independientemente de los eventos económicos y políticos que sucedan en México. Pero el hecho más sobresaliente de esta investigación es que estos sectores analizados con gran participación de IED demuestran una limitada participación en la generación de condiciones de crecimiento endógeno (Vázquez, 1999). Estos sectores operan con estrategias empresariales sin considerar la mínima vinculación con otros sectores de la economía local.

En cuanto a los procesos de reorganización, una característica importante en la década de los ochentas e inicio de los noventas fue la expansión de la IED a través del desarrollo de los *clusters* regionales (OECD, 1995). En el ámbito de la organización industrial los efectos de la IED se pueden apreciar en la implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, en formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración y conformación de redes económicas y sociales, que pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos. Igualmente resulta insuficiente el pretender acotar una explicación acerca del funcionamiento de la IED sólo desde la perspectiva de las unidades receptoras ya que estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y de distribución (Dussel Peters, 1999).

Desde la perspectiva de la organización industrial, es importante destacar los señalamientos de instituciones internacionales tales como la CEPAL (1999) acerca de la IED. En el caso específico de América Latina, este Organismo Internacional señala que

---

<sup>32</sup> Blomström/Koko (1997, 1998) argumentan que la integración regional tiene un fuerte efecto sobre los flujos de IED, especialmente en la integración Norte-Sur, donde se incluye el TLCAN.

existen cuatro estrategias básicas de las empresas transnacionales enmarcadas en los nuevos patrones de competencia resultantes de la apertura comercial y financiera. La primera de estas estrategias se refiere a la búsqueda de eficiencia en los sistemas integrales de la producción de las empresas transnacionales. La segunda se refiere a la búsqueda de acceso a los mercados nacionales y subregionales. Esta estrategia se observa de manera más acentuada en el sector manufacturero en el que se han emprendido estrategias de modernización y racionalización con el fin de acceder, defender o incrementar la participación de las distintas empresas transnacionales en un mercado nacional o eventualmente subregional. De esta forma las empresas han buscado mantener y ampliar su presencia en distintos mercados de América Latina, con una producción fundamentalmente destinada a los mercados locales pero suficiente para competir con las importaciones. La tercera de las estrategias está vinculada con la búsqueda de materias primas. Esto se refleja en la presión que han ejercido las principales empresas transnacionales asociadas con las actividades de exploración, explotación y procesamiento de los recursos naturales sobre gobiernos nacionales Latinoamericanos. Finalmente, la cuarta estrategia está relacionada con la búsqueda de acceso a mercados nacionales en los sectores de servicios. La amplia apertura de los sectores de servicios en Latinoamérica y el Caribe ha significado que en la mayor parte de los casos nacionales estas actividades adquieran una importancia cada vez mayor en los ingresos de la IED (Álvarez, 2000).

De acuerdo al comportamiento de los flujos de IED en México, según sectores de destino, países de origen y modalidad, Dussel Peters (1999) identifica dos orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros: la primera es incrementar la eficiencia del sistema integrado de producción de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte, que se manifiesta en las industrias automotriz, informática y electrónica y del vestido; y la segunda es acceder a mercados locales con gran potencial de crecimiento. Esta estrategia se ha dado en el caso de los servicios financieros, las telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras como las de alimentos, bebidas y tabaco (Dussel Peters, 1999). El principal medio para instrumentar las estrategias corporativas ha sido la IED, por la vía de establecer filiales extranjeras y, posteriormente, de efectuar inversiones conjuntas con capitales extranjeros y nacionales. Por lo tanto el proceso de reorganización industrial se ha desarrollado a partir de estrategias corporativas diseñadas por las casas matrices de las empresas transnacionales (Carrillo/Mortimore/Estrada, 1998).

Considerando los factores macroeconómicos analizados, la IED ha jugado en México un rol relevante que se puede resumir en tres aspectos: primero la IED ha jugado un papel más significativo en términos del PIB y la formación bruta de capital fijo; segundo la IED ha mantenido un importante peso desde 1990 en la balanza de pagos y se ha convertido en un importante fuente de ingreso y de financiamiento; y tercero, es importante señalar la alta asociación entre las actividades con una alta dinámica exportadora con la IED (Dussel Peters, 2000). Así desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos los flujos de inversión extranjera –tanto de cartera como directa- pueden ser relevantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otros casos (Dussel Peters, 2000). Por otro lado, la inversión extranjera y particularmente la directa, también tiene un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional (Dussel Peters, 2000).

A nivel microeconómico un efecto directo de la IED es que incrementa el capital de las empresas, lo que incrementa su factor de inversión. El factor de inversión es de gran importancia en la explicación del incremento de la productividad, pues las industrias cuya tasa de inversión se queda a la zaga, ven debilitarse el ritmo de crecimiento de su productividad y por consiguiente de su competitividad (Fanjzylber, 1988). A nivel microeconómico, la IED también mejora las habilidades de los trabajadores e introduce nuevas prácticas administrativas y organizacionales que se traduce en una mayor productividad del trabajo (Aitken et al, 1995; Borenztein et al, 1995).

### **1.3. Diferencias entre las empresas por tipo de propiedad: Teorías y evidencias**

Uno de los argumentos de las políticas gubernamentales para atraer IED es que este tipo de capital viene acompañado de una serie de elementos que lo hacen de mejor calidad que el capital nacional, tales como las tecnologías y las mejores prácticas organizacionales y de negocios, lo cual hace que las empresas de propiedad extranjera tengan un mejor desempeño competitivo que las empresas nacionales en los países receptores. Específicamente un argumento que justifica la entrada de IED a los países receptores es que las empresas de propiedad extranjera tienen mayores niveles de productividad y pagan mayores salarios que sus contrapartes nacionales (véase Capítulo 1.2). Aunque en la primera sección del presente Capítulo ya se examinaron las diferentes teorías referentes a la IED, a continuación se expone de manera más directa las diversas contribuciones teóricas que permiten entender las diferencias entre las empresas por tipo de propiedad, ya sean extranjeras o domésticas, y se presentan algunas evidencias empíricas sobre las diferencias en la productividad y los salarios entre ambos tipos de empresas. Esta sección se realiza con la finalidad de dar un sustento teórico específico a las hipótesis empíricas planteadas en la investigación.

#### **1.3.1. Teorías sobre las diferencias del desempeño entre las empresas**

Los diferentes enfoques teóricos sobre la IED coinciden en al menos un punto: las empresas extranjeras tienen ventajas inherentes tangibles e intangibles que les permiten convertirse en empresas multinacionales y competir en los mercados de las economías receptoras (véase Capítulo 1.1). Estas ventajas específicas les permiten a las empresas internacionalizarse y convertirse en multinacionales en lugar de expandirse mediante otras formas. Las ventajas tangibles se refieren por ejemplo a los procesos de producción modernos y sistemas de innovación tecnológica. En cuanto a las ventajas intangibles se pueden mencionar aspectos como la propiedad de marcas reconocidas, estructuras administrativas y el conocimiento técnico de los trabajadores administrativos y obreros. Los activos específicos son generalmente intangibles y son los que motivan la internacionalización de las transacciones y convierten a una empresa en una multinacional en lugar de licenciar los activos a las empresas locales. La naturaleza intangible de los activos significa que no existe un mercado para estos productos, lo que incrementa la dificultad de su transacción comercial. En este contexto teórico existen dos enfoques o hipótesis teóricas que permiten explicar las diferencias en el desempeño competitivo de las empresas.

(a). *La hipótesis teórica de las ventajas específicas.* La teoría de las EM se orienta a responder dos cuestiones. Por qué existen las empresas multinacionales y por qué invierten en el extranjero. En el centro de esta teoría de las empresas multinacionales está la hipótesis de las ventajas específicas (Caves, 1996, Dunning, 1999), que argumenta que la existencia de las empresas multinacionales dependen de la naturaleza de las ventajas específicas de la empresa. Esto significa que las empresas multinacionales se concentran en sectores intensivos en conocimiento, los cuales se caracterizan por ser industrias con alto crecimiento y altos niveles de productividad. Con respecto al por qué las empresas invierten en el extranjero se explica por la posición relativa de las empresas multinacionales con respecto a sus competidores en el extranjero. Es evidente que las empresas que entran a un nuevo mercado en un país extranjero tienen algunas desventajas con respecto a las empresas domésticas. La hipótesis de la ventaja específica señala que las ventajas específicas de las empresas compensan tales desventajas. Un supuesto de este enfoque teórico es que las ventajas específicas de las empresas aumenta las brechas de productividad.

La discusión sobre las ventajas específicas de las empresas se centran principalmente en que las empresas multinacionales se concentran en las industrias intensivas en tecnología y conocimiento. Es decir, las multinacionales tienden a ser más importantes en las industrias y empresas con cuatro características: altos niveles de I+D en relación a las ventas; una larga participación de trabajadores técnicos y profesionales en su fuerza laboral; productos nuevos o técnicamente complejos; y altos niveles de diferenciación del producto y publicidad (Markusen, 1995).

La hipótesis de las ventajas específicas de la teoría de las empresas multinacionales fue adoptada y adaptada al enfoque ecléctico desarrollado por Dunning (1988), que es el marco teórico generalmente mayor utilizado para explicar por qué las empresas invierten en el extranjero. Sin embargo, al contener la hipótesis de las ventajas específicas, este enfoque también puede ser utilizado para explicar las diferencias entre las empresas por tipo de propiedad y por qué las empresas de propiedad extranjera tienen mayores niveles de productividad y salarios que sus contrapartes nacionales. Por lo tanto, las hipótesis empíricas de ésta tesis tienen sustento en la teoría de las empresas multinacionales, pero particularmente en el enfoque ecléctico de la IED (véase Capítulo 1). Dunning (1988) explica la expansión de las EM a través de la IED con base en tres factores: ventaja de propiedad, ventaja de internalización y la ventaja de localización. El punto central de este enfoque que sirve como fundamento teórico para explicar las diferencias de productividad y salarios y por ende competitividad entre las empresas por tipo de propiedad es el argumento que señala que la IED llega a los países receptores por sus “ventajas de propiedad”.

Las ventajas de propiedad de las empresas multinacionales, dado por sus activos específicos tangibles e intangibles<sup>33</sup>, les permiten tener una mayor productividad que las empresas domésticas en los países receptores. Que muchas veces es a causa del aspecto tecnológico, la estructura administrativa y el acceso a redes internacionales de distribución. Además se asume que la alta productividad está asociada con salarios más altos. Que también puede ser explicado porque las empresas extranjeras pagan salarios más altos para atraer trabajadores más calificados. Esto quiere decir que las empresas que invierten en el

---

<sup>33</sup> Por ejemplo conocimiento tecnológico y *know how*.

extranjero están entre las más productivas y competitivas del mundo. Por lo tanto, se asume que sus filiales o subsidiarias extranjeras tienen ventajas en la productividad sobre las empresas nacionales de los países receptores y que tienen una productividad mayor sobre las empresas nacionales porque usan mano de obra con mayores habilidades o más capacitados, que se refleja en un salario mayor. Por otra parte, si las empresas de propiedad extranjera alcanzan un nivel de productividad más alto como consecuencia de la transferencia de tecnología y “*know how*” de las empresas matrices, entonces se puede asumir que las filiales son más productivas que las empresas locales porque son parte de una red multinacional, es decir, cuentan con un eslabonamiento hacia adelante fuerte. No obstante, un aspecto que es de gran relevancia principalmente para los países receptores es el grado de eslabonamiento de las EM hacia atrás. Por lo que un aspecto a analizar en el caso de la industria del tequila son las formas de eslabonamiento hacia atrás de las EM, por su importancia en la competitividad y el desarrollo endógeno territorial.

(b). *Hipótesis teórica de las ventajas estratégicas*. Otra de las teorías sobre la IED explican que las empresas extranjeras existen debido a las estructuras de mercado. Por lo que las empresas extranjeras buscan explotar óptimamente las ventajas específicas en el extranjero. Contrario a la hipótesis de las ventajas específicas de propiedad, en este caso las ventajas específicas de las empresas no se asumen como dada o inherentes a las empresas. El enfoque de la organización industrial argumenta que las ventajas específicas de las empresas depende de la rivalidad en las estructuras de mercado. Es decir, las condiciones competitivas de las empresas dependen del comportamiento y poder estratégico de las empresas. Los elementos estratégicos de la IED son importantes e incluyen por ejemplo: creación del exceso de capacidad instalada o sobre inversión para presionar al mercado y la creación de barreras de entrada basadas en las ventajas específicas de las empresas. Así el comportamiento estratégico permite el mejor desempeño y amplía las brechas de productividad, especialmente donde el mercado es dominado por pocas empresas. Es decir, ésta hipótesis supone que las brechas de desempeño entre las empresas con productos idénticos, bajo ventajas de localización específica, son explicadas por la empresa específica y el comportamiento individual bajo las condiciones de competencia imperfecta.

Además de estas dos hipótesis referidas anteriormente, existen otras contribuciones teóricas que se orientan al análisis de las diferencias entre las empresas. Por ejemplo, Acocella (1990) argumenta que no solamente la mera existencia de ventajas específicas de la empresa es lo que genera una mayor productividad, sino también la multinacionalidad de las empresas. Este argumento, que es más ampliamente expuesto por Doms/Jensen (1998), expone que se encuentran pocas brechas de desempeño entre las empresas multinacionales de propiedad estadounidense y las empresas multinacionales de las empresas multinacionales localizadas en los Estados Unidos. Entre las ventajas que pueden adquirir las empresas al pertenecer a una red global dentro de una multinacional destacan las siguientes: (a) las filiales de propiedad extranjera disfrutan de un mejor acceso a los mercados extranjeros a través del comercio intraempresarial y la economía de redes, de tal modo que pueden operar más rentablemente a una escala mayor (Globerman et al, 1994); (b) las filiales de las empresas multinacionales pueden obtener aprendizaje de las casas matrices para administrar las empresas; (c) la posibilidad de los *spillovers* de las plantas dentro de una multiplanta no debería ser sobreestimado como un factor en el caso de la integración horizontal o ganancias de la especialización derivadas de la fragmentación de

las etapas de la producción en la integración vertical (Egger, et al, 2000); (d) las empresas multinacionales a través de su diversificación industrial y geográfica cuentan con más información y mejor capacidad para el entendimiento de las diferentes situaciones del mercado (Caves, 1996); (e) las filiales multinacionales cuentan con instrumentos y regulaciones más efectivas para defenderse de los gobiernos nacionales y son más efectivos que los usados para los mismos propósitos por las empresas nacionales y por último, (f) las empresas multinacionales pueden hacer uso de estrategias y reglas de contabilidad internacionales que les permite evitar impuestos y tener un mejor desempeño financiero (Bellak, 2001). Según estos argumentos el desempeño entre las empresas difiere fuertemente, sin tener en cuenta la propiedad o la nacionalidad.

Tal y como se expuso en la sección introductoria de esta tesis, esta investigación tiene como hipótesis probar que en la industria del tequila en Jalisco, las empresas tequileras de propiedad extranjera (con IED) tienen mayores niveles de productividad y pagan salarios más altos que las empresas tequileras de propiedad nacional (sin IED). Y de manera general se argumenta que las empresas tequileras de propiedad extranjera son más competitivas que las empresas tequileras nacionales. La explicación de los niveles de productividad a favor de las empresas tequileras extranjeras se basa en la hipótesis de las ventajas específicas que señala que las empresas extranjeras cuentan con ciertos activos específicos que les permiten competir con las empresas domésticas. Es decir, esta tesis supone que las empresas tequileras de propiedad extranjera son más competitivas que las domésticas debido que cuentan con activos tangibles e intangibles que les permiten ser más productivas y gobernar la cadena de valor mediante sus ventajas de propiedad, lo cual les permite pagar mayores salarios. La fortaleza competitiva de las empresas tequileras de propiedad extranjera puede resultar de las ventajas técnicas u organizacionales o de la realización de las economías de escala en los servicios intraempresariales tales como investigación y desarrollo<sup>34</sup>. Así entonces, tomando en cuenta la existencia y la transferencia de factores de propiedad como un elemento de la IED, las empresas las empresas tequileras de propiedad extranjera son más productivas y competitivas que las tequileras nacionales.

Hay evidencias empíricas que apoyan la hipótesis de que las empresas multinacionales tienen una mayor productividad y pagan salarios más altos que sus contrapartes nacionales. La diferencia de productividad a favor de las empresas extranjeras (encontrados principalmente utilizando datos agregados a nivel de industria) son atribuidos principalmente al tamaño más grande de las empresas de propiedad extranjera, una intensidad de capital mayor y a que utilizan mano de obra más calificada. A continuación se presentan algunas evidencias empíricas encontradas por algunos autores en diversos países que confirman las diferencias de productividad y salarios a favor de las empresas de propiedad extranjera.

---

<sup>34</sup> Davis/Lyons (1991) los llama factores de propiedad extranjera.



### 1.3.2. Evidencias empíricas sobre las diferencias de productividad

Diversos estudios empíricos señalan que hay diferencias en el desempeño competitivo entre las empresas por su tipo de propiedad (Bellak, 2004; Kimura/Kiyota, 2004; Pfaffermayr/Bellack, 2000). Específicamente sobre los niveles de productividad, estudios realizados en varios países demuestran que las empresas de propiedad extranjera tienen una productividad sustantivamente mayor que las de propiedad nacional. Esta diferencia en la productividad a favor de las empresas extranjeras puede explicarse por diversos factores, entre los que destacan el tamaño más grande, el tipo de industria a la que pertenecen, la intensidad en capital o la utilización de mayor mano de obra calificada que sus contrapartes nacionales. Además de los estudios empíricos ya comentados en el apartado 1.2.1, en el cuadro 1.1 se presentan otras evidencias empíricas que apoyan el argumento de que las empresas de propiedad extranjera tienen mayores niveles de productividad que las nacionales.

Cuadro 1.1. Evidencias empíricas sobre las diferencias de productividad

Autor	País, año	Indicador o Variable dependiente	Variables explicativas o de control	Resultado
Davis/Lyons (1991)	Reino Unido, a nivel de empresas 1971-1987	Productividad	Efectos de la propiedad y efectos estructurales	Una brecha de productividad del 20% a favor de las EPE
Doms/Jensen (1998)	Estados Unidos, establecimientos	Productividad laboral	Tamaño de planta, industria, edad, localización y relación capital-trabajo	No existen diferencias significativas entre la productividad de las EPE y la EMEU
Globerman et al. (1997)	Canadá, a nivel de plantas de 21 industrias	Productividad laboral	Costos de energía, participación de las mujeres, escala económica	Las EPE tienen un mayor valor agregado por trabajador y pagan salarios más altos
Karpaty (2004)	Suecia, a nivel de empresas	Productividad	Exportaciones, capital, empleo, tamaño, otros.	Las EPE son de 2 al 7% más productivas que las nacionales
Oulton (1998)	Reino Unido, sector manufacturero	Productividad	Intensidad de capital físico y humano, tamaño y edad	Las EPE son entre el 14 y el 26% más productivas que las nacionales

EPE: Empresas de Propiedad Extranjera; EMEU. Empresas Multinacionales de Estados Unidos.

Así, entonces con base en las diferentes evidencias empíricas, se puede adelantar una respuesta afirmativa a la interrogante ¿son las empresas tequileras de propiedad extranjera en promedio más productivas que las empresas tequileras nacionales?. Aunque los diferentes estudios empíricos destaquen las diferencias en los niveles de productividad en los países a favor de las empresas extranjeras, la brecha varía dependiendo del sector industrial analizado, los niveles de agregación de los datos utilizados, la metodología y las variables empleadas (De Backer/Sleuwaegen, 2000; Stephan/Szalai, 2003). No obstante, de manera generalizada se reconoce teóricamente el mejor desempeño competitivo de las empresas extranjeras y que con frecuencia éste es el principal argumento utilizado por los gobiernos nacionales para la elaboración de políticas de atracción de la IED. El asunto, por

lo tanto, es buscar los mecanismos e instrumentos de política que permitan a las empresas nacionales captar los beneficios que representa la presencia de las empresas multinacionales y cerrar la brecha de productividad entre ambos tipos de empresas. Aunque es preciso tener en cuenta para la definición de políticas que si bien la teoría de las empresas multinacionales sugieren que las empresas de propiedad extranjera son más productivas por el sólo hecho de pertenecer a una red multinacional, hay teorías como la de la organización industrial que argumentan que cualquier empresa puede alcanzar los mayores niveles de productividad mediante la creación de activos intangibles. Por otra parte, un caso que vale destacar es el encontrado en Estados Unidos en donde no se encontraron diferencias significativas en los niveles de productividad entre las empresas multinacionales estadounidenses y las empresas multinacionales localizadas en Estados Unidos (Doms/Jensen, 1998).

Para el caso de México, aunque la IED ha estado presente en México desde el siglo XIX (Dussel Peters 2000), existen muy pocas investigaciones o estudios que analicen los efectos y las diferencias en las brechas de productividad en la economía mexicana. No obstante, las evidencias empíricas existentes apoyan los resultados encontrados en los diversos estudios internacionales en el sentido de que existe una brecha en cuanto a los niveles de productividad de las empresas de acuerdo con su tipo de propiedad. Por ejemplo, el estudio de Blomstrom/Wolf (1989), que sirve como antecedente, concluye que existen una brecha de productividad entre las empresas de la industria manufacturera mexicana y las empresas multinacionales ubicadas en el mismo sector y que es a través de los efectos *spillovers* de la presencia de las empresas multinacionales que se podrá reducir esta brecha. Sin embargo, como ya se discutió en el apartado anterior, la sola presencia de las empresas multinacionales no es garantía de incrementos en la productividad de las empresas nacionales. Por otra parte, en el estudio de Dussel Peters/Galindo/Loría (2003) que analiza los efectos de la IED en México desde distintas perspectivas y niveles de agregación, se concluye que a nivel macroeconómico existen relaciones positivas, algunas estadísticamente significativas, entre la IED y el producto interno bruto, el empleo, los salarios, la productividad, la inversión nacional, importaciones, exportaciones y la apertura comercial. A nivel de clases económicas, donde se utiliza una serie de datos del 1994-2000, se encontró que existe una relación positiva con el PIB, empleo, salarios, productividad, inversión total, inversión en I+D, exportaciones y la balanza comercial. Por su parte a nivel de empresas, en donde se utilizan datos de 500 empresas del periodo 1993-1999, se demuestra que la IED guarda una relación positiva con los salarios y las exportaciones y una relación negativa con la inversión nacional.

Por otra parte, usando un panel de industrias manufactureras Iscan (1998) examina varios mecanismos alternativos a través del cual la liberalización comercial contribuye positivamente a la productividad y concluye que después del periodo de liberalización, 1986, los niveles promedio de productividad de los factores totales con la industria manufacturera mexicana se han incrementado en alrededor de 5%. Finalmente, un estudio del Banco Mundial (López-Acevedo, 2003) que analiza la determinación de la productividad y los salarios en la industria manufacturera mexicana para los años 1993 y 1999 concluye que los salarios dependen de los años de escolaridad de los trabajadores, específicamente se encontró que un año adicional de escolaridad repercutía en un incremento en 10% de los salarios. Además de que un incremento en la escolaridad

mostraba también un incremento en la productividad. Por otra parte, la propiedad extranjera mostró tener un impacto positivo y una correlación estadísticamente significativa con la productividad y los salarios en los años analizados.

### 1.3.3. Evidencias empíricas sobre las diferencias de salarios

Los salarios constituyen otra de las principales cuestiones relacionadas con la IED de mayor discusión en los países receptores de este tipo de inversión. Al respecto, parece ser que es una regla universal, en todos los países, que las empresas de propiedad extranjera pagan salarios más altos y generan empleos más productivos, en promedio, que las empresas de propiedad doméstica. De la revisión bibliográfica, se puede resaltar que hay un alta coincidencia en las investigaciones empíricas acerca de las prácticas salariales de las empresas extranjeras en los mercados laborales de los países receptores: las empresas extranjeras pagan salarios más altos que sus contrapartes nacionales. Además de los resultados empíricos ya comentados en el apartado 1.2.1, en el cuadro 1.2 se resumen otras evidencias empíricas recientes, sobre los diferenciales de salarios entre las empresas de propiedad extranjera y las empresas nacionales de la economía receptora, que coinciden en que las empresas extranjeras pagan mayores salarios que sus contrapartes nacionales.

No obstante las diferencias salariales entre las empresas extranjeras y nacionales, éstas no son de la misma magnitud, pues como se observa en el cuadro citado, el resultado depende de las variables utilizadas y del nivel de agregación de los datos. Por otra parte, puede decirse que las empresas multinacionales pagan mayores salarios justamente porque requieren trabajadores más calificados debido a sus modelos productivos y organizativos, es decir es un indicador de un mayor nivel tecnológico y organizacional, lo que sugiere que las empresas multinacionales se ubican en sectores intensivos en capital o en industrias en donde se pagan salarios altos, por lo que es importante analizar las características de las empresas.

Así, uno de los beneficios de la IED en los países receptores es que las empresas de propiedad extranjera pagan mayores salarios que las empresas locales, sin embargo, estos efectos no son suficientes como para influir en el nivel generalizado de los salarios. Por lo tanto, uno de los temas de mayor importancia para la política económica es la relación entre las empresas multinacionales y los salarios.

En el caso de la relación entre la IED y los salarios en México, aunque la Secretaría de Economía del Gobierno Federal (SE, 2001) afirme que las empresas extranjeras emplean aproximadamente 20% del total de los trabajadores en el sector formal del país y pagan en promedio 48% superior al salario nacional, las escasas investigaciones empíricas coinciden en que los efectos generados por la IED en México no son suficientes para resolver los problemas de empleo y crecimiento que tiene el país (Dussel Peters/Galindo/Loría, 2003). Por otra parte, las evidencias empíricas disponibles señalan que existe una relación positiva estadísticamente significativa entre la IED y los niveles de salarios a nivel de clases económicas (Dussel Peters, 2003). Por su parte, Feenstra/Hanson (1995) utilizando datos del Censo Industrial de México para el periodo 1975-1988, encontraron que la IED tiene consecuencias importantes en los salarios relativos y el empleo de trabajadores capacitados y no capacitados. Este estudio concluye que el crecimiento de la IED está correlacionada con la demanda de trabajo capacitado. En este caso, las subcontrataciones de las

multinacionales fueron un factor importante en la demanda de trabajo capacitado en México. A nivel general existen diferentes explicaciones sobre las brechas salariales, sin embargo, un aspecto que sobre sale es que las empresas extranjeras pagan mayores salarios debido a que utilizan trabajadores mejor entrenados y capacitados.

Cuadro 1.2. Evidencias empíricas sobre los diferenciales de salarios

Autor	País, año	Variable dependiente	Variables de control	Resultado
Aitken/Harrison/Lipse (1996)	México (1990) y Venezuela (1987)	Salarios de trabajadores calificados y no calificados	Empresa, industria y dummies regionales	Las EPE pagan 29% más en Venezuela, y 22% en México (skilled); 22% más en Venezuela y 33 % en México (unskilled)
Feliciano/Lipse (2001)	Estados Unidos, 1987 y 1992	Salarios promedio	Características de las empresas, trabajadores y regiones	Las EPE pagan más 30% como promedio. Pero entre 5 y 7% en la industria manufacturera.
Haddad/Harrison (1993)	Marruecos, industria manufacturera, 1985-1989.	Nivel de salario promedio en la empresa	Tamaño	Las EPE pagan 30% más
Lipse/Sjoholm (2001)	Indonesia Plantas manufactureras, 1996	Salarios promedio	Características de los trabajadores y de las empresas	Las EPE pagan 12% más para los obreros y 22% más para más para los administrativos
Lipse/Sjoholm (2002)	Indonesia, 1975, 1999	Salario promedio por empleado	Trabajadores y características de las empresas	Las EPE pagan 67% más a obreros y 90% más a los administrativos
Martins (2004)	Portugal, 1991-1999	Salarios por hora	Trabajadores y características de las empresas	Las EPE pagan más 32%
Matsuoka (2001)	Tailandia, industria manufacturera, 1996 y 1998	Salarios por hora	Productividad laboral, dummies de región e industria	Las EPE pagan 20% más a administrativos y 8% a obreros (1996), 28% y 12% en 1998
Mazumdar (1995)	Camerún y Zambia	Ingresos	Trabajadores y características de las empresas	La EPE pagan 18% más en Camerún y 24% más en Zambia
Te Velde/Morrissey (2001, 2003)	Industria manufacturera de Camerún, Ghana, Kenia, Zambia y Zimbabwe	Ingreso mensual promedio	Trabajadores y características de las empresas	La EPE pagan salarios más altos. 8% en Camerún, 22% en Gana, 17% en Kenia, 23% en Zambia y 13% en Zimbabwe

Donde: EPE= Empresas de Propiedad Extranjera

#### 1.4. El debate teórico sobre la competitividad

En los últimos años el tema de la competitividad ha ocupado una atención creciente, tanto en el ámbito público como en el privado, ya sea a nivel nacional como internacional. Este mayor interés por la competitividad va unida a dos tendencias de la economía mundial manifestadas desde los años sesentas<sup>35</sup>, por un lado el deterioro de los resultados económicos de los países industrializados, particularmente las bajas tasas de crecimiento de la productividad, en relación a las que se tuvieron en los años de postguerra (1950-1973); y por otro lado la presencia cada vez más marcada de los países en vías de desarrollo en los mercados de exportación de los productos manufacturados (frente a las exportaciones de productos alimenticios y materias primas que dominaron en el pasado), en paralelo con sucesivas ampliaciones de la capacidad de producción instalada fuera de los países más industrializados. Estas dos tendencias se hicieron visibles, primero en Estados Unidos, país cuyos resultados en términos de crecimiento de la productividad fueron particularmente pobres durante los años setenta. Este estancamiento coincide con la penetración en el mercado estadounidense de un gran número de fabricantes extranjeros por primera vez desde la segunda guerra mundial. En Europa las preocupaciones en torno a la competitividad se hicieron perceptibles, sobre todo, a mediados de los años ochenta, como consecuencia del paro estructural. En Japón, donde los resultados tanto en lo que se refiere a productividad como al empleo han sido superiores a los del resto de países del mundo industrializado, la preocupación por la competitividad es un fenómeno relativamente reciente que surgió en los años noventa cuando la industria japonesa experimentó dificultades, a medida que los países industriales emergentes penetraron con éxito en los sectores de tecnologías medias y Japón no consiguió mejorar su posición en los sectores de alta tecnología. En México, el debate sobre la competitividad surgió a principios de los ochentas, cuando se inició la transición de un modelo de sustitución de importaciones a un modelo basado en las exportaciones<sup>36</sup>, pero se enfatizó principalmente desde 1994, año que representa la entrada en vigor del TLCAN y que significa la liberalización de la economía mexicana.

Así, desde la década de los sesenta, y en especial desde los noventa, y en la medida en que los países industrializados han enfrentado problemas de carácter económico y han avanzado sobre la competitividad, teóricamente este concepto se ha convertido en un término complejo<sup>37</sup> y que se refleja en que no tiene una definición única. La complejidad de este concepto se explica por los diferentes niveles a que puede estar referida<sup>38</sup>. Además, de

---

<sup>35</sup> Véase: Salas (1999).

<sup>36</sup> Para un análisis sobre esta transición, véase: Dussel Peters (1997).

<sup>37</sup> Existen palabras que tiene el don de ser excepcionalmente precisas, específicas, y al mismo tiempo, extremadamente genéricas, ilimitadas; altamente operacionales y medibles, y, al mismo tiempo, considerablemente abstractas y extensas. Sin embargo, cualquiera que sea el caso, estas palabras tienen el privilegio de moldear conductas y perspectivas, así como, pareciéndose más a herramientas de evaluación, ejercer influencia en la vida práctica. Una de estas palabras mágicas es 'competitividad' (Rojas/Sepúlveda, 1999).

<sup>38</sup> Por ejemplo, véase: Bejarano (1995); CEPAL (1996); Chavarría/Sepúlveda (2001) y Rojas/Sepúlveda (1999).

que involucra diversos elementos cualitativos y cuantitativos para su determinación<sup>39</sup>. De allí la diferencia de los enfoques teóricos y metodológicos para la determinación de la competitividad dentro de un mismo nivel económico. El término competitividad es un concepto multidimensional, universalmente utilizado como la fórmula para el crecimiento económico de los países y como condición necesaria cuando se trata de ganar participación en los mercados internacionales. A continuación se presentan los antecedentes teóricos de la competitividad que servirán como introducción a las principales contribuciones teóricas y metodológicas sobre la competitividad realizadas particularmente después de los noventa.

#### 1.4.1. Antecedentes teóricos de la competitividad

Teóricamente el concepto de competitividad tiene sus raíces en la teoría clásica del comercio internacional (Rojas/Sepúlveda, 1999). Históricamente el comercio internacional ha sido un aspecto central de la actividad económica, el crecimiento y los procesos de desarrollo de las economías modernas. Según Krugman (1991) los países se involucran en el comercio internacional porque son diferentes unos de otros, lo que permite un beneficio mutuo y alcanzar economías de escala. Y se puede añadir que por consiguiente, mejorar sus niveles de crecimiento económico y bienestar social. El marco teórico del comercio internacional como motor del crecimiento tiene sus orígenes en la ventaja absoluta y la ventaja comparativa propuestas por los economistas clásicos Smith (1776) y Ricardo (1817), respectivamente, quienes argumentaron que el comercio ofrece oportunidades a todos los países para mejorar su riqueza. No es casual que actualmente se plantee que la eficiencia del comercio internacional es un prerrequisito para asegurar el crecimiento económico y la competitividad nacional de cualquier economía moderna del mundo. La ventaja absoluta expresa esencialmente que los socios comerciales pueden beneficiarse del comercio si ambos países se especializan en la producción de aquel producto que puede producir aun menor costo, lo que implica un beneficio para ambos. Es decir, si un país es superior a otro en la producción de un bien (donde la superioridad se mide por un costo unitario menor) e inferior en la producción de otro bien, resulta benéfico para ambos países participar en el intercambio internacional. La teoría de la ventaja absoluta también argumenta que si se permitiese a cada hombre buscar su propio bienestar, éste contribuiría en el largo plazo en el bienestar común, impulsado por una ley natural o una mano invisible. Es decir, que la ventaja en el comercio surge de la división del trabajo.

La teoría de la ventaja comparativa representa una extensión de la teoría de la ventaja absoluta y considera que en el comercio internacional el país superior se especializaría en la producción de aquel bien donde tuviera la mayor ventaja absoluta y el país inferior en el bien donde tuviera la menor ventaja absoluta. De tal manera que el comercio fuera un juego de suma suma, aunque en este caso se permitía que los países se especializaran en la producción de más de un bien. La propuesta básica de la teoría de la ventaja comparativa revela que el comercio internacional tendrá lugar no cuando exista ventaja absoluta en la producción de un bien, como se sostenía en la teoría de la ventaja absoluta, sino en situaciones de diferencia en los costos comparativos. Aunque esta teoría

---

<sup>39</sup> Por ejemplo véase la metodología usada por el Foro Económico Mundial, entre otras organizaciones internacionales.

constituyó una importante aportación a la explicación del comercio internacional entre sus debilidades destacan al menos tres cuestiones: el modelo considera solamente un factor de producción, el trabajo, que se mueve libremente entre las industrias; se asume el pleno empleo en los dos socios comerciales y se considera que el comercio está equilibrado y no genera ningún problema en la balanza de pagos (Krugman, 2000). Ambas teorías, tanto de la ventaja absoluta como ventaja comparativa resultaron incompletas a la luz de la evolución de las economías nacionales. Razón por la cual nacieron las llamadas teorías neoclásicas del comercio internacional, como por ejemplo, el modelo HO que complementa la teoría de la ventaja comparativa.

El modelo HO fue desarrollado por Heckscher/Ohlin (1919) quienes sostuvieron que las ventajas comparativas entre países surgen de las diferencias en las dotaciones de los factores. La propuesta teórica expone que cada país exporta el bien que utiliza intensamente el factor más abundante. Es decir los países obtienen ventajas comparativas en industrias que hacen un uso intensivo de los factores que poseen en abundancia. Este modelo teórico considera la existencia de dos factores de la producción: capital y trabajo, que cuando se combinan dan lugar a diferentes métodos de producción entre países. A su vez estas diferentes dotaciones de factores de la producción definen los modelos de producción y comercio<sup>40</sup>. El estudio empírico más conocido del modelo HO fue el elaborado por Leontief (1953), que se conoce como la Paradoja de Leontief debido a que el resultado empírico que obtuvo de un estudio realizado en Estados Unidos fue lo opuesto a lo predicho por el modelo HO. Es decir, Estados Unidos un país con abundancia de capital debería exportar bienes intensivos en capital e importar bienes intensivos en trabajo, pero descubrió que los bienes competitivos en la importación requerían un 30% más de capital por trabajador que los bienes que exportaba. Se puede decir que la paradoja de Leontief representó la mayor debilidad de esta contribución teórica. Así, reconociendo la dificultad de desarrollar una teoría general sobre el comercio internacional han surgido nuevas aportaciones pero que van dirigidas a explicar casos particulares del comercio internacional, por ejemplo las aportaciones de Vernon (1966), Linder (1961) y Krugman/Lancaster (1979).

La hipótesis básica del ciclo del producto propuesta por Vernon (1966), empieza con el supuesto de que el estímulo a la innovación procede normalmente del mercado y argumenta que muchos de los productos fabricados pasan por un ciclo integrado de cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declinación (véase Capítulo 1.1). La teoría de similitud del país propuesta por Linder (1961) plantea que un país exporta aquellos productos fabricados para los que existe un mercado local significativo que es conocido por los productores y, como consecuencia, introduce nuevos productos. Uno de los problemas de este enfoque es que en la actualidad las empresas pueden tener como objetivo el mercado global y no únicamente el mercado doméstico y que el intercambio no se da solamente con productos similares. Esta contribución teórica considera fundamentalmente dos variables en la explicación del diferentes formas de comercio internacional: la demanda local y las economías de escala. Estas dos variables han sido retomadas por distintos

---

<sup>40</sup> Usualmente las contribuciones teóricas de Heckscher y Ohlin (H-O) se presentan en forma de dos teoremas: el teorema H-O que trata y predice el patrón de comercio y el teorema de igualación de los precios que se centra sobre el efecto del comercio internacional sobre los precios de los factores. Para un análisis a detalle véase: Salvatore (1999).

actores para nuevas propuestas. Por ejemplo, Krugman/Lancaster (1979) desarrollaron propuestas de comercio internacional para productos diferenciados que se basan en las economías de escala.

El proceso de liberalización comercial y globalización económica, caracterizada por nuevos patrones de producción y organización de las empresas y nuevas formas de intercambio de productos entre los países, iniciada a partir de inicios de los ochenta, ha hecho insuficientes los argumentos tradicionales de la teoría clásica sobre el comercio internacional para explicar el crecimiento y la competitividad de los países. Además de su incapacidad para explicar los diferentes factores que definen la competitividad de las naciones y las empresas. A continuación se examinan las aportaciones más recientes sobre la competitividad que tratan de responder al contexto actual. Para el análisis de la competitividad, los diferentes enfoques teóricos se agrupan básicamente en tres niveles. El nivel macroeconómico que incluye los enfoques teóricos que explican las fuentes de competitividad a nivel agregado, ya sea nacional o internacional; el nivel microeconómico que integra los enfoques teóricos que explican las fuentes de competitividad desde el nivel de empresas; y el enfoque sistémico, que considera, además de los niveles anteriores, el metaeconómico y mesoeconómico.

#### 1.4.2. Enfoques teóricos de la competitividad a nivel macro y microeconómico

En el apartado anterior se presentaron los antecedentes teóricos de la competitividad donde se puede ver que tradicionalmente la competitividad de una nación era explicada a través de la teoría clásica, especialmente mediante las ventajas comparativas, que argumenta que la competitividad depende de la dotación de recursos naturales y los factores de la producción. Todavía hasta la década de los ochenta del siglo XX esta teoría era ampliamente utilizada para analizar los niveles de competitividad de las naciones. Es decir, se siguió argumentando que la competitividad dependía de la habilidad de los países para producir a un menor costo que sus competidores, lo cual dependía de los recursos naturales, el capital, el trabajo y las economías de escala. Sin embargo ante el proceso de globalización económica y financiera a nivel mundial, surgieron nuevas explicaciones de los niveles de competitividad. A continuación se destacan las principales aportaciones teóricas sobre la competitividad.

*Modelo de la Ventaja Nacional.* A partir de la década de los noventa el tema de la competitividad ocupa un lugar importante en la agenda económica y académica. Sin duda fue Porter (1990) que inició el debate sobre competitividad al exponer que el éxito de una nación se debe a las ventajas competitivas y no a las ventajas comparativas<sup>41</sup>. Pero, sobre todo al afirmar que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. La principal contribución de este autor es analizar la competitividad de una o de un grupo de empresas por la interacción de cuatro atributos fundamentales de su base local: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias conexas y de apoyo, y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Este enfoque de la

---

<sup>41</sup> Las ventajas comparativas se centra principalmente en aspectos puramente económicos, mientras que las ventajas competitivas considera también factores no económicos, tales como la calidad, la diferenciación del producto, el poder de negociación, los recursos humanos, las políticas, la ubicación espacial, entre otros.



competitividad trata de buscar un nuevo paradigma de la competitividad económica basada en las empresas y en los factores que las afectan. La principal aportación es analizar la competitividad como un “diamante dinámico” que requiere ser aplicado para fomentar la competitividad de las empresas y naciones en un contexto de globalización (Porter, 1990). Porter también señala que el contexto político, legal y macroeconómico sólidos son necesarios pero no bastan para tener una economía competitiva, pues la competitividad también depende de las bases microeconómicas, donde de la calidad del ambiente microeconómico de negocios, la sofisticación de las operaciones y la estrategia de las empresas tienen una relevancia central (Porter, 1998a). Según Porter (1998a) otro de los factores que contribuye a la competitividad de las empresas son los *clusters*, que son grupos de empresas e instituciones interconectadas asociadas en un campo particular y próximo geográficamente unidas por prácticas comunes o complementarias (el tema de los *clusters* y su relación con la competitividad se analiza más adelante, en el punto 1.3.5).

Dentro de las principales críticas a las contribuciones teóricas de Porter destacan las de autores que señalan que el modelo no incorpora la actividad de las empresas multinacionales y no reconoce la necesidad de plantear un diamante doméstico y otro externo para analizar las relaciones con sus socios comerciales (Dunning, 1993, Moon/Rugman/Verbeke, 1995). Según Grant (1991) las ideas sobre cómo perfeccionar la ventaja competitiva carecen de precisión y determinación. Por otro lado, Porter siempre está elaborando listas interminables de fuerzas y factores para explicar las estrategias empresariales o de una nación, que con frecuencia sólo confunden (Economist, 1994). Finalmente, se puede argumentar que en el modelo son las empresas y no las naciones los principales actores, por lo que no es un diamante de competitividad nacional sino empresarial. A pesar de las críticas, el modelo sigue siendo una importante contribución teórica, además de ser ampliamente utilizado por diversas instituciones para la definición de estrategias de competitividad a nivel de empresas y de países<sup>42</sup>. Con la finalidad de mejorar el modelo de Porter (1990), algunos autores han realizado algunas propuestas. Por ejemplo, Moon/Rugman/Verbeke (1995) ha propuesto el concepto del *doble diamante generalizado* que no es un sustituto del diamante de la ventaja nacional de Porter, sino una extensión del mismo. Por su parte, Cho (1994) propuso el *modelo de los nueve factores* como otra extensión del modelo de Porter. Sin embargo, estos nuevos modelos teóricos para el análisis de la competitividad no han logrado igualar el grado de aceptación que tuvo el modelo de Porter, debido principalmente por la aparición de nuevas propuestas y con distintos niveles de alcance.

A escala mundial existen dos modelos que analizan y cuantifican los factores que determinan la competitividad de las naciones: El modelo del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) y el Modelo del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión (IMD, por sus siglas en inglés). Durante 1989-1995 ambas instituciones publicaron un informe conjunto. Pero a partir de su distanciamiento en 1996 el WEF ha elaborado el Reporte de Competitividad Global en colaboración con la

---

<sup>42</sup> Es importante mencionar que las aportaciones de Porter han evolucionado significativamente desde 1990, no obstante las instituciones siguen basándose únicamente en el diamante de la competitividad. Para ver las nuevas aportaciones sobre la competitividad de Porter, véase: el sitio <http://www.isc.hbs.edu/index.html> (consultado el 14 de junio del 2005).

Universidad de Harvard, concretamente con Michael Porter, Jeffrey Sachs y Andrew Warner. De manera general se puede subrayar que ambas instituciones utilizan factores de competitividad similares para jerarquizar los niveles de competitividad de los países. A continuación se presentan algunos detalles sobre los fundamentos teóricos y metodológicos de ambos modelos.

*Modelo del Foro Económico Mundial.* La incorporación de Porter al equipo de elaboración del Reporte de Competitividad Global publicado por el Foro Económico Mundial significa la utilización del diamante de la competitividad nacional como base teórica del estudio. Esta situación ha representado para el autor del diamante de la competitividad nacional la oportunidad de resolver algunas críticas hechas al modelo. A partir del 2001 el WEF modificó su estructura metodológica y realiza el análisis de competitividad global de los países mediante dos índices: el índice de competitividad para el crecimiento y el índice de competitividad para los negocios (WEF, 2005). El primero mide la capacidad de una economía para lograr crecimiento económico sustentable en el mediano plazo y está formado por tres categorías de variables, que son el ambiente macroeconómico, las instituciones públicas y la tecnología, que a su vez cada variable se conforma de varios subíndices. Por su parte el índice de competitividad para los negocios evalúa la eficacia con la que una economía utiliza la dotación de recursos disponibles. Este índice se basa en dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas y la calidad del ambiente nacional de negocios, los cuales incluyen diferentes variables. En las ediciones del Reporte anteriores al 2001, se presentaban los siguientes dos indicadores: el primero sobre la competitividad actual y el segundo de la competitividad para el crecimiento. Por ejemplo en la edición del Reporte del 2000 de un universo de más de 300 variables cualitativas y cuantitativas, se identificaron 155 que fueron usadas en la construcción del Índice de Competitividad Global. Algunas variables son medidas con datos objetivos, mientras que otras con datos subjetivos, procedentes de una encuesta aplicada por el WEF a más de 2000 ejecutivos de negocios en los 53 países considerados en el reporte (WEF, 2001). En este Reporte el indicador de competitividad global por país, se agrupó en ocho factores: Apertura comercial; Desempeño del Gobierno; Desarrollo del mercado financiero; Estado de la infraestructura; Desarrollo tecnológico; Gestión gerencial (Administración); Eficiencia del mercado laboral y calidad de las instituciones civiles. El valor asignado a cada uno de éstos factores es un promedio ponderado de un indicador cuantitativo y de un índice conformado por los resultados de las encuestas sobre las percepciones de los ejecutivos del país, por lo que se puede decir que presenta las mismas debilidades de credibilidad que la metodología utilizada por el IMD.

*Modelo del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión.* Por su parte, el modelo del IMD argumenta que la competitividad de un país no puede reducirse solamente al PIB y a la productividad porque en el desempeño de las empresas influyen las dimensiones políticas, sociales y culturales en que interactúan. Por consiguiente las naciones necesitan proporcionar un ambiente que tenga una mejor infraestructura, mejores instituciones y políticas que coadyuven a la competitividad empresarial. El Anuario de la Competitividad Mundial del IMD analiza la habilidad de las naciones para crear y mantener un ambiente competitivo. La metodología del IMD ha sufrido algunos cambios en los últimos años. Por ejemplo en la edición del Anuario de la Competitividad Mundial del 2000 la evaluación de la capacidad competitiva de un país se

hizo a través del análisis de 290 criterios agrupados en ocho factores distintos, que el Instituto Internacional para el Desarrollo consideró representativos de la dimensión principal de la capacidad de un país para competir en el ámbito internacional. Estos factores fueron: 1). Economía (30 criterios); 2). Internacionalización (45 criterios); 3). Gobierno (46 criterios); 4). Finanzas (27 Criterios); 5). Infraestructura (37 criterios); 6). Administración (37 criterios); 7). Ciencia y tecnología (25 criterios); 8). Población (43 criterios) (IMD, 2001). Mientras que para el análisis de la competitividad del 2004 se dividió el ambiente nacional en cuatro categorías o factores de competitividad: desempeño económico, eficiencia gubernamental, eficiencia de negocios e infraestructura. A su vez, cada uno de estos factores es dividido en cinco subcategorías, de esta manera en el Anuario de la Competitividad Mundial se consideran 20 subcategorías con 323 criterios. En análisis se utilizan datos cuantitativos y cualitativos. Los cualitativos son obtenidos a través de encuestas a empresarios de los países seleccionados (IMD, 2005).

El Anuario de la Competitividad Mundial es una publicación que presenta un enfoque multidimensional de la incidencia del entorno nacional e internacional en la competitividad de las empresas de un país, basado en un concepto de competitividad sistémica. Según Mortimore et al, (2000) el indicador calculado por el IMD presenta algunos problemas, como por ejemplo la relevancia y el peso relativo asignado a los diferentes criterios utilizados en las estimaciones de los factores determinantes de la capacidad competitiva de los países. Otros problemas se refieren a la complejidad para obtener los indicadores, el nivel de respuesta de las encuestas, además de la inevitable subjetividad, que acarrea problemas de credibilidad. El IMD en su informe anual 2000 de competitividad, identificó a Estados Unidos como el país más competitivo del Mundo y ubicó a México en el lugar número 36, donde la variable más débil de México fue la Investigación y Desarrollo, en la que precisamente Estados Unidos tuvo la calificación de 100 y México de 30 puntos.

Tanto el enfoque del WEF como del IMD tratan de explicar cómo las dimensiones macroeconómicas y microeconómicas se complementan para generar las condiciones de productividad que permite a un país participar con éxito y de manera sostenida en los mercados internacionales, propiciando con ello un mejoramiento en el nivel de vida de su población. Si bien es cierto que los informes de competitividad, tanto del IMD como del WEF, proveen una amplia información sobre los países, su veracidad es cuestionable, sobre todo la que se refiere a los aspectos cualitativos. De acuerdo a estos reportes, existe un país ideal. El concepto ideal debe interpretarse como una meta a la cual aspirar en el esfuerzo de alcanzar mayor grado de competitividad y no como una forma de aprobación a la forma de organización social o política. Los resultados de estos reportes, con frecuencia son utilizados para la determinación de un país ideal que sirva como punto de comparación para determinar las brechas competitivas y establecer “un norte” para la competitividad de acuerdo a los ocho factores que la determinan (Doryan et al, 1999). Además de estos enfoques metodológicos que son reconocidos a nivel mundial, las aportaciones de la CEPAL son ampliamente utilizadas para analizar la competitividad en los diferentes países de América Latina.

*El modelo de la Ventaja Competitiva de las Naciones (CAN) y el Módulo para en Análisis del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC).* La CEPAL, que aborda el tema de la competitividad desde el punto de vista de la reestructuración productiva, plantea

la competitividad como el proceso de integración dinámica de los países y productos a mercados internacionales, dependiendo tanto de la condición de oferta como de demanda (Fajnzyber, 1988). Para medir la competitividad entre las naciones y sectores específicos la CEPAL, al igual que otras instituciones internacionales, desarrolló el programa denominado Análisis Competitivo de las Naciones (CAN, por sus siglas en inglés) y el Módulo para en Análisis del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC, por sus siglas en inglés), que operan utilizando sus propias variables. Entre las principales críticas a éstas aportaciones de la CEPAL, destaca la de Dussel Peters, que señala que la principal debilidad del CAN es que no explica las causas de la competitividad, ni distingue entre factores endógenos de competitividad y aquellas con características espurias y que tampoco separa entre el valor y el volumen del comercio para lograr un aumento o disminución de la competitividad. Además de que se basa en información estrictamente comercial (Dussel Peters, 2000c). Sobre el CAN Mortimore et al, (2000) señala que su principal limitación se refiere al hecho de que no es un modelo, puesto que no explica los factores que subyacen la competitividad detectada, ni separa la competitividad lograda en bases sostenibles a largo plazo de aquella alcanzada de forma espuria<sup>43</sup>. Aún así, el programa tiene indicadores interesantes para describir y evaluar el medio competitivo internacional con importantes aplicaciones tanto en el ámbito académico como el empresarial y gubernamentales. Por su parte el MAGIC que metodológicamente es semejante al CAN, de acuerdo con Dussel Peters (2001) aunque tiene como referencia el mercado de Estados Unidos y sólo considera información de la década de los noventa, cuenta con una serie de ventajas con respecto al CAN.

Antes de la existencia de los diferentes enfoques teóricos analizados previamente, que consideran variables tanto económica como no económicas, el método tradicional para estimar la competitividad de los países era a través del índice de los tipos de cambio real.

*El índice de los tipos de cambio real.* El índice del tipo de cambio real efectivo es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. El argumento es que una depreciación de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que disminuyen los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional (Mortimore/Bonifaz/Olivera, 1997). Aunque esta medida de la competitividad internacional sea útil, resulta influenciado por el año base considerado en las estimaciones del tipo de cambio real. Además de que no incorpora los aspectos estructurales de la competitividad, como la productividad, tecnologías e innovación (Mortimore et al, 2000). Sobre este enfoque, Fajnzyber (1988) argumenta que en el corto plazo el único instrumento de política que puede afectar rápida y significativamente la competitividad de un país es el tipo de cambio, sin embargo, este recurso es de limitada eficacia, puesto que por sí solo no incrementa la productividad ni estimula la incorporación del progreso técnico.

---

<sup>43</sup> La competitividad espuria es aquella basada en desequilibrios tales como la explotación de los recursos naturales y de la mano de obra, y las ventajas artificiales en costos, provenientes de subsidios a los factores y de la depreciación de las tasas de cambio, entre otros. La competitividad real, se basa en precios de equilibrio y busca compatibilizar un mejor nivel de vida con un desarrollo sostenible, Bejarano (1998).

En los enfoques macroeconómicos y microeconómicos sobre la competitividad analizados en este punto se puede observar que existe un sólido consenso en cuanto a la existencia de un vínculo entre competitividad, incorporación del progreso técnico, dinamismo industrial y aumento de la productividad. Mientras que se infiere un desacuerdo en cuanto a cómo medir la competitividad, y sobre todo en cómo lograr que ésta se incremente (Fajnzylber, 1988). Al respecto, Alburquerque enfatiza que los retos de la competitividad exigen no sólo ocuparse de los segmentos de producción que se eslabonan con el núcleo dinámico globalizado de la economía mundial, sino acompañar dichos esfuerzos exportadores con medidas orientadas a asegurar la innovación tecnológica y la organización de diferentes aglomeraciones productivas locales (Alburquerque, 1997). Considerando que “en el mercado internacional no sólo compiten empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerenciales-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etc.” han surgido enfoques sistémicos para el análisis de la competitividad (Fajnzylber, 1988).

#### 1.4.3. Enfoques teóricos de la competitividad sistémica

Analizar los enfoques teóricos de la competitividad a nivel macroeconómico y microeconómico no es suficiente para comprender la capacidad competitiva de una entidad económica. Esto debido a que la economía mundial está marcada por nuevos patrones de producción y competencia. Por ejemplo la teoría de las ventajas comparativas está siendo relegada, mientras que las ventajas basadas en el conocimiento y la tecnología están siendo los factores utilizados para explicar la competitividad internacional. Los países se están orientando por las mejores prácticas tecnológicas y de organización de la producción<sup>44</sup>. Las redes tecnológicas y de distribución, así como los *clusters* y los distritos industriales están incrementando su importancia en la explicación de la competitividad. En este apartado se examina la propuesta teórica sobre la competitividad sistémica realizada por investigadores del Instituto Alemán para el Desarrollo<sup>45</sup>.

El concepto de competitividad sistémica surge posteriormente al debate tanto empírico como conceptual sobre estrategias y políticas adecuadas para desarrollar industrias competitivas a nivel internacional realizado por los países industrializados, principalmente de la OCDE, desde fines de los setentas, cuya discusión fue retomada posteriormente por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Según éstas organizaciones internacionales los países en desarrollo que quieran desarrollar industrias

---

<sup>44</sup> Esser et al, (1994) presenta un amplio análisis sobre las exigencias y las estrategias competitivas en medio de un cambio tecnológico y organizativo radical.

<sup>45</sup> Es importante subrayar que existen otros enfoques de la competitividad sistémica. Villareal/Ramos (2001) propone un modelo de competitividad sistémica para México basado en la interrelación de seis círculos (microeconómico, mesoeconómico, macroeconómico, internacional, institucional y político social) y diez capitales (empresarial, laboral, organizacional, logístico, intelectual, macroeconómico, internacional, institucional, gubernamental y social) que tienen como objetivo el crecimiento sustentable con empleo y equidad, cuya instrumentación requiere reformas y cambios institucionales que sólo pueden alcanzarse mediante consensos políticos.

competitivas a nivel internacional deben orientarse ya sea por el concepto neoliberal de la competitividad internacional o por el concepto de la competitividad estructural (Esser et al, 1994). Así, mientras que para la OECD la competitividad es resultante del proceso del ajuste económico estructural para el Instituto Alemán para el Desarrollo la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macroeconómico ni se crea recurriendo al espíritu de la empresa al nivel micro, sino que es producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de la sociedad.

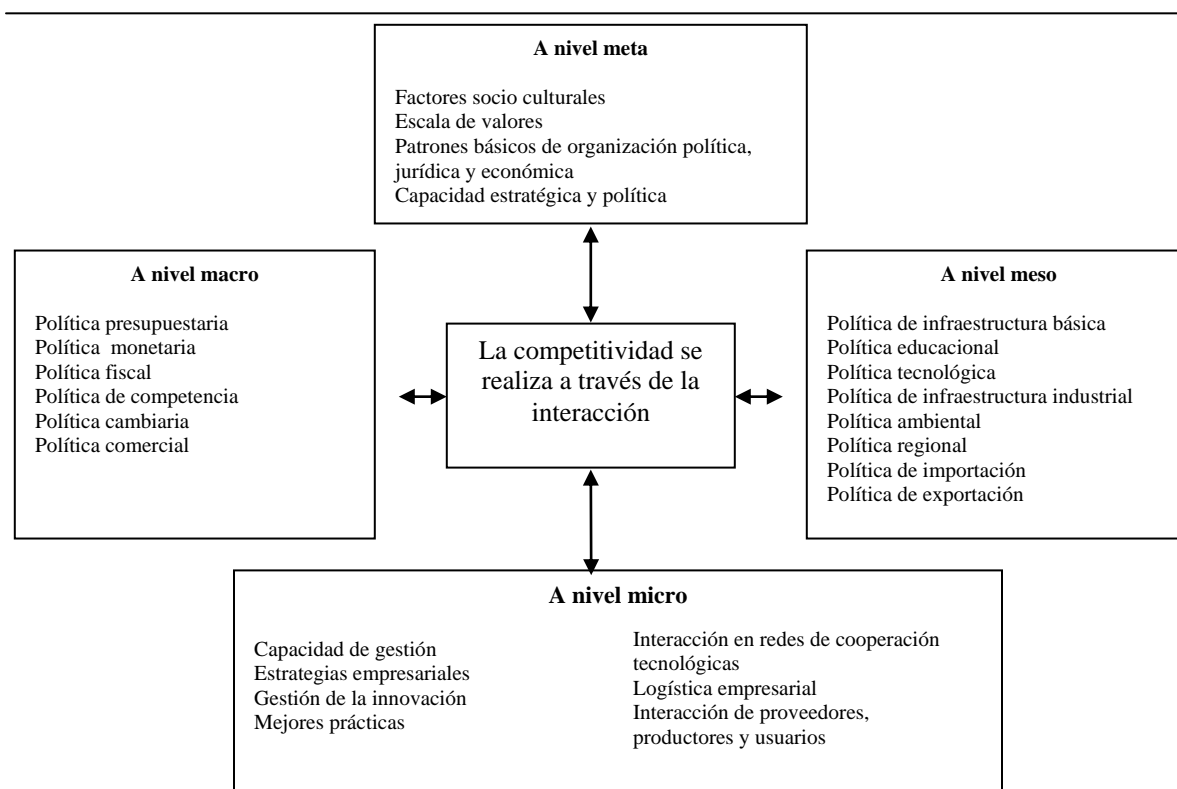
El concepto de competitividad sistémica desarrollado por Esser et al, (1994) es un concepto multidimensional que trata de capturar los determinantes económicos y políticos para el desarrollo industrial exitoso, articulados en cuatro niveles del sistema económico e incluye la competencia, el diálogo y la toma conjunta de decisiones entre los diferentes actores que intervienen. Una exposición muy completa sobre el concepto y alcances de la competitividad sistémica se encuentra en Altemburg/Hillebrand/Meyer-Stamer (1998). El aspecto central de la competitividad sistémica es que un desarrollo industrial exitoso no se logra solamente por medio de factores en el nivel micro de las empresas y en el nivel macro -de las condiciones macroeconómicas en general-, sino que es necesaria, además, la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro depende de estructuras políticas y económicas fundamentales y de una constelación de actores (nivel meta) (Esser et al, 1996, 1999; Meyer-Stamer, 2000).

El enfoque sistémico de la competitividad más que dirigirse a la medición de la competitividad se enfoca principalmente al análisis de las estructuras económicas que permiten lograr un mejor desempeño económico. Uno de los principales objetivos de este enfoque es aportar recomendaciones para el desarrollo de la competitividad en una región o industria determinada. En la competitividad sistémica, la estructura económica se conceptualiza como un conjunto de factores que interactúan entre sí para permitir un resultado específico, como pueden ser el incremento del nivel de productividad, del valor agregado, del nivel de vida, entre otros. En la manera en que interactúan los factores se obtiene una mayor o menor competitividad. Los estudios sobre competitividad sistémica han dado paso a dos áreas de estudio: el análisis de la estructura económica, a través de estudios de caso y la política económica dirigida al desarrollo de una estructura económica competitiva. Es en la primera área donde Porter y la OCDE han realizado grandes contribuciones. La segunda área de análisis se orienta a generar propuestas de políticas dirigidas al fortalecimiento de la estructura económica para mejorar la competitividad de regiones específicas. Es en ésta área donde se ubican los trabajos del Instituto Alemán para el Desarrollo. Aunque fue a mediados de la década de los noventa que los investigadores del Instituto Alemán propusieron analizar la competitividad desde una perspectiva sistémica, ya desde finales de la década de los ochenta investigadores de la CEPAL como Fajnzylber (1988) definían la competitividad sistémica como el resultado del nivel organizativo e institucional alcanzado por la interacción de toda la sociedad, y no sólo del nivel macro, sino de la capacidad de animación social y de concertación estratégica de los actores territoriales, de la creación del nivel meso del entorno innovador apropiado para el fomento empresarial, y de que se garantice efectivamente la innovación tecnológica y

organizacional del nivel micro de la actividad productiva y empresarial de cada territorio. Los factores de la competitividad son las relaciones entre los diferentes actores territoriales; la innovación productiva, la calidad de los recursos humanos y de las relaciones humanas, y el impulso de la cultura local.

Según este enfoque teórico, la competitividad de la economía nacional descansa en acciones dirigidas a un objetivo articulado en cuatro niveles del sistema económico: el nivel meta, que se refiere al desarrollo de la capacidad nacional de conducción; el nivel macro, que tiene que ver con el aseguramiento de las condiciones macroeconómicas estables; el nivel meso, que se enfoca a las instituciones y políticas selectivas; y el nivel micro que se refiere a las mejores prácticas empresariales y organizaciones (véase diagrama 1).

Diagrama 1.1. Factores de la competitividad sistémica



Fuente: Esser et al, (1996).

El concepto de competitividad sistémica más que referirse a las empresas individuales, se refiere a las naciones (Esser et al, 1996), regiones, sectores y subsectores industriales, pues una pérdida de competitividad de una región o nación no implica su desaparición como sucedería en una empresa no competitiva, desde el enfoque microeconómico tradicional, pero sí se deterioran las condiciones de bienestar general de la población, por lo tanto los parámetros normativos, incluyendo los aspectos socioeconómicos y ambientales son necesarios para fomentar la competitividad territorial.

De acuerdo con la competitividad sistémica el primer factor determinante de la competitividad industrial es el nivel meta el cual involucra a variables tales como las estructuras socioeconómicas, la orientación de la economía y la capacidad de los actores económicos, políticos y sociales para formular estrategias. Los tres principales elementos que determinan la competitividad en el nivel meta son en primer lugar la existencia de valores culturales orientados al desarrollo. En segundo lugar la existencia de un consenso básico sobre la necesidad de desarrollo industrial y una integración competitiva en el mercado mundial teniendo al mercado mundial como punto de referencia para el diseño de las estrategias de desarrollo industrial. El tercer elemento básico en el nivel meta es la habilidad de los actores para formular visiones y estrategias conjuntas e implementar políticas. Esto implica una visión compartida por un grupo relevante de actores en los diferentes niveles y sectores. Además los actores deben tener la voluntad de establecer compromisos con otros grupos de interesados (Altenburg et al, 1998; Meyer-Stamer, 2000). Es decir, este nivel exige la capacidad de los diferentes grupos de actores para aprender y adaptarse al cambio y para formular estrategias y políticas orientados al desarrollo de la sociedad, manteniendo un patrón competitivo de la organización económica y política, pero sobre todo fortaleciendo la cohesión social. En este nivel meta resulta significativamente importante la conformación de redes que permitan la participación de todos los actores.

A nivel macroeconómico las condiciones básicas para la competitividad son la estabilidad de la economía y la existencia de mercados de factores y productos eficientes. Lograr este contexto exige la participación coordinada de diversos actores entre los que destaca el Poder Legislativo, el Poder Ejecutivo, el Poder Judicial, el Banco Central y las instituciones estatales nacionales. Los teóricos de la competitividad sistémica resaltan que para alcanzar la estabilidad a nivel nacional se requieren políticas de reducción de la inflación sin frenar los niveles de crecimiento económico y políticas para el comercio exterior que busquen el equilibrio. Lo cual implica el manejo apropiado de la política fiscal, política monetaria, política cambiaria, política comercial y presupuestal.

En cuanto al nivel mesoeconómico hay dos aspectos que hay que considerar para la competitividad. El primero corresponde a las mesoinstituciones, que se refiere a las instituciones que ofrecen servicios específicos a las empresas industriales. El segundo tiene que ver con las mesopolíticas, es decir, las políticas selectivas implementadas para regular sectores específicos o crear instituciones en este nivel (Altenburg et al, 1998; Meyer-Stamer, 2000). Debido al crecimiento de la presión competitiva global se están incrementando las demandas sobre los niveles local, regional y nacional para apoyar un mejor ambiente de negocios, lo que implica también el surgimiento de nuevas instituciones y actores públicos y privados. Para ser competitivo cada vez es más importante estar integrado en redes intraempresariales que se complementen mutuamente. El enfoque de la competitividad sistémica (Esser et al, 1996) hace énfasis en la importancia de las instituciones y patrones políticos situados en el nivel mesoeconómico como fundamento de la competitividad debido al cambio tecnológico-organizativo de la producción. La formación de redes de colaboración interempresarial a nivel micro y las relaciones de cooperación tanto formales como informales entre las empresas y los conjuntos de instituciones relacionados con los aglomerados contribuyen en el acervo de conocimientos y procesos de aprendizaje difícilmente transferibles sino es a través de la interacción entre empresas e instituciones.



Existe un amplio margen de acción para llevar a cabo políticas que fortalezcan la competitividad de las industrias, desde la visión “intervencionista dirigista” hasta el *laissez-faire*, limitado a establecer las condiciones generales del funcionamiento económico. Sin embargo de lo que se trata es establecer una eficiente estructura institucional y de promover la capacidad de interacción entre actores privados y públicos al interior de un conglomerado. El nivel meso es ante todo un problema de organización y gestión (Esser et al, 1996). El desarrollo del nivel meso tiene que ver con la capacidad de diálogo y articulación entre instituciones tanto estatales como privados e intermedios: empresas, asociaciones, sector científico, instituciones estatales, instituciones privadas intermedias y sindicatos (Esser et al, 1996). “Un nivel meso bien estructurado no sólo sirve para incrementar y mantener la competitividad internacional de la economía, sino que es también la base de una aplicación efectiva de las políticas sociales y ambientales de flaqueo” (Esser et al, 1996). Lo que hace diferente a las localizaciones industriales entre los países, no son las políticas macro que van haciéndose homogéneas a nivel mundial, es precisamente la “constelación de instituciones” existentes en el nivel meso (Esser et al, 1996). Pues es en este nivel donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de organización y gestión, y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores” (Esser et al, 1996). La configuración del nivel meso depende de la capacidad organizativa y estratégica de numerosos actores sociales, o como lo plantea Esser et al, (1996), “la configuración de este nivel plantea grandes exigencias a las sociedades, y es tarea difícil para los países en desarrollo o en transformación. De ahí que estructurar el nivel meso sea un ensayo para comprobar la capacidad de organización y gestión existente en una sociedad dada”. Los principales actores que participan en el nivel meso son principalmente el gobierno en sus diferentes niveles, las asociaciones empresariales, sindicatos, las organizaciones de consumidores y las demás organizaciones privadas. Además de otras instituciones como son las instituciones de investigación y desarrollo tecnológico, ya sean públicas o privadas, las instituciones financieras y las instituciones educativas, entre otras. Para generar competitividad, el nivel meso se orienta sobre las políticas reguladoras selectivas, instrumentos financieros tanto para estimular actividades de investigación y desarrollo tecnológico como para la obtención de créditos y seguros, y cuando hay fallas de mercado o la actividad productiva privada lo requiera se busca la intervención de los gobiernos.

Finalmente, en el nivel micro de la competitividad sistémica se plantea que ante las tendencias en la economía mundial, las empresas enfrentan una serie de retos, tales como una globalización de la competencia, el incremento del número de competidores, consumidores más exigentes, la demanda de productos diferenciados, entre otros, de modo que requieren reorganizarse tanto a nivel interno como en cuanto a sus relaciones o interacciones con otras empresas dentro del *cluster* en donde están localizadas, principalmente a través de la creación de mayor eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción. Para lograr una eficiente inserción en las cadenas de valor globales, los actores que participan en este nivel (productores, servicios al productor, comercio, consumidores) deben reorganizar la producción, el desarrollo del producto y las relaciones de suministro.

Como se expuso en los párrafos anteriores, para el análisis de la competitividad sistémica se plantean cuatro niveles: el nivel meta, que corresponde a una visión

compartida y aceptada por la sociedad con respecto a los objetivos nacionales y a las estrategias para alcanzarlos en el mediano y largo plazos; el nivel macro que representa los acuerdos sociales del nivel previo y se expresa por las grandes políticas de estado que proporcionan un ambiente estable para lograr los objetivos de mediano y largo plazos, por ejemplo la política fiscal, presupuestal, monetaria, etc.; el nivel meso, en donde se aterrizan las grandes políticas anteriores a partir de la determinación de políticas industriales, de infraestructura, tecnológicas, educativas, etc.; y el nivel micro que corresponde a las empresas en donde se concretan las políticas del nivel previo y se expresa la competitividad del país (Esser/Hillebrand/Messner/Meyer-Stamer, 1994). Es decir, la competitividad sistémica tiene que ver no solamente con los aspectos puramente económicos sino que incluye también la manera en que se ha organizado la sociedad para desarrollar el proceso productivo a través de las industrias. La competitividad de las empresas está basado en un arreglo social en el cual interactúan factores relevantes de competencia, actores, políticas a diferentes niveles, más una estructura de referencias sobre los cuales los cuatro niveles pueden interactuar para lograr ventajas competitivas (Esser et al, 1996).

#### 1.4.4. Más allá de una definición y un marco teórico sobre la competitividad

A pesar de ser un concepto ampliamente discutido tanto en los diversos círculos académicos, como políticos y empresariales, desde hace varias décadas aun no existe un consenso sobre la definición de competitividad, pero lo más relevante es que tampoco se cuenta con una teoría ampliamente aceptada para explicar la competitividad en los diferentes niveles económicos de un país. En la diversa bibliografía sobre el tema es posible encontrar definiciones en varios niveles, las basadas en las empresas, la basadas en los sectores y las que tienen como referencia la economía nacional como un todo y las de carácter sistémico.

Como se señaló en el punto 1.3.3, la competitividad tiene diferentes definiciones, dependiendo del nivel al que se haga referencia y los factores que se involucren en su determinación; pero además, también dentro de un mismo nivel, la competitividad es definida de distintas maneras, dependiendo del enfoque que se utilice y las variables que se quieran destacar. La competitividad también puede ser analizada desde diferentes perspectivas, por ejemplo considerando elementos *ex post*, como las partes del mercado, y *ex ante* como la productividad (Rodríguez/Torres, 2003). Por ejemplo, para la CEPAL, desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población (Fajnzylber, 1988). Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) la competitividad es el grado en que un país puede, en condiciones de libre mercado, producir bienes o servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que expande la renta real de la población en el largo plazo (OECD, 1995). El Foro Económico Mundial (FEM, 2002), por su parte, en su informe sobre competitividad mundial del 2000, define a ésta como la capacidad de un país o de una empresa para, proporcionalmente, generar más riqueza que sus competidores en los mercados mundiales. Esta noción, que equipara el comportamiento de las empresas con el de las naciones, donde también entran las definiciones de Porter (1990) han sido objeto de críticas por parte de los analistas teóricos

del tema. No obstante los diversos enfoques, examinando los puntos de coincidencia alrededor de éstas definiciones, se puede señalar que éstas hacen énfasis principalmente en dos aspectos: en los mercados y en los niveles de bienestar de la población. En este contexto, la competitividad en el nivel macro es equivalente a un mejor desempeño de las economías en relación con otros países, donde el desempeño puede ser medido por el crecimiento económico, niveles de exportaciones o incremento en el nivel de vida de la población. Sin embargo, la mayoría de los autores usan el término a nivel micro para referirse a las ventajas que puedan tener las empresas o industrias en comparación con sus competidores en los mercados nacional e internacional.

Por otra parte, así como existen diferentes definiciones de la competitividad, también existen diversos indicadores para su cuantificación, esto debido a la diversidad de factores que intervienen en su determinación (McFetridge, 1995). No obstante que la competitividad es, fundamentalmente, un concepto relativo dado que no interesa determinar un valor absoluto, sino los elementos que sirvan de comparación con otras entidades competidoras; además la competitividad tiene un carácter dinámico, pues los factores que la determinan cambian constantemente. Las opiniones sobre cómo lograr y medir la competitividad están divididas. Tal divergencia obedece en gran medida a la diversidad de factores que la determinan, dado que intervienen variables relacionadas con la productividad y eficiencia a nivel de planta y del entorno (Mortimore/Bonifaz, 2000). Además de que como ya se mencionó por Fajnzylber (1988) “...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerenciales-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etc.”

Teniendo en cuenta que son las empresas las que compiten, no los países, en esta tesis se utiliza el término competitividad a nivel microeconómico para la comprobación de la hipótesis empírica. La competitividad a nivel microeconómico puede ser medido a través de diversos indicadores, como por ejemplo la participación de las empresas en el mercado, la ventaja en precio, en costo, entre otros. Sin embargo, la definición de competitividad adoptada en esta tesis es la de Markusen (1992) que está basada en la eficiencia de las empresas. Para Markusen una empresa es competitiva si tiene un nivel de productividad igual a más alta que sus competidores extranjeros. De acuerdo a esta definición la competitividad a nivel empresa tiene como fundamento central la productividad (Porter, 1998). Como se analizó anteriormente la productividad es un concepto relacionado con la competitividad sistémica o la competitividad real, no espuria, pues no se basa en costos bajos por la explotación de los recursos humanos y naturales, sino que refleja el éxito alcanzado por las empresas, además de los costos, por la eficiencia de la estructura productiva, de las tecnologías y otros factores que determinan las externalidades sobre las cuales operan las empresas<sup>46</sup>. Es decir, la competitividad auténtica es la que está basada en la productividad mediante incorporación de tecnología y el uso renovable de los recursos

---

<sup>46</sup> La productividad es el principal indicador para medir la competitividad. En el reporte de competitividad para Europa se hace énfasis en la productividad como indicador para medir la competitividad de las empresas debido a que refleja el desempeño real de los negocios (CCE, 2002).

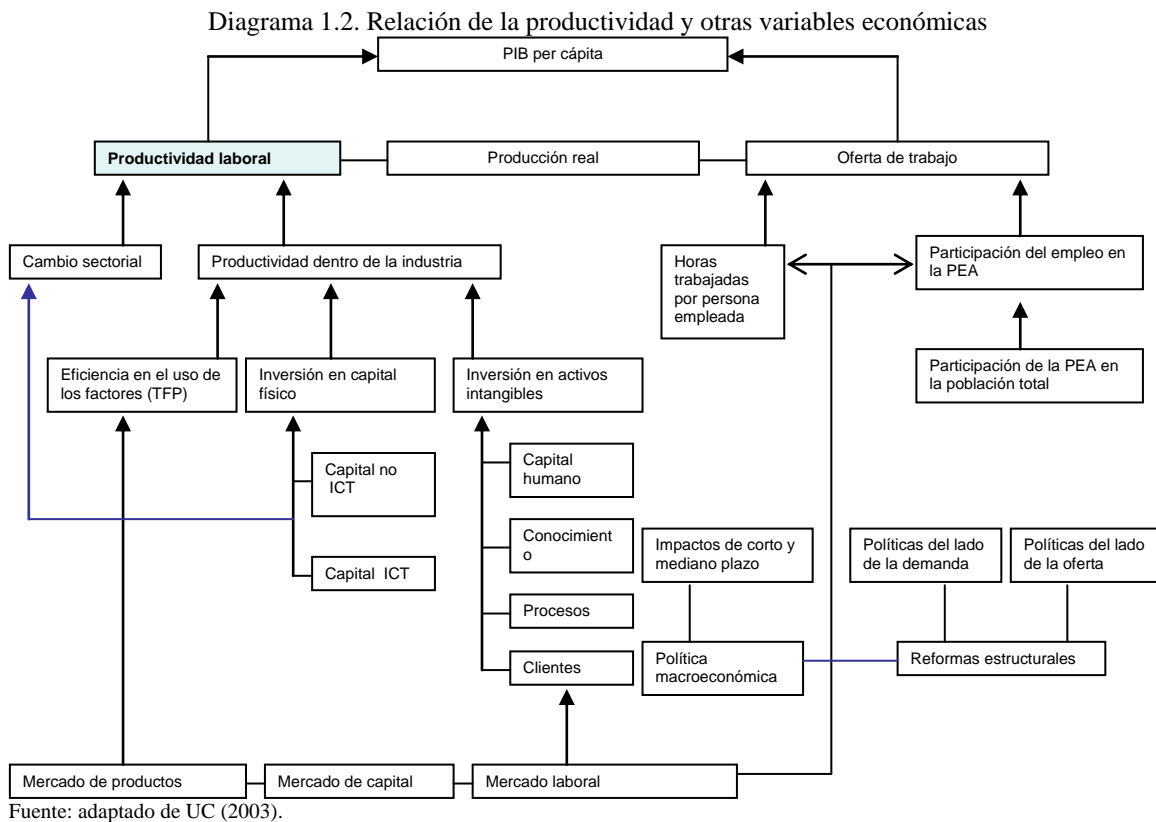
naturales, concepto que contrasta con la competitividad espuria que se basa en la explotación de los recursos naturales y humanos (CEPAL, 2001). Fajnzylber (1988) también distingue la competitividad espuria de la auténtica, la primera basada en precios bajos de los recursos, mientras que la segunda está basada en aumento de la productividad. Por esta situación el concepto que se adopta es el concepto que está basado en la productividad. Por otra parte se debe destacar que aunque existen diferentes indicadores, la productividad es un indicador ampliamente utilizado para estimar la competitividad, tanto a nivel macro como a nivel de empresas (Porter, 1990).

La productividad es la relación entre la producción de bienes, en el caso de una empresa manufacturera, o ventas en el caso de los servicios, y las cantidades de insumos utilizados. De esta manera, el concepto de productividad es igualmente aplicable a una empresa industrial o de servicios, a un comercio, a una industria o al agregado de la economía. Es decir, la productividad nos indica cuánto producto generan los insumos utilizados en una actividad económica. Esta medida expresada como un índice permite ver cómo ha cambiado esa relación entre productos e insumos a través del tiempo, es decir, si se ha vuelto más eficiente o no la transformación de los insumos en producto. Si nos referimos en específico a la productividad laboral será entonces la relación entre producto e insumos laborales y su índice nos dice cómo se ha modificado con respecto a un punto en el tiempo dicha relación<sup>47</sup>. Para la comprobación de la hipótesis central de la tesis se utilizó como indicador de la competitividad la productividad laboral por las siguientes razones:

- En primer lugar porque a nivel microeconómico la productividad provoca una reacción en cadena al interior de la empresa, que abarca una mejor calidad de los productos, mejores precios, estabilidad de empleos, permanencia de la empresa en el mercado y mayores ganancias. Por su parte, los bajos niveles de productividad provocan consecuencias negativas en las empresas, al no darles la flexibilidad para aumentar los salarios reales ni los retornos reales al capital. Esto genera una serie de consecuencias económicas y sociales indeseables, como por ejemplo la caída en el nivel de vida de la población y la baja capacidad de ahorro que se traducen en pocos incentivos para la inversión tanto en capital físico como humano. Las empresas serán más competitivas en la medida que aumenten su productividad ya que les permita competir de manera más eficiente con otras empresas, sean nacionales o extranjeras.
- En segundo lugar porque a nivel agregado la productividad laboral es el principal factor que influye en el crecimiento económico (véase diagrama 1.2). Sólo con aumentos de la productividad puede haber crecimiento sobre bases económicas sanas. Además de que la productividad proporciona un margen de maniobra para que pueda haber aumentos en los salarios sin que éstos generen efectos contraproducentes. Según el INEGI (2003) si los salarios siguen la evolución de la productividad sin rebasarla, aumenta la masa salarial de la economía como resultado tanto de un incremento en el nivel de la ocupación como en el nivel de las remuneraciones en términos reales: ambos objetivos (empleo y salarios) no entran en conflicto y se refuerzan mutuamente.

---

<sup>47</sup> Véase: INEGI (2003).



- Finalmente, se utilizó la productividad laboral porque la información disponible a nivel empresa es limitada para estimar la productividad de los otros tipos de factores. En el caso de la industria del tequila, no existen datos oficiales a nivel de empresas, por lo que los datos utilizados fueron obtenidos mediante una entrevista directa con las empresas. Por otra parte, es importante destacar que el autor de la tesis está conciente de que existen distintos enfoques y numerosos indicadores para examinar la productividad y la competitividad.

De manera concreta, de acuerdo con los hallazgos teóricos, se puede afirmar que la competitividad viene determinada por el crecimiento de la productividad; una economía competitiva es aquella que experimenta un crecimiento elevado y sostenido de la productividad, lo que conduce a un aumento en los niveles de vida.

De acuerdo con lo expuesto en los puntos anteriores, se puede afirmar que la competitividad es un concepto complejo que se ha estudiado desde diversos enfoques y disciplinas; sin embargo no ha sido posible llegar a un marco analítico-metodológico único ni a una definición ampliamente aceptada. Es así que se le asocia al desempeño exportador de la industria, a la eficiencia productiva o múltiples atributos de las empresas. No obstante, su estudio es necesario para llegar a entender cómo puede impulsarse, a partir de la comprensión de las fuentes que la impulsan, y desde luego, cómo puede traducirse en la elevación del nivel de bienestar de la sociedad.

Después de analizar los distintos enfoques teóricos se decidió adoptar el enfoque de la competitividad sistémica para explicar la situación competitiva de la industria del tequila por las siguientes razones:

- El enfoque de la “competitividad sistémica” tiene tres elementos que lo distinguen de otros: a) la diferenciación entre cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro), siendo el nivel meta donde se juega la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia, mientras que el nivel meso es el espacio de los entornos capaces de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa; b) la interacción o conectividad entre los distintos actores de los diferentes niveles y su colaboración en el diseño e implementación de políticas, programas e instituciones de apoyo; y, c) la vinculación de elementos teóricos y conceptuales provenientes de diferentes escuelas de pensamiento, tales como la economía industrial, la teoría de la innovación y la geografía económica, entre otros, en torno a las políticas sobre la competitividad en un contexto global.
- El fenómeno de la globalización –caracterizada por la intensificación de la competencia internacional derivada de la visión del mundo como un gran mercado– trae consigo profundas transformaciones productivas y socioeconómicas que constituyen un proceso que tiene lugar simultáneamente a diferentes niveles (internacional, nacional, local), el cual impone la necesidad de utilizar nuevos enfoques metodológicos que permitan entender los factores que determinan e impulsan la competitividad. Si bien el concepto de competitividad no es nuevo, sí lo son el contexto en que ésta ocurre y las fuentes que la impulsan. Así entonces, ante el aumento de la interdependencia económica entre países y unidades económicas, el acceso a nuevas tecnologías, así como a las cadenas de distribución y comercialización globales se han convertido en elementos cruciales de la competitividad. Esto hace que enfoques tradicionales basados en el nivel micro (de empresa) ofrezcan sólo una versión parcial sobre los determinantes de la competitividad.
- El enfoque de la competitividad sistémica permite ir más allá de los enfoques convencionales y tener una mejor comprensión del desempeño económico de la industria del tequila. Es decir, no hay que quedarse estancado en las primeras aportaciones teóricas sobre la competitividad<sup>48</sup>. Tradicionalmente la competitividad de una nación era explicada a través de la teoría clásica, especialmente mediante las ventajas comparativas, que argumenta que la competitividad depende de la dotación de recursos naturales y los factores de la producción. Todavía hasta la década de los ochenta del siglo XX esta teoría era ampliamente utilizada para analizar los niveles de competitividad de las naciones. Es decir, se siguió argumentando que la competitividad dependía de la habilidad de los países para producir a un menor costo que sus competidores, lo cual dependía de los recursos naturales, el capital, el trabajo y las economías de escala. Sin embargo, ante el proceso de globalización económica y financiera a nivel mundial, surgieron nuevas explicaciones de los niveles de competitividad.

---

<sup>48</sup> El mismo Porter ha incorporado nuevos aspectos a su planteamiento original (realizados en 1990) sobre la competitividad. Para ver las nuevas aportaciones de Porter, véase: <http://www.isc.hbs.edu/index.html>

- El enfoque teórico de la competitividad sistémica sostiene que la competitividad está determinada por la interacción de los niveles macroeconómico, mesoeconómico, microeconómico y metaeconómico que afectan a las empresas en los territorios ya sea local, regional, nacional o supranacional (Esser et al, 1999). Por lo que ninguno de los niveles por separado puede explicar las condiciones competitivas de las empresas en un determinado lugar. En resumen, las empresas son las que compiten en el mercado mundial, no las naciones. No obstante que las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, como por ejemplo, infraestructura, sistemas de innovación y los sistemas educativos para el desarrollo del capital humano.
- En el enfoque de la competitividad sistémica las ventajas competitivas son creadas dinámicamente por empresarios, gobiernos y sociedad mediante un conjunto de estrategias, políticas públicas y relaciones interinstitucionales que buscan optimizar la agregación de valor. Es decir, las ventajas competitivas son producto de la acción colectiva y no el mero resultado de *la mano invisible del mercado*. El modelo tradicional basado en las ventajas comparativas, que supone que los países y sus unidades económicas asignan sus recursos a la producción de aquellos bienes o servicios en los que posee una ventaja sobre otros países, ha sido fuertemente criticado, pues pone énfasis en el análisis estático y considera como fuentes fundamentales de la competitividad a la dotación de recursos y ventajas naturales, las cuales han perdido su capacidad de generar valor.
- El enfoque de la competitividad sistémica resulta relevante ya que permite alejarse de la visión tradicional -niveles macro y micro- y entender los ámbitos micro, meso, macro y meta de manera conjunta y su vinculación con diferentes niveles territoriales: local, regional, nacional y supranacional. La competitividad sistémica proporciona elementos que permiten analizar y entender las conexiones entre los distintos niveles, especialmente, entre el nivel micro y el nivel macro. Es decir, el nivel meso toma mayor importancia dado que funciona como el eje articulador de los niveles macro y micro y que en ausencia de éste nivel la competitividad en sus diferentes niveles territoriales no se explica ante un mundo globalizado.
- En la competitividad sistémica, que está estrechamente vinculada al concepto de eficiencia colectiva (Schmitz, 1997), se encuentra que: (a) mientras las políticas macro convergen, el entorno meso hace la diferencia entre las economías; (b) el desempeño en el nivel meso depende de la capacidad de acción y diseño propio (no se importa); (c) las ventajas competitivas se basan, entre otros factores, en el conocimiento y la innovación y; (d) la innovación y el aprendizaje tienen una dimensión colectiva. Es notorio que desde fines de la década de los ochenta y frente al avance de la globalización y a la presión por alinearse y aplicar políticas de ajuste neoliberal, los Estados nacionales están perdiendo capacidad de maniobra y que son los mercados los principales orientadores de las políticas públicas. Si embargo, la competitividad no sólo depende de las políticas que dejan operar libremente al mercado, sino que es un asunto que involucra a toda la sociedad, en su capacidad de aprender a resolver los problemas mediante una apropiada constelación de organizaciones e instituciones.

#### 1.4.5. La endogeneidad territorial y la competitividad sistémica

La competitividad a nivel de empresa también se explica por la localización o ubicación de las empresas. Este enfoque de la localización se orienta al análisis del efecto de los factores endógenos territoriales sobre el desempeño de las empresas. Este enfoque asume que la competitividad de una empresa, además de estar determinada por ventajas comparativas macroeconómicas, también es el resultado de su propia organización y su inserción dentro del territorio donde está localizada. La economía de la aglomeración también se utiliza para explicar la localización de las empresas. En este enfoque teórico, la organizacional interna de las empresas, las externalidades espaciales de las aglomeraciones industriales, y los *spillovers* de las industrias son determinantes importantes para la competitividad a nivel de empresas. Las ventajas específicas de las empresas construidas a partir de la interacción estrecha con los factores territoriales pueden constituir la mejor estrategia para la competitividad.

No obstante el creciente interés teórico y empírico con respecto a los efectos de la IED en las economías receptoras, los estudios existentes no incorporan el aspecto territorial. De la misma forma, en los distintos enfoques de análisis de la competitividad tampoco se hace una referencia explícita sobre la importancia de la endogeneidad territorial para el desarrollo de la competitividad empresarial. Es decir, la mayoría de los estudios empíricos existentes no han incorporado en sus análisis los posibles efectos de la IED en la organización industrial, institucional y en la “eficiencia colectiva” de los territorios receptores de la IED (Humphrey/Schmitz, 2001; Meyer-Stamer, 1997). Desde una perspectiva de la competitividad sistémica y de la endogeneidad territorial, la IED puede ser fundamental para comprender la integración específica de un territorio al mercado mundial (Dussel Peters, 2002). La IED es un elemento para explicar la conformación de redes territoriales y de integración de segmentos de cadenas de valor globales<sup>49</sup> y de vinculación entre el sector público y privado, y entre agrupamientos que permitan un mayor grado de competitividad colectiva territorial (Dussel Peters, 2003). Por su parte, Schmitz (1997) señala que la eficiencia colectiva<sup>50</sup> y la conformación de redes interempresariales en territorios específicos es un elemento fundamental para comprender la competitividad de las empresas en un ambiente de globalización.

Aunque la globalización, paradójicamente, resalta la importancia de la determinación territorial dentro de la cadena de producción global (Dussel Peters, 2000), los enfoques tradicionales sobre la competitividad no toman en cuenta el espacio dentro del análisis de la competitividad. Las empresas están organizadas en cadenas productivas o *clusters* que integran los eslabonamientos productivos hacia atrás y hacia adelante que dan sentido de conjunto a la actividad empresarial. De este modo, la eficiencia productiva y la competitividad no dependen exclusivamente de las empresas contempladas de manera aislada, sino de los agrupamientos o redes de empresas, así como la capacidad de impulsar innovaciones que posee el territorio donde se localizan esos agrupamientos de empresas.

---

<sup>49</sup> Para un análisis de las cadenas de valor global, véase: McCornic/Schmitz (2001).

<sup>50</sup> Se entiende por “eficiencia colectiva” la ventaja competitiva que resulta de las externalidades de economías locales y las acciones que las empresas llevan a cabo de manera conjunta.



La identificación territorial de las empresas y el detalle de sus eslabonamientos productivos resulta crucial para poder elaborar estrategias apropiadas de desarrollo local<sup>51</sup>. El territorio, por tanto, no puede reducirse a simple espacio abstracto o indiferenciado. En esta visión territorial para lograr la competitividad hay que incorporar, además de las empresas, el capital económico y financiero, el capital humano, social e institucional. Dentro del ámbito territorial el nivel meso constituye el principal factor de la competitividad sistémica<sup>52</sup>.

Por otra parte, el análisis de la competitividad ha evolucionado de manera rápida desde las contribuciones de Porter (1990). Ahora la competitividad no implica la sola competencia entre empresas ni a nivel microeconómico como era entendido de manera tradicional, sino el concepto de competitividad está altamente relacionado con los agrupamientos y las cadenas de producción globales (Dussel Peters, 2000). Los encadenamientos mercantiles globales también toman gran relevancia para el análisis actual de la competitividad (Dussel Peters, 2000; Gereffi, 1999). Por consiguiente, la inclusión del territorio en las estrategias de competitividad está tomando interés, que se manifiesta en estudios de Organismos Financieros Internacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo (IADB, 2000), que exploran las formas de canalizar eficientemente recursos destinados a mejorar las condiciones de competitividad de los entornos territoriales subnacionales. La endogeneidad territorial<sup>53</sup> y la competitividad sistémica debieran ser parte integral de los análisis a nivel micro de las empresas.

En México la descentralización de responsabilidades de la administración pública, estrategia que está en proceso, está planeada para que los gobiernos subnacionales sean cada vez más responsables para con el desarrollo económico en el ámbito territorial de su competencia. El actor principal en el ámbito territorial no solamente son las empresas sino su organización institucional y todos los factores que integran el sistema productivo local y que está integrado por todas las empresas de todos los tamaños.

#### 1.4.6. *Clusters*, cadenas de valor y competitividad

Como se expuso en el apartado 1.2.2. del presente Capítulo, aún cuando los *clusters* tienen como antecedentes teóricos los distritos industriales, término acuñado por Alfred Marshall a principios del siglo XX, para referirse a concentraciones industriales que agrupaban a gran número de pequeñas y medianas empresas (PYMES) de especialización parecida o relacionada, no existe consenso sobre su definición conceptual. Además el significado del *cluster* a evolucionado desde su aparición e interpretado de diferentes formas según las características de las empresas y regiones analizadas.

No obstante la diversidad de definiciones, el *cluster* es un concepto reconocido a nivel mundial como la estrategia de organización empresarial para lograr mayores ventajas competitivas. Los beneficios de esta forma de configuración industrial y el desempeño e

---

<sup>51</sup> Para un análisis detallado de las estrategias de desarrollo local, véase: Barquero (1999).

<sup>52</sup> Véase: Meyer-Stamer (2000), donde el autor propone una metodología para las iniciativas de desarrollo regional y local basados en el concepto de la competitividad sistémica.

<sup>53</sup> Se entiende como “endogeneidad territorial” el grado de integración de los territorios específicos en la cadena de valor global (Dussel Peters, 2000).

interacción de los actores influyen en la competitividad de las empresas. En general los agrupamientos de empresas o complejos productivos afectan la competitividad en tres formas: (1) aumentan la productividad de las empresas o industrias participantes, (2) mejoran la capacidad de innovación y (3) estimulan la formación o entrada de nuevas empresas que fortalecen el *cluster* (Chavarría/Rojas/Sepúlveda, 2002). El aumento de la productividad se logra mediante cinco factores: acceso a insumos y empleados especializados; mejor acceso a la información; complementariedades, que se manifiesta principalmente en acciones conjuntas; acceso a instituciones y bienes públicos; e incentivos para la medición del desempeño, como incentivos a la certificación de calidad. Con respecto a los incentivos para la innovación, las ventajas potenciales para innovar y mejorar son mayores dentro de los agrupamientos empresariales ya que las actividades de investigación y desarrollo, fabricación de componentes, apoyo a los clientes, entre otros, se asientan en un solo espacio territorial, lo que facilita el flujo de información entre las empresas. La conexión entre proveedores y fabricantes puede ser vital para la innovación, ya sea en el proceso productivo, logística, mercadeo, comercialización o transporte. Por lo tanto la cercanía geográfica de las empresas es un medio que fomenta la innovación. Con respecto a la entrada de nuevas empresas, Porter (1998) argumenta que la mayoría de las empresas nuevas se forman en agrupaciones empresariales o complejos productivos ya existentes y no en ubicaciones aisladas.

En cuanto a las cadenas de valor, en la bibliografía se pueden encontrar diversos enfoques para su análisis. El enfoque de Porter (1990) que concibe la cadena de valor de manera lineal, involucra los diferentes elementos referentes a la producción, comercialización, y distribución de un bien o servicio y se formula como un instrumento empresarial para la definición de las ventajas competitivas de las empresas. Este es un enfoque que no pone atención en aspectos de la gobernabilidad, contextos institucionales y aspectos territoriales. Por lo que es un enfoque limitado para el análisis del desarrollo económico territorial. El enfoque francés *filieres*, definido como el sistema de agentes productores y distribuidores de bienes y servicios para la satisfacción de la demanda final (Henderson et al, 2001), se desarrolló con la finalidad de lograr un mayor entendimiento del sistema de producción y distribución de los productos agrícolas, su objetivo consiste en representar mediante mapas los flujos de las mercancías e identificar los agentes y las actividades que se llevan a cabo dentro del *feliere* (Raikes et al, 2000). La teoría de red de actores que enfatiza las relaciones y conectividad entre productos y entidades. El objetivo de este enfoque es describir una sociedad de humanos y no humanos como actores del mismo nivel en la construcción de redes y su mantenimiento para alcanzar un objetivo en particular, por ejemplo el desarrollo de un nuevo producto (Stalder, 1997). En este enfoque teórico los actores son “entidades que hacen cosas” mientras que una red se define como un grupo de relaciones no específicas entre entidades con naturaleza indeterminada (Latour, 1998). El cuarto enfoque para el análisis de las cadenas de valor tiene que ver con las redes de producción global. Las redes de producción global fueron diseñadas para suplantar a las corporaciones transnacionales como la formación efectiva de organización industrial, un cambio que ha emergido en respuesta a los tres procesos integrantes de la globalización: las políticas de liberalización; las tecnologías de información y comunicación y la competencia global (Henderson et al, 2001).

Finalmente, las aportaciones de Gereffi et al, (1994) representan el enfoque reciente sobre el análisis de las cadenas de valor y el desarrollo económico local. Para Gereffi et al, (1994) la cadena mercantil global (*Global Commodity Chain*) consiste en un conjunto de redes interorganizacionales alrededor de un producto vinculado a productores y empresas, dentro de una economía global<sup>54</sup>. Las redes están específicamente situadas y constituidas socialmente e integradas localmente, subrayando la organización social. Los procesos específicos o segmentos dentro de una cadena de valor pueden ser representados por nodos vinculados juntos en una red. En cada nodo sucesivo dentro de una cadena mercantil se involucra la adquisición y organización de insumos, fuerza de trabajo, transporte distribución y el consumo. Gereffi et al, (1994) ha identificado cuatro dimensiones en las cadenas mercantiles globales. El primero es la estructura del insumo-producto que involucra las materias primas, conocimiento, factores productivos y de servicios que se vinculan a través de una industria o industrias relacionadas. El segundo se refiere a la territorialidad, que significa el patrón espacial de las actividades de la cadena. La tercera dimensión de la cadena se refiere a la estructura de gobernabilidad que tiene que ver con las relaciones de poder dentro y entre las empresas en una cadena y que determinan la distribución de los flujos de recursos ente los diferentes nodos de la cadena. Finalmente, el marco institucional, que provee el contexto nacional e internacional que afectan la estructura y dinámica de la cadena<sup>55</sup>.

Las cadenas de valor varían de acuerdo a la escala organizacional de las actividades, la escala espacial y los actores que en ella intervienen (Kaplinsky/Morris, 2000; McCormick/Schmitz, 2001). Por ejemplo, Gereffi (1999) diferencia su concepto de cadena de valor global del concepto de cadena de valor de Porter señalando que la cadena mercantil global está plasmado en una dimensión internacional explícita. Sin embargo en esta investigación se adopta el concepto de análisis de cadena mercantil a nivel local (Sturgeon, 2001) como opuesto al internacional y examina cada etapa individualmente así como sus encadenamientos entre las etapas y analiza como se inserta en la cadena de valor global<sup>56</sup>. Un análisis de cadena de valor provee el marco para analizar todos los aspectos de producción, distribución y marketing hasta el consumidor final, y un elemento de este es la forma en que están vinculados o eslabonados en el mercado global. Gereffi et al, (1994) identifica cinco etapas secuenciales en una cadena mercantil global: la adquisición de insumos, manufactura, distribución, comercialización y consumo. En cada una de éstas etapas hay cuatro propiedades sobre las cuales se debe poner atención; la relación de los flujos entre una etapa y otra; las relaciones de la producción y las características de la fuerza laboral empleada; la organización de la producción; y la localización geográfica de cada etapa. Examinando éstas cuatro propiedades en cada etapa es posible determinar la distribución del excedente de valor entre las etapas. Además también es posible observar

---

<sup>54</sup> Según Gereffi (1999) la cadena mercantil global puede definirse como un sistema de producción integrado que vincula las actividades de las empresas a redes tecnológicas, organizacionales e institucionales que son utilizadas para desarrollar, fabricar y comercializar productos específicos.

<sup>55</sup> Para ver una aplicación de este enfoque a un caso agrícola, véase: Ponte (2001) que analiza la cadena global del café. También, véase: Kaplinsky (2000) y Kaplinsky/Morris (2000) para un análisis detallado de las cadenas de valor y una propuesta metodológica la investigación de las cadenas de valor.

<sup>56</sup> Sturgeon (2001) toma como sinónimos cadena de valor, cadena de proveedores, cadena mercantil, cadena de productiva y cadena de actividades y productos.

como éstas etapas y la cadena de valor en su conjunto están organizadas en un ambiente de división internacional del trabajo. La principal meta del análisis de la cadena de valor es determinar la distribución de los excedentes y el trabajo entre cada una de las etapas. Aunque el concepto de cadena de valor global está enfocado al análisis global, también permite el análisis a nivel local y la vinculación entre el nivel micro y macroeconómico. Con este análisis se pueden identificar los principales actores económicos en cada etapa y su relación con la economía global. En esta investigación se aplica el concepto de cadena de valor a nivel local, y se examina cada una de las etapas que integran la cadena de valor del tequila y se analizan sus vinculaciones e intercambios entre éstas. En esta tesis, el análisis de la cadena de valor del tequila se realiza tomando como referencia el marco conceptual desarrollado por el Instituto de Estudios para el Desarrollo (IDS)<sup>57</sup>. Principalmente en las aportaciones teóricas de Gereffi (2001); Gibbon (2001); Humphrey/Schmitz (2001); McCormick/Schmitz (2001) y Sturgeon (2001).

### 1.5. Conclusiones Preliminares

En este primer Capítulo se analizaron las principales corrientes teóricas sobre la IED, la competitividad, las cadenas de valor global, los *clusters* y la endogeneidad territorial, las cuales contribuyen a la definición del marco teórico de ésta investigación. A la luz de los objetivos de esta tesis y especialmente de éste Capítulo se pueden hacer las siguientes conclusiones:

a). Teóricamente son las ventajas específicas de propiedad de las empresas propuestas inicialmente en la teoría de las empresas multinacionales, especialmente en la teoría de la internacionalización, y retomada posteriormente en el enfoque ecléctico, las que explican las diferencias en el desempeño competitivo entre las empresas extranjeras y las empresas de propiedad nacional en los países receptores. No obstante que los diferentes enfoques teóricos sobre la IED son útiles para comprender la evolución reciente de los flujos de IED y su distribución en las economías del mundo, el enfoque de las empresas multinacionales y particularmente la propuesta de Dunning, es la que mejor se adapta para explicar la existencia y los motivos del por qué las empresas invierten en el extranjero. La teoría de las empresas multinacionales argumenta que la existencia de las empresas multinacionales depende de la naturaleza de las ventajas específicas de las empresas. Estas ventajas son las que permiten a las empresas entrar y competir en los mercados extranjeros. Son las capacidades que tienen las empresas para entrar al mercado y que otras no tienen ni pueden lograrlo en el corto plazo. Aunque según esta teoría las empresas estarán concentradas en sectores intensivos en conocimiento, las cuales se caracterizan generalmente por su alta productividad. Por otra parte, esta teoría argumenta que las empresas invierten en el extranjero por la posición relativa que tienen las empresas multinacionales en relación a sus competidores extranjeros. Es evidente que una empresa extranjera que ingresa a un mercado extranjero tenga desventajas *vis a vis* con las empresas locales ya establecidas, sin embargo, las ventajas específicas de las empresas compensa tales desventajas. Estas dos explicaciones dejan ver que en el centro de la teoría de las empresas multinacionales está la hipótesis de las ventajas específicas (Caves, 1997;

---

<sup>57</sup> Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, véase: <http://www.ids>.

Dunning, 1988), que señala que las ventajas específicas de las empresas compensan las desventajas de ser extranjera. Un supuesto clave de esta hipótesis teórica es que estas ventajas específicas incrementan la productividad y competitividad de las empresas extranjeras con respecto a las empresas locales. Este argumento es consistente con la noción de que las empresas multinacionales poseen activos difíciles de ser imitados o adquiridos por los competidores.

A demás de la hipótesis de las ventajas específicas el enfoque de la organización industrial establece que las empresas pueden entrar y competir en cierta estructura de mercado fuera de su país de origen por el poder de negociación y el comportamiento estratégico que ostentan (Bellak, 2001). Los elementos estratégicos de la IED se refieren, por ejemplo, a la creación de exceso de capacidad o inversión para acceder a un determinado mercado, ejercer presión sobre los precios del mercado, crear barreras de entrada basadas en las ventajas específicas de las empresas y creación de oligopolios. Así el comportamiento estratégico puede aumentar las diferencias en el desempeño y es especialmente importante en las industrias constituidas por pocas empresas.

Con respecto a la hipótesis empírica de la tesis, que se refiere a analizar las diferencias competitivas entre las empresas tequileras nacionales y las empresas tequileras extranjeras, se adopta como marco conceptual las contribuciones teóricas de la teoría ecléctica<sup>58</sup>, principalmente en lo que respecta las ventajas de propiedad que incluye además de las ventajas específicas señaladas anteriormente, las ventajas de propiedad de activos intangibles, tales como las tecnologías propias y las capacidades de generar nuevas tecnologías y capacidades de administración y organización empresarial. La existencia de ventajas específicas indica que las empresas multinacionales se desenvuelven necesariamente en un mercado de competencia imperfecta y en un mercado oligopólico diferenciado, puesto que la única manera que la IED se presente sería que las empresas participantes tuviesen ventajas especiales.

Teóricamente las empresas que pertenecen a una red multinacional tienen un mejor desempeño competitivo por los siguientes factores:

- Las empresas de propiedad extranjera tienen mejor acceso a los mercados extranjeros a través del comercio intrafirma y redes económicas, debido a que pueden operar más rentable a una mayor escala.
- Las empresas de propiedad extranjera tienen el *know how* para administrar la complejidad de empresas de gran tamaño.
- La integración horizontal o la ganancia de la especialización derivada de la fragmentación de las etapas de la producción.
- Las empresas multinacionales a través de su diversificación industrial y geográfica cuentan con una mejor información y mejor capacidad para entender las diferentes situaciones de negocios.
- Altos niveles de inversión en investigación y desarrollo en relación con las ventas.
- Utilizan una mayor proporción de profesionales y técnicos en su fuerza de trabajo.

---

<sup>58</sup> Este enfoque se ha llamado ecléctico porque el papel relativo que cada uno de los factores como determinante de la IED puede variar en cada caso específico.

- Altos niveles de diferenciación del producto y publicidad permanente.
- Tienen acceso a tecnología superior que les generan posibilidades superiores para el aprendizaje.
- Tienen una estructura de gobernabilidad corporativa flexible.

Como quedó expuesto en la sección uno de este primer Capítulo, no obstante las diversas contribuciones teóricas, no existe una teoría general sobre la IED. Antes de 1960 la explicación que prevalecía de los movimientos internacionales de capital se centraba exclusivamente en la teoría financiera neoclásica de los flujos de inversión de capital de portafolio. En las últimas cuatro décadas se han desarrollado diferentes enfoques teóricos para explicar la naturaleza, la selección de los destinos y la dirección de los movimientos de capital, especialmente de la IED, sin embargo ninguno de éstos enfoques constituye una teoría general. Son enfoques teóricos parciales que se basan en diferentes visiones en relación a los determinantes, efectos y política económica sobre los flujos internacionales de capital y concepciones del comercio internacional. Sus alcances y profundidad pueden explicarse por la propia evolución de las condiciones económicas y el grado de integración entre los países. Estos diferentes enfoques teóricos sobre la IED, reflejan, entre otros aspectos, la evolución del grado de apertura económica y financiera de las economías.

Específicamente, las contribuciones teóricas sobre la IED se han enfocado sobre tres cuestiones fundamentales: 1) ¿Por qué las empresas invierten en el extranjero?; 2) ¿Cómo pueden las empresas extranjeras competir exitosamente con las empresas locales, dada la inherente ventaja de las empresas locales, que operan en su ambiente de negocios; y 3) ¿Por qué las empresas optan por entrar a los mercados extranjeros como productores en lugar de hacerlo cómo exportadores o por otro medio?.

Aunque el grado de integración económica entre las economías sea cada vez mayor, es posible que no se logre formular una teoría general sobre la IED debido entre otras razones a las diferencias económicas entre los países del mundo y sobre todo por la constante evolución de las políticas relacionadas con la IED y los cambios en la estructura organizacional y estrategias internacionales que siguen las empresas transnacionales para su expansión, que son el principal vehículo de transferencia de la IED. Una teoría general debe incluir también, las implicaciones del comportamiento de las EM en las economías nacionales, sobre aspectos como crecimiento, competitividad y desarrollo. La posibilidad de elaborar una teoría general sobre la IED también se ve limitada porque las teorías económicas ofrecen sólo una explicación parcial de la IED, lo que exige involucrar otras teorías que permitan el entendimiento de los factores políticos, culturales, sociales y de administración que gobiernan las decisiones de la IED.

b). En cuanto a la competitividad, los hallazgos teóricos sugieren que mediante una visión sistémica se puede comprender mejor los efectos de la IED a nivel nacional, industrial y empresarial. Las diversas corrientes teóricas e institucionales existentes demuestran la relevancia de la competitividad en los distintos niveles económicos y territoriales. Por otra parte, la extensa bibliografía señala, de manera general, que la competitividad es considerada, a nivel nacional, como una condición para la inserción de las economías en los procesos económicos globales y a nivel empresarial para insertarse en

las redes mercantiles globales<sup>59</sup>. Los diversos enfoques teóricos también exhiben la amplitud y profundidad teórica y metodológica con que se puede tratar el tema.

Teórica y conceptualmente la competitividad ha tenido notables avances en relativamente poco tiempo, pues desde las primeras aportaciones de Porter (1990) que la definía a nivel macroeconómico como las ventajas comparativas mediante un diamante integrado por cuatro factores y que sirvieron de base en los análisis realizados por diferentes organismos e instituciones tales como el Foro Económico Mundial y el IMD. Las aportaciones recientes sobre la competitividad, incluyendo las del propio Porter (1998), incorporan aspectos institucionales, organizacionales, territoriales, de *clusters* y políticas específicas. No obstante de la evolución teórica y conceptual de la competitividad, que ahora considera elementos tanto cualitativos como cuantitativos y factores económicos y no económicos, los diferentes estudios siguen basando sus recomendaciones de política en estudios que no toman en cuenta los nuevos factores y elementos que intervienen en la competitividad. Por esta razón, y con la finalidad de ir más allá de los enfoques tradicionales de la competitividad en esta investigación se adopta el enfoque de la competitividad sistémica. Además de que si hablar de la competitividad de un país a nivel macro no tiene sentido, hablar de la competitividad de una empresa absteniéndose de su contexto nacional tampoco lo tiene.

El enfoque teórico de la competitividad sistémica (Esser et al, 1999) sostiene que la competitividad está determinada por la interacción de los niveles macroeconómico, mesoeconómico, microeconómico y metaeconómico que afectan a las empresas en los territorios ya sea local, regional, nacional o supranacional. Por lo que ninguno de los niveles por separado puede explicar las condiciones competitivas de las empresas en un determinado lugar. En resumen, las empresas son las que compiten en el mercado mundial, no las naciones, no obstante las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, como por ejemplo, infraestructura, sistemas nacionales de innovación y los sistemas educativos para el desarrollo del capital humano.

El enfoque de la competitividad sistémica resulta relevante ya que permite alejarse de la visión tradicional, que significa ver solamente los niveles macro y micro, y entender los ámbitos micro, meso, macro y meta y su vinculación con diferentes niveles territoriales: local, regional, nacional y supranacional. La competitividad sistémica proporciona elementos que permiten analizar y entender las conexiones entre los distintos niveles, especialmente, entre el nivel micro y el nivel macro. El nivel meso toma mayor importancia dado que funciona como el eje articulador de los niveles macro y micro y que en ausencia de éste nivel la competitividad en sus diferentes niveles territoriales no se explica ante un mundo globalizado. Según la CEPAL (2000) la generación de redes intra e interempresa ha sido uno de los principales resultados del proceso de globalización.

c). Para tener una perspectiva amplia y a la vez profunda de la relación teórica y empírica sobre la IED y la competitividad sistémica es necesario la adopción de otras teorías. Un aspecto que es importante resaltar es que la competitividad también depende del

---

<sup>59</sup> Una de las dificultades para aterrizar el concepto de competitividad es que los dos principales niveles de referencia: el país y las empresas, persiguen distintos objetivos. Mientras que para las empresas el objetivo son las ganancias y el control del mercado, para los países es mantener y aumentar el nivel de vida de los ciudadanos.

proceso de globalización y de los encadenamientos mercantiles globales desarrollados por las ET y que pone de manifiesto la importancia del aspecto territorial. Ante esta situación se requiere tomar en cuenta otras aportaciones teóricas, tales como la endogeneidad territorial, los *clusters*, las cadenas de valor, así como la eficiencia colectiva para entender mejor la dinámica y efectos de la IED sobre la competitividad. Es decir, ante la nueva configuración de la economía mundial, los *clusters* de empresas y actividades relacionadas adquieren un papel relevante, aunque la simple aglomeración no es suficiente para atraer IED, si éste no se convierte en un territorio de eficiencia colectiva.

Desde la perspectiva de la endogeneidad territorial, ninguno de los niveles, meta, macro, meso y micro es suficiente para comprender la competitividad de las empresas o grupo de empresas. Sólo la competitividad sistémica integra estos niveles de análisis, sin embargo, en el actual proceso de globalización, la endogeneidad territorial debe incluirse en el análisis sistémico de la competitividad a nivel de empresas. Es por esta razón que en el análisis de los efectos de la IED el aspecto territorial juega un papel relevante, debido a que son los territorios los que finalmente reciben los flujos de inversión y se integran al mercado global o en su caso quedan excluidos de las cadenas mercantiles globales, generándose una polarización del desarrollo territorial, como lo enfatiza Dussel Peters (2000b). El aspecto territorial es también importante para la definición de políticas de desarrollo local, pues la inserción internacional del país no garantiza la inclusión y el desarrollo de los sistemas productivos locales.

El propósito de apoyarse en la endogeneidad territorial y en el enfoque sistémico de la competitividad es superar el tradicional análisis sectorial o microeconómico tradicional que considera únicamente a las empresas como los principales actores dentro de la definición de la competitividad. Se analiza la productividad como indicador de la competitividad pues los análisis no deben orientarse únicamente a los indicadores directamente relacionados con el sector externo, como los niveles de exportación o la participación en los mercados internacionales.

Por otra parte, los *clusters* entendidos como una concentración sectorial y geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y de especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializados y de servicios específicos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en la búsqueda de eficiencia colectiva, representan un factor de atracción de la IED por aspectos como la especialización de productores y proveedores, acceso a servicios e intercambios de información, entre otros. La integración de los territorios al contexto mundial depende del tipo de gobernabilidad de la cadena de valor y no necesariamente de la participación o no de las EM. En este sentido se supone que la gobernabilidad de la industria es la que orienta el desarrollo y define el ritmo de crecimiento del *cluster* del tequila en Jalisco. La eficiencia colectiva en los territorios desempeña un papel importante en el comportamiento competitivo de los *clusters*.

d). En lo referente a los efectos de la IED se puede subrayar que las EM generan una amplia gama de efectos tanto directos como indirectos sobre los territorios receptores. Estos efectos pueden examinarse mediante diferentes metodologías y niveles de agregación de la información. La IED es un concepto mucho más amplio y profundo que un simple flujo de inversión desde una perspectiva de transferencia de tecnología y asignación de



recursos. La IED es un mecanismo por el cual las EM obtienen y mantienen el control de las actividades productivas fuera de sus países de origen. Por lo tanto una EM es entendida como el modo de producción internacional más que un modo de intercambio internacional. La IED representa la extensión internacional del sistema organizativo de las EM. La expansión global de la IED, que significa más o mayor expansión de las EM, es importante debido al impacto que tiene en las metas económicas tanto de los países de origen como los de destino. Sin embargo, la bibliografía se orienta a discutir más los efectos que la IED puede causar sobre las economías receptoras. Debido a que los efectos pueden afectar positiva o negativamente el desempeño competitivo de los países receptores a nivel internacional.

Sobre los efectos de la IED se pueden identificar dos grandes áreas de análisis. Por un lado el enfoque que analiza los efectos de la IED desde el punto de vista econométrico principalmente sobre el crecimiento, productividad y efectos desplazamiento de la inversión a nivel nacional (*crowding in* y *crowding out*). La segunda área se refiere a los análisis centrados en industrias o empresas específicas en aspectos específicos tales como los encadenamientos productivos y la transferencia de tecnología. Aunque existe una diversidad de resultados debido a la diversidad de metodologías de análisis, de manera general los estudios concluyen que las ET tienen mayores niveles de productividad que las locales.

La expansión de las EM ha generado debates en las economías locales sobre si proveen crecimiento económico y fomentan una interdependencia global benéfica o son fuentes de conflicto internacional, transfieren al extranjero las riquezas nacionales, crean dependencia e inducen al subdesarrollo. Las evidencias empíricas que sugieren que la IED favorece el crecimiento económico no son contundentes. De acuerdo con diversos estudios empíricos los flujos mundiales de inversiones directas generan oportunidades y beneficios potenciales que no siempre son aprovechados por las economías receptoras debido a sus procesos de crecimiento y desarrollo. La inversión, particularmente la IED, es considerada como uno de los principales factores que influyen el crecimiento y desarrollo económico de un país.

La entrada de IED no es simplemente la importación de capital de un país a otro. La IED tiene efectos directos e indirectos. Los efectos directos de la IED se miden por las diferencias en los indicadores de las empresas entre las empresas con o sin IED. Los efectos indirectos son generados y esparcidos a través de las interacciones entre las empresas domésticas y extranjeras (*spillovers*), como por ejemplo efectos sobre la tecnología, efectos sobre la competencia, efectos de vinculación con el exterior y efectos sobre el entrenamiento de trabajadores.

Algunos de los efectos macroeconómicos más estudiados son los efectos sobre el PIB, en la formación bruta de capital fijo y en la balanza de pagos. El impacto neto sobre la economía del país receptor depende en gran medida del nivel de inversión y ahorro del país, del modo de entrada de la IED, del sector en que se invierte y de las posibilidades del país de regular la IED (UNCTAD, 1999). Dentro de la balanza de pagos la IED es uno de los factores más controvertidos, sus efectos en los países emergentes son motivo de amplios debates. La IED también contribuye hacia el pago de los servicios de la deuda, estimulan el mercado exportador y el ingreso por el intercambio de productos extranjeros. Sin embargo, los efectos de IED no necesariamente se reflejan en los niveles microeconómicos. Para

analizar la IED hay que considerar que la IED es ante todo una fuente de capital y su impacto depende de la forma que tome al ingresar al país receptor y de las estrategias de las EM.

Desde la perspectiva de costos y beneficios, dentro de los beneficios que los estudios empíricos destacan de la IED se encuentran el acceso a recursos financieros; es catalizador que puede estimular la economía, desarrollo e industrialización; los efectos demostración en la administración; la creación de empleos directos e indirectos; y en la balanza de pagos la IED puede mejorar la cuenta corriente del país receptor. Entre los costos de la IED para el país receptor destaca el poder económico que las multinacionales puedan tener y que pueden desplazar a los competidores locales y por lo tanto se monopolice el mercado; otro aspecto, es cuando un país tiene una industria joven, pero con gran potencial de desarrollo, la entrada de la IED en esta industria no permitirá que dicha industria local se desarrolle, la IED puede tener un efecto adverso sobre la balanza de pagos si la subsidiaria importa un gran volumen de artículos del exterior, lo que resulta en un débito en la cuenta corriente del país receptor.

e). La IED es un complejo activo del sistema de producción internacional que puede ser analizado desde distintos niveles económicos, espacios territoriales y enfoques metodológicos. Aunque hay diferencias metodológicas para analizar los efectos de la IED, la mayoría de los estudios se quedan “cortos” ante la importancia de la IED en las economías emergentes. Los estudios generalmente se desarrollan partiendo de los niveles económicos tradiciones (macro, micro y sectorial/industrial). A nivel microeconómico diversos estudios concluyen que las empresas extranjeras son más competitivas que las empresas nacionales del país receptor. Esta mayor competitividad es determinada por factores específicos de las empresas.

En cuanto a los sectores analizados, la gran mayoría de los estudios empíricos se centran en industrias o sectores caracterizados por estar orientados al comercio exterior o ser industrias con alto grado de uso tecnológico y de aparición reciente como la electrónica, la automotriz y la informática, y dejan de lado los sectores agroindustriales que desde la perspectiva nacional constituyen un sector importante, dado que son los más vinculados con el desarrollo endógeno de las regiones, toda vez que representan amplias fuentes de empleo en el sector agrícola e industrias relacionadas que de otra manera no se tendrían.

La industria del tequila es uno de los sectores agroindustriales más representativos del país y en particular del estado de Jalisco. El análisis de los efectos de IED en esta industria se realizan con base en los niveles de la competitividad sistémica e incorporando la visión de los encadenamientos mercantiles globales y al endogeneidad territorial. Este enfoque analítico de la IED y de la industria del tequila como un *cluster* va más allá frente a los enfoques puramente macroeconómicos y microeconómicos. Lo que permite el entendimiento de las diferentes interrelaciones entre los diversos actores de la industria del tequila en sus niveles locales, nacionales y globales.

Una forma para entender los efectos de la IED en la competitividad a nivel micro dentro de una misma industria y en un mismo territorio, es mediante la comparación entre los niveles de productividad de las empresas haciendo la diferencia por tipo de propiedad. Es importante destacar que los estudios comparativos entre empresas nacionales y empresas extranjeras analizados en este Capítulo teórico se han realizado entre diferentes sectores industriales. En torno a esto, surge la necesidad de profundizar en el análisis de los efectos

de la IED a nivel de empresa dentro de un mismo sector industrial, como lo es la industria del tequila en Jalisco.

Mientras que la competitividad de una industria puede ser evaluada mediante la comparación con la misma industria en otro país con los cuales mantiene relaciones comerciales, la competitividad de empresas individuales en el mercado regional o local puede ser evaluada mediante la comparación con rivales regionales o locales.

Para el análisis del desempeño competitivo de las empresas la literatura resalta varias alternativas de indicadores para medir la competitividad. Por ejemplo los basados en la productividad, o sea la competitividad *ex ante* y la competitividad *ex post*, que es la basada en el desempeño comercial. El tema general de las diferencias en el desempeño entre las empresas han sido analizada en la bibliografía de la organización industrial enmarcadas en la estructura y conducta de la empresa.

f). Dado que los efectos de la IED no son generalizables, para identificar los posibles impactos se requieren estudios de caso específicos para el país, sector/industria o empresas sobre variables específicas. Además de que es importante tener en cuenta las características de los diversos territorios en que se localizan las empresas y sobre todo su interrelaciones interempresariales. Asimismo, cómo se discutió en el Capítulo uno, en general, a nivel macroeconómico, los efectos de la IED depende fundamentalmente del tipo de inversión (orientada al mercado local o regional, orientada a la eficiencia, orientada a los activos estratégicos y orientada a los recursos naturales) y las condiciones socioeconómicas del país receptor. Por ejemplo, para el caso de la economía mexicana, estudios empíricos demuestran que la IED genera empleos directos en los sectores industriales en que se localiza y contribuye en la generación de empleos en los sectores encadenados a las empresas con IED. No obstante, dependiendo de la forma de ingreso de la IED también genera desempleo. A pesar del incremento de los flujos de la IED en México, existen muy pocos estudios sobre sus efectos en los distintos niveles económicos. Además el sector agroindustrial es uno de los menos estudiados. Esta es una razón del por qué el principal objetivo de esta tesis es examinar la existencia y la naturaleza de la relación entre la IED y la competitividad en México, concentrándose en la industria del tequila.

Existen otros criterios cualitativos para analizar la contribución a la competitividad en los países receptores. Estos impactos sobre la competitividad pueden ser mucho más importantes que los impactos cuantitativos, pero son más difíciles de medir. Dentro de estos criterios cualitativos destacan los *spillovers*. Así una forma de analizar la contribución de la IED a la competitividad es identificar efectos *spillovers* de la IED. Las ET con vinculación hacia atrás y hacia adelante pueden fomentar la competitividad en la industria a través de varios mecanismos, por ejemplo mediante la introducción de activos como tecnología y aumentando la competencia entre las empresas a través de la calidad de los productos o insumos. En este caso los efectos *spillovers* se analizan mediante los eslabonamientos hacia atrás de las empresas tequileras con los productores de agave.

Los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante son con frecuencia las principales formas de *spillovers* en que la IED transmite los beneficios a los países receptores, ya que las empresas multinacionales establecen relaciones hacia atrás mediante la adquisición de bienes y servicios de los proveedores locales. Las vinculaciones hacia adelante se dan a través de los canales de distribución de las empresas o cuando los productos sirven como un bien intermedio en la producción de otros bienes. Tanto en los países desarrollados

como en vía de desarrollo los *spillovers* son un tema de gran interés, principalmente para la aplicación de políticas de crecimiento endógeno. En esta tesis se pone particular interés en los eslabonamientos hacia atrás de las EM.

En el Capítulo dos que se desarrolla a continuación, se examina el contexto general de la IED y la competitividad en México a nivel macroeconómico. En primer lugar se examinan las diferentes políticas y estrategias del gobierno federal para la atracción de la IED y se hace una discusión sobre el comportamiento de la IED en México durante el periodo 1988-2005, en donde se incluye un apartado sobre las tendencias regionales de la IED, que se enfoca principalmente al Estado de Jalisco y en la industria del tequila. Los efectos de la IED sobre la industria del tequila se aborda en los Capítulos tres y cuatro.

## 2. NIVEL MACROECONÓMICO: EL CONTEXTO DE LA IED Y LA COMPETITIVIDAD EN MÉXICO

En el primer Capítulo se examinaron las principales contribuciones teóricas sobre los movimientos de los flujos internacionales de capital, específicamente de la IED; de igual manera se discutieron las aportaciones teóricas más relevantes sobre la competitividad, la endogeneidad territorial, los *clusters* industriales, los encadenamientos mercantiles globales, las cadenas de valor y la eficiencia colectiva, que sirven de base para lograr un mayor entendimiento sobre los objetivos de la investigación. En este Capítulo se presenta un análisis general del contexto macroeconómico de la IED y la competitividad en México. No obstante, antes de entrar en la discusión sobre la importancia y el desempeño de la IED y sus efectos sobre la competitividad nacional, se examinan las políticas de atracción de la IED y el comportamiento que éstos flujos de inversión han registrado durante el periodo 1988-2005, con la finalidad de comprender el marco global en que se desarrolla este tipo de capital en México.

Este Capítulo se organiza en cuatro secciones. En la primera sección, se analizan dos aspectos. En primer lugar se examinan los aspectos normativos de la IED, centrándose principalmente en las transformaciones normativas, particularmente de la Ley de Inversión Extranjera, permitiendo un mayor protagonismo de la IED en México. En segundo lugar se analizan los principales instrumentos de política utilizados por el gobierno federal para atraer inversiones extranjeras, tales como los incentivos fiscales, financieros y de promoción. Esta sección permite entender el contexto normativo y político bajo el cual se desempeña la IED en la economía mexicana. En la segunda sección se analiza la importancia y el desempeño de la IED en México, haciendo énfasis en la magnitud y las características de la inversión extranjera directa durante el periodo 1988-2005. Se examina el acervo, los flujos, la participación de la IED en el PIB y en la formación de capital fijo. Además se analiza la estructura sectorial y los principales países de origen, así como los destinos regionales dentro de la república mexicana. Así también para enmarcar la importancia relativa de México se expone brevemente las tendencias globales de la IED en América Latina y en el mundo. En la tercera sección se discuten los efectos de la IED en la competitividad en México. Basado en la sección teórica del primer Capítulo referente a los efectos de la IED, se argumenta que la IED tiene diferentes efectos en la economía nacional y que éstos están en función, entre otros aspectos, de las características de la economía mexicana y el ambiente regulatorio de la IED. También se comenta que la IED en México puede influenciar el desarrollo de la competitividad nacional, a través de los efectos en el crecimiento económico, la productividad y los salarios y la influencia que ejerce sobre la estructura productiva y el acceso al mercado global. El propósito es comprender si los flujos de IED que han ingresado a México han generado beneficios para la competitividad de la economía mexicana, pero sobre todo, entender de qué manera se generan éstos efectos. Por último, en la cuarta sección se presentan las conclusiones preliminares de este Capítulo. Las conclusiones se orientan sobre características de la política de incentivos para la atracción de IED y su importancia en los volúmenes de IED durante el periodo analizado y los posibles efectos en el desarrollo de la competitividad en México a nivel nacional.

En general, este Capítulo presenta el contexto normativo y cuantitativo referente a la IED, tanto a nivel global como nacional, que sirve como base del marco analítico para la mejor comprensión de los siguientes Capítulos de la investigación.

## **2.1. Normatividad y políticas de atracción de la IED**

A efecto de atraer flujos de capital extranjero, la mayoría de los países han realizado reformas económicas y jurídicas, para adecuar sus legislaciones nacionales al nuevo entorno internacional. México no ha sido la excepción pues desde los años ochenta del siglo pasado a emprendido reformas económicas y financieras con miras a convertir la IED en la principal fuente de financiamiento para mejorar la inserción de la economía mexicana a la economía global. Con la finalidad de tener una mejor comprensión de la evolución y desempeño de la IED en México, particularmente desde 1988 hasta el 2005, a continuación se examinan los aspectos normativos y las políticas de atracción de IED que definen y orientan los alcances de la inversión extranjera directa en México.

### **2.1.1. Aspectos normativos de la IED**

El marco legal y regulatorio sobre la IED en México pasó de ser un marco regulatorio confuso y poco claro a un marco legal más transparente, estable y con mayor seguridad para los inversionistas extranjeros<sup>1</sup>. Después de la Constitución de 1917, el primer antecedente que reguló sobre la inversión extranjera en México fue la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera en México, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 9 de marzo de 1973 (DOF, 1973). De acuerdo con esta Ley las actividades económicas se clasificaron en cuatro categorías:

1. Las reservadas al Estado: petróleo, petroquímicos básicos, electricidad, ferrocarriles;
2. Las reservadas exclusivamente a los mexicanos: comunicaciones y transportes, explotación de recursos forestales, radio y televisión;
3. Las sujetas a limitaciones específicas estipuladas explícitamente por dicha ley (como petroquímica secundaria y la industria de autopartes, sujetas a un límite de 40% o estipuladas por otras leyes específicas); y
4. Todas la actividades restantes en las que la participación extranjera no podía ser superior a 49%.

El grado de rigor con el que se interpretó y aplicó este marco legal varió a través de los años. Desde los primeros años del Sexenio de Miguel De la Madrid (1983-1988) se dio una actitud más laxa en el control de la inversión extranjera (Moreno-Brid, 1999). A partir de 1984 se inició una clara tendencia a la flexibilización de la Ley de 1973, pues a partir de este año, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), cuando consideraba que la inversión extranjera era benéfica para la economía mexicana, podía modificar el límite de

---

<sup>1</sup> Dunning (1994) argumenta que un marco regulatorio complejo, con vaguedades y elementos de discrecionalidad, puede ser muy poco propicio para la atracción de IED. Por ende, un marco regulatorio y legal que sea estable, transparente y bien definido puede convertirse en un elemento importante para la atracción de IED.

49% impuesto a la participación extranjera. En este mismo año, la CNIE autorizó la instalación de empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, y la apertura de filiales de empresas extranjeras. Asimismo, en tres ocasiones, 1986, 1988 y 1989, se redujo el rango de actividades de la petroquímica básica reclasificando diversos productos a formar parte de la petroquímica secundaria para ampliar las oportunidades de inversión extranjera en ese sector (Moreno-Brid, 1999). Finalmente, y con el objetivo explícito de estimular la entrada de IED capaz de aportar tecnología, divisas y empleo, en 1989 se puso en vigor el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que derogó todas las disposiciones y resoluciones administrativas existentes y dio una interpretación muy liberal de la Ley de 1973 (Clavijo/Valdivieso, 2000). Este reglamento más que sustituir a la Ley previa, adecuó la interpretación legal sobre la IED a los requerimientos de la apertura de la economía. Este reglamento implicó que casi el 75% de las actividades productivas del país no tuvieran topes legales a la presencia de capital externo (Moreno-Brid, 1999).

A fecha -2007-, la inversión extranjera está regulada por la *Ley de Inversiones Extranjeras* (LIE) promulgada el 27 de diciembre de 1993 (DOF, 1993). Esta Ley incorporó las adecuaciones hechas a lo largo de los años a la Ley de 1973 y tomó en cuenta las disposiciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en la materia (Clavijo/Valdivieso, 2000; Dussel Peters, 2000). Además de que simplificó los trámites de la CNIE dejando en cuatro<sup>2</sup> los criterios de evaluación de las solicitudes de inversión. Dichos criterios, contemplados en el Artículo 29, son:

- a) El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores.
- b) La contribución tecnológica.
- c) El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia.
- d) En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

Con la entrada en vigor de la Ley de 1993 se acentuó la desreglamentación de la inversión extranjera, lo que profundizó la apertura de la economía a los capitales extranjeros, de tal manera que con dicha Ley 91% de las actividades contempladas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (esto es, 688 actividades de un total de 754), que representa aproximadamente 81% del PIB<sup>3</sup>, quedó abierto a dichos capitales (Estay, 1997). La Ley de 1993 significó una reducción sustancial de los sectores de la actividad reservadas al Estado y a los inversionistas nacionales, con la consiguiente participación extranjera en la petroquímica y de telecomunicaciones. Por otra parte, ésta mayor flexibilidad otorgada por la Ley a la inversión extranjera eliminó casi completamente los requisitos de desempeño de la IED (que pasó de 17 a 4 criterios) lo que permite a los inversionistas extranjeros definir las modalidades de entrada de la IED con sus consiguientes efectos sobre la economía mexicana. Un aspecto clave que demuestra la libertad de acción de la IED en México es que no se establecen contenidos mínimos de

---

<sup>2</sup> La Ley de 1973 consideraba 17 criterios (DOF, 1973).

<sup>3</sup> SECOFI (1994).

insumos nacionales<sup>4</sup>, de equilibrio entre exportaciones e importaciones o de transferencia de tecnología (Estay, 1997).

La LIE de 1993 fue elaborada en vísperas de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Dicha situación permitió que se incluyeran algunos aspectos legislativos que permitieran el mayor flujo de IED entre los países integrantes del Tratado (Clavijo/Valdivieso, 2000; Dussel Peters, 2000). No obstante, ésta Ley sufrió una reforma en 1996, con la finalidad de dar mayor fluidez a la inversión extranjera (DOF, 1996). Por otra parte, se publicó el reglamento de la Ley en 1998 (DOF, 1998) que asegura la compatibilidad de la normatividad mexicana con las reglas sobre inversión extranjera contenidas en el TLCAN, incluyendo aspectos sobre la protección de la propiedad intelectual. Así entonces, “el TLCAN se convierte en un *partaguas* en torno a la legislación de la IED en México” (Dussel Peters, 2000). En Dussel Peters (2003) se presenta un análisis detallado sobre la importancia de los cambios legislativos en torno a la IED. De este estudio se pueden destacar las modificaciones realizadas para permitir en la mayoría de los servicios financieros una participación extranjera hasta de 100% en instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles, instituciones de seguros, administradores de fondos para el retiro y bancos, entre otros. Lo que trae como consecuencia que en el 2002 alrededor de 90% de los activos de los bancos en México sean propiedad de los bancos extranjeros<sup>5</sup>. Vale destacar que el reglamento de 1985 y la Ley de 1993 establecen la inversión neutra, en cuyo caso la inversión extranjera en acciones no tiene derecho a voto o derechos corporativos limitados. Por otra parte, como una forma de fomentar la IED la Ley de 1993 establece que si la CNIE no da respuesta a las solicitudes en un plazo no mayor a 45 días hábiles, la solicitud queda aprobada automáticamente.

Como se puede derivar de los crecientes flujos de IED a partir de 1994 (tema que se analiza más adelante), uno de los principales aspectos en que se fija un inversionista que tenga interés de invertir en el extranjero es la estabilidad del sistema legal del país receptor, desde el punto de vista de la protección y el marco legal de la inversión extranjera. El caso de México presenta un ejemplo muy concreto, la ambigüedad e incertidumbre generada por la Ley de 1973 hizo que los inversionistas extranjeros entendieran las *reglas del juego* y que se mantuvieran alejados de invertir en México. Por su parte la Ley de 1993 y sus consiguientes modificaciones dan seguridad a los inversionistas extranjeros, brindándoles protección y seguridad a los capitales extranjeros, pero sobre todo permitiendo la repatriación de ganancias. Es importante destacar que en el 2006 se propusieron ante la Cámara de Diputados diversos cambios a la LIE sin embargo éstos no fueron aprobados.

La competencia entre los países para atraer IED por la vía de las leyes y regulaciones ha estado en expansión. Durante la década de 1990 se eliminaron la mayor parte de las restricciones que afectaban a las inversiones extranjeras directas en los países latinoamericanos y caribeños, y se implantaron medidas de estímulo en el sentido de una mayor liberalización, tanto con respecto a los requisitos de ingreso de los capitales como a la remisión de utilidades, a los sectores en los que pueden actuar, a ventajas impositivas y

---

<sup>4</sup> Esta situación inhibe la formación de eslabonamientos productivos necesarios para insertar la planta productiva a las redes mercantiles globales.

<sup>5</sup> Para un análisis de la estructura del sector financiero mexicano, véase: OCDE (2002).



garantías de diversa índole (SELA, 2001). La UNCTAD (2001) reporta que los cambios en las legislaciones nacionales de los países del mundo sobre la IED tienen una gran influencia en las decisiones de localización de las empresas transnacionales. Las políticas de liberalización del comercio y las inversiones permite a las empresas transnacionales especializarse más y hacer emplazamientos que aumenten su competitividad. Entre 1991 y el 2004 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre la IED un total de 2,160 cambios, de los cuales 2,010 (93%) tuvieron por efecto crear un clima más favorable a la IED (véase cuadro A.1 del anexo). En el año 2005, 93 países introdujeron 205 cambios en su legislación reguladora, de los cuales 164 (80%) fueron más favorables a los inversionistas extranjeros (UNCTAD, 2006).

En el contexto global también existen regulaciones multilaterales sobre la IED que afectan los flujos de inversión extranjera entre los diversos países del mundo, incluyendo a México. Por ejemplo, las políticas normativas establecidas al interior de organismos multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en los que participa México. Bajo el marco de la OMC varios acuerdos multilaterales contienen disposiciones relacionados con la inversión: El Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (*Trade Related Investment Measures* –TRIMs); Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (*General Agreement on Trade in Service* –GATS); los Acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS)<sup>6</sup> y el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (SCM). Además de que los inversionistas también son afectados por disposiciones de las reglas y procedimientos sobre resolución de controversias (*Dispute Settlement Understanding*-DSU) (OMC, 2002; SELA, 1998).

Por su parte, la OCDE intentó construir un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) con el propósito de asegurar los flujos de inversión extranjera en el mundo. Sobre la base de los trabajos preparatorios llevados a cabo en el seno del Comité de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME) y del Comité de Movimientos de Capital y Transacciones Variables (CMIT), el Consejo de la OCDE a nivel multilateral acordó, en mayo de 1995, dar inicio a las negociaciones de un Acuerdo Multilateral de Inversiones (SELA, 2000). La finalidad de la OCDE era construir un Acuerdo de altos niveles de disciplina, tanto en materia de liberalización, protección y resolución de disputas. Sin embargo, las negociaciones para llegar al AMI fracasaron por falta de consenso entre los países.

Otro acuerdo multilateral que continúa en proceso de negociación y que se prevé genere efectos significativos en los flujos de IED, es el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En diciembre de 1994, en la Cumbre de Miami, los Presidentes de los 34 países del Continente Americano acordaron iniciar un proceso para establecer una zona de libre comercio en el área, en la que se “eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión”. En particular sobre el tema de la inversión, los Presidentes señalaron que “concientes de que la inversión constituye el principal motor del crecimiento del Hemisferio, la alentaremos, colaborando en el establecimiento de mercados abiertos,

---

<sup>6</sup> Para un análisis sobre las implicaciones de los TRIMS y los TRIPS sobre los flujos de capital, véase: UN (1997).

transparentes e integrados. En este sentido, nos comprometemos a crear mecanismos sólidos que promuevan y protejan el flujo de inversiones productivas en el Hemisferio y la integración progresiva de los mercados de capital”. El tratamiento que se le de a la IED en este Acuerdo dependerá del proceso de negociación en su conjunto, pero se prevé modificará los patrones de destino de la IED<sup>7</sup>.

En cuanto a las regulaciones regionales de la IED que afectan a México destacan las reglas contenidas en el TLCAN. El Tratado de Libre Comercio más importante por su influencia tanto en el comercio<sup>8</sup> como en los flujos de IED es el TLCAN. En materia de IED el TLCAN cuenta con un marco legal que contiene principios y reglas que dan certidumbre y transparencia a los flujos de este tipo de inversiones. Lo que convierte a los tres países socios en un polo de atracción para la IED. El Capítulo XI del TLCAN, que reglamenta la inversión, contempla entre otros principios, el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y el trato mínimo, con el propósito de prohibir cualquier discriminación injustificada en contra de los inversionistas extranjeros; los requisitos de desempeño, donde se establece que las Partes no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, tales como volumen de exportación, contenido nacional<sup>9</sup>, balanza de divisas, transferencia de tecnología y alguno otro que sea adverso al comercio internacional; la transferencia de recursos y los mecanismos para la solución de controversias<sup>10</sup>.

Para la SE (2002c) la creciente integración del mercado de América del Norte ha estimulado los flujos de capitales, ha promovido la transferencia de tecnología, ha contribuido a elevar la productividad de las empresas y ha mejorado los salarios de los trabajadores. Entre 1994 y el 2005, del total de la IED que ingresó a México, 62.7% provino de Estados Unidos (62.5%) y 3.1% de Canadá. Aunque más adelante se analizan los flujos de IED con mayor detalle, se puede adelantar que en promedio durante este periodo entraron a México 15,010.25 millones de dólares a México desde la entrada en vigor del Tratado. El TLCAN también es importante por los niveles de comercio entre los países integrantes. Entre 1994 y 2003 el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 8.1%, en diez años el comercio total entre estos tres países aumentó 117% (cerca de 337 mil millones de dólares) que superaron los 626 mil millones de dólares en el 2003 (SE, 2005).

Además de los acuerdos comerciales firmados desde 1993, México ha mantenido una agenda de negociación de Tratados Bilaterales de Inversión, también conocidos como Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). Hasta 30 de agosto del 2005, México había firmado 21 APPRI con diferentes países del mundo. Países de América Latina (Argentina y Uruguay), países miembros de la Unión Europea y

---

<sup>7</sup> Para dar seguimiento a los avances de las negociaciones del ALCA, véase: <http://www.alca.org>

<sup>8</sup> Según la evaluación realizada por el gobierno federal (SE, 2002c) a ocho años de entrada en vigor del TLCAN señala que la reducción de las barreras al comercio de bienes y servicios ha expandido el comercio entre los tres países integrantes. Además el gobierno federal sostiene que el TLCAN ha contribuido a generar más empleos, a incrementar la oferta de productos a precios competitivos y a elevar el nivel de vida de la población. México exportó 139 mil millones de dólares a sus socios del TLCAN en el 2001, que representó un crecimiento de 225% con respecto a 1993.

<sup>9</sup> Esta situación da libertad a las EM de operar con la mínima vinculación con las empresas locales.

<sup>10</sup> Véase el texto del Tratado, disponible en SE (2005).

países asiáticos e Islandia y Australia (véase cuadro A.2 del anexo) y mantiene negociaciones con el Reino Unido e Israel para la suscripción de acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones<sup>11</sup>.

Los APPRIs son tratados internacionales en materia de inversión extranjera, celebrados entre dos Estados con el objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos países seguridad jurídica (OEA, 1997). Sus disposiciones son semejantes a las contenidas en el Capítulo XI del TLCAN y son congruentes con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Inversión Extranjera y la Ley Sobre la Celebración de Tratados (Flores, 2000). Los APPRIS también constituyen un medio para diversificar el origen de los flujos de la IED hacia México, dando eficacia a la política de apertura y no discriminación en materia de inversión. Transmiten un mensaje positivo, competitivo y de seguridad jurídica a los inversionistas de países altamente exportadores de inversión productiva hacia México o con los que se desea incrementar los flujos de IED (SE, 2001b). Los APPRIs contienen los siguientes principios y disciplinas, en congruencia con el capítulo XI del TLCAN: Trato Nacional, Trato de la Nación Más Favorecida, Trato Mínimo, Régimen de Transferencias, Régimen de Expropiaciones y Solución de Controversias Inversionista-Estado. Asimismo, los APPRIs contemplan un mecanismo de solución de controversias Estado-Estado que establece un sistema imparcial y equitativo para resolver las dificultades que surjan en cuanto a la interpretación y la aplicación de los mismos (Flores, 2000). Los APPRIs no sólo no se apartan del TLCAN, sino que tampoco implican una apertura adicional al TLCAN o a la Ley de Inversión Extranjera, ya que sus principios y disciplinas son aplicables al post-establecimiento de la inversión.

La competencia mundial por la IED también se refleja en la cantidad de tratados bilaterales de inversión realizado por los países. En el mundo se han celebrado alrededor de 1,600 APPRIs, de los cuales más de 100 han sido suscritos por naciones de América Latina. Además, conviene destacar que todos los APPRIs están especialmente diseñados para empresas medianas y pequeñas, puesto que las grandes corporaciones no son tan sensibles a la ausencia de las garantías jurídicas plasmadas en dichos instrumentos internacionales (Flores, 2000). La labor de promoción de inversiones a través de los tratados de libre comercio o los APPRIS, como mecanismo facilitador de los negocios, es importante, pero no suficiente para la toma de decisiones del inversionista si los otros elementos determinantes para la inversión no están presentes, tales como las normativas que regulan el clima de negocios o las consideraciones económicas (Alonso, 1999). Los incentivos para la inversión juegan un papel importante si cumplen el papel de solventar deficiencias que puedan entorpecer la decisión del procesos de invertir. Además de los aspectos normativos y jurídicos se han instrumentado un conjunto de políticas con la finalidad de convertir a México en uno de los principales polos de atracción de la IED.

---

<sup>11</sup> Para ver los avances de las negociaciones, véase: <http://www.se.gob.mx>

### 2.1.2. Políticas de atracción de la IED en México

Existe un conjunto amplio de factores de distinta naturaleza que determinan los flujos de IED a las economías emergentes, tales como: aspectos políticos, expectativas sociales, condiciones de mercado, posición geográfica y facilidades de acceso a otros mercados, facilidades para la repatriación de utilidades, incentivos fiscales y productivos, entre otros (Witker, 2000). En el marco del paradigma ecléctico, los factores que determinan la IED en los países receptores pueden agruparse en tres categorías: (1) marco de las políticas que influyen en la IED; (2) los determinantes económicos, y; (3) los factores que facilitan la actividad empresarial (UNCTAD, 1998). Dentro del contexto de los determinantes económicos, las motivaciones de las empresas multinacionales que realizan IED a nivel internacional se inscriben en el marco de tres estrategias globales: (1) con fines de penetración en mercados (*Market-seeking*); (2) con fines de explotación de recursos naturales o de adquisición de activos (*Resource/asset-seeking*) y; (3) con fines de mejora de la eficiencia (*Efficiency-seeking*)<sup>12</sup>. La IED orientada al mercado persigue satisfacer un mercado extranjero en particular o un mercado regional de varios países. La IED orientada a los recursos naturales es la que persigue el acceso a los recursos naturales, como por ejemplo minerales o agrícolas, mientras que la IED orientada a la búsqueda de activos estratégicos es la designada a proteger o aumentar las ventajas específicas de las empresas multinacionales y/o reducir las ventajas de sus competidoras. Finalmente, la IED orientada a la búsqueda de eficiencia es la concebida para promover una mejor división o especialización del trabajo de un modelo de producción según los activos nacionales y extranjeros de las empresas multinacionales.

Por otra parte y como ya se señaló en el primer Capítulo, recientemente diversos estudios destacan los aspectos positivos asociados a la IED. Sin embargo, esto no siempre ha sido así, pues hace al menos dos décadas algunos gobiernos implementaron medidas de política que estaban orientadas a impedir u obstaculizar la entrada de la inversión extranjera a los países (Esquivel/Larraín, 2001), principalmente en América Latina, que implementaron una estrategia de desarrollo hacia adentro basada en la sustitución de importaciones, entre ellos México (Dussel Peters, 2000). El fracaso de las políticas de sustitución de importaciones marcaron el fin de dicha estrategia. El final de las políticas de crecimiento hacia adentro dio lugar al liberalismo comercial que vino acompañado por un interés creciente por recibir mayores flujos financieros internacionales en forma de IED, con la expectativa de que la entrada de IED beneficia el crecimiento económico en los países receptores.

En este contexto el interés de los países por atraer mayores flujos de IED se debe a la combinación de tres factores (Esquivel/Larraín, 2001): en primer lugar porque ahora se reconocen los efectos positivos de la IED sobre la economía real<sup>13</sup>. En segundo lugar, la crisis de la década de los ochentas mostró los peligros de financiar los déficit comerciales de los países emergentes mediante endeudamiento externo. Y finalmente porque existe

---

<sup>12</sup> Para mayores detalles con respecto a los determinantes de la IED, véase: UNCTAD (1998).

<sup>13</sup> Parecería que la IED es de mayor calidad que la inversión nacional. Además de que los beneficios no son automáticos, véase: Capítulo 1.

desconfianza con respecto a la posibilidad de financiar el desarrollo mediante flujos de capital de portafolio. Para el caso de México, se puede decir que el interés por atraer mayores flujos de IED se debe a que el país no cuenta con recursos internos suficientes para financiar la nueva estrategia de desarrollo. Esta falta de recursos es derivado de las crisis del peso, en particular de la crisis de 1994/1995, que obligó a “rescates” de diferentes instituciones, especialmente bancarias, y que absorben la mayor cantidad de los recursos que capta el gobierno y que deberían ser destinados para la inversión.

Así ante la falta de recursos internos para financiar el nuevo modelo económico, la recepción de la IED se ha convertido para la mayoría de los países emergentes en uno de los principales objetivos de política económica, por lo que han implementado diferentes estrategias para su atracción<sup>14</sup>. La mayor competencia entre los países por IED se refleja en el cambio de las políticas públicas y estrategias de crecimiento que han instrumentado. En la actualidad una gran cantidad de países han orientado sus estrategias de desarrollo basadas en el financiamiento externo, por lo que están implementando políticas más favorables para la atracción de IED (UNCTAD, 2001). Este cambio en las políticas y regulaciones ha sido tan generalizado en la última década que ha dado lugar a un debate sobre los efectos asociados a la competencia que existe por atraer IED (Oman, 2000).

Existen diferentes estrategias para competir por IED. Chudnovsky/Lopes (2000) señalan que los países pueden competir por IED a través de dos vías: 1) vía reglas y 2) vía incentivos. La competencia basada en las reglas se sustentan en dos tipos de medidas: a) la reducción de estándares ambientales o laborales, y b) la consolidación de la estabilidad económica y política, la firma de tratados de integración regional, la garantía de los derechos de propiedad intelectual, la privatización de empresas públicas, la desregulación de mercados, la liberalización de los flujos de comercio y capitales, y el fortalecimiento del sistema judicial. La competencia basada en los incentivos incluyen: a) incentivos financieros, b) incentivos fiscales y c) incentivos indirectos. Mientras que la competencia vía reglas puede beneficiar también a los inversionistas nacionales, la competencia vía incentivos genera críticas, debido fundamentalmente porque los incentivos pueden distorsionar las decisiones de inversión y pueden generar transferencias de recursos de los países receptores hacia las ET. Estos dos tipos de políticas están en la base del debate sobre los efectos de la competencia por atraer IED. Las políticas de competencia basadas en las reglas están asociadas a la interpretación que sugiere que la competencia por IED es benéfica, mientras que las políticas de incentivos están vinculadas más estrechamente con las políticas que tienden a generar “guerras” de impuestos o subsidios que pueden terminar siendo relativamente muy costosas para el país receptor.

En esta tesis se sostiene que México compite a nivel internacional por IED a través de tres formas: a). La competencia basada en las leyes, b). La competencia basada en los incentivos, y c). La competencia basada en las políticas para crecimiento y la estabilidad macroeconómica. En cuanto a la competencia basada en las leyes, este tipo de competencia se basa principalmente en el marco legal y regularorio de la IED, las leyes ambientales, las leyes laborales y las leyes de propiedad intelectual e industrial, entre otras leyes y regulaciones. Como ya se analizó en el punto anterior, el marco legal y regulatorio de la

---

<sup>14</sup> Para el caso de México, véase: Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. (SE, 2002b).

IED ha sido adaptado a efecto de atraer mayores flujos de IED. Con respecto a las regulaciones sobre aspectos ambientales, Rodas (2005) argumenta que las EM encuentran incentivos para invertir en México debido a que comparativamente las regulaciones son más laxas que en sus países de origen por lo que no tienen problemas para cumplir con los requerimientos nacionales en materia ambiental. En cuanto a la propiedad intelectual e industrial, México cuenta actualmente con reglamentaciones que permite una mayor protección del conocimiento que en el pasado y según Dutrénit/Vera-Cruz (2004) la protección del conocimiento y en *know how*, en general, es una variable clave para las decisiones de las EM de localización de ciertos productos, particularmente aquellos basados en nuevas tecnologías y que están en la primera etapa de ciclo de vida y las empresas están aún en la fase de apropiación de rentas tecnológicas. Además los autores agregan que comparado con China en México hay una mayor protección de la propiedad intelectual, lo cual constituye un factor de atracción de la IED en los segmentos más modernos. No obstante como ya se ha comentado, hay otros factores internos que influyen significativamente en los flujos de IED (UNCTAD, 1998) como son la infraestructura interna y el costo de los energéticos que el gobierno mexicano no ha prestado atención (Dutrénit/Vera-cruz, 2004).

En lo que concierne a los incentivos para atraer mayores montos de IED, las acciones implementadas por el gobierno mexicano se pueden clasificar en tres categorías: políticas de promoción, incentivos fiscales e incentivos financieros. Las políticas de promoción consisten en enfatizar el papel del gobierno como facilitador de la IED. Dentro de las políticas de promoción, los tres principales instrumentos que ha utilizado el gobierno mexicano para la atracción de la IED han sido los tratados de libre comercio, los acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRIS) y la participación en organismos multilaterales, como la OMC, OCDE, APEC y ALCA. Además del fomento de la IED por medio de la LIE y su reglamento, el gobierno mexicano ha privilegiado la negociación de acuerdos de libre comercio, incorporando capítulos relativos a la promoción y protección recíproca de los flujos de inversiones, principalmente a partir de 1994, año que representó el cambio de política económica de México. En este sentido el gobierno mexicano lleva a cabo políticas de difusión de oportunidades de inversión, pero principalmente la estrategia ha sido la suscripción de diversos tratados de libre comercio con diferentes países del mundo, los cuales incluyen reglas que combinan el funcionamiento de la IED con las políticas comerciales internacionales.

Con respecto a los tratados de libre comercio, las empresas transnacionales son atraídas por países cuyas políticas económicas están vinculadas con los mercados de exportación. Desde la entrada en vigor del TLCAN el gobierno mexicano se ha convertido en uno de los principales países promotores de la desregulación del comercio y la inversión extranjera a nivel internacional. México es uno de los países en desarrollo más prolífero en la suscripción de acuerdos internacionales en materia comercial. Entre 1993 y agosto del 2005 México firmó doce Tratados de Libre Comercio (véase cuadro A.3 del anexo), los cuales incluyen reglas sobre la inversión. Aunque desde la perspectiva normativa no todos los acuerdos comerciales firmados por México son iguales en el tratamiento del tema de la IED (SELA, 1998) todos tienen como propósito facilitar los flujos de IED entre los países involucrados.

En cuanto a la segunda categoría, los incentivos fiscales consisten en el otorgamiento de privilegios fiscales a las empresas establecidas a través de la IED. Estos privilegios fiscales pueden asumir distintas formas, no siempre son explícitos, ni están claramente orientados a las empresas extranjeras y por lo mismo, con frecuencia son difíciles de cuantificar y determinar sus efectos sobre la economía.

A nivel internacional los incentivos fiscales constituyen uno de los principales mecanismos a través del cual los países compiten por IED (UNCTAD, 2000a). Los incentivos fiscales<sup>15</sup> se definen como subsidios para empresas que implementan proyectos que representan impactos favorables para las economías receptoras (Fletcher, 2002). El propósito general de las políticas de incentivos es persuadir a los inversionistas potenciales para invertir en un país, región o industria en lugar de hacerlo en algún otro lugar (Chalk, 2001). Los incentivos obedecen a objetivos específicos<sup>16</sup> de los gobiernos para lograr las metas de crecimiento y desarrollo impuestas para el país y a veces para compensar la falta de competitividad de otras áreas de la economía, por ejemplo, la infraestructura, la corrupción, y la localización geográfica. En México, la política económica para la competitividad, en el corto plazo, busca la creación de empleos y mejorar los niveles de productividad, y en el largo plazo, lograr tasas de crecimiento altas y sostenibles, basadas en empresas competitivas que se apoyen en la innovación y el desarrollo tecnológico (SE, 2002a). Por lo que, los programas de incentivos instrumentados buscan estar en congruencia con esta política, por ejemplo, el programa de incentivos a las Maquiladoras tiene como principal objetivo la creación de empleos. En el 2004 la política de incentivos persiguió que las EM tuvieran impacto en el empleo, las exportaciones, la capacidad de desarrollo de proveeduría nacional, la tecnología, la derrama económica y el contenido social. Situación que no es fácil de evaluar y va más allá de los alcances de esta investigación.

Para alcanzar los objetivos de atracción de la IED “correcta” y a la vez lograr las metas de crecimiento económico los gobiernos pueden instrumentar diferentes políticas de incentivos. De acuerdo a Chalk (2001) y la UNCTAD (2000), de manera general, entre los principales incentivos que implementan los gobiernos para la atracción de IED destacan los siguientes: Incentivos fiscales corporativos (tales como Tasas de impuestos corporativos bajos; Créditos fiscales; Subsidios a la inversión; Depreciación acelerada; Reinversión o Expansión de subsidios; Dobles deducciones de ciertos gastos). Otros incentivos fiscales (tales como Excensión fiscal al ingreso personal sobre los ingresos pagados; Esquemas de devolución de impuestos; Excensión de tarifas de importación y Excensión de ventas, propiedad, e impuesto al ingreso salarial). Incentivos no fiscales (tales como Financiamientos subsidiados o concesiones; Préstamos de garantías; Donaciones directas y Provisiones de infraestructura específica). La instrumentación de las políticas de incentivos debe buscar una mayor contribución al crecimiento económico endógeno y no medirse en términos de los volúmenes de IED.

---

<sup>15</sup> Para una mejor comprensión sobre la definición de los incentivos fiscales, véase: UNCTAD (2000a) y OECD (2001).

<sup>16</sup> Algunos objetivos de los gobiernos para ofrecer incentivos a la IED son mejorar la productividad y eficiencia a través de la entrada de empresas transnacionales claves; la transferencia de tecnología o conocimiento; la creación de empleos; la diversificación económica; el acceso a mercados extranjeros, y otros objetivos regionales o locales, véase: Chalk (2001).

Las evidencias internacionales que evalúan el impacto de los incentivos han encontrado un amplio rango de resultados (Hanson, 2001). Estos resultados empíricos demuestran que los incentivos fiscales son una herramienta promocional importante para atraer IED, pero no son el factor decisivo para la localización de las inversiones extranjeras. Los inversionistas se fijan más en las condiciones fundamentales tales como la infraestructura, el ambiente general de negocios, los recursos humanos, el sistema legal y otros servicios de apoyo (OECD, 1994)<sup>17</sup>. Por otra parte, la efectividad de las políticas de impuestos e incentivos está en función de la actividad de las empresas multinacionales y sobre sus estrategias de inversión internacional (Morisset/Pirnia, 2002). La UNCTAD (2000a) examina detalladamente las condiciones de los incentivos fiscales en varios países del mundo, donde se incluyen 12 países de Latinoamérica, a excepción de México. Un análisis sobre las ventajas y desventajas de éstas distintas formas de incentivos fiscales se presenta en Chalk (2001).

Para alcanzar los objetivos de crecimiento mediante el financiamiento externo, México ha instrumentado una serie de programas que implican incentivos fiscales para las empresas multinacionales. En México los incentivos a la IED se dan a través de programas orientados a las exportaciones que pueden ser aprovechadas por las empresas multinacionales, por ejemplo El Programa de Importación Temporal de Bienes Manufacturados para la Exportación (PITEX)<sup>18</sup>, que brinda a las empresas la oportunidad de importar bienes utilizados en la elaboración de productos de exportación, así como, a aquellas prestadoras de servicios, la de importar, de manera temporal, maquinaria y equipos necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación, sin pagar los impuestos correspondientes (impuesto general de importación, IVA y cuotas compensatorias, en su caso). El Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) que es un instrumento de promoción de exportaciones que apoya la operación de las empresas establecidas en el país mediante facilidades administrativas y fiscales, como la devolución de saldos a favor del IVA<sup>19</sup>. La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (*Draw Back*) que reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de las mercancías incorporados al producto exportado o por el retorno de la mercancía en el mismo estado en que fue importada<sup>20</sup>. El Programa de Fomento a la

---

<sup>17</sup> Por ejemplo, una encuesta realizada en 1999 entre las empresas extranjeras de la industria electrónica ubicadas en Filipina revela que el 16% de las empresas que se localizaron en el país tuvieron como principal factor de decisión los incentivos gubernamentales, mientras que el 68% por la calidad del trabajo y el 62 % por el costo laboral, véase: Chalk (2001).

<sup>18</sup> Véase el Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación con base en las siguientes publicaciones oficiales: DOF 3/may/1990; 11/mayo/1995; 13/nov/1998; 30/oct/2000/; 31/dic/2000; 12/may/2003/ y 13 de octubre del 2003, (SE, 2005).

<sup>19</sup> Derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía (SE, 2005).

<sup>20</sup> El programa de devolución de impuestos de importación es el más antiguo de los programas de fomento a las exportaciones. Desde 1985 los exportadores mexicanos gozan del beneficio de la devolución del impuesto general de importación, mediante el mecanismo conocido a nivel internacional como *drawback*,



Exportación (Maquiladoras)<sup>21</sup>, que es un instrumento que apoya a las empresas de todos los tamaños de la industria maquiladora de exportación. Permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación sin liquidar el pago de los impuestos de importación, de valor agregado, así como de cuotas compensatorias. Y por último los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) que son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional<sup>22</sup>. Según el gobierno federal los PROSEC tienen como propósito promover la competitividad de la industria nacional y la integración vertical del contenido nacional a las exportaciones<sup>23</sup>. Así también existe una lista de productos de importación libres de impuestos, permitiendo el reemplazo automático de maquinaria y equipo, así como de instrumentos de telecomunicaciones y equipo de cómputo. Asimismo, la lista permite la importación temporal libre de impuestos de cajas de trailer y contenedores, los cuales pueden permanecer en el país por tres meses (SE, 2005).

Por último, los incentivos financieros se refieren al otorgamiento de subsidios o apoyos económicos, financieros o en especie, para el beneficio de las empresas extranjeras. Estos subsidios pueden tomar diferentes formas, tales como préstamos subsidiados, garantías para el acceso al crédito, subsidios salariales, subsidios en la provisión de insumos (agua, electricidad) y subsidios a la investigación y el desarrollo y donaciones directas e infraestructura específica. Como programas de incentivos financieros, en México funcionan el registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras pueden acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo<sup>24</sup>. Con este programa las ET tienen los siguientes beneficios: la posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA; expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico; descuento del 50% por parte de BANCOMEXT en el costo de los productos y servicios no financieros que ésta institución determine a través de su programa de apoyo integral a estas empresas y la posibilidad de obtener asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. El Banco Nacional de Comercio

---

<sup>21</sup> Véase Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (DOF 1/junio/1998; y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre del 2000, 12 de mayo y 13 de octubre del 2003). Disponibles en <http://www.economia.gob.mx>.

<sup>22</sup> Decreto que establece diversos programas de promoción sectorial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 2000, y sus reformas del 1º de marzo, 18 de mayo, 7 de agosto y 31 de diciembre de 2001. Disponibles en <http://www.economia.gob.mx>.

<sup>23</sup> Véase el Programa Nacional de Comercio Exterior y Promoción de Inversiones 2001-2006.

<sup>24</sup> Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997.

Exterior, cuenta con programas de apoyo financiero a la inversión para inversionistas nacionales y extranjeros como créditos al ciclo productivo; crédito para la adquisición de unidades de equipo y capital de riesgo (BANCOMEXT, 2005). Existen otros incentivos para la atracción de IED pero no son explícitos, como incentivos fiscales sectoriales e incentivos laborales. Los estados también pueden otorgar incentivos a la IED, tales como precios favorables en terrenos o apoyo para algunos gastos de capacitación de mano de obra; o bien cuentan con una infraestructura favorable como los parques industriales<sup>25</sup>. Los incentivos a la IED en México no han contemplado la posibilidad de que la economía mexicana pueda beneficiarse de forma directa. Los incentivos no están orientados a mejorar la competitividad y ayudar a la inserción de los proveedores locales a las cadenas de valor globales, limitando la generación de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante.

La tercera vía por la que compete México por IED es a través de la implementación de políticas de crecimiento basadas en la privatización y políticas para lograr la estabilidad económica y política. En esta categoría se agrupan todas las políticas que inciden en un mejor ambiente para los negocios y dan credibilidad y confianza a los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, la política monetaria, política de competitividad de las exportaciones y las características del mercado laboral (Castro/Buckley, 2001). La primera función que debe cumplir el gobierno como requisito indispensable para fomentar un crecimiento y desarrollo competitivo es asegurar un ambiente de estabilidad económica, política y social. Parece algo muy elemental pero es lo más difícil de lograr, sobre todo en países como México, con una gran disparidad económica y social y una democracia emergente y selectiva. La política económica implementada por el gobierno ha logrado los objetivos macroeconómicos de estabilización de la economía, en términos de estabilidad de precios y evitado una nueva crisis como la sufrida a inicios de 1995, sin embargo también ha estancado el crecimiento económico a nivel nacional y en particular de ciertos sectores productivos, como el caso del sector agropecuario y rural, afectando de manera directa a los segmentos de la población más vulnerables, como son los pequeños productores agrícolas, localizados en las regiones menos productivas del país. Esta situación de estancamiento o lento crecimiento de la economía, que se ha reflejado en el aumento del desempleo y subempleo, ha conducido a una grave fragmentación política y disturbios sociales que ponen en riesgo a las instituciones y el surgimiento del caos social. No se puede decir que en México se vive un ambiente de estabilidad económica, política y social sustentable. Muchos problemas locales se han convertido en nacionales por la falta de sensibilidad social de los funcionarios encargados de la gobernabilidad del país. Aunque históricamente, en México han existido conflictos locales o *focos rojos* derivados principalmente de problemas con los derechos de propiedad de la tierra, esta situación se desbordó a partir de 1994, con la aparición del grupo armado denominado “Ejército Zapatista de Liberación Nacional”. Actualmente (24 de octubre del 2006) a más de 150 días de un conflicto social en Oaxaca y a unos cuantos días de la toma de protesta como Presidente Legítimo del Lic. Andrés Manuel López Obrador en clara confrontación con las instituciones del país, son una muestra clara de la falta de estabilidad política y social en el país. Además, por si fuera poco, existe incertidumbre para el 2008, con respecto a la inestabilidad que pueda causar la liberalización total de los productos más sensibles para el agro mexicano programada en el

---

<sup>25</sup> Véase: <http://www.cipi.gob.mx/html/ConsEstatl.aps> (consultado el 22 de octubre del 2004).

TLCAN. Este panorama no parece muy alentador para los productores y sus familias que prefieren emigrar, ya no a las ciudades mexicanas sino del extranjero, en busca de mejores oportunidades. Los alcances de la situación de confrontación política y social que actualmente se vive en México no contribuyen en nada a las condiciones de inversión y competitividad que el aparato productivo a nivel nacional demanda. Bajo un clima de total inestabilidad e incertidumbre económica es imposible que la inversión fluya a las regiones más atrasadas del país, que son las que más lo necesitan. Además de que los conflictos sociales se han originado principalmente en las regiones más pobres del país como son los estados de Chiapas y Oaxaca. Ante el temor de que la cosas empeoren los inversionistas prefieren posponer sus inversiones, afectando la generación de empleos y en consecuencia la reactivación de la economía mexicana. Para empezar a superar este ambiente de inestabilidad es necesario reconocer que se viven tiempos de mucha inestabilidad política, económica y social, negar o querer ocultar los hechos no ayuda en nada y sí contribuye a que problemas locales alcancen dimensiones nacionales e incluso internacionales. Sabemos que no hay fórmulas para garantizar la estabilidad de un país tan heterogéneo y desigual como México; sin embargo, se puede afirmar que la creación de políticas incluyentes, es una vía para que disminuyan los graves problemas de desigualdad económica y social en México.

En los cuadros A.4, A.5, A.6 y A.7 del anexo, se presenta un comparativo de los principales incentivos otorgados por México, China y otros países asiáticos. Entre los distintos factores que inhiben la entrada de IED a México destacan las deficiencias del sistema fiscal, la burocracia (el exceso de trámites para la operación de las empresas), los altos costos de transporte debido a la falta de infraestructura y los costos de los insumos, estos elementos han hecho que la IED se dirija a otros países, por ejemplo asiáticos.

A pesar de los distintos incentivos que tienen las EM para invertir en otro país, el factor fundamental para la materialización de las inversiones en el extranjero es la estrategia empresarial para incrementar la rentabilidad de las inversiones. Para el país receptor, por su parte, lo importante es tener un flujo de inversión que haga uso de algún factor o factores de la producción específicos del país, o bien para aprovechar determinadas condiciones del país, buscando facilitar el incremento en el retorno sobre la inversión de la mejor manera que otros países que compiten entre sí para la atracción de IED.

Bajo la actual estrategia de desarrollo la premisa del gobierno mexicano es que ante los volúmenes requeridos de inversión, la IED llegará en los niveles que sean necesarios para el desarrollo económico y que tendrá un carácter continuo y predecible. Así ante los volúmenes de inversión requeridos, el ingreso de capitales extranjeros, cualquiera que sea su forma, se convierte en el componente central de financiamiento del desarrollo. Por consiguiente, para el gobierno mexicano, con la entrada de la IED, el financiamiento del desarrollo desaparece como problema. Para el gobierno el ingreso de la IED está asegurada de manera automática en la medida en que se de mayor libertad al movimiento de capitales. La aplicación de esta lógica fue la que se vivió durante 1989-1994, periodo en que el ingreso de inversiones especulativas estuvo amparado por una política de desarrollo gubernamental para la cual resultaba indiferente el grado en que la acumulación nacional pasara a depender de los capitales externos (Estay, 1997). Por otra parte, el gobierno sostiene que el ingreso de grandes volúmenes de inversión directa contribuiría en la modernización de la economía mexicana, ya que empujaría de manera automática la

elevación de la eficiencia y la competitividad de la industria nacional. Con la IED se concretaría el uso de nuevas tecnologías y se orientarían las empresas al comercio exterior, Sin embargo, los datos, demuestran que estas premisas del gobierno en torno a la IED no han contribuido en la elevación de la eficiencia, ni han incrementado la capacidad exportadora de las empresas nacionales (Dussel Peters, 2000).

La inversión extranjera directa puede ser un instrumento para la realización de políticas económicas que impulsen el desarrollo, pero para que esta finalidad se cumpla, se deberían establecer pautas claras de política económica y aplicarse marcos reguladores que faciliten la obtención de estas finalidades y que impidan los defectos que en el pasado han dificultado la acción beneficiosa de algunas de estas inversiones. Algunos aspectos que deben considerarse en la acción de las inversiones extranjeras son el exceso de importaciones, la sustitución del ahorro interno por el externo, las excesivas remesas de utilidades, la captación de la renta de recursos naturales y la falta de investigación tecnológica en los países que reciben las inversiones (SELA, 2001).

## **2.2. Importancia y desempeño de la IED**

Como se expuso en la parte introductoria del presente Capítulo, este apartado analiza el comportamiento de la IED en México desde finales de la década de los ochentas hasta el 2005 con la finalidad de tener un marco de referencia que permita entender las fluctuaciones e importancia de la IED desde la perspectiva nacional y territorial. No obstante, resulta imprescindible resaltar de manera agregada la evolución de la IED a nivel global y en los principales países de América Latina con la intención de enmarcar la relevancia relativa de México en el escenario mundial y regional.

### **2.2.1. Los flujos mundiales de IED**

En los últimos 20 años se ha observado un marcado incremento tanto en los flujos como en el *stock* de IED<sup>26</sup> en la economía mundial. Durante el periodo 1986-1991 los flujos de entrada de IED en el mundo fueron de 159,331 millones de dólares, promedio anual, niveles que pasaron a 916,276 millones de dólares en el 2005, lo que significa un incremento de más de 500% (véase cuadro A.8 del anexo). Esta tendencia a la alza desde finales de los ochentas e inicios de los noventas del siglo pasado registró su cifra máxima en el 2000, que a los diferentes países del mundo ingresaron 1,387,953 millones de dólares, de los cuales los países desarrollados recibieron 79.8%, los países en desarrollo 18.2% y el resto de los países más pobres únicamente 2% del monto total. Algunas razones que explican los incrementos de la IED entre 1986 y el 2000, son en primer lugar el declive general de las barreras comerciales y en segundo lugar los cambios económicos y políticos implementados en los países en vías de desarrollo (Hill, 2001), pero en general el aumento de los flujos de IED puede considerarse como la expresión del impacto de la globalización en la economía mundial. En cuanto al descenso de la IED entre el 2000 y el 2003, según la

---

<sup>26</sup> El flujo de IED se refiere a la cantidad de inversión extranjera directa que se lleva a cabo durante un periodo determinado (normalmente un año). El *stock* de IED se refiere al capital total acumulado en activos extranjeros en un tiempo determinado.

UNCTAD (2004) se debió al lento crecimiento económico como consecuencia de la recesión de algunos países y a la menor valoración del mercado accionario y de las utilidades de las corporaciones multinacionales. Al respecto la CEPAL, en su informe del 2004, explica que el hecho de que los flujos mundiales de IED no hayan repuntado en el 2003, a pesar de la recuperación del crecimiento económico mundial a partir de ese año, se debió al persistente retroceso de los movimientos de fusiones y adquisiciones transfronterizas, principal motor que impulsó el crecimiento de la IED durante los años noventa. A partir del 2004 inicia la recuperación de los flujos de IED en el mundo, la cual se ubicó en 710,754 millones de dólares, que equivale a un incremento de 12% con respecto al 2003 y que representa el primer ascenso desde el 2000. Este aumento fue debido a la recuperación de la actividad económica mundial, principalmente a la recuperación de las economías de Estados Unidos y Japón, y a las elevadas tasas de crecimiento de algunas economías emergentes como las de China e India (CEPAL, 2004). No obstante, a estos aspectos de carácter macroeconómico se le suman otros de ámbito microeconómico y que inciden positivamente en las buenas perspectivas en materia de IED, como son el mejoramiento del desempeño de las mayores empresas del mundo, que incrementó la disponibilidad de fondos de inversión y de las condiciones en los mercados internacionales. Las ganancias de las 500 mayores empresas del mundo se elevaron casi seis veces, luego de dos años consecutivos de crecimiento negativo (*Fortune*, 2004, citado en CEPAL, 2004). Estos resultados contribuyeron al alza de las cotizaciones bursátiles, lo cual representó una mejora de las posibilidades de financiamiento. Por otra parte, las fusiones y adquisiciones transfronterizas también iniciaron un repunte a partir del 2004, lo cual contribuyó al aumento de la IED. Según la UNCTAD existen perspectivas favorables para el incremento de la IED para el periodo 2005-2007 y se prevé que el sector servicios será el que captará los mayores montos de IED. En cuanto a los países de destino, los pronósticos de la CEPAL (2004) señalan un aumento de la IED en todas las regiones, especialmente en Europa Central y Asia.

A nivel mundial los países desarrollados son los que reciben el mayor volumen de IED, pero a su vez son también los principales generadores de estos flujos de inversión. Por ejemplo, en el 2003, del total mundial de IED (616,923 millones de dólares) 93.6% salió de los países desarrollados, 4.7% de los países en desarrollo y 1.7% de Europa del Este y otros países subdesarrollados, especialmente exsoviéticos (véase cuadro A.9 del anexo).

Durante el periodo 1994-2005 los flujos mundiales de IED fueron de 699,769 millones de dólares, promedio anual, de los cuales el 68.4% entró a los países desarrollados y el 28.4% a los países en desarrollo. Mientras que durante el periodo de 1986 y 1991, en promedio, los países desarrollados absorbieron 81.3% y los países en desarrollo 18.3% del total de la IED y otros países 0.4% (véase cuadro 2.1). Esta mayor participación de los países en desarrollo como receptores de IED, que se reafirma en el 2005 en que 59.2% de la IED entró a los países desarrollados y 36.5% a los países en desarrollo y 4.3% a los otros países, pone de manifiesto el grado de interrelación entre las economías nacionales. Aunque es importante subrayar, que estos mayores flujos de IED hacia las economías en desarrollo no implican necesariamente mayores niveles de crecimiento y desarrollo endógeno de las economías receptoras (véase la discusión teórica sobre este tema realizado en el Capítulo 1).

Cuadro 2.1. Entrada y salida de IED en el mundo, promedio anual 1994-2005  
(Millones de dólares y porcentajes)

Región	Entradas de IED	%	Salidas de IED	%
Total Mundial	699,769	100.0	666,551	100.0
Países desarrollados	478,465	68.4	603,973	90.6
Países en desarrollo	198,494	28.4	59,211	8.9
Europa del Este y Otros	22,811	3.3	3,367	0.5

Fuente: elaborado con base en UNCTAD, varios años.

Nota: Las cifras de entradas y salidas no cuadran desde la fuente.

En cuanto al origen (salidas) de IED, en promedio nueve de cada diez dólares que se genera proviene de los países desarrollados. Esta situación implica para los países en desarrollo una significativa dependencia económica y financiera de los países desarrollados. Pero la concentración de la generación de IED es todavía mayor, si se observa que en el 2003 sólo doce países generaron 88.6% de estos flujos y los veinte países seleccionados sumaron alrededor de 92.7% del total de la IED del mundo, es decir, ocho de los principales países industrializados generaron menos de 8% del total de los flujos de IED en ese año (véase cuadro 2.2). Si bien para los años 2004 y 2005 la suma de estos veinte países parece haber disminuido, es importante tener en cuenta que las cifras que reporta la UNCTAD en sus informes anuales sufren modificaciones debido a que se ajustan a los valores definitivos. Por ejemplo, en el 2005 se señala que Estados Unidos no generó IED sin embargo, es sabido que de éste país proviene anualmente gran porcentaje de la IED que se genera en el mundo.

La alta concentración del origen de la IED es preocupante debido a que la respuesta para el crecimiento de los países en desarrollo, como México, que tienen una estrategia de desarrollo basado en los flujos de IED, depende del desempeño económico de los pocos países desarrollados y principalmente de la economía de los Estados Unidos. Sólo cuatro países en desarrollo, todos ellos asiáticos (Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea) se encuentran dentro de los mayores inversionistas directos del mundo. Históricamente, pero específicamente desde 1989, los países líderes de la inversión mundial han sido principalmente seis (Estados Unidos, Bélgica-Lexemburgo, Francia, Reino Unido, Holanda y Japón), aunque Estados Unidos se ha mantenido como el principal inversionista del mundo.

Por otra parte, aunque históricamente la IED se había dirigido a las naciones desarrolladas del mundo, a partir de mediados de la década de los noventa la IED se ha dirigido hacia las naciones en vías de desarrollo, como China y otros países de Asia y América Latina, en detrimento de la participación, por ejemplo, de países como Estados Unidos. Pese a la concentración de la IED en los países desarrollados, algunas regiones donde se ubican países en desarrollo han incrementado su participación como destino de los flujos de IED.

Cuadro 2.2. Principales Países generadores de IED  
(Millones de dólares y porcentajes)

	Promedio 89-94	promedio 95-00	2001	2002	2003	2004	2005
IED total Mundial (mdd)	228,281	680,078	721,501	652,181	616,923	813,068	778,725
Porcentajes del total mundial							
Estados Unidos	21.48	16.79	17.31	20.69	19.36	27.36	-1.63
Reino Unido	10.62	17.56	8.16	7.71	10.77	11.67	12.98
España	1.37	3.35	4.59	5.59	4.99	7.44	4.98
Francia	8.96	10.38	12.03	7.73	8.61	7.01	14.85
Hong Kong	4.05	4.3	1.57	2.68	0.89	5.62	4.18
Canadá	2.55	3.55	5.01	4.10	3.48	5.32	4.38
Bélgica-Luxemburgo	2.68	6.39	13.95	19.41	22.36	4.65	3.32
Japón	12.96	3.72	5.31	4.95	4.67	3.81	5.88
Suecia	2.98	2.8	0.88	1.63	3.44	2.58	3.33
Italia	2.47	1.41	2.98	2.63	1.47	2.37	5.09
Australia	1.1	0.55	1.69	1.21	2.48	2.21	-5.26
Holanda	5.88	6.09	6.65	5.20	6.12	2.13	15.34
Singapur	0.84	0.7	2.36	0.63	0.60	1.05	0.71
Taiwan	1.57	0.66	0.76	0.75	0.92	0.88	0.77
Corea	0.59	0.58	0.34	0.40	0.56	0.57	0.55
Suiza	3.42	3.44	2.53	1.21	2.45	0.45	1.86
Noruega	0.5	0.64	-0.10	0.63	0.35	0.45	3.14
Alemania	8.55	9.28	5.11	2.33	-0.58	0.23	5.86
Finlandia	0.77	1.44	1.16	1.17	-0.42	-0.13	0.35
Dinamarca	0.96	1.82	1.85	0.87	0.18	-1.27	1.20
Total países seleccionados	94.3	95.45	94.13	91.51	92.70	84.39	81.89

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD, varios años.

De las tres regiones del mundo en que la UNCTAD (2005) agrupa a las economías en desarrollo<sup>27</sup> sólo América Latina y el Caribe, y Asia y Oceanía han incrementado su participación en los flujos de IED. Dentro de la región de Asia, un caso muy notorio ha sido la parte de Asia oriental, lugar donde se localiza China, que en el periodo 1993-1998 recibió como promedio anual 51.6 miles de millones de dólares y que para el año 2000 rebasó los 116.2 mil millones de dólares aunque con un cierto retroceso en el 2004, que captó 105 mil millones de dólares, explicado principalmente por las condiciones económicas prevalecientes en el contexto internacional durante el periodo 2000-2003 (véase cuadro A.10 del anexo). En particular, China se ha consolidado desde mediados de los noventa como el principal receptor de IED de las economías en vías de desarrollo y desde el 2002 se ha convertido en el principal destino de la IED a nivel global, incluso superando a los Estados Unidos<sup>28</sup>. En el 2005 el China captó 72,406 millones de dólares, un

<sup>27</sup> Es importante resaltar que a partir del informe del 2005 la UNCTAD presenta una nueva clasificación en cuanto a las regiones de entradas y salidas de IED, véase: UNCTAD (2005).

<sup>28</sup> Para un análisis detallado sobre la IED en China. véase: Dussel Peters/Liu (2004).

77% más que en el año 2000 (UNCTAD, 2006). En cuanto al comportamiento de los flujos de IED en América Latina y el Caribe, éste se analiza en el siguiente punto.

### 2.2.2. La IED en América Latina y el Caribe

Los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe han seguido el mismo comportamiento que a nivel mundial. Es decir, la década de los noventa fue caracterizada por un ascenso en los flujos de IED hacia los países de la región, pero a partir del 2000 y hasta el 2003 muestra una drástica reducción del más de 50%. Entre 1992 y 1997 ingresaron a la región de América Latina y el Caribe 38,167 millones de dólares como promedio anual, monto que pasó a 103,663 millones de dólares en 2005. A partir del 2000 se inició un periodo de descenso de la IED que terminó en el 2004, en que se ubicó en 100,506 millones de dólares (véase cuadro A.11 del anexo). El continuo aumento de la IED durante prácticamente toda la década de los noventa se debe principalmente al intenso proceso de venta de activos estatales y de compañías de capitales nacionales (CEPAL, 2004). Aunque hay otros autores, como Vial (2001), que argumentan que los principales factores que explican el aumento de la IED en los países de América Latina son, en primer lugar, el cambio político y la mayor receptividad a los capitales foráneos, ya sea bajo la forma de IED u otras modalidades<sup>29</sup>. En segundo lugar el proceso de reformas por el cual han pasado los países de América Latina, que comenzó a finales de los setentas en el Cono Sur y que se extendió y consolidó en los ochentas y noventa en el resto de los países y, en tercer lugar, el rol que han jugado las estrategias corporativas de las empresas transnacionales, que han aprovechado el entorno más favorable de la región, después de las reformas de los noventa y las coyunturas creadas por las devaluaciones cambiarias y dificultades de acceso al crédito de las instituciones locales. La combinación de estos factores han permitido que las empresas extranjeras llegaran a operar en industrias que tradicionalmente estuvieron en poder exclusivo del Estado.

Por su parte Rivera-Bátiz (2000) argumenta que la principal razón que explica la reciente expansión de la IED a los países de Latinoamérica ha sido el desmantelamiento de las barreras gubernamentales a la inversión extranjera llevado a cabo en la región durante la década de los ochentas y noventa. El surgimiento de la industria maquiladora en México y en algunos países del Caribe y de Centro América, es otro factor que ha permitido captar inversiones en el sector manufacturero de exportación.

En cuanto al descenso de la IED a partir del 2000 y hasta el 2003, puede ser explicado por las condiciones económicas internacionales prevalecientes en este periodo. La recuperación de la IED a partir del 2004 en la región de América Latina, que aumentó el 43% con respecto al 2003, y que se trata del primer aumento desde 1999, responde a una mejora de las condiciones económicas generales de muchos países y las operaciones de adquisición de las empresas multinacionales (CEPAL, 2004).

---

<sup>29</sup> Prueba de ello es la modificación del Acuerdo de Cartagena en marzo de 1991, por parte de los países de la comunidad andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) que fue reemplazada por la decisión 291 de marzo de 1991, consagrando el principio de no discriminación al inversionista extranjero y un marco amplio y flexible, véase: Vial (2001).

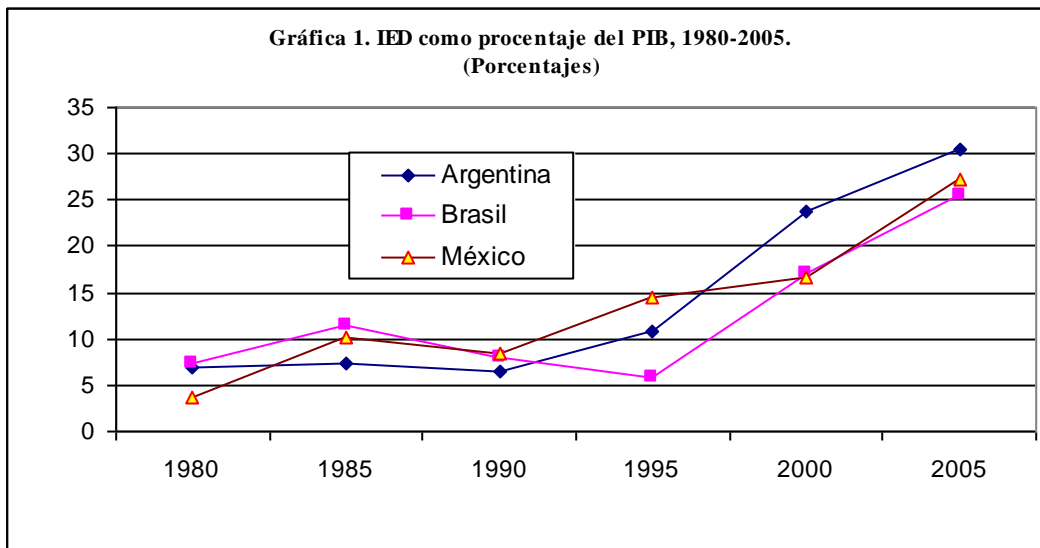


De los 46 países considerados en el 2005 en el Reporte de Inversión Mundial de la UNCTAD como integrantes de la región de América Latina y el Caribe, 19 de ellos recibieron más de 63% de la IED que se ha dirigido a las economías de esta región. Pero son únicamente tres países (Argentina, Brasil y México) los que han captado los mayores montos de IED. Del total de la IED que ha ingresado a la región de América Latina y el Caribe los últimos ocho años (1998-2005) Brasil fue el país que mayor volumen de IED recibió con 24.1% (que significa un promedio anual de 21,517 millones de dólares), siguiéndole México con 18.9% (16,867.8 millones de dólares, promedio anual) y en tercer lugar se encuentra Argentina con 7.9% (7,104.4 millones de dólares, promedio anual). De manera agregada, la entrada de IED a la región de América Latina y el Caribe creció 3.3% como promedio anual durante el periodo 1998-2005. De los tres países que mayor IED han recibido, Argentina registró un decrecimiento promedio anual del 6.2% y Brasil decreció 8.9%. En cuanto al comportamiento que ha seguido la IED en México éste con detalle se analiza más adelante.

Como se ha expuesto, el incremento de la IED en América Latina no ha fluido en iguales magnitudes en todas las economías de la región. En el cuadro A.12 del anexo se resume los niveles de la IED en términos del PIB, durante el periodo 1980-2005, para las principales economías de América Latina y el Caribe. De manera agregada, la IED ha incrementado su importancia en términos del PIB, particularmente a partir de 1995, que representó 11.85% y que pasó a 36.7% en el 2005. Esta tendencia creciente de la IED como porcentaje del PIB fue generalizado para las principales economías de la región sobre todo a partir de la década de los noventas.

En valores absolutos los tres países que más captaron IED en el 2005 fue en primer lugar México con 18,055 millones de dólares, luego Brasil que recibió 15,066 millones de dólares y en tercer lugar Argentina que recibió 4,662 millones de dólares. Sin embargo, medido como porcentaje del PIB, la IED en estos tres países muestran un comportamiento diferente. Para Argentina la IED representó 30.4% del PIB, mientras que para México 27.3% y para Brasil 25.4%. Con base en este indicador se puede afirmar que la IED fue más importante para Argentina que para México, no obstante que en términos absolutos México haya recibido un volumen mayor de IED que Argentina. La gráfica 1 muestra la evolución de la IED como porcentaje del PIB en los tres principales países destinos de la IED durante los últimos años.

Por otra parte, la importancia de la IED que ha ingresado a los diferentes países de América Latina también se ha reflejado en una participación mayor en la formación bruta de capital fijo. En la región de América Latina y el Caribe, la importancia de la inversión extranjera directa en la formación bruta de capital fijo pasó de 5.2% en el periodo 1988-1993 a 25.6% en 1999 y a 16.8% en el 2005 (véase cuadro A.13 del anexo).



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2000, 2005, 2006).

De los tres países que han captado los mayores montos de IED, aunque en Argentina la IED representó en el 2005 el mayor porcentaje de la formación bruta de capital fijo, ubicándose en 16.8%, la diferencia con México y Brasil es significativa, ya que representaron 12.2%, y 9.5% respectivamente. Aunque hay que destacar que estas cifras constituyen únicamente un indicador de la magnitud de la inversión extranjera directa, pues la IED no necesariamente forma parte de la formación bruta de capital fijo. Por ejemplo, la compra de una empresa ya existente es inversión extranjera directa y no es formación bruta de capital fijo. Por otra lado, la participación de la IED en la formación bruta de capital fijo también puede ser un indicador del grado de eslabonamiento hacia atrás de la IED en la economía nacional. Por lo tanto, lo más importante no son los montos de IED que ingresen a los distintos países de la región, sino lo relevante es la contribución al desarrollo económico que generen en las economías receptoras.

### 2.2.3. La IED en México durante 1988-2005

Antes de iniciar con el análisis de la evolución y el desempeño de la IED en México durante el periodo 1988-2005 a nivel nacional, es necesario precisar que las cifras sobre la IED, principalmente las reportadas antes de 1994 en las diversas fuentes, tienen variaciones significativas, lo cual se debe a las diferentes metodologías que fueron utilizadas para su recopilación. Los registros oficiales de la IED en México empezaron a finales de 1938, justamente después de la expropiación petrolera, sin embargo, fue a partir de la década de los ochenta cuando la información sobre la IED comenzó a ser más importante para las autoridades mexicanas (Twomey, 2001), pero fue hasta 1994 que la contabilidad de la IED constituyó un aspecto central en las estadísticas nacionales, cuestión motivada por la apertura comercial, que obligó a México a adoptar metodologías internacionales. Así entonces, la forma de contabilizar la IED en México cambió en 1994, por lo que, para un correcto análisis de los flujos de IED en México, es estrictamente indispensable distinguir

entre dos periodos: antes y después de 1994. Antes de 1994, las estadísticas sobre la IED incluían IED notificada al RNIE y autorizada por la CNIE en cada año, pero no incluían transferencias de acciones nacionales a extranjeros, importación de bienes de capital realizadas por las empresas maquiladoras, reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED y el monto de cuentas entre las empresas (Dussel Peters, 2000). Las estadísticas sobre IED presentadas a partir de 1994 son generadas conjuntamente por la Secretaría de Economía y el Banco de México, de acuerdo a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI, 1994) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 1996), e integra los conceptos de los montos de la IED notificados al RNIE. Estas cifras corresponden a las inversiones realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; a las nuevas inversiones; reinversión de utilidades y cuentas entre compañías de sociedades ya establecidas; y, al monto de la contraprestación en los Fideicomisos de bienes inmuebles. También se incluye en este concepto el monto de inversión involucrado en las transmisiones de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas extranjeros, a través de las cuales la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas (SE, 2005). El otro concepto que integra las estadísticas de IED reportadas después de 1994 es el valor de las importaciones de activos fijos realizados por maquiladoras, que comprenden las inversiones en maquinaria y equipo por parte de las empresas maquiladoras (Dussel Peters, 2000; SE, 2005). Por otra parte, vale subrayar que las notificaciones al RNIE tienden a darse con un importante rezago con respecto a las fechas en la que se realizan las inversiones. Este rezago se traduce en que el monto de IED reportado al RNIE en un determinado mes corresponde en su mayoría a inversiones realizadas varios meses antes. Por esto, se debe tener cuidado en la comparación de flujos de IED correspondiente a dos periodos (SE, 2005). Hecha esta aclaración, de que las estadísticas sobre la IED anteriores y posteriores a 1994 no son comparables, a continuación se analiza su evolución y comportamiento en México.

#### 2.2.3.1. Antecedentes de la IED en México

La IED ha sido parte de la economía mexicana al menos desde el siglo XIX. Un estudio de Dussel Peters (2000) reporta que la IED ha estado presente en México desde la década de los ochenta del siglo XIX. Desde esa época los flujos de IED ya provenían, principalmente como ahora, de Europa y de Estados Unidos, concentrándose en sectores como el minero, petrolero, textil, de transporte y construcción de haciendas y plantaciones, entre otros. De acuerdo a este autor, en 1910 se estimaban inversiones extranjeras en México por 2000 millones de dólares, que representaban entre 67% y 73% del total invertido en el país, niveles que permanecieron sin fluctuaciones significativas hasta finales de 1934, a pesar del ambiente económico y político de ese periodo. Sin embargo, al respecto Twomey (2001) señala que en 1910 la relación entre la inversión extranjera y el *stock* total de capital era de 51%, mientras que la relación con la IED era de 43%, niveles que pasaron a 52% y a 39%, respectivamente, para los años 1930 (véase cuadro A.14 del

anexo)<sup>30</sup>. Sobre la evolución histórica de la distribución sectorial, las escasas cifras que existen indican que en 1911 la IED se concentraba principalmente en dos sectores: el sector transporte y de comunicaciones con 39% y el sector minero con 28%. Siguiéndole el sector eléctrico y la agricultura con 8% y 7%, respectivamente (véase cuadro A.15 del anexo). El sector transporte y de comunicaciones se refiere especialmente al desarrollo del sistema ferroviario, que en esa época era el principal medio de transporte.

El periodo 1934-1940 representa para México el cambio de orientación económica, política y social, pues es cuando se manifestaron los resultados del Gobierno nacionalista surgido de la Revolución Mexicana. La nacionalización del sistema ferroviario en 1937 y la expropiación petrolera en 1938<sup>31</sup> fueron las primeras y más altas expresiones de esta nueva política, seguido por las restricciones a la inversión extranjera durante las siguientes tres décadas y concluyendo con la nacionalización del sector eléctrico en 1960 y la minería (azufre) en 1967. Estas acciones marcaron una nueva relación entre el gobierno y los inversionistas extranjeros<sup>32</sup>.

Durante el periodo 1940-1970, el ingreso de la IED a México se caracterizó por su participación bajo especificaciones proteccionistas. En Dussel Peters/Kim (1993) se presenta un amplio análisis sobre las características de la estrategia de desarrollo implementada en México durante este periodo, que permite un mejor entendimiento del desempeño de la IED después de la postguerra. En la década de los sesentas, la IED empezó a ingresar bajo consideraciones especiales. En 1962 un decreto permitió la inversión extranjera en el sector automotriz sin la participación mexicana en su propiedad<sup>33</sup>. En 1965 el gobierno empezó el programa de maquiladoras<sup>34</sup>. Estas acciones representaron la antítesis del enfoque nacionalista para la inversión extranjera, que se había implementado desde 1934. Los países de origen de la IED fueron principalmente Estados Unidos, Canadá y Reino Unido (véase cuadro A.16 del anexo).

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera publicada en 1973 (DOF, 1973), examinada en el punto anterior, revivió el interés de los inversionistas extranjeros en la economía mexicana. Sin embargo, no fue sino hasta la década de los ochentas cuando la IED comienza a mostrar mayor interés en México. Principalmente motivado por la estrategia de industrialización de sustitución de importaciones que fue acompañada de un conjunto de normas referentes a las acciones de las empresas transnacionales en la economía mexicana. Como parte de esta estrategia, en el ámbito de movimientos de capital, el criterio de la política mexicana pasó hacer una política de “puertas abiertas” al capital extranjero en sus diferentes modalidades, préstamos,

---

<sup>30</sup> Es importante destacar, que las cifras de la IED presentan amplias variaciones entre las diferentes fuentes, debido principalmente a las metodologías utilizadas para su registro. Especialmente para las cifras anteriores a 1994.

<sup>31</sup> De acuerdo con Twomey (2001) la industria petrolera significó la nacionalización de un sexto del stock total de IED acumulado en México durante la década de los treinta.

<sup>32</sup> Para un panorama mayor de la evolución histórica de la IED en México, véase: Dussel Peters (2000); Taylor (1999) y Twomey (2001).

<sup>33</sup> Para un análisis completo de la industria automotriz durante 1962-1993, véase: Moreno-Brid (1996).

<sup>34</sup> México desarrolló el programa de maquiladoras en respuesta a la cancelación, en 1964, del programa de empleo temporal con Estados Unidos, que empezó durante la segunda Guerra Mundial, y que admitía trabajadores agrícolas mexicanos a los Estados Unidos.

inversiones de cartera e inversiones directas (Estay, 1997). La década de los ochentas, particularmente a partir de 1982, marcó el inicio de una nueva definición de las orientaciones políticas hacia las relaciones económicas extranjeras. A partir de este año, las nuevas políticas adoptadas fueron cada vez más compatibles con la filosofía del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. Estas nuevas políticas se verificaron con el ingreso de México al GATT en 1986 y con la iniciativa de incluir a México en un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá en 1989 (Twomey, 2001).

Es importante notar que durante la década de los sesentas y setentas la IED en América Latina era percibida como un mecanismo mediante el cual los países industrializados se apropiaban de las rentas de los recursos naturales de los países en desarrollo. Sin embargo, actualmente se reconoce el aporte que la IED puede hacer al desarrollo de los países emergentes. En general se considera a la IED, no sólo como la vía para el acceso a recursos financieros, sino también como fuente de tecnología y otros activos. Este cambio de visión fue posible en la medida en que los países se fueron integrando a la economía mundial, que implicó la eliminación de barreras al comercio de bienes, servicios y capital de todo tipo. En el caso de México, el conjunto de reformas destinadas a dar seguridad jurídica y facilitar los procesos de inversión extranjera, que se han traducido en un fuerte aumento de la IED, inició a mediados de los ochentas. La década de los ochentas representa para México la transición de la estrategia de industrialización de la sustitución de importaciones a la industrialización orientada a las exportaciones, caracterizada por el inicio de la liberalización del comercio, de las inversiones, del sector financiero y del mercado local (Dussel Peters, 1997). El objetivo de las medidas macroeconómicas<sup>35</sup> implementadas para esta transición, que iniciaron a partir de 1982 y se aceleraron a finales de 1987, era promover el crecimiento de las inversiones privadas y la productividad de los factores para buscar el crecimiento económico global<sup>36</sup>.

El comportamiento de la IED hasta inicios de los ochentas fue el resultado de una política no escrita. El periodo 1982-1993 fue para México el periodo de transición entre dos diferentes estrategias de desarrollo. La estrategia de sustitución de importaciones, que inició en 1982, llegó a su fin e inició en diciembre de 1987 una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento, donde las exportaciones y el sector manufacturero se convirtieron en los pilares de esta nueva estrategia de crecimiento y la inversión extranjera se convirtió en la principal fuente de financiamiento (Dussel Peters, 2000). No obstante, después de un Siglo de presencia de la IED en México, bajo diferentes modalidades, en 1989 se reglamentó por primera vez su participación en la economía mexicana.

En la década de los noventas, especialmente a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), inició una nueva etapa para la IED en México. Sin embargo, el TLCAN y la liberalización de las restricciones sobre la IED (Ley de 1993) no son los únicos factores que están detrás de la reciente expansión de la IED en México. Al igual que en otros países de América Latina, el proceso de privatización de empresas paraestatales existente también influyó en los flujos de IED a

---

<sup>35</sup> Las medidas consistían en recortes al gasto público, privatización de las empresas paraestatales, ajustes en el tipo de cambio, y reorientación del esquema de subsidios para promover actividades manufactureras orientadas hacia la exportación, véase: Dussel Peters (1997).

<sup>36</sup> Para un profundo análisis sobre este tema, véase: Dussel Peters (2000b) y Máttar/Moreno/Péres (2002).

México, aunque con una participación pequeña. En 1994, el número de empresas de propiedad del estado habían decrecido a solamente 80 de las 1,155 existentes (Waldkirch, 2001)<sup>37</sup>. La IED proveniente de la privatización constituyó solamente 7.9 % del total de la IED entre 1990 y 1995 (Waldkirch, 2001). Al respecto, el Banco Mundial (1999) reporta que hasta 1998, se habían recaudado más de 30 mil millones de dólares por concepto de las privatizaciones de paraestatales mexicanas.

Las iniciativas de privatización, como las iniciativas de liberalización comercial y financiera, no solamente han sido características de la política económica de México y los países de América Latina, sino de todos los países del Mundo. En el cuadro A.17 del anexo se muestran los ingresos obtenidos por la privatización entre 1990 y 1997 en las diferentes regiones del mundo. El volumen mayor fue obtenido por los países Latinoamericanos, alcanzando 116,540 millones de dólares. Comparado con las privatizaciones de Europa y Asia Central con 47,129 millones de dólares. Ahora el ingreso por fusiones y adquisiciones está rebasando otras formas de entrada de la IED.

#### 2.2.3.2. Los flujos y formas de entrada de la IED

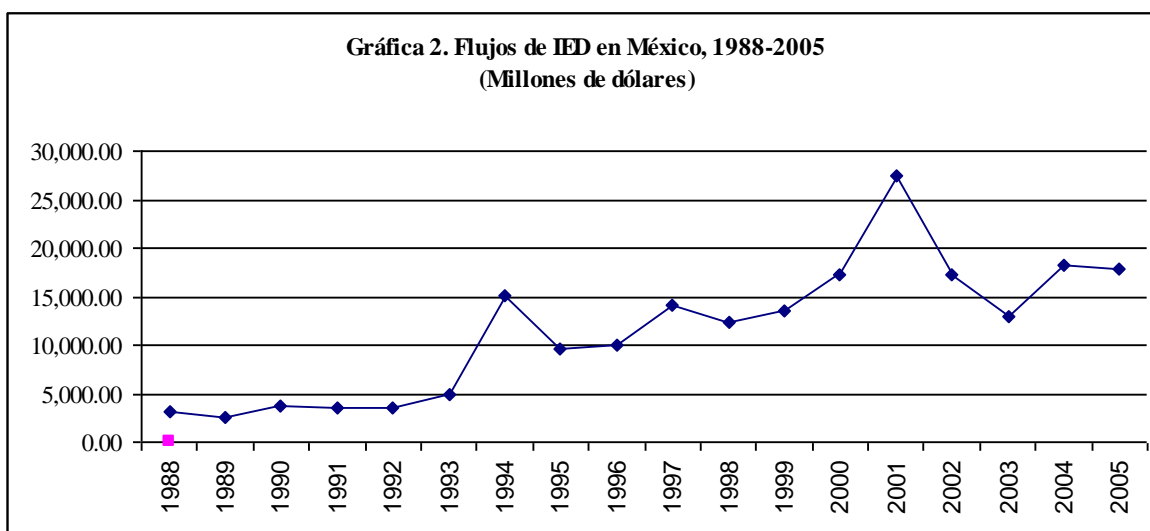
Durante el periodo 1988-1993, la estrategia de liberalización iniciada desde 1982 comenzó a presentar resultados (Dussel Peters, 2000b). En materia de IED Dussel Peters (1997) señala que las elevadas tasas de interés atrajeron inversión extranjera directa, y que la creciente apreciación del tipo de cambio existente influyó negativamente sobre los ahorros e inversiones internos al ser sustituidas por importaciones a menor precio. Durante este periodo la IED registró una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 9.2%, al pasar de 3,157.10 millones de dólares en 1988 a 4,900.70 millones de dólares en 1993 (véase cuadro A.18 del anexo). El interés de los inversionistas extranjeros estuvo concentrado en el sector servicios con 56.6%, seguido por el sector industrial con 32.1%. El origen de la IED que ingresó a México durante el periodo 1988-1993 provino principalmente de Estados Unidos (60.1%), Gran Bretaña (7.5%), Francia (4.6%) y Suiza (4.2%). El incremento de la IED en este periodo fue asociado positivamente al proceso de reformas iniciadas en la década de los ochentas y en particular a la mayor apertura de la economía hacia la inversión extranjera. Las reformas de las políticas del comercio exterior, la liberalización de las reglamentaciones sobre la inversión extranjera, la privatización de las empresas públicas y la desregulación de la actividad económica interna, incluyendo del sector financiero fueron parte del proceso del ajuste macroeconómico iniciado a partir de la crisis de 1982 (Ros, 1993), que propiciaron un ambiente económico y legal atractivo para la IED.

Los años noventas marcaron un pronunciado cambio en la evolución de la IED en México. La evolución de los flujos totales de IED que ingresaron a México durante el periodo 1988 y el 2005 se muestran en la gráfica 2. Durante el periodo 1994-2005, se registró en México 185,867.2 millones de dólares de IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera entre los países en desarrollo (véase cuadro A.19 del anexo). En promedio anual de IED durante el periodo 1994-2005 fue de

---

<sup>37</sup> Por su parte Dussel Peters (2000) señala que de 1115 empresas estatales existentes en 1982, en 1993 sólo existían 217.

15,288.93 millones de dólares, el cual es significativamente mayor comprado con los 3,574 millones de dólares que se tuvo, como promedio, durante el periodo 1988-1993. Entre los factores que han contribuido a este flujo creciente de IED y el atractivo de invertir en México se encuentran la reforma a la Ley de la Inversión Extranjera (LIE); la entrada en vigor del TLCAN; y la suscripción de diversos tratados de libre comercio y de inversión para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros (Dussel Peters, 2000). Aunque no hay que dejar de mencionar la crisis de 1994/1995 que generó una fuerte incertidumbre económica y política e implicó un cierto alejamiento de la IED de México.



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2002) y SE (2006).

Los flujos de IED que ingresaron a México en 1994 fueron más del doble del monto promedio anual que ingresó a México durante el periodo 1988-1993, que puede interpretarse como una respuesta de la participación de México en el TLCAN. Pero este nivel de IED cayó en cerca de 40% en los siguientes dos años, como consecuencia de la crisis mexicana de finales de 1994 e inicios de 1995<sup>38</sup>. Sin embargo, los niveles de IED se recuperaron a partir de 1997, alcanzando su máximo histórico en el 2001, con 27,485.1 millones de dólares, que se debió principalmente a la venta de la institución bancaria denominada “BANAMEX”.

No obstante lo anterior, el incremento en los flujos de IED hacia México se puede interpretar de diferentes maneras, se puede ver como un factor positivo, por considerar que este tipo de flujos además de traer capital vienen acompañados por externalidades positivas tal como lo plantea De Gregorio/Lee (1998) y otros autores analizados en el Capítulo uno y como lo considera el gobierno federal, situación que en México está lejos de suceder. Pues como lo destaca Dussel Peters (2000), las empresas con IED en México operan con la mínima vinculación con otros sectores económicos. Por otro lado, también se puede señalar que los crecientes flujos de IED es un síntoma de debilidad de las instituciones y de los

<sup>38</sup> Para un análisis de las tres principales crisis y sus efectos en la IED, véase: Lipsey (2001a).

mercados financieros nacionales que impiden que los países puedan acceder a otras fuentes de financiamiento, que son predominantes en países desarrollados (Asuman/Fernández-Arias, 2001). De acuerdo al BID (1997) los elementos que explican los mayores flujos de IED y que ayuda a explicar este aumento de la IED en México son el primer lugar el cambio del clima político y la mayor receptividad a los capitales foráneos. Un segundo factor ha sido el proceso de reformas que han facilitado una mayor apertura comercial y financiera, reduciendo la intervención estatal en la economía y en general creando un ambiente más propicio para el desarrollo del sector privado. La combinación de estos factores han permitido que empresas extranjeras operen en servicios que tradicionalmente estuvieron en poder del Estado.

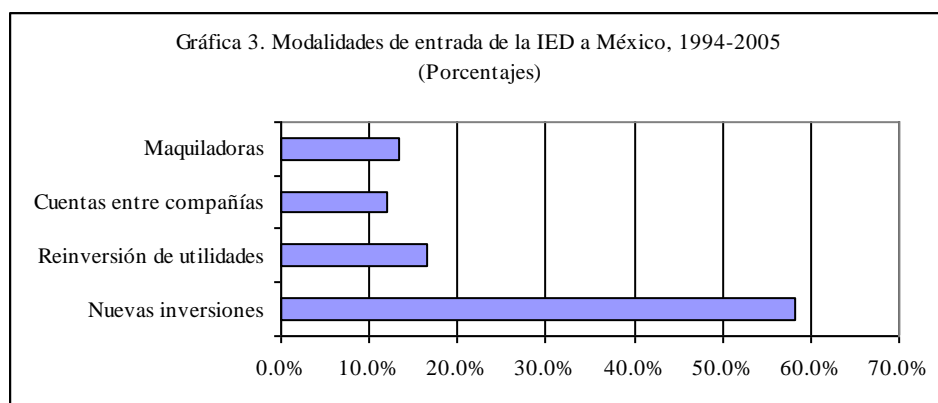
Según la CEPAL (2001) las estrategias corporativas de las empresas multinacionales juegan un importante rol en el incremento de la IED a las economías de la región de América Latina, que se han orientado al aprovechamiento del entorno más favorable después de las reformas y coyunturas económicas llevadas a cabo en los distintos países de la región. En el caso de México algunas de las estrategias empresariales aplicadas por las empresas multinacionales son la búsqueda de la eficiencia, principalmente para competir en el mercado norteamericano y el acceso al mercado local (Dussel Peters, 1999). Según este autor la primera estrategia es aplicada por la industria automotriz; la industria electrónica, especialmente la industria de la computación, en la industria de los televisores; y la industria de la confección. Las empresas que buscan el acceso al mercado local tienen que ver con sectores donde la existencia de barreras no arancelarias es importante, donde destacan productos como alimentos, bebidas y tabaco; productos farmacéuticos y metales no ferrosos. Esta estrategia ha sido aplicada por el comercio al detalle, especialmente por *Walmart*; las telecomunicaciones y el sistema financiero; y los subsectores de la infraestructura y la energía. En el régimen de sustitución de importaciones la IED tiende a buscar estrategias encaminadas a la búsqueda de mercados locales en lugar de buscar mercados internacionales. Mientras que, en una estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones, la IED puede tener otras estrategias como la reducción de costos o de acceso a materia prima para competir en el mercado internacional.

En relación a las estrategias que inducen a las empresas multinacionales a invertir fuera de sus fronteras también se puede comentar que estas estrategias se ubican en un segundo nivel de análisis respecto a las condiciones para invertir en el exterior. En el primer nivel estarían las condiciones vinculadas al marco internacional y a las condiciones macroeconómicas del país receptor. Las diferentes estrategias pueden verse de dos formas, las estrategias destinadas a conquistar segmentos de los mercados internos o regionales, tales como el TLCAN y aquellas que buscan la provisión de insumos para su tratamiento industrial en los países de origen de la IED para competir en los mercados internacionales como se plantea en Dussel Peters (1999).

Con respecto a la forma de entrada, la IED ingresa a México a través de cuatro formas o modalidades, es decir, a través de nuevas inversiones, reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activos fijos realizadas por las empresas maquiladoras con inversión extranjera. Como promedio anual durante el periodo 1994-2005, la principal forma de entrada de la IED a México fue a través de nuevas inversiones, representando 58.2%, siguiéndole e importancia la reinversión de utilidades con el 16.6%;



las importaciones de activo fijo por las empresas maquiladoras 13.3% y las cuentas entre compañías con 11.9% (véase gráfica 3).



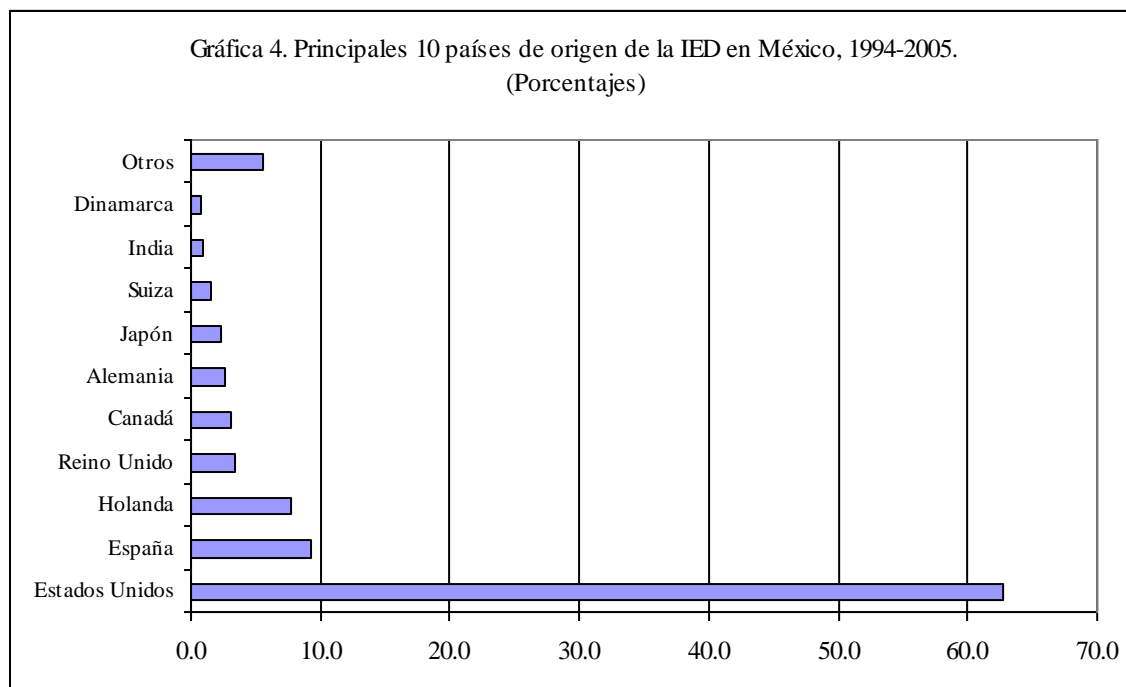
Fuente: elaboración propia con datos de SE (2006).

Las formas de entrada de la IED a México constituye un aspecto fundamental, ya que esto tiene que ver con los efectos sobre las principales variables económicas, como son la producción, el empleo y los salarios, así como el comercio exterior. En el cuadro A.20 del anexo se muestra el comportamiento anual de las diferentes formas de entrada de la IED a México durante el periodo 1994-2005 y del cual se desprende que 58.2% entra mediante nuevas inversiones, lo cual no coincide con la realidad. Por ejemplo, de éstas cuatro formas, en el 2001, año en que ingresó el mayor flujo de IED, bajo la modalidad de nuevas inversiones se registró un monto de 20,614.1 millones de dólares, que representó 75.3% de la IED total que ingresó a México durante ese año. Una explicación de este monto fue la inversión en el sistema bancario mexicano (particularmente la venta del banco BANAMEX), lo que significa que no fue precisamente nuevas inversiones si no que representó la adquisición de activos mexicanos. Se consideran nuevas inversiones cuando se realizan desde cero, es decir, eso incluye la apertura de nuevas unidades productivas, realizada por las ET sin importar si el inversionista estuviera ya instalado en el país o sea ésta su primera inversión en la economía mexicana. En las nuevas inversiones se incluyen la inversión realizada para ampliación de una unidad existente y las inversiones hechas por compras, ya sean adquiridas mediante privatización, fusión, adquisición y alianzas (como *join ventures*), lo cual dificulta un análisis más preciso.

Por otra parte, es importante destacar que durante el periodo 1994-2005 las empresas extranjeras existentes en México, solamente reinvirtieron en promedio 16.6% de sus utilidades en México. Lo que implica que la repatriación de ganancias ha sido más de 83% en todos los años. Por esta razón los críticos de la IED argumentan que en lugar de incrementar los recursos para la inversión en los países receptores la repatriación de ganancias y dividendos para las empresas matrices representan un “saqueo” de recursos escasos de los países receptores (Ramírez, 2000). Además, de que la repatriación de ganancias de una economía a otra puede generar efectos en la política fiscal al competir por estos recursos. Al respecto se sugiere al Poder Legislativo legislar sobre la repatriación de utilidades, es decir, promulgar una ley que establezca límites a los montos de repatriación.

### 2.2.3.3. Fuentes de origen de la IED

En cuanto a los países inversionistas en México, ya en el punto 2.1 de este Capítulo se destacó que son los países desarrollados los principales generadores de IED en el mundo y este patrón se verifica en México en donde 95% proviene de países de estas características (véase gráfica 4). A nivel geográfico existe una alta concentración de la participación de la IED estadounidense en México. Durante el periodo 1994-2005 del total de la IED que ingresó a México, 80% provino de tres países: Estados Unidos (62.7%), España (9.3%) y Holanda (7.7%). Aunque Estados Unidos ha sido el principal inversionista directo en México, su participación muestra una progresiva disminución con respecto al total, pues en el 2001 participó con 77.3% y en el 2004 sólo aportó 42.4%, en comparación con la Unión Europea (se refiere a los quince países) que han incrementado su participación al pasar de 14.6% en el 2001 a 46.1% en el 2004 (véase cuadro A.21 del anexo).

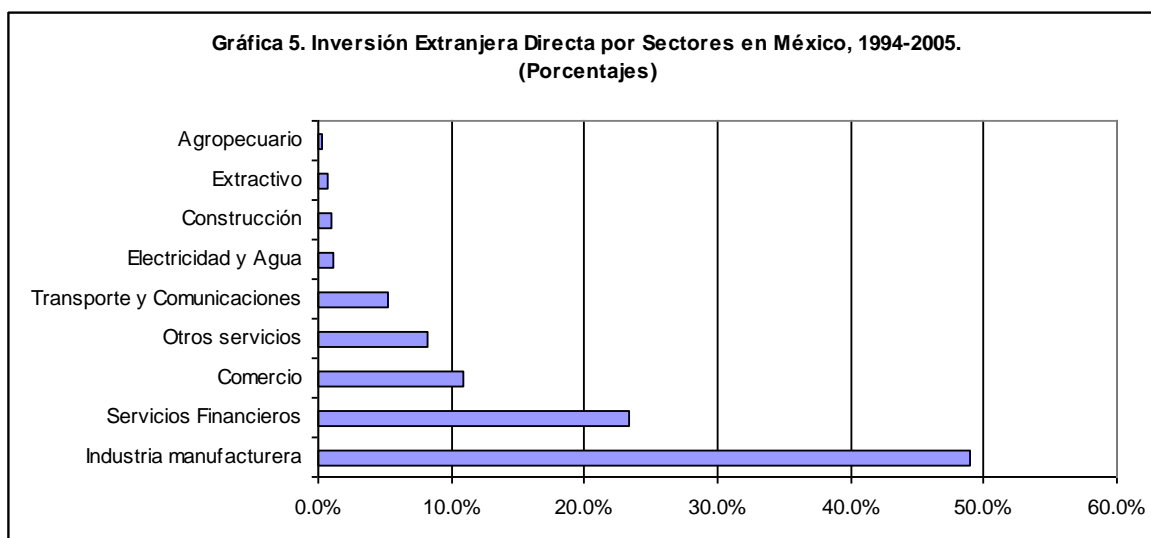


Fuente: elaboración propia con datos de la SE (2006).

### 2.2.3.4. Sectores de inversión con énfasis en Alimentos, Bebidas y Tabaco

La distribución sectorial de las inversiones extranjeras directas difiere según los países y depende en gran medida de las políticas sectoriales instrumentadas y del proceso de privatizaciones que han seguido. Tal como se ilustra en la gráfica 5 y en el cuadro A.22 del anexo, la IED en México se ha concentrado en la industria manufacturera. En el periodo 1994-2005 el sector manufacturero registró 48.9% del total de la IED, los servicios financieros 23.4% y el comercio 10.9%. Al sector agropecuario, que tiene relación directa

con la industria del tequila, únicamente se han destinado 0.3% de la IED que ha ingresado a México en el periodo analizado<sup>39</sup>.



Fuente: elaboración propia con datos de la SE (2006).

Esta composición puede explicarse por varios factores. En primer lugar por la LIE de 1993 que fomenta la inversión extranjera en unos sectores y reserva a otros para el gobierno. Así el bajo flujo de inversiones extranjeras en sectores como la electricidad, transportes, telecomunicaciones, petróleo y actividades extractivas obedece a restricciones emanadas de la política económica general, que reserva tales actividades a empresas nacionales o impone restricciones a la inversión extranjera. Así, en los sectores eléctrico y petrolero, es el Estado el protagonista, a través de Petróleos de México (PEMEX) y del Comisión Federal de Electricidad (CFE). En telecomunicaciones, a excepción de la telefonía celular, la participación extranjera está limitada a 49%; la empresa mexicana Telmex controla 95% de la telefonía local, 66% en larga distancia, el 72% en móvil y 60% en datos/Internet. En segundo término, la integración de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) promovió importantes flujos de inversión manufacturera provenientes de Estados Unidos, cuya producción tiene como destino sobre todo al mercado estadounidense.

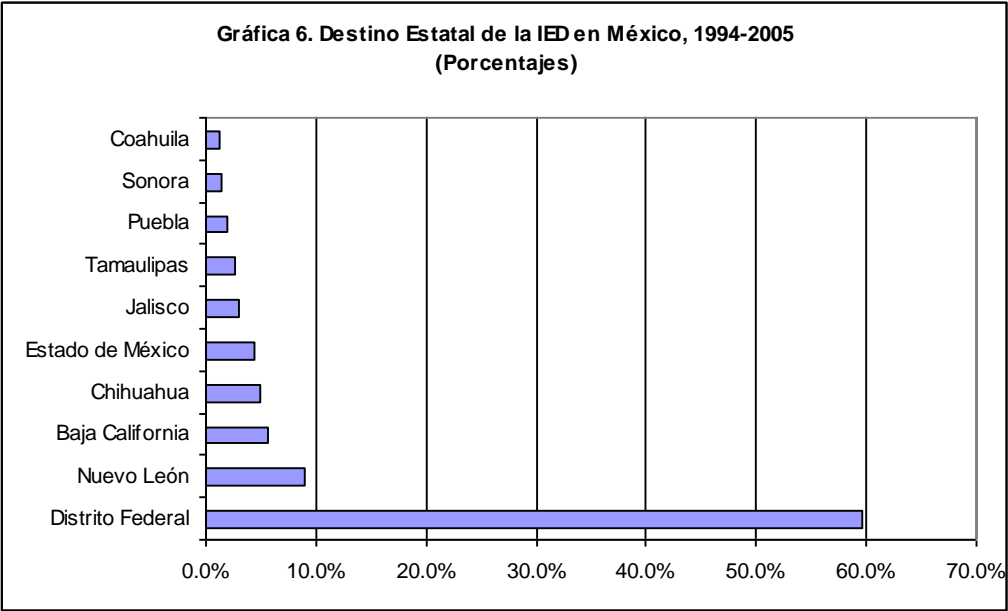
En cuanto a la IED en el subsector de alimentos bebidas y tabaco, incluida dentro del sector de la industria manufacturera, entre 1994-2005 se invirtieron 13,648.2 millones de dólares, que representó el 16.9% del total invertido en la industria manufacturera durante este periodo. Por clases, las principales actividades de destino de la IED dentro del subsector de alimentos bebidas y tabaco, destaca la elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas (23.1%), la elaboración de cigarrillos (18.8%) y la industria de la cerveza y la malta (18.2%). Por parte, de manera acumulada la IED destinada a la elaboración de bebidas destiladas de agave, que se refiere principalmente a la industria del tequila, durante el periodo 1999-2005 representó únicamente 3% del total de la IED materializada en la

<sup>39</sup> Para un análisis sectorial de la IED, véase: Ibarra/Moreno-Brid (2004).

industria de alimentos, bebidas y tabaco, equivalente a 211 millones de pesos (véase cuadro A.23 del anexo). De acuerdo con la Secretaría de Economía, hasta diciembre del 2005 se tenían registradas 18 empresas con IED en la industria de elaboración de bebidas destiladas de agave, que representó el 2.5% del total de las empresas con IED en el subsector de alimentos, bebidas y tabaco.

2.2.3.5. Destino territorial de la IED con énfasis en Jalisco

Por otra parte, la IED tiene un alto grado de incidencia en la conformación de polos de desarrollo locales. La IED se ha concentrado en pocos estados destacando el Distrito Federal que entre 1994 y el 2005 ha sido destino de cerca de 60% del total de la IED que ha ingresado a México en contraste con Chiapas y Oaxaca que prácticamente no han recibido este tipo de capital extranjero (véase gráfica 6 y cuadro A.24 del anexo). Aunque vale aclarar que la información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa (único dato que proporcionan los inversionistas extranjeros cuando notifican al RNIE sus movimientos de inversión), y no necesariamente a la entidad federativa donde se realizan las inversiones.



Fuente: elaboración propia con datos de SE (2006).

Haciendo referencia específica al estado de Jalisco, después del 2003 en que se ubicó como el tercer estado de destino de IED, después del Distrito Federal y Nuevo León, año en que recibió 6.7% (1,144.2 millones de dólares) ha disminuido su participación, pues en el 2004 solamente tuvo 2.2% de la IED con un monto de 381.9 millones de dólares. Hasta el mes de marzo del 2005, se localizaban en el estado 1,649 empresas con inversión extranjera, esto es, 5.3% del total de sociedades con participación extranjera en México (31,181). Las empresas con IED se localizan principalmente en los municipios de

Guadalajara (40.8%), Zapopan (22.6%), Puerto Vallarta (21.1%), Tlaquepaque (3.9%) y El Salto (3.0). Los principales países inversionistas en las empresas ubicadas en Jalisco son Estados Unidos (53.9%), Canadá (6.6%), España (6.2%), Holanda (3.2%), Alemania (3.0%) y Reino Unido (2.5%) y otros. Las empresas con IED en Jalisco ubican en el sector servicios (39.2%), manufacturas (29.2%), comercio (25.3%) y en otros sectores (6.3%).

Durante el periodo 1999-2005, las empresas con inversión extranjera en Jalisco materializaron inversiones por 4,927.8 millones de dólares (md), monto que equivale a 3.0% de la IED materializada en ese lapso (165,112.8 md),<sup>40</sup> y al 85.8% de la inversión captada por los estados de la Región Pacífico del país (3,560.6 md). Con ello, Jalisco ocupó la primera posición entre los estados de la Región Pacífico que en ese lapso recibieron inversión foránea (véase cuadro 2.3).

Cuadro 2.3. Inversión Extranjera Directa en los estados de la Región Pacífico del País \*/  
(miles de dólares)

Estados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>1/</sup>	Acumulado 1999-2005 <sup>2/</sup>	Part. %
<b>IED Total</b>	<b>13,336,872.5</b>	<b>16,909,556.6</b>	<b>27,720,764.9</b>	<b>15,325,221.8</b>	<b>11,663,611.8</b>	<b>16,115,079.5</b>	<b>3,252,586.7</b>	<b>104,323,693.8</b>	
<b>Región Pacífico</b>	<b>602,459.1</b>	<b>1,238,671.1</b>	<b>604,419.3</b>	<b>270,562.3</b>	<b>348,454.4</b>	<b>447,566.0</b>	<b>48,434.7</b>	<b>3,560,567.1</b>	<b>100.0</b>
<b>Jalisco</b>	523,424.9	1,143,994.0	498,152.4	217,995.5	225,280.7	401,520.2	45,450.3	3,055,818.0	85.8
<b>Nayarit</b>	27,530.7	44,387.2	37,769.3	18,035.2	89,326.1	30,493.7	6,520.0	254,062.2	7.1
<b>Sinaloa</b>	40,949.2	12,475.5	61,424.2	19,755.9	17,087.4	16,655.0	-3,721.8	164,625.5	4.6
<b>Michoacán</b>	6,310.7	28,333.0	5,777.6	8,060.6	4,811.3	-7,369.2	0.0	45,924.0	1.3
<b>Colima</b>	4,243.5	9,481.4	1,295.9	6,715.3	11,948.9	6,266.3	186.2	40,137.5	1.1

\*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada en la Región Pacífico, debido a que no se incluyen las inversiones realizadas a través de sociedades mexicanas cuya oficina principal se encuentra en otra entidad federativa, toda vez que la entidad que recibe la inversión se clasifica con base en la oficina principal de cada empresa. 1/ Enero-marzo. 2/ Notificada al 31 de marzo de 2005.

Fuente: SE/DGIE (2005)

De 1999 a marzo del 2005 la IED en Jalisco se ha concentrado en la industria manufacturera, que recibió 73.7% del total; los servicios captaron 15.5%; el comercio, 6.8%; la minería, 2.2%; y otros sectores, 1.8%. Por rama de actividad económica, en Jalisco son únicamente quince actividades económicas las que reciben los mayores montos de IED (cuadro 2.4). La fabricación de equipo electrónico de radio, TV, comunicaciones y de uso médico captó 27.4% del total de la IED que entró a Jalisco durante este periodo.

<sup>40</sup> No incluye para 2004 y 2005 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

Cuadro 2.4. Principales ramas de actividad receptoras de IED durante 1999-2005\*

Ramas de actividad	Miles de dólares	Part. %
Fabricación de equipo electrónico de radio, tv, comunicaciones y de uso médico.	837,218.7	27.4
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	261,455.8	8.6
Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	252,630.1	8.3
Industria automotriz.	187,802.7	6.1
Industria de las bebidas	164,531.3	5.4
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	163,873.5	5.4
Elaboración de productos de plástico.	143,427.6	4.7
Confeción de prendas de vestir	127,911.5	4.2
Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	83,871.8	2.7
Otros servicios inmobiliarios.	73,686.1	2.4
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	66,547.3	2.2
Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas.	63,863.8	2.1
Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería	55,928.5	1.8
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	49,037.9	1.6
Imprentas, editoriales e industrias conexas.	48,009.0	1.6
Otras	476,022.4	15.5
<b>Total</b>	<b>3,055,818.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente. SE (2005). \* los datos del 2005 están hasta el mes de marzo.

Las entradas futuras de IED a México dependerán de una serie de factores económicos y políticos. Actualmente está en discusión las iniciativas de permitir la participación de la inversión privada en los dos sectores más importantes de la economía mexicana, que están siendo administrados por el gobierno, que son el sector eléctrico y el de la transformación petroquímica. Asuntos que deberán resolverse en el corto plazo y que ante la falta de ahorro interno para cubrir los requerimientos de inversión, se prevé que la IED será la principal fuente de financiamiento. Por lo que las tendencias de la IED en México se orientan al incremento de los montos, a la concentración regional, la concentración industrial y la entrada a través de las fusiones y adquisiciones de empresas.

### 2.3. La IED y la competitividad nacional

En el contexto de los cambios normativos que se han implementado para la atracción de la IED en México, así como del desempeño general y sectorial de la IED desde los ochentas presentados en los apartados 2.1 y 2.2 del presente Capítulo, en este apartado se examinan dos aspectos. Por un lado, la función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo seguida en México desde finales de los ochentas. Por otro lado, los efectos de la IED en la economía mexicana utilizando los estudios y las evidencias empíricas más recientes.

#### 2.3.1. La función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo

Es con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 que se define por primera vez de forma clara la función de la IED durante la estrategia de desarrollo de la economía mexicana conocida como la

industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) iniciada bajo el sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y que operó hasta inicios de los ochentas (Dussel Peters/Galido/Loría, 2003). Dicha Ley otorgó poderes discrecionales al Estado para determinar en qué sectores y actividades económicas la inversión extranjera no debía exceder 49% del capital social de las empresas. Estas libertades permitieron al gobierno orientar los flujos de IED según la prioridades de la estrategia de desarrollo, tanto por sectores y regiones específicas (Dussel Peters, 2000). La crisis de la ISI<sup>41</sup>, que se manifestó en la incapacidad de seguir financiando la estrategia, tanto por el sector agrícola como por fuentes internacionales, y en la incapacidad del sector manufacturero para competir internacionalmente y seguir generando altos y crecientes déficit comerciales, después de recibir múltiples y diversos incentivos y recursos por más de cuatro décadas, el gobierno mexicano, después de un periodo de profunda inestabilidad económica (1982-1987), la adhesión de México al GATT y la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987, inició la implementación de una nueva estrategia de desarrollo centrada en la liberalización económica (Dussel Peters, 2000b; Dussel Peters/Galindo/Loría, 2003).

A diferencia del modelo de desarrollo basado en la sustitución de las importaciones, la nueva estrategia económica se basó en las exportaciones manufactureras privadas como base del futuro crecimiento y desarrollo de la economía mexicana. Esta nueva estrategia, y en directa contraposición de la estrategia de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales, incluyendo: la estabilización macroeconómica, la utilización del tipo de cambio como “ancla antinflacionaria”, la reprivatización del sistema bancario y financiero y la privatización de empresas paraestatales<sup>42</sup>.

Aunque durante la ISI la IED, particularmente después de 1973, ya jugaba un papel importante (véase el Capítulo 2.2.3.1), la nueva estrategia de liberalización económica tuvo como objetivo central la atracción de IED para convertirla en la principal fuente de financiamiento a nivel macroeconómico (Dussel Peters, 2000b). En otras palabras, el propósito del gobierno mexicano fue hacer de la IED la principal fuente de financiamiento del sector productivo para pasar del modelo de sustitución de importaciones a la estrategia de desarrollo orientada a las exportaciones. Dentro de este planteamiento estuvo implícito que la IED se encargaría de hacer competitivo al sector productivo mexicano, de tal manera que pudiera competir en los mercados internacionales bajo el modelo de liberalización comercial. En este contexto, la inversión extranjera, particularmente la directa, tiene una función fundamental en la estrategia de desarrollo implementada en México desde finales de 1987. Por un lado, la IED tiene un papel significativo en cambio estructural, la modernización y la orientación exportadora mediante la integración al mercado mundial, generando cambios en la planta productiva, aumentando el nivel de competencia doméstico y creando nuevos vínculos con el exterior. Por otro lado, y desde una perspectiva macroeconómica, la inversión extranjera se convierte en una de las principales fuentes de financiamiento de la nueva estrategia, principalmente debido a la escasez de recursos

---

<sup>41</sup> No es la intención de esta investigación detallar las características de la ISI ni reflejar el debate general sobre las causas del fracaso y cambio de modelo. Para un profundo análisis véase: Dussel Peters (2000b, 2003).

<sup>42</sup> Para una análisis profundo, véase: Dussel Peters (2004).

internos requeridos para el cambio estructural que significó la nueva estrategia (Dussel Peters/Galindo/Loría, 2003).

En los términos planteados por el gobierno esta estrategia de liberalización ha cumplido con los objetivos de atraer montos cada vez mayores de IED (véase al apartado 2.2.3), ha reducido la inflación, ha disminuido el déficit fiscal como porcentaje del PIB y ha aumentado las exportaciones mexicanas (Dussel Peters, 2002). No obstante estos resultados, desde finales del 2004 dicha estrategia de liberalización se encuentra en profundo debate con respecto a los costos y beneficios por su incapacidad de generar crecimiento económico y la pérdida de competitividad en los mercados internacionales. Recientes estudios (Dussel Peters, 2004) reflejan un generalizado deterioro del sector productivo y su competitividad, incluyendo de la atracción de IED y las constantes disminuciones en el *ranking* de la competitividad global de acuerdo con las mediciones de las instituciones internacionales. En el marco de esta nueva estrategia de desarrollo y la IED como principal fuente de financiamiento, a continuación se examina el desempeño de la competitividad en México.

### 2.3.2. El desempeño de la competitividad de la economía mexicana y la IED

El primer tema que se desarrolla en este apartado se refiere al desempeño competitivo que ha mostrado la economía mexicana de acuerdo con las principales referencias internacionales, en particular del reporte de la competitividad global elaborado por el Foro Económico Mundial y el Anuario de Competitividad Mundial del Instituto para la Administración del Desarrollo. Posteriormente se discuten algunos efectos de la IED sobre la posición competitiva nacional.

#### 2.3.2.1. La competitividad nacional

La orientación de la política de competitividad y empresarial hasta finales del 2007 ha sido la misma que se concibió desde 1988. El gobierno federal continúa con una política económica (política comercial, política monetaria y política fiscal) cuestionada por diversos sectores industriales y empresarios por su incapacidad de generar condiciones para la competitividad del sector productivo en México. Es decir, la Secretaría de Economía continúa con una política de liberalización comercial, el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público siguen el enfoque de la política monetaria y crediticia restrictiva sin mayor atención hacia la competitividad del sector productivo mexicano. Dussel Peters (2004) enfatiza que el gobierno federal (2000-2006) no supo aprovechar el momento coyuntural y de planteamiento de política y “ruptura/cambio” con las administraciones anteriores. La única variante destacable de la política para la competitividad empresarial ha sido el anuncio, a mediados del 2002, de la creación de un Consejo Presidencial de la Competitividad encabezado por la Secretaría de Economía y una serie de Programas de Competitividad Sectoriales, que son operados por Secretaría de Economía, particularmente, por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresas, creada en el 2001 (SE, 2005).

El Consejo Presidencial de la Competitividad, que está integrado por agentes del gobierno e integrantes del sector privado, tiene como finalidad definir acciones concretas



para mejorar la competitividad de las empresas y ser el órgano responsables de verificar los resultados de las específicas implementadas por el gobierno federal (Derbez, 2002). No obstante, la importancia de contar con un organismo como éste Consejo, la cuestión es contar con recursos financieros y humanos para implementar las acciones requeridas.

Los Programas de Competitividad Sectoriales, que constituyen la política empresarial, contemplan dos tipos de acciones: horizontales, que aplican a todos los sectores productivos y verticales que aplican a 12 ramas industriales específicas. En cuanto a las acciones horizontales, el financiamiento, la energía, infraestructura, comercio ilegal y la simplificación normativa son acciones que el gobierno federal está tratando de mejorar para hacer más competitivo al sector productivo. Dentro de las acciones verticales, se seleccionaron 12 ramas productivas: automotriz, electrónica, software, aeronáutica, textil y confección, agricultura, turismo, comercio, construcción, maquiladoras de exportación, químico y calzado (Derbez, 2002). Hasta finales del 2005 se habían publicado únicamente cuatro de estos programas anunciados (industria electrónica, industria del *software*, industria textil e industria del cuero y del calzado).<sup>43</sup> Si bien estos programas representan un avance conceptual sobre la importancia de la competitividad en la generación de empleo y el crecimiento económico general, destacan como principal instrumento de fomento a la reducción arancelaria lo cual tiene serias limitaciones debido a que desde finales de los noventa las reducciones adicionales no tienen efectos importantes (Dussel Peters, 2004).

Conforme a los resultados de los principales organismos internacionales que estiman los índices de competitividad internacional de diversos países, como el IMD y el Foro económico Mundial, la política para la competitividad instrumentada por la administración federal correspondiente al sexenio 2000-2006 fue un fracaso, pues ni siquiera fue capaz de mantener los niveles de competitividad internacional logrados por la economía mexicana en el 2000.

De acuerdo con el IMD los países de América Latina son los peor posicionados en el *ranking* de la competitividad, con la única excepción de Chile que en el 2002 ocupó el lugar 22 de entre las principales 60 economías del mundo. En el cuadro 2.5 se presenta el ranking de competitividad de México durante el periodo 1998-2004. De las 60 economías del mundo que actualmente evalúa el IMD, en el 2004 México ocupó el lugar número 56, muy por debajo de los países con los que se mantienen las principales relaciones comerciales, como Estados Unidos, Canadá, países de la Unión Europea, Japón y Chile, entre otros. Pero, lo más destacable es que México pasó del lugar 33 en el año 2000 al 56 en el 2004, que significa una caída de 23 lugares. Ninguna otra de las economías evaluadas muestra un retroceso tan fuerte en su competitividad global.

---

<sup>43</sup> Estos programas se encuentran disponibles en <http://www.economía.gob.mx> (consultado el 3 de noviembre del 2005).

Cuadro 2.5. Competitividad Global de México y otros países de América, 1998-2004  
(lugar entre un total de 60 países)

País	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos	1	1	1	1	1	1	1
Canadá	8	10	8	9	8	6	3
Chile	27	25	30	27	22	26	26
Colombia	45	45	45	44	42	45	41
Brasil	35	34	38	40	37	52	53
México	34	35	33	36	43	53	56
Argentina	30	33	42	45	48	58	59
Venezuela	46	44	46	49	46	59	60

Fuente: Elaborado con datos del IMD, varios años.

Frente a China, país que ya supera a México como proveedor del mercado estadounidense, En el 2004 México tuvo números menores en los cuatro factores que integran el índice de competitividad: Desempeño económico, 79.2 de China a 42.4 de México; Eficiencia gubernamental, 62.0 de China a 35.7 de México; Eficiencia de negocios, 48.4 de China y 20.5 de México; y en Infraestructura 40.8 y 21.8, respectivamente.

De acuerdo con la clasificación internacional de la competitividad global que realiza el Foro Económico Mundial, en general los países de América Latina enfrentan severos problemas de competitividad como consecuencias del mal desempeño de la productividad y la distribución del ingreso. Aunque la región de América Latina logró durante la década de los noventas avances importantes en las áreas esenciales para la competitividad, en particular en el área macroeconómica, lo cual permitió que la región retomara la senda del crecimiento, ha mantenido su histórica inestabilidad. Lo cual no ha sido suficiente para reducir las brechas de productividad e ingresos que separan a la región de los países desarrollados (Pollack/García, 2004). En el caso de México en cual al índice de crecimiento de la competitividad del 2005 ocupó el lugar 55, de un total de 117 países considerados en el Reporte Global de Competitividad 2005-2006<sup>44</sup>. Lo que representó una pérdida de 7 lugares con respecto al 2004, en que se situó en el lugar 48 y 13 lugares con referencia al 2001 que estuvo en el lugar 42.

El índice de crecimiento de la competitividad, que mide la capacidad de una economía para lograr un crecimiento sostenido en el mediano plazo, a diferencia de los Reportes del año 2000 y anteriores que focalizaban el índice de crecimiento de la competitividad en la creatividad económica (innovación económica y transferencia efectiva de tecnología), aspectos financieros (en particular la eficiencia del sistema financiero) y la internacionalización (nivel de integración comercial y financiera de la economía con el resto del mundo) desde el año 2001 se consideran tres tipos de variables fundamentales para el crecimiento económico para el mediano y largo plazo: Tecnología, Instituciones públicas y Entorno macroeconómico. De estas tres variables, el desempeño de las instituciones públicas es la que frena en mayor medida el crecimiento de la competitividad.

<sup>44</sup> Para dar seguimiento a la posición competitiva de México, véase: <http://www.weforum.org>

Considerando los resultados de los indicadores de competitividad global tanto del FEM como del IMD se puede ver que México ha retrocedido en cuanto a su competitividad internacional. Esta pérdida de crecimiento en la competitividad se refleja en los bajos niveles de crecimiento del PIB y de los altos niveles de desempleo formal y el crecimiento del empleo informal en México.

#### 2.3.2.2. Efectos de la IED sobre la competitividad nacional

Las diversas contribuciones teóricas sobre la competitividad coinciden en el énfasis que hacen sobre los mercados internacionales y los niveles de bienestar de la población (véase Capítulo 1.3). En ese tenor, para sostener y expandir la participación de México en los mercados internacionales y mejorar el nivel de vida de la población, es necesario poner atención a indicadores tales como: los niveles de exportación y los niveles de empleo y salarios de los trabajadores. Mediante el comportamiento de las exportaciones se puede analizar la participación de los países en los mercados internacionales y mediante los niveles de empleo y salarios las condiciones del bienestar de la población. Así entonces, desde la perspectiva tradicional, los efectos de la IED sobre la competitividad se analizan estableciendo relaciones entre exportaciones, empleos y salarios. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que detrás de estos indicadores existen factores económicos y no económicos que determinan los niveles de competitividad. Es decir, para que el incremento de la competitividad sea real es necesario que esté basado en la productividad, en la incorporación del progreso tecnológico y la eficiencia colectiva. En este contexto a continuación se analizan los niveles de productividad y salarios en la economía mexicana.

De acuerdo con el análisis teórico realizado en el Capítulo 1 sobre los efectos de la IED en los países receptores y con base en los escasos estudios existentes sobre los efectos de la IED en México y en particular sobre la competitividad nacional se puede decir que la IED genera condiciones que contribuyen al posicionamiento competitivo de la economía mexicana. Esta contribución de la IED al desarrollo de la competitividad nacional puede explicarse por los efectos que tiene en diversas variables macroeconómicas de acuerdo con las cifras del INEGI disponibles.

(a) Aumento de la productividad. A nivel macroeconómico los niveles de productividad, medido como el PIB real entre el número de personas empleadas, que es el principal factor de la competitividad de los países (Calderón, 2001), indica que la productividad laboral en México ha decrecido gradualmente entre el periodo 1988-2000 pero se ha mantenido a un nivel mayor que la de varios países industrializados. De acuerdo con datos de la OCDE (2003), en promedio entre 1995 y el 2000 México registró una productividad laboral de 2.3, mientras que Estados Unidos de 1.8; Canadá de 1.7 y Japón de 0.9 (véase cuadro A.25 del anexo). Así también, el crecimiento de la productividad laboral de la industria manufacturera en México ha sido significativamente superior a países como Canadá, Japón y Estados Unidos, pero ha sido muy inferior a países como Corea (véase cuadro A.26 del anexo). En el 2000 la productividad laboral fue de 54.0% mayor que en 1993, mientras que en Corea la productividad aumentó 132.8% en el mismo lapso. Midiendo la productividad laboral en pesos constantes usando datos del sistema nacional de cuentas nacionales del INEGI para 1993-1999 Dussel Peters encontró que durante éste periodo la productividad laboral aumentó sólo 14.0%, comparado con 39%

reportado por el BIE-INEGI. Esta diferencia es el resultado de las distorsiones sobre valuación del tipo de cambio.

Las políticas de industrialización por sustitución de importaciones generaron una baja productividad del trabajo debido a los subsidios y gastos públicos y la protección del mercado doméstico, que en conjunto propiciaron la producción de productos de baja calidad. Los teóricos del libre mercado argumentan que la introducción de un nuevo sistema económico, que consideró la desregulación, liberalización comercial, contribuyó al incremento de la productividad doméstica bajo un ambiente más competitivo. Tomando como referencia 1980 como año base el incremento acumulado hasta 1988 fue de 10.9% comparado con 35.2% de los Estados Unidos. Bajo un proceso de liberalización comercial la productividad se incrementó rápidamente, promediando 6.6% anual entre 1988 y 1993. La brecha entre Estados Unidos y México empezó a reducirse a partir de 1993. Tomando como referencia 1993, la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera es mayor que en los Estados Unidos, 52.8 versus 51.7%.

Los teóricos neoliberales también argumentan que la liberalización comercial y el rápido incremento de la IED proveen a los consumidores mexicanos los beneficios de una mayor competencia en el mercado mexicano, como son una amplia variedad de productos, mejor calidad y la posibilidad de seleccionar entre productos nacionales y extranjeros, lo que impacta directamente en el bienestar de la población. Sin embargo, la actual profundización de la brecha entre ricos y pobres elimina estos beneficios.

(b) Aumento de salarios. Las empresas extranjeras generalmente pagan salarios más altos debido a que operan con mayor productividad y presumiblemente con un mayor dinamismo de esta variable, aunque no necesariamente se traduce en mejorías salariales generales reales. Es decir, no eleva los salarios medios de toda la economía. Otro factor explicativo podría asociarse a que las empresas transnacionales tienden a operar en mercados oligopólicos, donde los mayores márgenes de ganancia permiten pagar salarios superiores<sup>45</sup>. Comparado con Estados Unidos y Francia, los salarios en la industria manufacturera mexicana (dólares por hora-hombre) son bastante inferiores (véase cuadro A.27 del anexo). Calculado en dólares, la tasa de crecimiento promedio anual aumentó en 2.4% durante 1993-2002 en México, mientras que en Estados Unidos, Francia y Chile fue de 3%, 0.7%, 1.8%, en el mismo orden. Este incremento en los salarios ha sido uno de los principales argumentos de los inversionistas extranjeros para señalar que México está perdiendo competitividad en comparación con otros países. Sin embargo, este argumento no es justificable, debido a este incremento en los salarios va acompañado con un incremento mayor en la productividad laboral del 4.9%, aunque se reconoce que para Estados Unidos el crecimiento promedio anual en la productividad laboral ha sido de 5.2% durante 1993-2002. Por otra parte, estimado en dólares, en el año 2000 los costos unitarios de la mano de obra en el sector manufacturero sólo representaron 75% con respecto a 1993, mientras que en Estados Unidos y Canadá representaron 82.3 y 87.3 % respectivamente (véase cuadro A.28 del anexo). Realizando el mismo ejercicio en base a pesos constantes, se encontró que los costos unitarios de la mano de obra en la industria manufacturera sólo representaron 63.3% (véase cuadro A.29 del anexo). Además, el incremento en los salarios no ha sido igual en todas las divisiones de la industria manufacturera. El empleo en el

---

<sup>45</sup> En el Capítulo 4 se analizarán los salarios en la industria del tequila.

sector manufacturero registró una disminución. Los datos sobre el desempleo en México que presentan el INEGI no reflejan la realizada debido a que la expansión del sector informal distorsiona la realidad.

Según el Gobierno Federal (SE, 2001, 2005) la IED y las exportaciones constituyen un pilar fundamental del crecimiento económico y la generación de empleo, entre otras razones porque las empresas con IED emplean aproximadamente 20% del total de los trabajadores en el sector formal del país. Además de que en promedio, los trabajadores en empresas con IED reciben un salario 48% superior al salario promedio nacional. Y en segundo lugar porque durante 1994 y el 2000, el ritmo de crecimiento del empleo en empresas con IED fue dos veces superior al registrado por el empleo total y entre 1994 y 1998 estas empresas crearon 1 de cada 4 empleos generados en México. Estas afirmaciones del Gobierno Federal carecen de sustento analítico metodológico pues dependiendo de la modalidad de entrada de la IED no necesariamente existe una relación directa entre la IED y el empleo, los salarios y el crecimiento económico.

En cuanto a los efectos indirectos cualitativos la IED influye en la estructura productiva y la polarización territorial, el acceso a los mercados, la integración territorial, los efectos sobre la innovación y el desarrollo tecnológico y los *spillovers* cualitativos. En el cuadro 2.6 se puede ver con más detalle los alcances de estos impactos. Por las características de estos efectos y su dificultad para cuantificarlos mediante modelos económicos, existen muy pocos estudios empíricos al respecto.

Cuadro 2.6. Efectos estructurales de la IED en la competitividad nacional

Áreas de Impacto	Orientación de los efectos
Estructura productiva y polarización territorial	Concentración industrial de la IED: Sectores Concentración territorial y regional de la IED: Estados
Acceso a mercados	Control de los canales de distribución Gobernabilidad de las cadenas de valor globales Administración de las relaciones inter empresariales Acceso a los mercado internacionales a través de las redes globales
Integración territorial	Definición del grado de eslabonamientos hacia atrás con las empresas locales
Innovación y desarrollo tecnológico	Dirigen los patrones de innovación y desarrollo tecnológico en las industrias Inhiben las capacidades nacionales de I+D
Definición de Políticas	Inyección de capital de “calidad” Exposición del país a otras normas y valores Presión sobre las políticas de incentivos y pueden proyectar una imagen favorable o desfavorable (riesgo país)

Fuente: elaboración propia

A continuación se comenta cómo la IED puede afectar en cada una de estas áreas:

(a) Estructura productiva y polarización territorial. La presencia de las empresas multinacionales (IED) ha modificado la estructura productiva e industrial de México mediante la concentración industrial y territorial. Como se analizó anteriormente en el apartado 2.2.3.4. la IED ha aumentado su presencia, principalmente después del TLCAN, no sólo cuantitativamente sino sobre todo cualitativamente dirigiéndose a sectores industriales que antes tenían limitaciones para los inversionistas extranjeros. No obstante,

esta mayor oportunidad de sectores de inversión la IED que ha ingresado a México se ha dirigido a pocos sectores industriales. La industria manufacturera, constituida principalmente por grandes empresas exportadoras y maquiladoras es la que absorbe los mayores montos de IED, pues durante el periodo 1994-2005 captó 48.9% del total acumulado. En segundo lugar la IED se dirige al sector de servicios financieros, que durante el periodo referido captó 23.4%. El sistema financiero en México está bajo el control de la inversión extranjera, situación que influye en la canalización y el destino de los recursos al sector productivo. Por su parte el sector agropecuario está bastante alejado de los intereses de los inversionistas extranjeros, a pesar del cambio constitucional realizado en 1993 en materia agraria para permitir y facilitar la inversión extranjera en este sector. Durante el periodo 1994-2005 se han invertido 454.7 millones de dólares, que representa 0.3% del total acumulado durante dicho periodo. Esta alta concentración de la IED en pocos sectores económicos y principalmente de exportación, tienen cada vez menos contenido nacional y más contenido extranjero, por ejemplo la industria automotriz, lo que impide que la IED y en particular las exportaciones se constituyan en el motor de crecimiento de la economía. La IED no llega a ciertos sectores como el agropecuario en donde se concentra la pobreza del país por lo que deberá ser el gobierno mexicano quien genere las fuentes de financiamiento para este sector.

La concentración territorial de la IED es otro aspecto que influye en la estructura productiva nacional. Geográficamente la mayoría de la IED se dirige a ciertos estados de la república, especialmente a los estados más industrializados del país y se aleja de las regiones marginadas y de las actividades agrícolas tradicionales, lo que genera una polarización en la economía nacional. Después del TLCAN 89.9% de la IED se concentra en zonas de alto desarrollo industrial y zonas de alta concentración de maquiladoras. En contraste estados considerados de mayor marginalidad como Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Hidalgo y Zacatecas han recibido menos del 3% del total de la IED acumulada durante 1994-2005. Esta clara orientación de la IED hacia ciertos estados crea desequilibrios regionales al contribuir a la integración de territorios a la economía mundial y al quedar otros marginados. Un ejemplo de este fenómeno es el Distrito Federal y Chiapas, Oaxaca o Zacatecas. La mayoría de la IED se canaliza al DF mientras que los estados de Chiapas, Oaxaca y Zacatecas, prácticamente no han recibido inversión extranjera. Esta situación exige una política deliberada que implique inversiones gubernamentales en infraestructura y otros tipos de incentivos para la IED, de lo contrario la brecha entre las regiones se ampliará. Una propuesta del gobierno federal para minimizar esta brecha en los estados del sureste fue el Plan Puebla-Panamá (PPP) con lo cual se buscó construir infraestructura y dar incentivos que motiven la llegada de IED; más sin embargo fue un rotundo fracaso.

La estructura productiva y la polarización territorial se debe principalmente a los factores de localización de las actividades económicas, es decir, a las aglomeraciones de las actividades industriales (véase Capítulo 1.3). De acuerdo con la participación de los diferentes estados en el PIB nacional se puede ver la alta concentración de la actividad económica en México. En 1993, el año previo a la entrada en vigor del TLCAN, cinco entidades federativas (Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz) concentraban 52.58% del PIB a nivel nacional en comparación con 55.35% que aportaron en 1970. A partir de 1998 estos mismos estados ha aportado alrededor de 50% del PIB total. Aunque la concentración económica aumenta sigue siendo alta, el Distrito Federal ha

disminuido su contribución al PIB, pues de 27.3% en 1970 pasó a 22.8% del PIB en el 2003. Lo cual se explica por cierta descentralización de la actividad industrial, la cual se ha dirigido a otros estados del país.

La IED se dirige principalmente a las regiones o estados donde la existencia de *clusters* industriales generan vínculos y sinergias entre los distintos actores y crean un ambiente competitivo, es decir, las empresas multinacionales buscan instalarse en territorios y sectores industriales competitivos. Empíricamente la IED a nivel regional se ha estudiado muy poco en México<sup>46</sup>.

(b) Acceso a mercados. El acceso a los mercados constituye uno de los principales determinantes de la competitividad internacional de los países. Las empresas que han establecido vínculos con las empresas multinacionales han encontrado las oportunidades de financiamiento para su modernización. Además las empresas producen bienes que pueden competir con productos internacionales, y generan empleos y pagan salarios mayores a los que pagan las empresas mexicanas. Como se expuso en el apartado teórico, las empresas de propiedad extranjera pueden entrar y competir en territorio mexicano debido al merito de pertenecer a una red multinacional que les garantiza el control de los canales de distribución, la gobernabilidad de la cadena de valor y el acceso a los mercados internacionales.

(c) Integración territorial. La integración territorial significa el grado que la IED se arraiga o eslabona con las empresas locales, que es una situación bastante controvertida y depende de los sectores específicos, sobre todo cuando los inversionistas extranjeros tienden a traer sus propios proveedores de la principal materia prima de su país de origen en lugar de establecer relaciones de negocios con empresas mexicanas como proveedores. El aumento de la IED contrasta con la poca integración con la industria y las cadenas productivas nacionales frenando el crecimiento de la economía. Pero esta situación es un resultado de las regulaciones mexicanas sobre la IED que no exigen contenido nacional ni requisitos de desempeño de la IED. En estas condiciones normativas es difícil orientarla y hacerles representar un papel definido en el desarrollo del país. Por estas razones la IED más que contribuir a generar un desarrollo nacional equilibrado ha ido creado territorios altamente competitivos pero cada vez más desconectados del resto de la economía. Ante esta situación las autoridades mexicanas ofrecen programas de ayuda para que las micro y pequeñas empresas puedan convertirse en proveedores de las empresas multinacionales, sin embargo los resultados han dejado mucho que desear, además de que no existen evaluaciones disponibles de los programas de proveedores que indiquen los resultados sobre los avances logrados.

(d) Innovación y desarrollo tecnológico. En el ámbito de la innovación y el desarrollo tecnológico son las empresas multinacionales las que definen la orientación de las nuevas innovaciones y desarrollos tecnológicos. En el caso de la industria del tequila, las empresas de propiedad extranjera han puesto en marcha programas de investigación sobre distintos aspectos a lo largo de la cadena productiva, lo cual les permitirá, en el mediano y largo plazo, controlar y dominar aún más la cadena de valor.

---

<sup>46</sup> Para profundizar en los efectos de la IED en la estructura productiva y polarización territorial se requiere la realización de estudios empíricos para determinar los factores de localización de la IED en las diferentes regiones de México, lo cual sin duda es un tema que va más allá de los alcances de esta investigación.

(e) Definición de políticas. Ya se ha hecho referencia de que en México la IED se ha incrementado no sólo cuantitativamente sino sobretodo cualitativamente, pues ahora interviene en sectores que antes tenían limitaciones para los inversionistas extranjeros (véase apartado 2.1). Lo cual significa que la IED a influenciado de manera indirecta para la apertura de los sectores de inversión que antes eran limitados a los inversionistas nacionales. Otro efecto importante de la presencia de la IED en México es que los inversionistas extranjeros pueden desafiar el poder del Estado Nacional a través de los amplios derechos otorgados en el TLCAN y en otros organismos internacionales. Es decir, en caso de controversias los inversionistas extranjeros las dirimirán en tribunales supranacionales donde tienen garantizados sus derechos, mientras que dejan los derechos de los trabajadores al ámbito nacional.

Finalmente, un aspecto de suma importancia en cuanto a la relación de los niveles de IED y la competitividad en la economía mexicana es la cuestión de por qué los incrementos en la IED no se reflejan en una mejor posición competitiva para la economía mexicana.

Como se expuso en el punto anterior, México ha venido perdiendo lugares de manera continua en los índices de competitividad tanto nacionales como internacionales, aún y cuando los flujos de IED se han incrementado. Al respecto, es importante señalar que los incrementos de la IED en México no se han reflejado en aumentos en la competitividad a nivel nacional, entre otros, por los siguientes aspectos:

- En primer lugar porque la competitividad no es el resultado de uno o dos factores; influyen en ella muchos otros elementos que coexisten entre sí. Es decir, la competitividad nacional no depende únicamente de la IED. Para que un país tenga éxito en su desempeño competitivo en la economía global, requiere de empresas y sectores capaces de insertarse favorablemente en las cadenas mercantiles globales. En parte el éxito de las empresas depende del contexto económico o ambiente interno de negocios (leyes, regulaciones, insumos y servicios a costos competitivos, estructura económica, ambiente de competencia entre sectores, etc.) pero también deriva de la escala, tecnología y habilidades de las mismas empresas y su capacidad para generar productos capaces de competir en los mercados tanto nacional como internacional. Además de lo económico, la competitividad incluye las particularidades del territorio, su cultura, las instituciones, el capital humano y social, la equidad y la inclusión social.
- En segundo lugar la IED no se distribuye de manera homogénea en los distintos sectores industriales y espacios territoriales. La IED se concentra en los sectores más dinámicos de la economía global los cuales son intensivos en capital humano (como por ejemplo la automotriz y electrónica). Específicamente se concentra en sectores y territorios específicos que tienen muy poca influencia en el resto de los sectores económicos. La IED se dirige principalmente a los sectores secundarios y terciarios. En la industria manufacturera se involucra fundamentalmente en actividades relacionadas con el sector externo y las actividades de exportación. En el sector terciario se ubica principalmente en el comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros, de seguros y fianzas. Esta distribución se explica por las estrategias de las empresas en donde el origen de la inversión juega un papel muy



importante. La IED proviene principalmente de Estados Unidos seguido por países de la Unión Europea.

- En tercer lugar, un aspecto que explica la escasa contribución de la IED a la competitividad de la economía mexicana es que la IED que ha ingresado a México lo ha hecho principalmente bajo la modalidad de fusiones y adquisiciones, y no mediante la creación de nuevas instalaciones productivas. La diferencia esencial entre las fusiones y adquisiciones y la IED en nuevas instalaciones es que las primeras entrañan, por definición, la transferencia de activos de manos nacionales a manos extranjeras y, por lo menos, al principio no aumenta la capacidad productiva del país receptor (UNCTAD, 2000). Además de que la repatriación de utilidades por parte de las EM rebasa el 80%, lo que limita la generación de nuevas capacidades productivas.
- Por otra parte, una fuerte presencia de IED en un sector puede ser visto como un signo de debilidad de la industria local, donde las empresas nacionales no están en condiciones de absorber los beneficios de la presencia de las empresas multinacionales. Los encadenamientos entre las empresas locales y las empresas extranjeras son débiles lo que no permite el aprovechamiento de los derrames de las empresas extranjeras por parte de las empresas locales. El derrame del conocimiento aportado por la IED se produce principalmente cuando las empresas locales aumentan su productividad copiando la tecnología de las filiales de las empresas extranjeras. Dado el profundo interés de las empresas extranjeras en proteger su ventaja competitiva y, por ende, el empeño que ponen en minimizar la transferencia tecnológica, el derrame suele ser más vertical (entre sus proveedores y clientes) que horizontal (entre sus competidores).

Recientes estudios del Banco de México argumentan que la competitividad a nivel nacional se explica entre otros factores por: (a) la política comercial: red de tratados de libre comercio y liberalización unilateral; (b) la devaluación de 1994; (c) la inversión extranjera directa y crecimiento de la industria maquiladora y; (d) aumento de la oferta exportable de mayor sofisticación tecnológica. Por su parte, el estancamiento de la competitividad mexicana se explica por: (a) similitud de las ventas mexicanas y las chinas; (b) los costos al comercio persistentes: política comercial (por ejemplo aranceles sobre insumos) y facilitación del comercio (por ejemplo hay multiplicidad de reglas que incrementan los costos administrativos); (c) costos de producción elevados, y; (d) la falta de descubrimientos de nuevos productos exportables. Por lo tanto para mejorar la posición competitiva de México, además de fomentar la entrada de IED, se requiere entre otros aspectos: (a) Fortalecer la capacidad exportadora (por ejemplo mediante una disminución de los costos de producción y los costos al comercio); (b) Desarrollar nuevas actividades, sectores industriales y regionales para competir; (c) Revisar la política comercial; (d) Facilitación del comercio; (e) Instrumentar mejores políticas de innovación y; (f) Políticas horizontales, tales como: invertir en infraestructura, capital humano, desarrollo del sistema financiero, especialmente en la parte sureste del país. En el apartado de implicaciones de política y propuestas se aborda con mayor detalle estos aspectos.

## 2.4. Conclusiones Preliminares

En este segundo Capítulo se examinaron, dentro del contexto macroeconómico, tres aspectos. En primer lugar se hizo énfasis en la normatividad y las políticas implementadas por el gobierno mexicano para la atracción de IED. En segundo lugar se examinó la evolución y el desempeño de los volúmenes de IED que ingresaron a México desde 1988 hasta el 2005. Por último, en tercer lugar, se discutió la IED y su relación con la competitividad, subrayando la función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo, el desempeño competitivo de la economía mexicana y finalmente los efectos de la IED sobre la competitividad nacional. Con respecto a estos aspectos se puede concluir lo siguiente:

1). En cuanto al primer aspecto, el Capítulo destaca que la legislación sobre la IED ha sufrido notables cambios desde finales de la década de los ochentas. La nueva Ley de Inversión Extranjera de 1993, el Reglamento en la materia de 1998 y modificaciones sectoriales, incluyendo el tratamiento que se le brinda a la IED en los tratados comerciales y de inversión, principalmente en el TLCAN, son muestras de la profundidad de estos notables cambios y que permiten a la inversión extranjera participar prácticamente sin restricción en la economía mexicana. El ambiente normativo y legal que imperaba hasta finales del 2005, principalmente desde el 2002, además de los tratados de libre comercio, los acuerdos bilaterales de inversión y los incentivos fiscales y financieros, reflejan la importancia de la IED en la política económica del gobierno mexicano. No obstante que el gobierno mexicano reconoce explícitamente las contribuciones de la IED para incrementar la capacidad y eficiencia productiva de la economía mexicana al forzar a las empresas nacionales a adoptar las mejores prácticas administrativas y tecnológicas, elevando así su competitividad (SE, 2005). Con relación a los incentivos es importante destacar que no existen evidencias sobre la influencia que ejercen los incentivos en la atracción de IED a México. La discusión en el ámbito regional en México tiene poca importancia debido a la baja autonomía de las entidades locales para modificar los diferentes tipos de incentivos e influir en la localización de la IED. Por lo que al no existir marcadas diferencias en los incentivos y en especial en las tasas impositivas, la elección de la localización de IED en un estado o en otro depende de otro tipo de variables.

2). En cuanto a la evolución y el desempeño de la IED en México el Capítulo hace énfasis en el periodo 1988-2005. Durante este periodo la IED presenta una serie de características relevantes que permiten entender el crecimiento de la economía mexicana y su participación en la economía mundial. Dentro de estas características se puede destacar el incremento en los montos de IED, especialmente a partir de 1994, la distribución sectorial y territorial, y la nada novedosa dependencia de Estados Unidos como principal fuente de origen de la IED. En este Capítulo se expuso que el incremento sustancial de la IED después de 1994 es atribuible a varios factores entre los que destacan la entrada en vigor del TLCAN (que prácticamente cambió las reglas del juego para la IED), el papel de la IED en la política económica, que la considera como un factor para la competitividad y el crecimiento; las reformas económicas llevadas a cabo para la liberalización comercial y financiera; las reformas a las regulaciones sobre la IED y sobre todo de la implementación de nuevas estrategias por parte de las empresas transnacionales para invertir en los países en desarrollo. Por último, los incentivos directos e indirectos para la IED, tales como

instrumentos bilaterales, repatriación de capital y utilidades, así como arbitraje internacional en caso de disputas, son elementos que influyen positivamente en los flujos de IED hacia México. Es importante tener en cuenta que además de los ya mencionados existen otros factores que tradicionalmente se han identificado como determinantes de la IED como son el tamaño del mercado, el mercado laboral, la ubicación geográfica, la dotación de factores productivos y las condiciones de la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, entre otros, y que influyen en los flujos de IED hacia México<sup>47</sup>. Posterior a la entrada en vigor del TLCAN la IED registró como promedio anual durante 1994-2005 un monto de 15,488.9 millones de dólares, que contrasta con los 3.7 millones que ingresaron durante el periodo 1988-1993. Teóricamente los flujos de IED en México puede explicarse con la hipótesis de las ventajas de localización de Dunning (1994), particularmente después del TLCAN, que se instrumentaron diversas reformas iniciadas durante las administraciones de los gobiernos de De la Madrid (1982-1988) y Salinas (1988-1994). En resumen, los montos de IED que ingresaron a México entre el periodo 1988 y 2005 se explican por varias razones, entre las que destacan:

- El progresivo desmantelamiento de las restricciones impuestas al capital extranjero.
- Los incentivos asociados a la privatización de los activos estatales.
- La apertura de la economía y la liberalización de la mayoría de las actividades económicas, incluyendo las vinculadas a los servicios públicos, la infraestructura y los recursos naturales.

Si bien en la década de los noventas la atraktividad de México como territorio de destino de la IED aumentó, después del año 2000 los flujos de IED disminuyeron con respecto a otras economías emergentes, tales como China. Aunque esta disminución fue generalizada para la mayoría de los países de la región de América Latina y el Caribe pues fue debido a las condiciones económicas internacionales que imperó especialmente durante los años del 2000 al 2003.

Sobre la distribución sectorial y territorial de la IED en México, el Capítulo destaca que la importancia de los flujos de IED se refleja también en el desarrollo de nuevos segmentos industriales orientados a la exportación, con gran impacto en la estructura productiva del país. Aunque la mayor IED que ingresó a México en la década de los noventas se orientó principalmente a la industria manufacturera, actualmente la IED está particularmente en todos los sectores productivos del país. La industria manufacturera ha recibido 48.9% del monto total acumulado de la IED que ha ingresado al país durante el periodo 1994-2005. En contraste con el sector agropecuario que ha recibido únicamente 0.3% durante este mismo periodo. Por su parte, el sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco ha recibido 17% de la IED que se ha dirigido a industria manufacturera, que representa 1,142.1 millones de dólares en promedio anual. Los estados más solicitados por los inversionistas extranjeros son pocos. Durante el periodo 1994-junio del 2005 la IED se dirigió a prácticamente cuatro estados: el Distrito Federal (60.3%), Nuevo León (9.2%),

---

<sup>47</sup> Aunque el grado de afectación de cada variable en los flujos de IED depende de sus características y sobre todo si la inversión extranjera produce para el mercado interno o el comercio externo, véase: Gliberman (2002).

Baja California (5.5%) y Chihuahua (4.7%). El principal origen de la IED que ingresa a México ha sido Estados Unidos.

3). En cuanto a la función de la IED en el crecimiento económico y la competitividad en México, en este Capítulo se destacaron tres aspectos. Primero, la IED en México es importante toda vez que se le considera como el principal factor de escalamiento e integración mundial de la economía mexicana desde la implementación de la nueva estrategia de desarrollo orientada por las exportaciones. En el contexto de desregulación de la apertura de la economía mexicana iniciada en 1982, cuando la crisis de la deuda externa llevó a la redefinición de la estrategia de desarrollo de la economía mexicana y el papel que debería desempeñar la IED en este nuevo proceso, y que se consolidó durante la administración federal del Presidente Salinas de Gortari (1988-1994) la IED adquirió gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia de desarrollo. A partir de 1988 se realizaron diferentes acciones con el propósito de adaptar las instituciones y reglamentaciones pensando en los requerimientos de la IED. Con la publicación de la Ley de la IED en 1989, la IED se convirtió en una de las principales fuentes de financiamiento desde el punto de vista macroeconómico. Así fue como desde finales de la década de los ochenta y comienzo de los noventa la IED se ha constituido en uno de los elementos más importantes para insertar a México a la economía mundial de una manera más competitiva. En este sentido la IED ha desempeñado un doble papel, ha tenido el papel de vinculante entre la economía nacional e internacional y ha desempeñado el papel de fuente de financiamiento para la nueva estrategia de desarrollo nacional. Aunque teóricamente existe la posibilidad del financiamiento interno, lo cual se requiere ahorros domésticos e ingresos por exportaciones (Gomez, 2002), la política económica implementada desde 1988 y que es la que ha operado hasta finales del 2007, ha considerado como alternativa el financiamiento externo, y particularmente la IED, debido principalmente, según el gobierno, por su contribución al cambio estructural, la modernización y la orientación exportadora mediante la integración al mercado mundial, ya sea mediante nuevas inversiones y/o mediante la compra de activos existentes, generando cambios en la planta productiva, aumentando el nivel de competencia doméstico y creando nuevos vínculos con el exterior (Dussel Peters, 2004). No obstante también se discutió que el financiamiento externo, que incluye principalmente a la inversión extranjera directa, préstamos a largo plazo o ayudas internacionales, no garantiza por sí sólo los elementos requeridos para el escalamiento de las economías. El escalamiento de las economías requiere, además de la disponibilidad de capital, tecnologías modernas y la incorporación de las mejores prácticas administrativas, aunque para el gobierno federal la IED es la única fuente que puede ayudar al desarrollo competitivo de la economía mexicana. Así entonces, como el país no genera los ingresos internos suficientes que demanda una economía emergente en pleno proceso de integración mundial, la IED es un factor fundamental para la modernización de México y en general representa una de las pocas fuentes que podrían financiar a las economías en transición que sufren bajos niveles de capital interno, como México.

Segundo, el documento destaca que en los términos planteados por el gobierno la estrategia de liberalización ha dado resultados, pues se ha reducido la inflación, se disminuyó el déficit fiscal como porcentaje del PIB, se incrementaron las exportaciones y

sobre todo se convirtió a México en uno de los principales países de atracción de IED<sup>48</sup>. No obstante los resultados positivos, la estrategia de liberalización no ha cumplido con las expectativas de elevar el crecimiento económico y mejorar el desempeño competitivo de la economía mexicana. Los resultados obtenidos en algunas variables macroeconómicas, como son el crecimiento del PIB, el PIB per cápita, la generación de empleo y los salarios reales, están incluso por debajo de los niveles registrados a inicios de los ochenta. En cuanto al retroceso de la posición competitiva de la economías mexicana, de acuerdo con indicadores mundiales emitidos tanto por el Foro Económico Mundial como por el Instituto para la Administración del Desarrollo, se expuso que México ha perdido competitividad, especialmente a partir del 2000 principalmente por el mal funcionamiento de las instituciones públicas que no crean condiciones de competitividad para el sector productivo. Razones por las cuales desde finales del 2004, dicha estrategia de liberalización ha sido cuestionada por diversos sectores industriales, destacando el sector agropecuario que ha demandado una revisión del TLCAN en la materia.

Tercero, en términos macroeconómicos, los efectos de la IED han sido significativos para la economía Mexicana. Los estudios empíricos resaltan que la IED contribuye al crecimiento competitivo principalmente a través de la relación positiva que tiene sobre variables macroeconómicas tales como el PIB, el empleo, los salarios, la productividad, la inversión, las importaciones y las exportaciones (Dussel Peters et al, 2003). En el Capítulo se discutió principalmente las relaciones entre la IED, los salarios y la productividad. Se subraya que las empresas extranjeras pagan salarios más altos que sus contrapartes nacionales debido a que operan con mayor productividad y tienden a operar en mercados oligopólicos, donde los mayores márgenes de ganancia les permiten pagar salarios mayores que el promedio nacional. Además de que en México los salarios son muy bajos comparados con los niveles internacionales, y es uno de los factores que contribuyen a la atracción de IED. En cuanto a la asociación entre la IED y la productividad se enfatizó que las evidencias empíricas resaltan que las empresas multinacionales tienen mayor productividad que las empresas mexicanas. En términos de productividad laboral México es superior a sus principales socios comerciales, sin embargo no es el más competitivo. El tipo de cambio afecta la posición competitiva de México, pues la apreciación de la moneda le resta competitividad a las exportaciones mexicanas. Además la competitividad cambiaría tiene que ver no sólo con la apreciación del peso sino también con la depreciación de las monedas de sus socios comerciales. Se resalta que la IED también genera efectos negativos para México como por ejemplo la excesiva repatriación de ganancias. En el 2005 las empresas multinacionales repatriaron más de 80% de sus ganancias locales, lo cual constituye una de las principales críticas. Otro impacto negativo de la IED sobre la economía mexicana en su conjunto es la escasa generación de empleos, en donde los empleos que se generan no son suficientes para resolver los problemas del mercado laboral. Pues uno de los resultados de la estrategia seguida desde 1988 es que la economía mexicana se ha especializado crecientemente en actividades exportadoras e intensivas en capital, lo cual ha generado un mínimo proceso de generación de empleo, además de la falta de endogeneidad territorial de los principales sectores con IED (Dussel Peters, 2004).

---

<sup>48</sup> Para un profundo análisis al respecto, véase: Dussel Peters (2002, 2004)

No obstante, la relación de la IED y las variables macroeconómicas ya señaladas, la IED tiene efectos sobre la competitividad de México a través de la influencia sobre la estructura productiva, en particular sobre la concentración industrial y territorial de la IED; el acceso en los mercados, que tiene que ver especialmente con el control que ejercen las empresas multinacionales sobre los canales de distribución y las cadenas de valor globales; la integración regional, que se refiere a la libertad en la definición del grado de eslabonamiento hacia atrás con las empresas locales; la innovación y desarrollo tecnológico y la presión que ejercen sobre las políticas internas.

En resumen, la IED es el principal instrumento del gobierno para lograr los objetivos de competitividad internacional de la economía mexicana y ha olvidado el desarrollo del mercado interno y otras estrategias endógenas locales. Según los hallazgos, para el gobierno federal la IED es uno de los medios que permiten obtener acumulación de capital, obtener acceso a tecnología, conocimientos especializados y técnicas de gestión y administración. Si bien, la IED puede contribuir directamente a la competitividad de las empresas nacionales por ser el vínculo con el que éstas penetran en las redes internacionales de producción y comercialización, hay datos que sugieren que la IED orientada a promover la eficiencia mejora mucho más la competitividad de las empresas nacionales y las cuotas de mercado que la que se orienta a los mercados o a los recursos naturales. Además, no hay que perder de vista que la necesidad de que las empresas nacionales se incorporen a los sistemas internacionales de producción, en particular a los de manufactura que requiere niveles altos e intermedios de tecnología. Por otra parte, es importante tener en cuenta que el logro de los beneficios potenciales de la IED sobre la competitividad depende de manera crítica de las condiciones iniciales del mercado nacional y de las políticas de desarrollo endógeno y territorial. La IED no puede sustituir las carencias locales. Si no hay empresas nacionales con las que puedan interactuar las empresas multinacionales, no puede haber transferencia de conocimientos y tecnología y es poco probable que se produzcan cambios en las ventajas competitivas dinámicas de la economía receptora. Finalmente se puede concluir que la contribución de la IED en la competitividad de economía mexicana ya llegó a su límite por lo que para generar mejores niveles de competitividad es necesario reformular la política económica y la política de atracción de IED.

### 3. NIVEL MESOECONÓMICO, GLOBAL Y TERRITORIAL: LA IED Y LA INDUSTRIA DEL TEQUILA EN JALISCO

En el Capítulo 2 se analizó el contexto normativo y el desempeño de la IED y la competitividad en México desde la perspectiva macroeconómica. Con respecto a los efectos de la IED se destacó que a nivel macroeconómico la IED tiene impactos en la competitividad nacional a través de la influencia que ejerce sobre las principales variables económicas, como por ejemplo los niveles de crecimiento económico, la productividad y los salarios, pero sobretodo mediante el control que ejerce sobre la estructura productiva nacional y el dominio de los canales de distribución y comercialización de los productos. En este Capítulo se analiza la competitividad de la industria y *cluster* del tequila en Jalisco desde la perspectiva sistémica, enfocándose principalmente en el nivel mesoeconómico y territorial y destacando la participación de la IED en la inserción del tequila en la cadena de producción global de las bebidas alcohólicas. Este Capítulo se fundamenta teóricamente en la competitividad sistémica, los *clusters* industriales, el enfoque de la cadena mercantil global y la endogeneidad territorial, analizados en el primer Capítulo de esta tesis (véase el Capítulo 1).

El presente Capítulo se organiza en cinco secciones. Para tener un marco de referencia que permita la comprensión general de la organización competitiva de la industria del tequila y su participación en la industria de las bebidas alcohólicas a nivel mundial, en la primera sección se presenta un panorama global y nacional de la industria de las bebidas alcohólicas. En donde se destaca que a nivel mundial esta industria se caracteriza por estar altamente concentrada en pocas empresas, situación que influye significativamente en la dinámica y estructura de la industria del tequila. Además de que la participación directa de algunas empresas multinacionales en la industria del tequila influye directamente en las estrategias de crecimiento e integración de las empresas tequileras a la cadena mercantil global. A nivel nacional se examina la industria de las bebidas alcohólicas en México con la finalidad de desarrollar el marco que permita comprender la industria del tequila en Jalisco. En la segunda y tercera sección, además del origen e importancia del *cluster* del tequila, se analiza la estructura y los principales actores que definen la orientación competitiva de la industria destacando la participación de la IED, a través de las empresas multinacionales. Se analiza la eficiencia colectiva y los aspectos de innovación y desarrollo tecnológico en el *cluster* y se presentan las principales características de la cadena de valor, que está compuesta principalmente por cuatro eslabones: la producción primaria, la fabricación del tequila, la comercialización y el consumo, y se examina su influencia en el funcionamiento de la cadena global. En la cuarta sección se examinan los principales factores de la competitividad sistémica de la industria del tequila en el nivel mesoeconómico. Con base en el análisis del *cluster* del tequila realizado en la tercera sección de este Capítulo, en este apartado se discute principalmente la organización industrial y las políticas específicas que influyen en la competitividad del *cluster* de la industria del tequila en Jalisco. Esta sección es de suma relevancia debido a que permite la comprensión integral del contexto en que se desempeña la industria del tequila y proporciona el marco analítico para la parte empírica de la investigación. Finalmente, en la quinta sección se presentan las conclusiones preliminares. Estas conclusiones versan sobre

la importancia de la IED en la competitividad de la industria del tequila y permiten pasar al siguiente Capítulo que trata sobre la competitividad de la industria del tequila a nivel microeconómico clasificándolas por tipo de propiedad, ya sea nacional o extranjera.

### **3.1. La industria de las bebidas alcohólicas a nivel global y nacional**

En el contexto internacional la industria de las bebidas alcohólicas ha experimentado una serie de cambios en su organización empresarial, particularmente desde inicios de los noventa. En esta sección se caracteriza la estructura global de la industria de las bebidas alcohólicas y sus principales tendencias de reorganización que pueden ser relevantes para comprender las condiciones y desempeño de la industria nacional de las bebidas alcohólicas, y particularmente de la industria del tequila en Jalisco.

#### 3.1.1. Contexto mundial de la industria de las bebidas alcohólicas

Las bebidas alcohólicas, utilizadas inicialmente por sus propiedades medicinales, antisépticas y analgésicas, son tan antiguas como la misma humanidad. Se desconoce el origen del alcohol como principal ingrediente de las bebidas alcohólicas. Actualmente las bebidas alcohólicas representan un producto altamente demandado por sus funciones de entretenimiento, relajación y placer, que constituyen una industria altamente lucrativa<sup>1</sup>.

##### 3.1.1.1. Estructura y organización industrial

La evolución del consumo de alcohol en el mundo ha mostrado una tendencia de altibajos en los últimos años<sup>2</sup>. Entre 1961 y 1981 el consumo mundial de alcohol puro se incrementó significativamente, pasando de 5.1 a 7.6 litros por habitante. En 1990 el consumo promedio mundial per cápita cayó a 3.4 litros, manteniéndose desde ese año más o menos estable, pues en 1999 fue de 3.8 litros (Alcoweb, 2003). Geográficamente, la región con mayor consumo de alcohol fue la Unión Europea, que en 1999 registró un consumo promedio anual de 9.2 litros por habitante (véase cuadro A.30 del anexo). A nivel de países, los principales consumidores de alcohol son Luxemburgo, Irlanda y Portugal con más de 11 litros per cápita anual (véase cuadro A.31 del anexo). Para el caso de México, el consumo per cápita de alcohol puro ha fluctuado entre 3.1 y 3.4 litros por persona. De los principales 50 países consumidores de alcohol, en 1999, México se ubicó en el lugar número 43, con un consumo per cápita anual de 3.2 litros.

El consumo de alcohol se lleva a cabo a través de diferentes tipos de bebidas alcohólicas. Por lo que una de las principales características de la industria de las bebidas alcohólicas es el grado de diferenciación de productos, en función de los estándares de calidad, marcas y formas de comercialización. Debido a la gran diversidad de bebidas alcohólicas, para el análisis de la industria, en forma agregada, se utiliza la clasificación

---

<sup>1</sup> Para una revisión profunda sobre los orígenes de las bebidas alcohólicas a lo largo de la historia, véase: Hanson (1995).

<sup>2</sup> Se hace referencia al alcohol porque es el principal ingrediente de todos los tipos de bebidas alcohólicas, véase: Novak (2004).



más común a nivel mundial que clasifica a la industria de las bebidas alcohólicas en tres categorías: cervezas, vinos y licores<sup>3</sup>.

El comportamiento de las empresas de la industria de las bebidas alcohólicas ha seguido patrones de evolución diferentes de acuerdo a las categorías de productos que fabrican y distribuyen. Por ejemplo, el tamaño y el nivel de internacionalización de las empresas vinícolas ha sido más pequeño comparado con las empresas cerveceras y de licores, debido entre otros factores, a que la producción del vino, como del tequila, sólo se puede llevar a cabo en territorios con características agroclimáticas y naturales específicas, que se debe al concepto de Denominación de Origen<sup>4</sup>. Mientras que en la mayoría de las empresas productoras de cervezas y licores las regiones específicas tienden a ser menos determinantes de las fronteras de expansión de las empresas, lo que explica el por qué las empresas de cervezas y licores empezaron a internacionalizarse más rápido que las empresas vinícolas y la existencia de más marcas de vinos que de cervezas y licores, generalmente cada conjunto de marcas representan condiciones territoriales específicas.

En cuanto a la estructura del mercado mundial, la producción mundial de cerveza es de aproximadamente 1,300 millones de hectolitros anuales (véase cuadro A.32 del anexo). El principal productor ha sido Estados Unidos con alrededor de 237 millones de hectolitros (17%); siguiéndole China con una participación de 12%; Alemania, 9%; Brasil, 7% y Japón con un porcentaje parecido a éste último país (Bruzzone, 2003). Durante el 2000, México registró una producción de 6,166 millones de litros (Agroenlínea, 2002). Es importante señalar que en las diferentes publicaciones no existe información disponible sobre el valor del mercado de la industria, por lo que no se hace referencia sobre este aspecto.

En lo que respecta a la producción de vino, en la década de los noventa la producción mundial promedió 303 millones de hectolitros (Nimo, 2003). En el 2000 la producción mundial de vino fue de 265 millones de hectolitros y los países europeos elaboraron más de 60% del total. Francia e Italia se disputan el primer lugar, siguiéndole España, Estados Unidos y Argentina<sup>5</sup> (Sorlien, 2001). México tiene una producción muy baja, en 1998 la producción de vino fue de 1.1 millones de hectolitros, ocupando el lugar 23 entre los principales productores de vino (véase cuadro A.33 del anexo). Una característica importante en esta industria es la aparición de nuevos países productores de vino, en la década de los noventa se incorporaron países como Australia, Chile, Argentina, Estados Unidos y Sudáfrica, lo que ha modificado la estructura del mercado internacional e incrementado la competencia a nivel mundial<sup>6</sup>. En cuanto a la producción de licores y bebidas espirituosas, en 1995 México se ubicó en el lugar número 15 con ventas de 659 mil hectolitros de alcohol puro, mientras que China estuvo en el primer lugar con 11 millones de hectolitros (véase cuadro A.34 del anexo).

A nivel mundial la industria de las bebidas alcohólicas está integrada por un número reducido de empresas que tienden a su concentración año con año. El cuadro A.35 del

---

<sup>3</sup> En los licores se incluyen las bebidas espirituosas (Allied Domecq, 2002), que se refiere a las bebidas obtenidas mediante el proceso de destilación (Alcoveb, 2003), por ejemplo el tequila es clasificada como una bebida espirituosa.

<sup>4</sup> Para mayor información sobre las Denominaciones de Origen, véase: <http://www.impi.org.mx>.

<sup>5</sup> Para un análisis del comercio mundial del vino durante la década de los noventa, véase: Spahni (1999).

<sup>6</sup> Para un análisis del comportamiento del mercado global del vino, véase: Green/Rodríguez/Pierbattisti (2003).

anexo presenta una relación de las principales empresas multinacionales de la industria de las bebidas alcohólicas del mundo de 1969 a 1999. En 1999, en términos del volumen de ventas, se identificaron un total de 54 empresas transnacionales: 20 de Norte América, 16 del Reino Unido, 10 de Europa Continental, 5 de Asia, 1 de América del Sur, 1 de Australia y 1 de África. Para el año 2000, el número de empresas se redujo a 35. De las cuales 10 estuvieron localizadas en América del Norte, 12 en Reino Unido, 2 en Australia y Sudáfrica, 3 en Japón y 8 de Europa Continental (véase cuadro A.36 del anexo). Esta reducción en el número de empresas, se debe a las fusiones y adquisiciones de las empresas y no a la quiebra o desaparición de éstas. Según Da Silva (2003) la estructura de esta industria se puede explicar por el tipo de bebidas alcohólicas producidas y consumidas por los países y por el tipo de gobernabilidad predominante de las empresas, es decir, por la forma en que son administradas.

### 3.1.1.2. Principales tendencias internacionales de la industria

Las principales tendencias mundiales de la industria de las bebidas alcohólicas están enmarcadas en el ambiente de la conformación de bloques económicos entre países y en el contexto de la liberalización comercial y financiera. La industria mundial de las bebidas alcohólicas presenta diversas tendencias que reflejan la creciente importancia de la participación de la inversión extranjera directa y el control que ejercen las empresas multinacionales en la cadena mercantil global de estos productos. Existe una tendencia a la concentración de competidores, a la integración vertical, a la incorporación de innovaciones tecnológicas, y un mayor control de los mercados y los canales de distribución, pero sobre todo a la consolidación y expansión de las empresas multinacionales (Novak, 2004). Debido a las diferentes características de las tres categorías de productos, estas tendencias son más perceptibles en la industria mundial del vino (Silverman/Senguota/Castaldi, 2001 y Spahni, 1999). Así entonces, el proceso de globalización<sup>7</sup> y la generalizada apertura de los mercados internacionales desde la década de los ochenta ha generado una nueva reorganización de la industria de las bebidas alcohólicas en el mundo, caracterizada principalmente por la participación de la IED. Esta nueva reorganización de la industria de las bebidas alcohólicas se refleja en las siguientes tendencias internacionales:

a). Las grandes empresas multinacionales distribuidoras se están involucrando en la comercialización de distintos tipos de productos, ya sea cerveza, vinos o licores, incluyendo el tequila (Green/Rodríguez/Pierbattisti, 2003). Esta tendencia a la comercialización de diferentes bebidas alcohólicas por parte de las empresas multinacionales se puede explicar principalmente porque cuentan con canales de distribución ya muy consolidados y buscan aprovechar sus economías de escala. Es decir, las empresas multinacionales organizan y reorganizan cada vez más sus actividades de producción transnacional de manera integrada

---

<sup>7</sup> El contexto internacional al que se enfrentan la totalidad de las unidades económicas desde por lo menos principios de la década de los ochenta, proceso denominado “globalización” se caracteriza por dos tendencias: la creciente flexibilización productiva y los encadenamientos mercantiles globales (Dussel Peters, 1999). El proceso de globalización es, entonces, un proceso histórico que arranca a inicios de los ochenta. En un contexto de creciente liberalización (de flujos comerciales y de capital), la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales generan, paralelamente, un proceso de impactos regionales y locales (CEPAL, 1998; Dussel Peters/Piore/Ruiz Durán, 1997).

y articulada para lograr una mayor eficiencia aprovechando los activos físicos y bienes intangibles disponibles en toda su estructura empresarial (Aguilar, 2002).

b). Las empresas multinacionales de la industria de las bebidas alcohólicas han entrado en un proceso de cambio estructural en su organización industrial (Jones, 2002). En un inicio las EM se ubicaban principalmente en una fase de la cadena de valor correspondiente al eslabón de distribución y comercialización, desde la década de los noventa se están involucrando en la fase primaria, es decir, además de distribuidores se están volviendo también productores. Esta integración hacia atrás es una estrategia que les incrementa el poder de negociación en los mercados locales, principalmente por la influencia que generan sobre los precios de las materias primas. Un ejemplo de esta situación se está dando en la industria del tequila, cuya cuestión se analiza más adelante.

c). Si bien la industria de las bebidas alcohólicas no es una industria caracterizada por las tecnologías que se utilizan, las empresas están incorporando mayores innovaciones y desarrollos tecnológicos en sus procesos de producción y elaboración del producto (Evert-Jan, 2004). Al igual que otras industrias, para alcanzar los objetivos de posicionamiento a largo plazo las empresas están incorporando mayor innovación y desarrollo tecnológico y están utilizando, entre otras, las tecnologías de información, como el Internet, para expandir y mantener su presencia en los mercados internacionales (Reuters, 2000; Giuliani/Bell, 2004). La incorporación de innovaciones y nuevas tecnologías se llevan a cabo principalmente mediante alianzas estratégicas y no es exclusivo de la industria de las bebidas alcohólicas, sino de la gran mayoría de los sectores industriales<sup>8</sup> (Fontanier, 2002). Por ejemplo, en el caso del tequila el crecimiento de la empresa Don Julio se debe a la tecnología avanzada con la que cuentan así como de su organización industrial que les permite tener poca competencia en los nichos de mercado al que dirigen sus productos (González/Iniestra/Torres, 2004).

d). En cuanto a las tendencias del mercado de las bebidas alcohólicas, según Reuters (2005), las empresas están siguiendo nuevas estrategias de crecimiento como son penetrar a nuevos nichos de mercado, principalmente de mujeres y jóvenes, a través del desarrollo de nuevos productos y nuevas técnicas promocionales para incrementar la participación de mercado. Green/Rodríguez/Pierbattisti (2003) señalan que las empresas multinacionales están llevando a cabo una estrategia de oferta agresiva a los mercados internacionales a través de una continua y sustancial inversión en promoción y publicidad de alto impacto, y principalmente por su relación con la industria del entretenimiento (Novak, 2004). Las ventajas competitivas de las EM se sustentan básicamente en los canales de distribución y los mercados que controlan.

e). Otra de las notables tendencias de la industria de las bebidas alcohólicas es la consolidación y expansión de las empresas a través de las fusiones y adquisiciones (F&A). Una de las vías que ha seguido las empresas multinacionales de las bebidas alcohólicas para fortalecer su presencia en los mercados internacionales han sido las fusiones y/o adquisiciones de empresas nacionales. Por ejemplo, Allied Domecq, que es una de las principales empresas de la industria de las bebidas alcohólicas, ha hecho varias

---

<sup>8</sup> Por ejemplo durante el periodo 1990-1999 se llevaron a cabo 61,959 alianzas estratégicas entre empresas de diferentes sectores industriales, destacando industria de servicios financieros, industria del software, la farmacéutica y la industria de los alimentos, véase: Kang/Sakai (2000, en Fontanier, 2000).

adquisiciones desde 1960. Allied Domecq es una empresa mundial líder en la comercialización, producción y distribución de alimentos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas con más de 5.5 billones de libras de ingreso anual. Esta empresa está clasificada como la segunda productora de licores más grande a nivel mundial. Esta empresa inglesa está organizada en cuatro segmentos de negocios -sector vinos y licores, sector de distribución minorista, sector mayoreo y el sector de manufactura de alimentos- mantiene operaciones en 58 países y emplea a 71,000 personas en el mundo. El sector de vinos y licores el cual incluye a Irma Walker y Pedro Domecq, es el sector de negocios más grande de la empresa, generando 33% de sus ingresos y 53% de sus ganancias<sup>9</sup>. Desde 1961, Allied Domecq<sup>10</sup> ha llevado a cabo más de 30 operaciones de adquisiciones y fusiones. Desde 1994, año en la empresa adquirió 73% de Pedro Domecq, hasta el 2000, ha realizado más de 20 operaciones de fusiones y adquisiciones. Especialmente desde el 2000 al 2002 la empresa ha realizado varias adquisiciones entre las que destaca la adquisición de 100% de Tequila Sauza<sup>11</sup>.

De las empresas europeas, Pernod Ricard desde su fundación en 1975<sup>12</sup>, ha llevado a cabo varias adquisiciones en diferentes países del mundo. A principios del 2000 adquirió la Destilería Mexicana Viuda de Romero. Esta empresa se organiza a través de *holdings* regionales en Europa, Norte América, Asia, Centro y Sudamérica, y cada una administra sus redes de subsidiarias y sus propias estrategias corporativas.

La empresa norteamericana Brown-Forman ha realizado varias adquisiciones desde su fundación, en 1970. En 1967, adquirió dos empresas Old Bus Mills Iris Whiskey y Tequila Pepe López. En 1999, adquirió 33% de tequila Orendain y 97% de una nueva empresa para fabricar productos de tequila Orendain fuera de México<sup>13</sup>. De las firmas Japonesas, Kirin, empresa cervecera, es la única firma que siempre ha estado ubicada como una de las principales multinacionales del mundo desde 1954. En Sudáfrica, la Cervecera de Sudáfrica una empresa localizada en Johannesburgo, la cervecera más grande del país, fue fundada en 1895, adquirió a sus dos principales competidores en el mercado doméstico en 1956 y se convirtió en un monopolio en el mercado sudafricano y en un gran influyente en la industria de las bebidas alcohólicas del país. Desde entonces la firma no ha realizado ninguna otra adquisición ni dentro ni fuera del país por restricciones gubernamentales impuestas por el gobierno sudafricano (Da Silva, 2003).

Las empresas que se mueven hacia una estrategia de expansión internacional, tienen diversas alternativas, entre las que destacan: (1) producir en el país de origen y exportar sus productos; (2) otorgar licencias de producción a empresas en el mercado extranjero; (3) a través de la IED, ya sea adquiriendo una filial extranjera, a través de la adquisición de una empresa existente o inversión en una planta nueva. Para las empresas de la industria de las

---

<sup>9</sup> Allied Domecq 2002, véase: <http://www.allieddomecq.com> (consultado el 22 de noviembre del 2002).

<sup>10</sup> En 1961 la fusión de las tres principales empresas cerveceras inglesas –Ind Coope, Tetley Waker y Ansells-dieron origen al Grupo Allied Breweries. Posteriormente en 1981 con la adquisición de J Lyons, el nombre cambió a Allied-Lyons PLC, y finalmente en 1994 Allied-Lyons Adquirió Pedro Domecq y en ese mismo año cambió de nombre a Allied Domecq PLC.

<sup>11</sup> Para mayor información véase: <http://www.allieddomecq.com> (consultado el 22 de noviembre del 2002).

<sup>12</sup> Esta empresa es el resultado de una fusión entre dos empresas francesas, Pernon y Ricard, véase: [http://www.pernod\\_ricard.com](http://www.pernod_ricard.com) (consultado el 20 de noviembre del 2002).

<sup>13</sup> Véase: Brown-forman History en <http://www.brown.forman.com> (consultado el 13 de noviembre del 2003).

bebidas, la selección de estrategias de penetración en mercados extranjeros depende de la viabilidad de la producción en el exterior, el mercado doméstico y la relación entre el riesgo y el mercado extranjero y el deseo de las empresas para mantener el control sobre el producto y su lugar en el mercado. En el caso particular de la industria del tequila, la producción en el extranjero no es viable, por contar este producto con denominación de origen. Así que las exportaciones desde el mercado doméstico es la alternativa viable para abastecer el mercado extranjero. En este caso, aplica la hipótesis del ciclo del producto, que desarrolla una explicación de la IED basado en la diferenciación del producto. La denominación de origen del tequila es un factor que contribuye a la diferenciación estricta de este producto con respecto a otros similares.

Los factores que determinan la expansión y el crecimiento de las empresas de las bebidas alcohólicas en los mercados internacionales pueden agruparse en factores específicos de la industria y factores específicos de las empresas. Los factores específicos de la industria se refieren predominantemente a factores exógenos y que afectan por igual a todas las empresas dentro de esta industria. Estos determinantes se refieren a factores como los niveles de consumo o demanda, el nivel de competencia internacional, el ambiente institucional y la estructura global de la industria, la cual está altamente concentrada. Los factores específicos de las empresas son los factores que son endógenos a las empresas y que es lo que diferencia a las empresas unas de otras, promoviendo o limitando su expansión en el mercado mundial. Por ejemplo, al final del siglo XX el negocio del vino estaba fragmentado, las empresas estuvieron influenciadas por el ambiente institucional de sus países de origen, donde el consumo dependía de la cultura específica y la competencia era esencialmente a nivel local (Da Silva, 2003). Con la globalización de la industria desde la década de los ochenta se intensificó la competencia. Por ejemplo, antes de 1980 Diageo vendía sus productos principalmente en su país de origen. Esta alta concentración de las ventas puede explicarse por los patrones de consumo distintos en los otros países y también por la barreras al comercio. Desde la década de los ochenta Diageo inició una dispersión de sus ventas al continente europeo y después a mercados de otros países (Da Silva, 2003).

Ante el ambiente de competencia global, las empresas tequileras tienen como principal desafío incrementar la productividad y por ende la competitividad para mantener e incrementar la presencia en los mercados internacionales. Los efectos del contexto global de la industria de las bebidas alcohólicas y las ya descritas tendencias se han manifestado en la estructura y organización de la industria del tequila, situación que se observa en una mayor presencia de empresas multinacionales, la incorporación de nuevos estados en la producción de agave y fabricación del tequila, y una organización en el nivel mesoeconómico para apoyar el desarrollo competitivo de la industria.

### 3.1.2. La industria de las bebidas alcohólicas en México

La industria de las bebidas alcohólicas es importante para muchos gobiernos y naciones por ser una fuente importante de ingresos para el Estado, más que como fuente generadora de empleos directos. Por ejemplo en México, la producción de cerveza y tequila juega un rol importante para la economía nacional. En el 2001, las exportaciones de cerveza y tequila generaron 38% de los ingresos en la balanza comercial agroalimentaria (SE, 2005), además de los ingresos que obtiene el gobierno por la aplicación del impuesto

al valor agregado y el impuesto especial a las bebidas alcohólicas (IEPS). La industria de la cerveza ha participado en los últimos 10 años con 2% del PIB de la industria manufacturera y a su vez con 7.8% del PIB de la división de alimentos bebidas y tabaco (Agroenlinea, 2002). Esta industria ha representado en promedio 0.1% del PIB de México (agro-food, 2002). La industria de las bebidas alcohólicas está conformada de diversas actividades y una red de encadenamientos con múltiples sectores de la economía mexicana y no obstante su importancia existen muy pocos datos y estudios empíricos sobre la competitividad de esta industria en México, lo que si abunda, por ejemplo en el Internet, son los promocionales para motivar el consumo de estos productos.

#### 3.1.2.1. Estructura y organización de la industria

De acuerdo con el Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2005), la industria mexicana de las bebidas alcohólicas está compuesta por siete clases de actividades: elaboración de bebidas destiladas de agaves (313911), elaboración de bebidas destiladas de caña (313012), elaboración de bebidas destiladas de uva (313013), elaboración de otras bebidas alcohólicas (313014), vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva -313031-), elaboración de malta (313040) y fabricación de cerveza (313041). Una descripción detallada de cada una de las distintas clases industriales rebasa los objetivos de esta investigación.

Según la Secretaría de Economía en el 2002 a nivel nacional, en la esfera productiva, la industria estaba integrada de 478 empresas productoras de bebidas alcohólicas, que generaron aproximadamente 8000 empleos directos (SE, 2003).

#### 3.1.2.2. Desempeño y tendencias de algunas variables económicas

Desde 1994 hasta mediados del 2005, esta industria generó un valor de la producción por 446,169,621 millones de pesos que representó 12.12% del valor total de la división de alimentos, bebidas y tabaco de dicho periodo (véase cuadro A.37 del anexo).

En términos de empleo, la industria de las bebidas alcohólicas dio ocupación en el 2004 a 289,950 personas y hasta junio del 2005 tenía empleada a 138,039 personas, que representó 6.7% y 6.5% del empleo total de la División de Alimentos Bebidas y Tabaco, respectivamente. Esta industria muestra un decrecimiento en el número de empleos en todas sus actividades que la conforman, con excepción de la elaboración de bebidas destiladas de agave, que durante 1994-2004 creció en 1.1% y que se explica principalmente por el crecimiento de la producción en la industria del tequila.

En términos de valor de la producción y el empleo, entre las siete clases económicas que integran la industria de las bebidas alcohólicas en México, sobresale el de la cerveza con un valor de 330,447,683 millones de pesos y con un promedio anual de 240,000 empleos (véase cuadro 3.1).

Cuadro 3.1. Personal ocupado total por clase de actividad  
(Número de personas)

Año	313011 Elaboración de bebidas destiladas de agaves	313012 Elaboración de bebidas destiladas de caña	313013 Elaboración de bebidas destiladas de uva	313014 Elaboración de otras bebidas alcohólicas	313031 Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva)	313040 Elaboración de malta	313041 Fabricación de cerveza	TOTAL Industria de bebidas alcohólicas	Participación en la División de Alimentos, Bebidas y Tabaco (%)
1994	20,200	12,031	22,215	2,828	12,811	7,556	230,194	307,835	7.3%
1995	18,210	11,590	15,853	2,747	10,146	7,270	222,217	288,033	7.0%
1996	18,770	13,644	17,010	2,314	10,151	7,333	222,541	291,763	7.1%
1997	22,718	14,813	17,433	2,230	11,115	7,373	233,544	309,226	7.4%
1998	25,641	14,635	16,651	2,343	11,787	7,687	242,706	321,450	7.5%
1999	29,289	13,252	14,023	2,358	13,385	7,578	251,753	331,638	7.6%
2000	28,394	12,130	15,135	2,288	13,314	7,565	255,411	334,237	7.6%
2001	22,409	11,353	13,235	2,392	13,482	7,656	263,956	334,483	7.7%
2002	21,229	10,994	13,760	2,234	13,117	7,299	252,469	321,102	7.4%
2003	24,683	9,947	13,155	2,287	12,553	7,528	238,291	308,444	7.1%
2004	22,487	8,322	12,004	2,089	10,524	7,520	227,004	289,950	6.7%
2005*	11,412	3,665	5,708	1,100	4,855	3,693	107,606	138,039	6.5%
TCPA (94-04)	1.1	-3.6	-6.0	-3.0	-1.9	0.0	-0.1	-0.6	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2005). \* datos a junio.

Así entonces, el mercado de las bebidas alcohólicas en México está dominado por la industria de la cerveza, que está representada por dos empresas: FEMSA<sup>14</sup> y Grupo Modelo, que en el 2004 juntas generaron 99% de los 5 millones de litros vendidos en el país. El 1% restante lo constituyeron las importaciones principalmente de Estados Unidos, Canadá y algunos países de la Unión Europea, como Holanda. La producción nacional de cerveza tiene una tendencia creciente, y se espera que para el 2006 la producción se incremente 2% con respecto al volumen producido en el 2005 (Euromonitor, 2005). Se estima que el consumo anual per cápita de cerveza es de 50 litros (Agri-food, 2005).

El mercado de licores en México comprende un gran número de productos, incluye ron, brandy y tequila, así como licores destilados: vodka, gin y otros. En el 2005 el consumo de licor en México sumó 20 millones de hectolitros. Las empresas líderes en la industria de los licores son Allied Domecq (UK); Bacardí & Co. Ltd (Bermuda); José Cuervo SA de CV (México); Wray & Nephew (Jamaica); Industrial Herradura SA de CV (México); Tequila Cazadores SA de CV (México) y Diageo Plc (UK). Se espera que la producción de licores en México se incremente 7% para el 2006, con respecto a la producción del 2005 (Euromonitor, 2005). Los principales productores de tequila y marcas

<sup>14</sup> FEMSA Cerveza está integrada por 6 plantas (Guadalajara, Monterrey, Navojoa, Orizaba, Tecate y Toluca) y comercializa 11 marcas. Esta empresa fue creada en 1985 con la fusión de Cervecería Cuauhtémoc (fundada en 1890 en Monterrey NL) y la Cervecería Moctezuma, por lo que cambió su razón social a Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma SA de CV, véase: <http://www.femsa.com>

líderes son Cuervo, Cazadores, Herradura y Sauza, que juntos controlan 45% del mercado (USDA, 2002).

Las principales importaciones mexicanas de bebidas alcohólicas provienen de más de 80 países, sin embargo los mayores volúmenes son importados de Estados Unidos, España, Reino Unido, Italia, Francia y Chile. El mayor exportador de bebidas alcohólicas a México ha sido Estados Unidos que mantiene una participación del mercado de 33.3% (véase cuadro A.38 del anexo). Con excepción del tequila, la producción nacional de bebidas alcohólicas ha presentado una tendencia creciente desde 1999 (véase cuadro A.40).

### 3.1.2.3. IED en la industria mexicana de las bebidas alcohólicas

De acuerdo con la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía hasta marzo del 2005 había en México en total 720 empresas con IED en el sector de alimentos, bebidas y tabaco, de las cuales 68 (9.4%) pertenecían a la industria de las bebidas alcohólicas. La actividad con mayor presencia de IED es la elaboración de bebidas destiladas de agave con 19 empresas, que incluye la producción de tequila, pero también de otros productos como el mezcal (véase cuadro 3.2).

Cuadro 3.2. Empresas con IED en la industria de las bebidas alcohólicas en México

Clases de actividad	Número de Empresas*	Part. %
Total Nacional en Alimentos, Bebidas y Tabaco	720	100
313011 Elaboración de bebidas destiladas de agaves	19	2.6
313014 Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas	17	2.4
313013 Elaboración de bebidas destiladas de uva	12	1.7
313040 Industria de la cerveza y la malta	11	1.5
313031 Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva)	7	1.0
313012 Elaboración de bebidas destiladas de caña	1	0.1
313020 Destilación de alcohol etílico	1	0.1
Total en la industria de las bebidas alcohólicas	68	9.4

\*/ Al mes de marzo 2005. Fuente: SE (2005)

De acuerdo con las cifras disponibles, la IED materializada en la industria de las bebidas alcohólicas, para el periodo 1999-2005, representa 15.3% del total de la IED materializada en el sector de alimentos bebidas y tabaco, la cual únicamente se ha invertido en tres de sus actividades: industria de la cerveza y de la malta, elaboración de bebidas destiladas de agaves y elaboración de otras bebidas. El 82% de la IED materializada durante 1999-2005 se ha invertido en la industria de la cerveza. En el caso de la industria del tequila, representada por la elaboración de bebidas destiladas de agaves, se han materializado en total 142,357.1 millones de dólares y fue en el 2001 en que se invirtieron los mayores montos de IED en esta industria. Vale hacer notar que en el 2005, por lo menos hasta el mes de marzo, en ninguna de las actividades se habían reportado inversiones de IED (véase cuadro 3.3).



Cuadro 3.3. IED materializada en la industria de las bebidas alcohólicas  
(miles de dólares)

Clases de actividad / Años	Industria de la cerveza y la malta (313040)	Elaboración de bebidas destiladas de agaves (313011)	Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas (313014)	Total anual (miles de dólares)
1999	77,145.2	21,237.9	328.0	98,711.1
2000	36,035.6	16,446.0	6,012.3	58,493.9
2001	27,065.6	98,879.2	24,999.6	150,944.4
2002	58,264.3	5,749.6	3,468.6	67,482.5
2003	310,488.0	44.4	-1,549.2	308,983.3
2004	314,681.0	0.0	557.3	315,238.3
2005 <sup>1/</sup>	0.0	0.0	0.0	0.0
Acumulado 1999-2005 <sup>2/</sup>	823,679.7	142,357.1	33,816.6	999,853.4
Participación (%)	82%	14%	3%	100%

Fuente: elaboración propia con base en SE (2005)

<sup>1/</sup>Enero-marzo de 2005. <sup>2/</sup> Notificada al 31 marzo de 2005

En comparación con otras industrias del sector manufacturero o de servicios financieros (véase capítulo 2) los volúmenes de IED captados por la industria de las bebidas alcohólica en México no es significativo, sin embargo, en proporción al tamaño de la industria sí representan montos importantes.

### 3.2. La industria del tequila en México

En el apartado 3.1 se presentó en términos generales la organización, estructura y tendencias de la industria de las bebidas alcohólicas tanto a nivel internacional como nacional. A continuación se analizan las condiciones de la industria del tequila en México, destacando su desempeño durante el periodo 1988-2005 en el marco del contexto y las tendencias globales de la industria de las bebidas alcohólicas analizadas en el apartado anterior. Para una mejor comprensión de la industria del tequila en México en primer lugar se exponen los antecedentes históricos de las plantaciones de agave y el origen de la industria del tequila y posteriormente se examina la evolución y el desempeño económico de la industria del tequila. Este apartado se realiza con la finalidad de enmarcar la próxima sección 3.3 que se refiere a las condiciones específicas de la industria del tequila en Jalisco.

#### 3.2.1. Breve historia del agave y la industria del tequila

Hay investigaciones que señalan la existencia de agaves en Mesoamérica desde hace más de nueve mil años (Gentry, 1982). Sin embargo, el fomento del cultivo del agave empezó después de la llegada de los españoles (Kolendo, 2000). Durante la exploración del “Nuevo Mundo” a finales de 1400’s e inicios de los 1500’s los conquistadores españoles descubrieron una bebida llamada *pulque* que era producida por los Nahuatl<sup>15</sup>. El ingrediente

<sup>15</sup> Los Nahuatl fueron los habitantes nativos del área occidente de México, quienes usaban el pulque en ceremonias religiosas y con propósitos medicinales, véase: Mohr (1999).

principal en el proceso de fermentación del *pulque* era el agave. La primer plantación de agave registrada fue establecida por Pedro Sánchez de Tagle, en el año 1600, pero fue en 1636 cuando el gobernador de Nueva Galicia, como era conocido el estado de Jalisco, autorizó la manufactura y destilación de esta bebida e impuso los primeros impuestos sobre el vino mezcal, como era denominado (Aserca, 2000; Kolendo 2000; Mohr, 1999). En 1758 José Cuervo recibió los derechos del Rey de España para establecer plantaciones y producir destilados de agave en Jalisco. Para mediados de los 1800's las plantaciones de José Cuervo sumaban más de tres millones de plantas de agave (Mohr, 1999). Actualmente, Cuervo es una de las empresas productoras de tequila más importantes a nivel mundial<sup>16</sup>. En 1873 Don Cenobio Sauza adquirió "La Antigua Cruz", una empresa fundada en 1820 y que en 1888 Sauza le cambió el nombre a "La Perceverancia" y fundó la "Casa Sauza" (ID, 1999; Mohr, 1999). En 1997 la bebida alcohólica a nivel mundial que observó un mayor crecimiento fue el tequila, y los fabricados por la marca Sauza fueron los más demandados por los mercados nacional y extranjero (ID, 1999). Fue hacia la segunda mitad de 1800 que la bebida obtenida de la fermentación del agave recibió el nombre de tequila, con lo que se pretendió distinguir del resto de los mezcales que se producían en la región y en el país (Aserca, 2000).

A lo largo de la historia de México, el agave, a través de sus especies y localización geográfica, ha sido generadora de bienes económicos, sociales, ecológicos y principalmente culturales. En el campo de las fibras, destaca el henequén (*A. Fourcroydes L.*); el sisal (*A. Sisilana*); la lechuguilla (*A. Lechuguilla*); el ixtle o pita (*A. Tequilana*), entre otros, que significaron una gran importancia en el desarrollo de la agricultura (Aserca, 2000). De las bebidas que derivan del agave se encuentran el pulque (*Agave atrovirens*, *A. Mapisa*, *A. Salmiana* y *A. Americana*); bacanora (*A. Potatorum*); sotol (*A. Dasylyrion Wheelery*); mezcal (*A. Angustifolis Haw*); y el tequila (*A. Tequilana Weber Azul*) (Aserca, 2000)<sup>17</sup>. En un inicio el tequila se obtuvo de las variedades de agave conocidas como Azul rayado, Sigguin, Criollo, Pata de mula, Moraleño, Chato, Mano larga, Bermejo, Azuayo y Zopilote. Después de la aportación de Weber, todo el tequila es derivado de la variedad de agave *Tequilana Weber Azul* (Chawick, 2000; Martínez, 1999).

El agave tequilero pertenece al Reyno Plantae, División Antohpyta, Clase Monocotiledoneae, Orden Liliales, Familia Agavaceae, Subfamilia Agavoideae, Género *Agave*, Subgénero *Agave*, Sección *Rigidae*, Especie *Tequilana Weber* (Granados, 1999). Se tiene la certeza de que el centro de origen del agave es México. Hay 136 especies conocidas de agave (Scott, 1982), pero solamente una reúne las características para la elaboración del tequila, y es el agave tequilana *weber azul* (Aserca, 2000; Valenzuela, 2000).

El agave *weber azul* tiene múltiples usos<sup>18</sup>, pero la industria tequilera es la principal consumidora de esta materia prima. Motivo por el cual las destiladoras<sup>19</sup>, desde sus inicios,

---

<sup>16</sup> En 1999 se ubicó en el octavo lugar dentro de las principales marcas de bebidas alcohólicas en el mundo (Moran, 2002).

<sup>17</sup> Para una amplia descripción y su distribución espacial de los agaves en México, véase: Granados (1999).

<sup>18</sup> Por ejemplo Kolendo (2000) señala que a lo largo de su historia el agave ha sido usado como fuente de alimento, fuente de bebidas y fuente de fibras. Investigaciones recientes destacan el uso del agave en la industria farmacéutica como productos medicinales, véase: Aserca (2000). Para los uso del bagazo del agave, véase: Tello (2001).

se establecieron en las haciendas localizadas en Jalisco donde se establecían las plantaciones de agave (Aserca, 2000). La expansión del cultivo fue tan rápido que, si en 1860 había cierta diversificación productiva, para 1880 el agave era prácticamente el único cultivo en la región centro del estado de Jalisco (García, 1997). En Kolendo (2002, 2000) se presenta una amplia revisión sobre la historia del cultivo del agave.

A fines del siglo XIX la fabricación de tequila llegó a ser una de las principales industrias que contaba entonces con 19 fábricas, localizadas en la región de tequila Jalisco y sus alrededores (Casas, 2001). En el siglo XX la producción de tequila continuó su crecimiento. Se estima que mientras que en 1897 se obtenía una producción aproximada de 53 mil barriles, para 1914 la producción de tequila superaba los 70 mil barriles (Aserca 2000). Para finales del siglo XIX se inició la exportación del tequila en botellas de vidrio, pues ya se exportaba a granel, principalmente Estados Unidos, Centroamérica y algunos países de Europa (Aserca, 2000).

La industrialización del proceso de producción del tequila empezó a partir de 1920 (Aserca, 2000) debido a que durante la segunda guerra mundial la disponibilidad de licores europeos en el mercado de Estados Unidos disminuyó considerablemente, lo que incrementó la demanda del tequila (Mohr, 1999). Ante esta oportunidad, a finales de 1940 se realizaron los primeros intentos para regular la industria del tequila. El esfuerzo por contar con una protección comercial de denominación de origen<sup>20</sup> inició en 1943. En 1944 la Secretaría de Salubridad aceptó que el nombre del tequila fuera aplicado únicamente al aguardiente potable obtenido por la destilación de agave que se produce en el municipio de Tequila y otras regiones de Jalisco<sup>21</sup>. También fue en 1944 que la norma permitió la reducción del contenido de agave en el tequila, debido a la gran demanda generada por la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente a causa de la crisis de agave y con la finalidad de que las industrias no cerraran, en 1964, la norma DEN-R-9-1964, aprobó que el tequila fuera elaborado con 70% de agave y 30% de otros azúcares. Esta medida no fue capaz de soportar la demanda de una industria con capacidad instalada superior a la producción de materia prima, y en 1970 la nueva norma oficial mexicana permitió la elaboración del tequila a partir de 51% de azúcares de agave y 49% de otras fuentes, principalmente de fructosa de maíz, porcentajes que fueron ratificados por la norma oficial mexicana DOG-SCFI-1994, publicada el 14 de agosto de 1994 (DOF, 1994 ). Aunque fue en 1974 cuando se publicó la denominación de origen del tequila, el reconocimiento internacional se dio hasta 1997 (CRT, 2005). Con esta medida el tequila quedó protegido en el mundo al señalarse que este producto tiene su origen en México y el área geográfica señalada en la norma oficial. Esta medida tuvo un efecto importante en la producción nacional y en las exportaciones tequileras (Valenzuela, 2000).

---

<sup>19</sup> Se cree que las primeras destilerías, llamadas tabernas, se establecieron en el fondo de las barrancas donde abundaba el agua para procesar agaves silvestres con alambiques rudimentarios de barro (García, 1997).

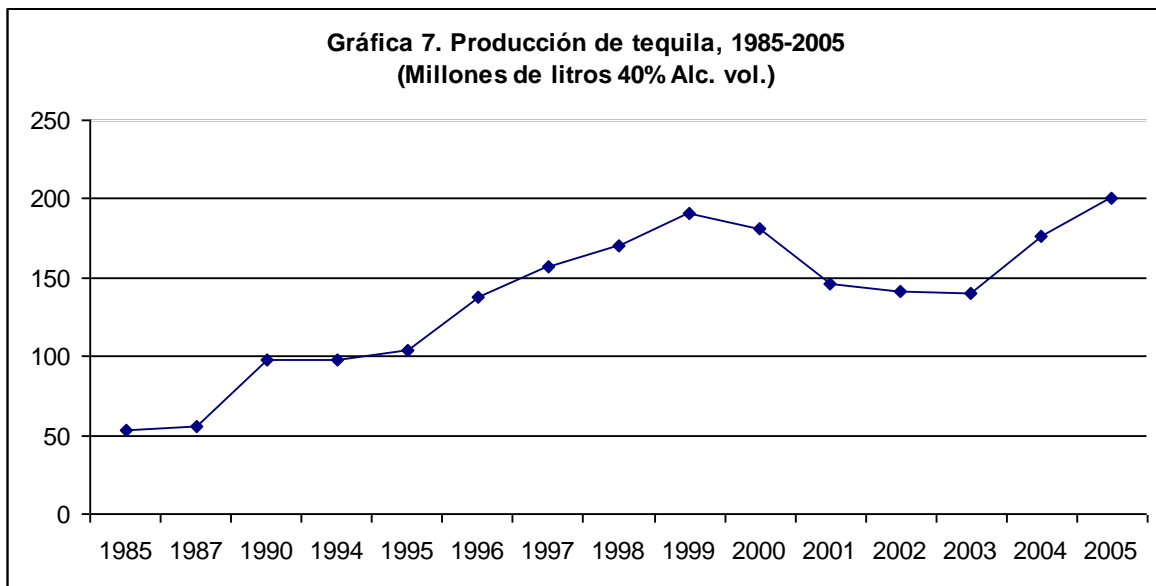
<sup>20</sup> Para mayor información sobre denominaciones de origen, véase: OMPI (2003).

<sup>21</sup> Véase: [http://www.tequila\\_internet.com/revista/articulo1.html](http://www.tequila_internet.com/revista/articulo1.html), consultado el 23 de agosto del 2002.

### 3.2.2. Evolución y desempeño de la industria del tequila (1988-2005)

Aunque la industria del tequila ha existido en México desde hace más de dos siglos no fue sino hasta la década de los noventa del Siglo XX que se consolidó como una actividad industrial de importancia nacional e internacional de acuerdo con los niveles de crecimiento y participación en los mercados internacionales. Anteriormente la industria tequilera era considerada como una industria artesanal de dimensiones locales y regionales (véase apartado 3.2.1).

A partir de finales de la década de los ochentas y particularmente desde 1990 la industria del tequila se caracterizó por mostrar un comportamiento creciente en sus niveles de producción. Particularmente, durante el periodo 1985-2005, los niveles de producción siguieron un comportamiento de altibajos con tendencia creciente diferenciándose de manera clara tres momentos: el primero de 1985 hasta 1999, el segundo de 2000-2003 y por último del 2004 en adelante (véase gráfica 7).



Fuente: elaboración propia con base en González (2003) y CNIT (2005)

Fue durante 1999 que la industria alcanzó el mayor nivel de producción de tequila en la historia, tuvo un incremento de casi el doble al pasar de 97.9 millones de litros en 1990 a 190.6 millones de litros. Este periodo de crecimiento es conocido como “*boom del tequila*” (González, 2003). La principal razón de este crecimiento en la producción de tequila fue debido al incremento en las exportaciones que a su vez puede explicarse por la presencia y participación de empresas multinacionales de las bebidas alcohólicas en la industria del tequila (tema que se analiza más adelante). Además, de lo anterior, otro factor que explica el crecimiento de la producción es que después de 1995 la demanda nacional de tequila se incrementó a causa de la crisis económica sufrida a principios de ese año, debido a que los precios del tequila al consumidor estuvieron más bajos en comparación con otros licores importados, tales como el *cognac*, *whisky* y *vodka*, entre otros (Aserca, 2000).

Aunque hay autores (Macías, 1999) que explican el incremento en las exportaciones hasta antes de 1999 mediante dos factores: el dinamismo del mercado externo generado por la apertura comercial y la mayor promoción de esta bebida alcohólica en otros países.

Durante el periodo de mayor expansión (1995-1999) la producción de tequila con 51% de agave azul creció 45.5% (de 88.7 a 129.1 millones de litros), mientras la producción de tequila con 100% de agave azul se incrementó 294.2% (de 15.6 a 61.5 millones de litros) (CRT, 2003). Así, hasta 1999 la industria tequilera fue protagonista de un gran despegue que la llevó a crecer 82% en cuatro años, pues pasó de producir 104 millones de litros en 1995, hasta 190 millones. En esos años caracterizados por millonarias inversiones en nuevas fábricas, las cifras del CRT (2004) registran que las exportaciones crecieron de 65 millones de litros, a 97 millones, de los cuales 80 millones tuvieron como destino Estados Unidos. Este notable crecimiento que tuvo la industria trajo como consecuencia que la demanda excediera a la oferta disponible de tequila y las plantaciones de agave existentes para finales de 1999 no fueran suficientes para abastecer a la industria.

En el 2000 la industria consumió 165.2 mil toneladas de agave menos que en 1999, lo cual se debió a la falta de materia prima y no a la demanda de la industria, que se refleja en la disminución del tequila 100% de agave y el incremento de la fabricación de tequila con 51% de agave y 49% de otros azúcares. El 2003 constituyó para la industria el año más crítico por la falta de agave (véase cuadro 3.4).

Cuadro 3.4. Consumo de agave por la industria tequilera  
(Miles de Toneladas)

Año	Para Tequila 100%	Para Tequila	Total
1995	75.3	203.4	278.7
1996	167.2	262.4	429.6
1997	246.3	276.0	522.3
1998	357.6	296.5	654.1
1999	413.3	366.9	780.2
2000	186.9	428.1	615.0
2001	150.7	292.4	443.1
2002	146.2	267.7	413.9
2003	173.7	239.2	412.9
2004	221.7	308.3	530.0
2005			689.0

Fuente: CNIT (2005)

En este ambiente de falta de agave la industria tequilera entró al segundo momento que puede llamarse la etapa de declinación o crisis. En esta etapa, que describe el periodo 2000-2003, ante la falta de materia prima, los precios del tequila empezaron a incrementarse y llegaron a tener los niveles más altos en su historia<sup>22</sup>. Este incremento en el precio del tequila estuvo directamente relacionado con el precio del agave, que empezó a

<sup>22</sup> Por ejemplo una botella de tequila reposado de un litro que antes de 1999 tenía un precio al consumidor en las tiendas de autoservicio de 180 pesos pasó a 320 pesos (Mural, 2003).

incrementarse en el otoño de 1999 y que alcanzó su máximo nivel en el 2002<sup>23</sup>. Durante el 2000 la producción de tequila decreció 4.7% con respecto a 1999 (de 190.6 a 181.6 millones de litros) (CRT, 2003) modificando drásticamente la producción de tequila por categoría. La producción de tequila con 51% de agave aumentó 21.2% (de 129.1 a 156.5 millones de litros) mientras que el tequila 100% agave decreció 59% (de 61.5 a 25.1 millones de litros). Esta situación reflejó la dimensión del inicio de la crisis del agave (véase cuadro 3.5).

Cuadro 3.5. Producción de tequila por categoría, 1995-2005  
(Millones de litros a 40% Alc. Vol.)

Años	Tequila	Tequila 100%	Total
1995	88.7	15.6	104.3
1996	105.3	29.4	134.7
1997	113.5	43.0	156.5
1998	111.8	58.0	169.8
1999	129.1	61.5	190.6
2000	156.5	25.1	181.6
2001	120.1	26.5	146.6
2002	112.0	29.0	141.0
2003	104.3	36.0	140.3
2004	133.0	43.0	176.0
2005	139.6	70.1	209.7

Fuente: CNIT (2005)

A partir del 2004 la industria del tequila reinicia su recuperación al registrar un crecimiento de la producción de 25% con respecto a los niveles producidos en el 2003. Esta recuperación puede explicarse por la mayor disponibilidad de materia prima, pero principalmente por la demanda del producto en los mercados internacionales; ya que la industria se ha caracterizado por estar orientada al mercado internacional. Particularmente, durante el periodo 1995-2005 los volúmenes exportados han superado los niveles consumidos en el mercado nacional (véase cuadro 3.6). El mayor volumen exportado durante este periodo, y en la historia de la industria, se registró en el 2004, con 109.0 millones de litros, que representa 61.9% del volumen total producido en este año. Aunque en términos porcentuales fue en el 2003 que la industria exportó 72.4% del total de la producción. Durante el 2004 las exportaciones representaron 62% de la producción total de la industria. Estos niveles de exportación se pueden explicar por la participación de la IED, a través de las EM, que son las que llevan a cabo estas actividades (principalmente tres empresas: Cuervo, Sauza y Herradura) de una manera más significativa en comparación con las empresas nacionales. Pero además puede verse como el efecto por el reconocimiento internacional de la denominación de origen del tequila en 1997, cuestión que contribuye a que este producto no sea producido en otros países.

<sup>23</sup> De acuerdo con la SAGARPA (2005) el precio medio rural por tonelada de agave en Jalisco fue en 1999 de \$1,327 y en el 2002 de \$11,432.

Cuadro 3.6. Exportaciones de tequila 1995-2005  
(Millones de litros a 40% Alc. Vol.)

Año	Exportación	Consumo Nacional Aparente	Producción total	Participación % de las exportaciones
1995	64.5	39.8	104.3	61.8%
1996	75.2	59.5	134.7	55.8%
1997	84.3	72.2	156.5	53.9%
1998	86.5	83.3	169.8	50.9%
1999	97.3	93.3	190.6	51.0%
2000	98.8	82.8	181.6	54.4%
2001	75.6	71.0	146.6	51.6%
2002	88.8	53.0	141.8	62.6%
2003	101.6	38.7	140.3	72.4%
2004	109.0	67.0	176.0	61.9%
2005	117.0	92.7	209.7	55.8%

Fuente: CNIT (2005)

El tequila se exporta principalmente a granel. Sin embargo, a partir de 1999 esta forma de exportación está perdiendo participación, mientras que las exportaciones envasadas de origen se están incrementando (véase cuadro 3.7).

Cuadro 3.7. Exportaciones de Tequila por forma 1995-2005  
(Volúmenes expresados a 40% Alc. Vol., Millones de Litros y porcentajes)

Forma de exp.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Granel	58	66.3	73.7	73.6	82.8	81.3	56.4	66	72.1	75.7	76.5
%	89.9%	88.2%	87.4%	85.1%	85.1%	82.3%	74.6%	75.0%	71.0%	69.4%	65.4%
Envasado	6.5	8.9	10.6	12.9	14.5	17.5	19.2	22	29.5	33.3	40.5
%	10.1%	11.8%	12.6%	14.9%	14.9%	17.7%	25.4%	25.0%	29.0%	30.6%	34.6%
Total	64.5	75.2	84.3	86.5	97.3	98.8	75.6	88	101.6	109	117

Fuente: elaboración propia con datos de CNIT (2005).

En 1995 el 89.9% de las exportaciones se realizaron a granel, porcentaje que disminuyó significativamente para el 2004, donde 69.4% de las exportaciones correspondieron al tequila enviado a granel y 30.6% restante fue el tequila envasado de origen. Según Luna (1992; en Macias, 1999) la principal razón de las exportaciones a granel se debe a que hasta antes de la firma del TLCAN la importación de tequila envasado de origen en Estados Unidos estaba gravada por impuestos de alrededor de 70%, mientras que el tequila introducido a granel tenía una tasa cero. Sin embargo, en esta tesis se considera que la principal razón es que aunque algunos empresarios consideran importante que las empresas exporten tequila envasado de origen, esta situación no les conviene a las grandes empresas tequileras, que son las que exportan los mayores volúmenes de tequila a granel, por lo que vetan al más alto nivel cualquier cambio que se solicita hacer a la normatividad que vaya en ese sentido. Además se prevé que las exportaciones a granel se

incrementen a partir julio del 2005 debido a que el gobierno mexicano garantizó proteger la autenticidad y la calidad de este tipo de exportaciones después de un memorándum de entendimiento con el Departamento de *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* de los Estados Unidos (SE, 2005).

En las exportaciones participan empresas de todos los tamaños, así como las fábricas sin marcas registradas (Aserca, 2000), sin embargo son las grandes empresas las que exportan los mayores volúmenes tanto a granel como envasado de origen. En cuanto a las exportaciones a granel se espera que los volúmenes se incrementen en el 2005 debido a la causa ya comentada, lo que verifica el poder de negociación de las grandes empresas tequileras, que son principalmente extranjeras.

El principal destino de las exportaciones mexicanas de tequila ha sido Estados Unidos, aunque los volúmenes exportados a este país han disminuido desde el 2000 y se han incrementado las exportaciones a otros países, tales como Alemania, Francia y Bélgica (CNIT, 2003; CRT, 2003). En el 2000 80% de las exportaciones se dirigieron a Estados Unidos mientras que en el 2004 se enviaron en total 84.5 millones de litros, (63.9 millones de litros a granel y 20.6 millones de litros envasado de origen) que representó 77.5% del volumen total exportado (véase cuadro A.40 del anexo).

En cuanto a las plantaciones de agave, aunque la denominación de origen del tequila vigente permite el cultivo de agave tequilana Weber variedad azul en los 124 municipios de Jalisco, ocho de Nayarit, siete de Guanajuato, 11 de Tamaulipas y 29 de Michoacán (NOM-EM-037-FITO-2002), hasta 1991 los registros indican que el agave tequilero se sembró exclusivamente en el estado de Jalisco; en 1992 se incorporan a la producción los estados de Zacatecas y Colima; en 1993 Aguascalientes; y en 1994 Guanajuato. Para 1996 lo hicieron Tamaulipas y Nayarit, en 1997 Querétaro y en 1998 Durango y Michoacán (véase cuadro A.41 del anexo). De acuerdo con el Consejo Regulador del Tequila hasta junio del 2005 existían en total 77,994 hectáreas con 292,399,255 plantas registradas en el Consejo (véase cuadro 3.8). Es importante destacar que no todas las plantaciones de agave se registran en el CRT, pues según datos de la Fundación Produce de Jalisco en el 2004 solamente en Jalisco se cultivaron 108 mil hectáreas de las cuales menos del 80% fueron registradas (SAGARPA, 2005).

Cuadro 3.8. Cultivo de agave Registradas ante el CRT, existencias a junio del 2005

	Jalisco	Nayarit	Michoacán	Guanajuato	Tamaulipas	TOTAL
Superficie con agave (has)	66,785	6,711	1,640	1,087	1,770	77,994
Número de Plantas	250,377,247	25,158,723	6,149,780	4,076,368	6,637,037	292,399,155
% en la DO	85.64	8.6	2.1	1.39	2.27	100
Número de productores	8,391	497	771	276	35	9,970

Fuente: SAGARPA/CRT (2005). Nota. Se contabilizan las plantas sembradas desde 1999.

La superficie sembrada con agave ha presentado un comportamiento irregular. En 1989 la superficie bajo cultivo registrada alcanzaba la cifra de 16,165 hectáreas, integradas únicamente por las plantaciones localizadas en el estado de Jalisco. Para 1995, cuando ya se habían sumado algunos estados a la producción de agave, la superficie plantada alcanzó una cantidad de 66,283 hectáreas, lo que marcó un incremento total de 310% como resultado de la incorporación de 50,118 hectáreas en ese periodo. El año de 1996 fue el primero de dos



años consecutivos que presentaron tasas de incremento ligeramente negativas, con cifras de 3 y 1.83%, al reducirse la superficie 1,988 y 1,178 hectáreas, respectivamente. Esta reducción se debió a la presencia de una helada que acabó prácticamente con 50% de las plantas existentes. Por esa razón, en 1998 la caída fue dramática, pues la superficie que no se sembró, en relación con la del año anterior, fue de 39,525 hectáreas, que representó 46% menos.

La superficie bajo cultivo más reducida de los últimos catorce años fue la de 1989, seguida por la de 1999. En 1999 se presentó otra reducción de 1,534 hectáreas, lo que dio como resultado que la superficie sembrada en 1999, fuera apenas 4,967 hectáreas mayor a la de 1998. Esto se debió a que la demanda del agave no era suficiente para la cantidad de superficie plantada, el precio era muy bajo y la incidencia de agentes causales de enfermedades era cada vez mayor, lo que generaba grandes pérdidas a los productores. Una gran cantidad de los agaveros cuyo cultivo llegó a término, decidieron cambiarlo y de los que aún lo tenían en desarrollo, muchos decidieron eliminarlo, básicamente por los bajos precios de venta. Lo interesante fue que posteriormente, en el 2000 la demanda superó a la oferta de agave. En cuanto al régimen hídrico la producción de agave se realiza bajo condiciones de temporal. Las estadísticas indican que la mayor superficie bajo riego que se estableció fue en 1991, y que representó 0.47% de la superficie total plantada en el país en ese año (Aserca, 2000).

Durante el periodo 1989-1995 el agave prácticamente se cosechó solamente en el estado de Jalisco, pues en 1994 sólo se cosechó una hectárea en Zacatecas. A partir de 1996, la superficie cosechada en el país contó con la participación de otros dos estados, Zacatecas y Tamaulipas. Las del primero han resultado ser insignificantes y las del segundo aún están muy lejos de las miles de hectáreas que se cosechan en Jalisco. La superficie cosechada en el país ha mostrado un comportamiento de altibajos (véase cuadro A.42 del anexo). La relación de la superficie cosechada contra la sembrada en el periodo 1989-1999, presenta porcentajes muy bajos que muestran por qué se vislumbra una deficiencia en las existencias de agave para abastecer a una industria en auge. Esto se debió a que los productores no deseaban mantener el cultivo, pues la cosecha o mercado representa en promedio solamente 17.95% de la producción total, aunado a que una buena parte de esta cosecha es propiedad de las empresas.

El rendimiento promedio de agave ha fluctuado entre 111 y 153 toneladas por hectárea (véase cuadro A.43 del anexo). La producción tampoco mantiene una tendencia definida, sin embargo en 1995 se tuvo una caída muy fuerte, la producción se redujo en 50.8%, es decir, más de la mitad de la producción obtenida el año anterior, que coincidentemente marca este año como el de menor producción en el periodo analizado. En 1996 se observa una ligera recuperación del 14.6%. Al igual que en los rubros anteriores destaca Jalisco, que de acuerdo con los registros de la SAGAR su participación ha sido cuando menos de 99.65% durante 1989-1999. De 1989 a 1993 su participación fue de 100%, en 1994 fue de 99.99%, en 1995 de 100% y de 1996 a 1998 fue de 99.72% el primer año y 99.83% en los dos siguientes, cerró el periodo con 99.65%. Para el año 2002, se muestra una recuperación de la superficie sembrada con 91,267 hectáreas.

En cuanto a la producción, el comportamiento en Jalisco es similar al analizado correspondiente al contexto nacional, la participación de los otros estados es mínima. En cuanto al régimen hidrológico, solamente en 1993 se cosechó en terrenos bajo riego,

obteniendo 2.33% de la cosecha nacional. El resto de los años han correspondido 100% al régimen de temporal. Una planta de agave, cuya piña tenga un peso aproximado de 50 kilogramos, es suficiente para producir 20 litros de tequila 100% de agave. Pero para ser procesados, los agaves tienen que estar en la edad madura que se presenta entre los 7 y 9 años (Aserca, 2000). Y como ya se comentó, el precio del agave se incrementó en forma drástica durante los últimos años. En enero de 1998 el agave se vendió en 70 centavos el kilogramo; un año después, en enero de 1999 el precio fue de 8 centavos menos. Sin embargo, en el 2002 se registró un precio promedio al productor de 11,547.18 pesos por tonelada y para el 2003 se incrementó a 16 mil pesos por tonelada<sup>24</sup>.

En resumen esta tesis se enfoca a la industria de las bebidas alcohólicas y particularmente a la industria del tequila en Jalisco por varias razones<sup>25</sup>, entre las que destacan las siguientes: (1) Es una agroindustria importante desde la perspectiva territorial en términos de empleo, contribución al crecimiento económico y a las exportaciones estatales. (2) Es una agroindustria con la participación de diversos actores e influencias diferentes, incluso contradictorios, que frena la colaboración conjunta. (3) La agroindustria ha enfrentado cambios en su organización industrial con la finalidad de integrarse a la cadena de producción global, permitiendo la participación extranjera. (4) La agroindustria se está vinculando con instituciones de I&D. (5) Finalmente, debido a que esta es una de las agroindustrias con mayor antigüedad en México y con amplias perspectivas de crecimiento. Por lo tanto el análisis de la industria del tequila provee los elementos claves para entender la relación entre la IED y la competitividad en un contexto económico local y global. Además de lo anterior, existen muy pocos estudios sobre los efectos de la IED en industrias relacionadas con la agricultura. La gran mayoría de las investigaciones se enfocan sobre industrias manufactureras caracterizadas por el alto grado de utilización de capital, mano de obra calificada e intensivas en el uso de investigación y desarrollo.

Para comprender con mayor precisión por qué la industria del tequila es catalogada como una agroindustria, resulta conveniente presentar algunas definiciones de agroindustria y sus principales clasificaciones. Una definición común y tradicional de la agroindustria se refiere al conjunto de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca (FAO, 1997). Por su parte, para Austin (1992) una agroindustria es una empresa que procesa materiales de origen animal o vegetal. El procesamiento puede incluir transformación y preservación a través de alteraciones físicas o químicas, almacenamiento, empaque y distribución. La naturaleza del procesamiento y el grado de transformación puede variar mucho. Conforme aumenta el grado de transformación, se aumentan los requerimientos de tecnología, de manejo y de inversiones de capital (FAO, 2001).

La agroindustria puede ser clasificada de acuerdo con distintos criterios: según el origen de las materias primas utilizadas (industrias pecuarias, agrícolas, pesqueras); según el destino del producto final (agroindustrias alimentarias, forestales, de servicios, otras) y; según el grado de procesamiento de las materias primas utilizadas, entre otras. Las

---

<sup>24</sup> Véase periódico el Mural de 21 de mayo del 2003.

<sup>25</sup> Además de que el autor de esta tesis tiene como interés académico orientarse al estudio e investigación de los sectores productivos relacionados con el sistema agroalimentario.

industrias que emplean como materias primas productos agrícolas, pesqueros y forestales forman un grupo muy variado: desde la mera conservación (como el secado al sol) y operaciones estrechamente relacionadas con la cosecha, hasta la producción, mediante métodos modernos y de gran inversión de capital, de artículos como productos textiles, pasta y papel. Las industrias alimentarias, son mucho más homogéneas y fáciles de clasificar que las industrias no alimentarias, ya que todos sus productos tienen el mismo uso final. Por ejemplo, la mayor parte de las técnicas de conservación son básicamente análogas con respecto a toda la gama de productos alimenticios perecederos, como frutas, leche, carne o pescado. Por su parte las industrias no alimentarias tienen una amplia variedad de usos finales. Casi todos los productos agrícolas no alimentarios requieren de un alto grado de elaboración. Pueden incluir, de forma mucho más característica que las industrias alimentarias, una serie definida de operaciones que, a través de los distintos productos intermedios, lleven al producto final. Debido al valor añadido de cada una de estas etapas sucesivas de elaboración, la proporción del costo de la materia prima original en el costo total disminuye progresivamente. Otra clasificación útil de la agroindustria es la distinción entre industrias proveedoras de materias primas e industrias consumidoras de materias primas. Las primeras intervienen en la elaboración inicial de los productos agrícolas, como la molienda del trigo y el arroz. Las segundas se encargan de la fabricación de artículos a base de productos intermedios derivados de las materias agrícolas, como la fabricación de pan y galletas. Otra distinción se basa también en la naturaleza del proceso de producción que, en muchos casos, puede variar desde la artesanía hasta la organización industrial. Por ejemplo en algunos países en desarrollo, el mismo artículo puede estar producido por un tejedor artesanal que trabaja en su casa con un telar manual o por una gran fábrica de tejidos que dispone de maquinaria especializada y sistemas complejos de organización y que produce una amplia gama de artículos para el mercado tanto interno como externo. En tales casos, puede desorientar una definición de agroindustria basada únicamente en los artículos que se producen, debido a que sólo el segundo de los dos métodos de producción mencionados tiene características industriales.

Por lo anterior, hoy en día, resulta cada vez más difícil establecer una demarcación precisa de lo que debe considerarse actividad agroindustrial: Los efectos de los procesos de innovación y las nuevas tecnologías obligan a ampliar la gama de los insumos agroindustriales que pueden tenerse en cuenta, incluyendo por ejemplo, productos biotecnológicos y sintéticos. Esto significa que actualmente la agroindustria sigue elaborando artículos agrícolas sencillos, a la vez que transforma también insumos industriales muy especializados que frecuentemente son el resultado de notables inversiones en investigación y desarrollo tecnológico. Todos estos factores, es decir, la complejidad creciente de los insumos, los efectos de los procesos de innovación y nuevas tecnologías, la especialización y la gama cada vez mayor de procesos de transformación, hacen que sea más difícil establecer una distinción clara entre lo que debe considerarse estrictamente industria y lo que puede clasificarse como agroindustria.

Por otra parte, según la clasificación tradicional de las Naciones Unidas, Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), considera como producción agroindustrial a sectores tales como: Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco; Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y cueros; Producción de madera y productos de madera, incluido muebles;

Fabricación de papel y productos de papel, y; Fabricación de productos de caucho. Esta clasificación concuerda con la adoptada en México.

Otro aspecto importante, en cuanto a la clasificación de las agroindustrias es que también puede hacerse utilizando criterios de localización y propiedad. Por ejemplo, la FAO (2004) considera como agroindustria rural o agroindustria campesina alimentaria, la actividad que permite a los pequeños productores valorizar su producción a través de la ejecución de una serie de actividades poscosecha de la cadena alimentaria, los cuales comprenden el almacenamiento, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización de productos.

Con base en lo anterior, es decir, considerando que una empresa agroindustrial es aquella que procesa productos procedentes de la agricultura, la industria del tequila es, por lo tanto, una agroindustria. Por otra parte, es importante destacar que en los diversos estudios sobre las agroindustrias, se hacen referencia a ellas como industria. Es decir, agroindustria y industria son utilizados como sinónimos.

### 3.2.3. Organización estructural de la industria del tequila a nivel nacional

De acuerdo con la Secretaría de Economía del gobierno mexicano hasta a finales del 2005, a nivel nacional, la cadena productiva del tequila estaba conformada por 23,568 empresas, entre las cuales se incluyen a los productores de agave; las fábricas de bebidas destiladas de agave; fábricas de envases de madera; fábricas de productos petroquímicos, empresas de captación, tratamiento, conducción y distribución de agua; comercios al por mayor de vinos y licores; vinaterías; comercio al por menor de gas licuado combustible; comercios al por menor en tiendas departamentales especializados, servicios de restaurantes y fondas; servicios de *cabarets* y centros nocturnos; servicios de cantinas y bares y hoteles de lujo; fábricas de azúcar y productos de caña; fábricas de piloncillo; fábricas de envases de cartón y edición e impresión (véase cuadro 3.9).

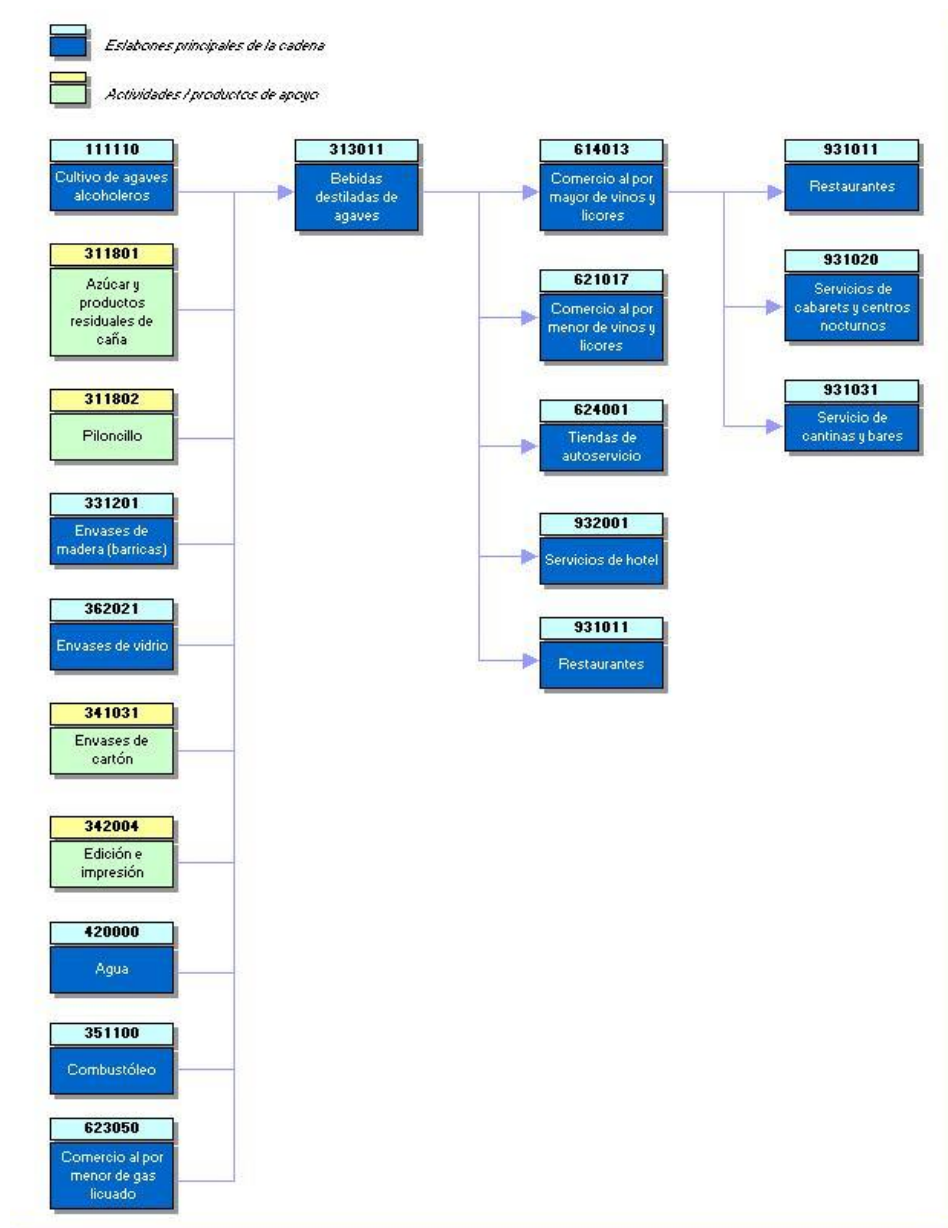
Cuadro 3.9. Empresas relacionadas con la industria del tequila, 2005.

Tipos de empresa	Número
Cultivo de agaves alcoholeros	6
Elaboración de bebidas destiladas de agaves	89
Fabricación de envases de madera	8
Fabricación de productos petroquímicos básicos	6
Captación, tratamiento, conducción y distribución de agua	6
Comercio al por mayor de vinos y licores	822
Comercio al por menor de vinos y licores (vinaterías)	5,042
Comercio al por menor de gas licuado combustible	821
Comercio al por menor en tiendas de departamentos especializados	1,302
Servicios de restaurantes y fondas	10,991
Servicios de cabarets y centros nocturnos	342
Servicios de cantinas y bares	2,542
Servicios de hoteles de lujo	1,591
Total	23,568

Fuente: SE (2005).

En el diagrama 3.1 se muestran las principales interrelaciones de la industria del tequila con sus principales proveedores de insumos y servicios y los compradores de los productos finales.

Diagrama 3.1. Cadena productiva nacional del tequila



Fuente: SE (2003).

El diagrama anterior muestra que de manera bastante resumida la cadena de valor del tequila tiene importantes eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Del análisis de los encadenamientos hacia atrás se pueden comentar los siguientes aspectos:

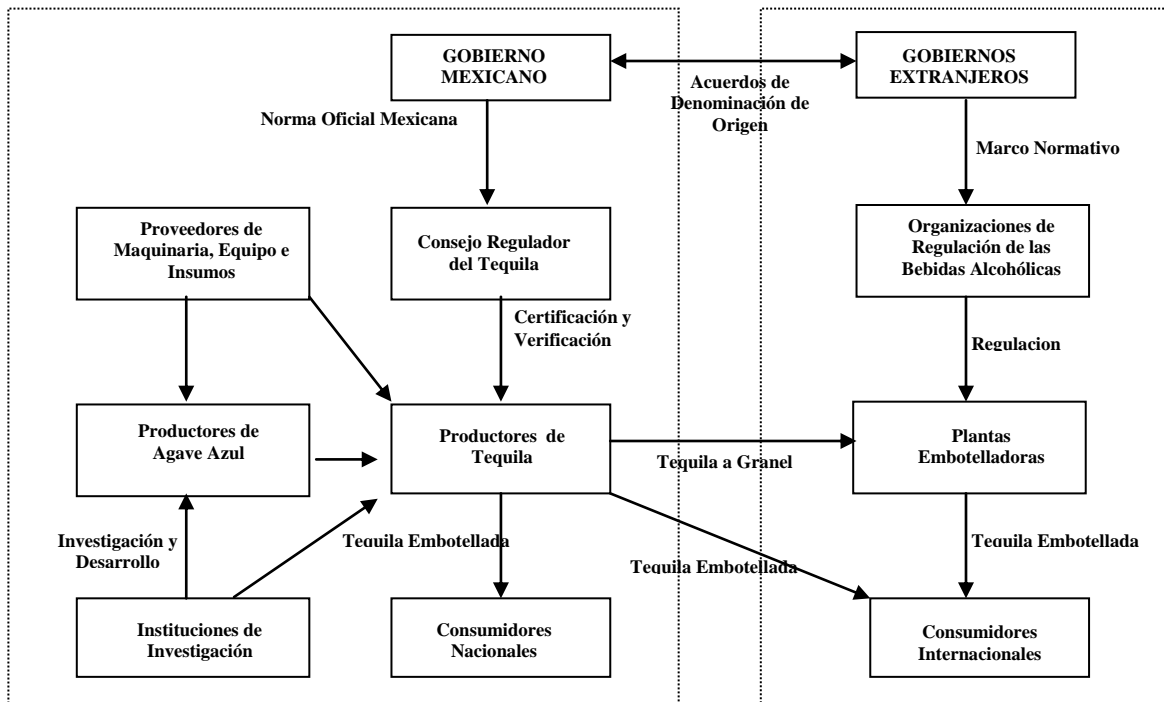
- La industria del tequila ha formado relaciones de *cluster* con empresas productoras de sus principales insumos, como son los productores de agave, envases de manera, agua, combustóleo y el comercio al por menor de gas licuado.
- Mantiene una relación con diversas industrias que le proporcionan insumos y servicios de apoyo tales como la industria del azúcar y productos residuales de caña, envases de cartón y empresas de edición e impresión.

En cuanto a los encadenamientos hacia adelante las empresas tequileras se relacionan principalmente con las diversas empresas que representan las vías de comercialización del producto, donde destacan el comercio al por mayor de vinos y licores, las tiendas de autoservicio y los centros de diversión como los servicios de cantinas y bares.

Por otra parte, para comprender el desempeño de la industria del tequila, además de conocer la estructura organizativa de la cadena de valor, es importante comprender que la industria del tequila tiene características específicas que le permiten tener una organización industrial diferente al resto de las industrias, lo cual se debe a que el tequila cuenta con la denominación de origen y lo cual exige la participación de diferentes actores. Así entonces, la organización de la industria nacional del tequila puede verse a través de las relaciones entre sus principales actores localizados en tres dimensiones espaciales: a nivel internacional, nacional y local. Desde la perspectiva internacional los actores más relevantes por su influencia en el desempeño del *cluster* del tequila son los gobiernos extranjeros que reconocieron internacionalmente la denominación de origen del tequila, que fue uno de los principales factores que contribuyeron a insertar la industria en las cadenas de producción global de las bebidas alcohólicas; las organizaciones internacionales reguladoras de las bebidas alcohólicas; las empresas multinacionales y particularmente las plantas embotelladoras socias de las empresas tequileras multinacionales, que distribuyen el producto en los diferentes mercados internacionales; y finalmente los consumidores que demandan el producto (véase diagrama 3.2).

En el contexto nacional, la participación del gobierno federal ha contribuido al desarrollo del *cluster* del tequila. Principalmente a través de cuatro aspectos: (1) haber logrado el reconocimiento internacional de la denominación de origen del tequila, que ha sido un factor que ha disminuido la competencia desleal del producto a nivel internacional y ha fomentado su presencia en los mercados internacionales; (2) haber establecido una norma oficial mexicana que al determinar los lugares específicos en donde se puede cultivar el agave tequilana y obligar a los productores a ser supervisados por distintos organismos oficiales impulsa a un crecimiento ordenado de la industria del tequila; (3) la creación del Consejo Regulador del Tequila, organismo que vigila que la producción de tequila se sujete a los estándares de calidad que marca la Norma Oficial Mexicana y asegurar el respecto a la denominación de origen y por otra parte el apoyo a la consolidación de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera y; (4) la creación de diversos fideicomisos para apoyar a los productores de agave. No obstante la participación del gobierno en materia de reglamentación en la práctica lo que falla es su implementación, lo cual frena el desarrollo de la industria tequilera (Macías, 2001).

Diagrama 3.2. Principales actores en la industria del tequila en México



Fuente: elaboración propia con base en González (2003).

No obstante las contribuciones en el desempeño competitivo del *cluster* del tequila, el gobierno tanto federal tiene un papel contradictorio, pues por un lado realiza acciones que benefician el *cluster*, pero por otro lado implementa acciones que inhiben la competitividad del tequila, como por ejemplo la instrumentación de los impuestos especiales (IEPS). Por otra parte, aunque a nivel nacional estén en el centro del *cluster* las empresas tequileras, son los distribuidores, principalmente, a detalle los que jalan a la industria del tequila, por lo que son estos actores los que impulsan la dinámica de crecimiento del *cluster*. Además de los industriales y los productores de agave, entre los principales actores nacionales que desempeñan funciones importantes para el desempeño de la industria del tequila destacan el Consejo Regulator del Tequila y las instituciones de investigación. Más adelante se examina con más detalle el papel que tiene cada uno de éstos actores y su interrelación entre ellos.

### 3.3. El *cluster* y la cadena de valor de la industria del tequila en Jalisco

Las características de la industria del tequila en México presentadas en el apartado anterior (3.2) sirven de base para comprender las condiciones de la industria del tequila en Jalisco, que se analiza en el presente apartado. Al respecto se examina la importancia, la estructura del *cluster*, la participación de la IED, la cadena de valor del tequila y los aspectos de innovación y desarrollo en la industria del tequila en Jalisco. La comprensión

general de estos aspectos permitirá un análisis de la competitividad de la industria con mayor detalle, el cual se presentará en el apartado 3.4 de este Capítulo.

### 3.3.1. La industria del tequila en Jalisco

Antes de desarrollar el análisis de la industria del tequila es importante contar con un marco general sobre las características económicas del estado de Jalisco y la importancia de la industria del tequila. Estos apartados son fundamentales para comprender la importancia de la industria del tequila y del territorio donde se localizan las empresas.

#### 3.3.1.1. Condiciones generales de la economía de Jalisco

El estado de Jalisco, con una población de más de 6.3 millones de habitantes, contribuyó en el 2002 con 6.4% del PIB nacional, ubicándose en el cuarto lugar después del Estado de Nuevo León (7.2%), el Estado de México (9.6%) y el Distrito Federal (23.2%). Durante el periodo 1993-2002 la tasa media de crecimiento anual del PIB estatal ha sido menor que a nivel nacional, ubicándose en 2.63% y 2.82%, respectivamente. Los sectores más dinámicos a nivel estatal, en cuanto al crecimiento promedio anual, han sido el sector primario (3.08%) y en menor medida el sector servicios (2.81%), mientras que a nivel nacional el crecimiento promedio anual se ubicó en 2.82% en el sector primario y 2.80% en el sector servicios. En cuanto al sector industrial en Jalisco se ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 2.03% que es significativamente menor con 3.09% registrado a nivel nacional (GEJ, 2005)<sup>26</sup>. Esta disminución en el ritmo de crecimiento en el PIB estatal durante los últimos años, particularmente desde los ochenta, se debe principalmente a la reestructuración productiva resultado de la apertura comercial en que si bien hay algunas industrias como la electrónica<sup>27</sup> que han registrado un alto crecimiento, otras como la agroindustria, textil, calzado, muebles de madera, entre otras, han disminuido su desempeño (Dussel Peters, 2002). No obstante conservar el ritmo del crecimiento registrado en el 2002, el producto interno bruto estatal tuvo un descenso en el 2003 de 0.01%. Las actividades estatales que más contribuyeron al PIB nacional en el 2003 fueron el agropecuario, silvicultura y pesca (8.83%) comercio, restaurantes y hoteles (7.57%) y la industria manufacturera (6.58%).

La IED ha representado un papel significativo en la inversión productiva en el estado de Jalisco. Como en el apartado 2.2.3.5 del Capítulo 2 se presentaron las características de la IED, en lo que sigue se describen la orientación de la inversión productiva en el estado de Jalisco. De acuerdo con datos del Gobierno del Estado de Jalisco en el 2004 se invirtieron un total de 1,428.8 millones de dólares, en donde la inversión nacional representó 82%, la IED 14.5%, que sumó 206.9 millones de dólares<sup>28</sup> y la

---

<sup>26</sup> Para un continuo seguimiento de la evolución económica de Jalisco véase el Sistema Estatal de Información de Jalisco. Disponible en <http://seijal.jalisco.gob.mx>

<sup>27</sup> En el estado de Jalisco se ubican importantes industrias caracterizadas por ser motores del crecimiento exportador y de productos con alto nivel tecnológico.

<sup>28</sup> Es importante subrayar que existen discrepancias entre las cifras de la IED reportadas por la CNIE y el Gobierno del Estado de Jalisco. Esto se debe a que las cifras reportadas por la CNIE se registran de acuerdo con el domicilio del representante legal de cada empresa, mientras que el Gobierno del Estado de Jalisco



inversión mixta 2.7%. Comparado con la estructura de la inversión productiva realizada durante el periodo 1995-2000 se encuentra que la IED ha perdido participación en Jalisco, pues durante este periodo representó 53.1% y la inversión mixta 9.2% del total de la inversión productiva. La inversión productiva del 2004 se ha concentrado principalmente en cinco áreas que caracterizan la base económica de Jalisco: la construcción (29.05%), los servicios (21.20%), el agropecuario (11.60%), comercio (8.61%) y el turismo (8.32%) (GEJ, 2005).

A partir del 2000 el estado de Jalisco ha tenido prácticamente déficit en la balanza comercial. El único año que registró un saldo positivo fue durante el 2003 en donde el valor de las transacciones comerciales de Jalisco con el exterior fue de 28,525.34 millones de dólares, de los cuales 14,365.04 correspondieron a las exportaciones y 14,160.30 millones de dólares a las importación. De acuerdo al Gobierno del Estado de Jalisco la disminución de las exportaciones en el 2003 en comparación con el año anterior se debió a la reducción de las exportaciones del sector de la electrónica en 21.1% con respecto al 2002, y que por otro lado también fue el sector de mayor importación con 6,943 millones de dólares. El cuadro 3.10 presenta las exportaciones de Jalisco durante el periodo 2000-2004.

Cuadro 3.10. Comercio exterior de Jalisco, 2000-2004  
(Millones de dólares)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004*
Exportaciones	14,140.37	15,662.32	16,248.14	14,365.04	12,298.33
Importaciones	16,148.70	17,217.44	17,684.07	14,160.30	15,477.77
Saldo	- 2,008.33	- 1,555.12	- 1,435.93	204.74	- 3,179.44

Fuente: GEJ (2005). \* datos preliminares.

En materia agrícola Jalisco cuenta con 8,013,700 hectáreas, de las cuales 21% son tierras agrícolas (1,721,153 has) y de éstas 83% se explotan en condiciones de temporal y 17 % bajo condiciones de riego (U. de G., 1998). En términos del volumen de producción ocupa los primeros lugares a nivel nacional en la producción de carne de bovino, porcino, leche, huevo, alimentos balanceados para animales, maíz, caña de azúcar y agave, entre otros<sup>29</sup>. Pero sin duda, una de las principales cadenas productivas es la del agave-tequila, que según la FAO (2002) en el 2001 concentró 95% de las plantaciones de agave y elaboró 80% del tequila producido en el país. Mientras que en 1996, la producción de agave se concentraba en 15 municipios, en el 2002 la superficie plantada de agave estaba distribuida en 35 municipios de la zona centro y altos de Jalisco<sup>30</sup>. Recientemente son más los municipios que reconvierten sus tierras de la producción de caña de azúcar, maíz y otros granos forrajeros a la producción de agave (Macías, 2003). Estas tendencias productivas manifiestan la importancia de la industria del tequila en Jalisco.

---

registra la IED de acuerdo con las empresas establecidas en Jalisco. Según la CNIE Jalisco captó en el 2004 401,529.2 millones de dólares.

<sup>29</sup> Para una semblanza del desarrollo económico de Jalisco, véase: SEIJAL (2005); GEJ, (2005) y Gobierno del Estado de Jalisco (2001).

<sup>30</sup> Véase el Segundo informe del grupo agrícola de proyecto de ordenamiento ecológico territorial del estado de Jalisco. Disponible en <http://www.acude.udg.mx/> (consultado el 27 de enero del 2003).

El desempeño económico de estado de Jalisco es resultado de un conjunto de políticas de promoción del desarrollo económico implementados por el gobierno estatal desde inicios de los noventa, particularmente desde 1995, que han contribuido al desarrollo de las diversas regiones del estado. En materia desarrollo territorial y agrícola destaca la regionalización del estado y el fortalecimiento de las cadenas productivas del sector agrícola<sup>31</sup>. Por ejemplo en la cadena del agave, en los años 2003 y 2004 se conformaron 45 Consejos Consultivos Municipales y se agruparon a 3,250 productores en seis Consejos Regionales para su consecuente participación en el Consejo Consultivo Estatal y Nacional del Tequila (Dussel Peters 2002, GEJ, 2005). Finalmente, Jalisco cuenta con múltiples atributos estratégicos que le permiten una mejor inserción en la economía mundial. La ubicación geográfica le otorga una alta potencialidad de intercambio con muchos países del mundo. Además de que cuenta con una alta concentración de personal capacitado en comparación con el resto de las regiones en México. Los registros del 2003 señalan la existencia de 162 instituciones de educación superior con 148,162 estudiantes, además de un número importante de instituciones de educación profesional media, y capacitación para el trabajo (GEJ, 2005).

### 3.3.1.2. Importancia y estructura de la industria del tequila en Jalisco

La industria del tequila tiene gran importancia para el desarrollo económico local de Jalisco debido a la alta concentración geográfica de las plantaciones de agave y de fábricas de tequila. Como ya se planteó en el apartado 3.2, aunque la denominación de origen permite el cultivo de agave tequilero en los 124 municipios de Jalisco, ocho de Nayarit, siete de Guanajuato, 11 de Tamaulipas y 29 de Michoacán, las plantaciones de agave y la producción de tequila están concentradas en el estado de Jalisco<sup>32</sup>.

Conforme a las estadísticas elaboradas por la SAGARPA/CRT (2005) en el estado de Jalisco se concentra 85.6% del total del agave cultivado en México (véase cuadro 3.11).

Cuadro 3.11. Número de Plantas de agave en Jalisco, de 1999 hasta Junio del 2005.

Estado	Jalisco	% del total nacional	Porcentajes
Superficie cultivada con agave	66,785.08 has.	77,994	85.6
Número total de plantas	250,377,247 plantas	292,399,155	85.6
Participación en el total en le DO	85.63%	100	85.6
Número de productores	9,391	9,970	94.2

Fuente: SAGARPA/CRT (2005)

Es importante destacar que gran parte de los productores de agave no registran sus plantaciones en el CRT por lo cual no se cuenta con un inventario preciso sobre la existencia de agave en México. Pues por ejemplo según la Fundación Produce de Jalisco en el 2004 habían en el estado de Jalisco 108 mil hectáreas con 356 millones de plantas, que representó 93% del total del agave cultivado dentro de la denominación de origen del

<sup>31</sup> Para mayor detalle, véase: GEJ (2005).

<sup>32</sup> Es importante destacar que la norma no prohíbe el cultivo del agave tequilana weber azul en otras zonas, sino que señala aquellas de las cuales se podrá extraer para que el producto sea considerado como tequila, que es lo que respalda la calidad del producto (Aserca, 2000).

tequila. Pero independientemente de las cifras a que se hagan referencia es Jalisco el principal estado productor de tequila.

Particularmente son ocho municipios de Jalisco, los que fabrican casi la totalidad de tequila en México. En el 2000 produjeron 95% y en el 2004 90% de la producción total nacional de tequila (véase cuadro 3.12). Por lo tanto el análisis realizado sobre el desempeño de la industria tequilera a nivel nacional aplica para el estado de Jalisco pues es el estado que realiza prácticamente el 100% de la fabricación de tequila en el país (véase apartado 3.2.2).

Cuadro 3.12. Principales municipios de producción de tequila, 2000 y 2004.  
(Millones de Litros a 40% Alc. Vol.)

Municipio de Jalisco	2000	%	2004	%
Tequila	95.99	52.86	42.90	24.38
Arandas	26.15	14.40	26.08	14.82
Amatitlan	19.00	10.46	10.43	5.93
Tototlan	9.57	5.27	6.54	3.72
Guadalajara	9.11	5.02	10.98	6.24
Zapotlanejo	7.19	3.96	49.40	28.07
Atotonilco	4.08	2.25	7.33	4.17
Tepatitlan	2.63	1.45	5.65	3.21
Otros	7.88	4.34	16.67	9.47
Total	181.61	100.00	175.98	100.00

Fuente: CNIT, (2002, 2005).

En el 2005 la Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT) reportó un total de 69 empresas productoras de tequila como afiliadas de dicha Cámara, de las cuales 67 se encuentran localizadas en Jalisco, una en Guanajuato y la otra en Tamaulipas. Esta concentración empresarial que conforma la industria tequilera, desempeña un papel importante en la economía del Estado de Jalisco, tanto por la generación de empleos, como por la capacidad de lograr exportaciones e incorporar más proveedores locales a la cadena productiva.

Aunque en la parte de la fabricación del tequila, la industria genera una modesta cantidad de empleos, en la parte de la producción de agave el número de productores de agave es significativo (véase cuadro 3.13). En el 2004, las empresas ocuparon una fuerza laboral de 3,320 personas, de los cuales 1,820 son obreros, 1390 empleados y 110 técnicos. Este número de empleos tuvo un incremento de 126 trabajadores con respecto 1992, equivalente a un crecimiento de 3.9%, que puede ser un indicador de la recuperación de la industria. Por otra parte, según la CNIT el número de productores de agave se incrementado sustancialmente desde 1002 al pasar de 20 mil a 33 mil agricultores dedicados a la siembra, cultivo y cosecha del agave y que no ha mostrado cambios desde 1997. En el 2005 la CNIT modificó la clasificación de la fuerza de trabajo empleada por la industria del tequila que venía siguiendo en años anteriores. De acuerdo con la CNIT en el 2005 la industria se integró de 73 empresas, de las cuales 71 estuvieron asentadas en Jalisco, una en Guanajuato y la otra en Tamaulipas. Estas empresas utilizaron en el 2005 una fuerza laboral de 11,191 personas (3,843 administrativos, 3,793 empleados de campo, 2,636 producción y 919

técnicos). En campo se estima que el empleo que se genera es de aproximadamente 23,200 agricultores y jornaleros (12,000 agricultores y 11,200 jornaleros) dedicados a la siembra, cultivo y cosecha del agave en forma independiente. En total la suma de empleos generados por la industria del tequila en el 2005 fue de 34,391 personas, que significa una reducción de 5% con respecto al 2004.

Cuadro 3.13. Empleos generados por la industria tequilera 1992-2004

Años	Agricultores	Obreros	Empleados	Técnicos	Total
1992	20,000	1,800	1,300	94	23,194
1993	20,000	1,816	1,320	94	23,230
1994	20,000	1,810	1,300	92	23,202
1995	25,000	1,719	1,315	98	28,132
1996	30,000	1,900	1,350	102	33,352
1997	33,000	2,090	1,485	113	36,688
1998	33,000	2,140	1,520	120	36,780
1999	33,000	2,200	1,530	127	36,857
2000	33,000	2,000	1,460	119	36,579
2001	33,000	1,900	1,400	100	36,400
2002	33,000	1,850	1,350	100	36,300
2003	33,000	1,790	1,320	100	36,210
2004	33,000	1,820	1,390	110	36,320

Fuente: CNIT (2005)

En 1999<sup>33</sup> se produjeron más de 190 millones de litros de tequila<sup>34</sup> lo que significó un incremento de 83% con relación a 1995. Este dinamismo mostrado por la industria originó la entrada de nuevas empresas y marcas a la competencia. Pues mientras que en 1992 existían 31 empresas productoras de tequila, para 1997 aumentó a 47 y en el 2000 el CTR tenía registradas a 73 empresas, que producían 603 marcas para su comercialización nacional y 167 marcas para su comercialización en el extranjero (CRT, 2003). El número de empresas se incrementó 83% en los últimos tres años. Pero no solamente ingresaron empresas nacionales sino también se incrementó la participación de las empresas transnacionales, situación que se analiza más adelante. La industria del tequila está aprovechando sus ventajas obtenidas por los factores territoriales y acceso a recursos naturales para insertarse en la cadena de valor global de la industria de las bebidas alcohólicas, consolidándose como un *cluster* local competitivo a nivel internacional.

Con base en las caracterizaciones teóricas realizadas en los apartados 1.2.2 y 1.3.5 del primer Capítulo sobre los *clusters*, en donde se encontró que aunque no existe un consenso sobre su definición, si es posible definir algunas características que permitan identificar en la práctica un *cluster*. En este sentido, los criterios que se utilizaron para sostener que la industria del tequila en Jalisco conforma un *cluster* son<sup>35</sup>:

<sup>33</sup> En este año la industria del tequila obtuvo su producción record histórica.

<sup>34</sup> De acuerdo a la Norma existen dos tipos de tequila: tequila 51/49% y tequila 100% agave azul. Esto conforme al contenido de azúcares de agave azul. En la tesis el término tequila hace referencia a ambos tipos de tequila.

<sup>35</sup> Véase: Boucher/Del Pozo (2000). Es importante mencionar que existen diferentes procedimientos metodológicos para la identificación de los *clusters*, por ejemplo, véase: Raines (2000).

- Agrupaciones de empresas principalmente de pequeña y mediana dimensión concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente.
- Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basadas en las relaciones de mercado y extra-mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos.
- Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos.
- Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos.
- Elaboran una variedad de productos para un mercado externo a su propia zona, en algunos caso de tipo nacional, pero sobre todo para exportación.
- Un ambiente de competencia–colaboración entre las empresas.
- Un ambiente de colaboración y difusión de información técnica o de mercado.

La concentración regional de la industria del tequila es evidente. En el 2005 en Jalisco se concentraron 71 de las 73 empresas dedicadas a la fabricación de tequila (CNIT, 2006). La mayoría de estas fábricas son pequeñas y medianas (González, 2003). Por otra parte, cerca de 98% de los proveedores de la principal materia prima, el agave, también se concentran en el estado de Jalisco, lo cual reduce significativamente los costos de producción del tequila. Esta concentración provoca una interacción entre los actores de la industria. En el caso de la vinculación hacia atrás hay relaciones de cooperación de varios tipos, como los de compra-venta de insumos. En la liga hacia adelante algunas de las empresas tienen poco control y conocimiento del mercado, otras están integradas con empresas que distribuyen el producto en los mercados externos. En cuanto a la coordinación interempresarial, las empresas se encuentran integradas en la Cámara Nacional de la Industria Tequilera, lo que genera un ambiente de cooperación, que es un factor que contribuye al funcionamiento de la cadena. Por el lado de las instituciones públicas existe un marco institucional explícito además de la existencia del Consejo Regulador del Tequila, que apoya las exportaciones. En los siguientes apartados se analiza con mayor detalle las características y desempeño del *cluster* del tequila en Jalisco.

### 3.3.2. Participación de la IED en la industria del tequila en Jalisco

De acuerdo con Luna (1992, citado en Macías (1999), existen tres tipos de empresas tequileras: a) aquellas en las que participa la inversión extranjera directa; b) las formadas por pequeños accionistas nacionales y locales, y c) las que pertenecen a las familias locales. Para fines de esta investigación se clasifica a las empresas en dos grupos de acuerdo a su propiedad, es decir, en empresas extranjeras y empresas nacionales. Las empresas extranjeras son las que tienen una participación mayor a 20% de capital extranjero y las nacionales son aquellas que únicamente tienen capital nacional sin importar su carácter, ya sea familiar o de otro tipo.

La presencia de la IED en la industria del tequila se puede clasificar en tres etapas: antes de 1965, de 1966 a 1988 y después de 1988. Hasta la década de los sesenta las empresas tequileras se desarrollaron al amparo de relaciones familiares con capitales netamente locales, como son los casos de las dos principales empresas (Cuervo y Sauza).

Después de mediados de la década de los sesenta la inversión extranjera se involucró en esta industria de diferentes maneras y con diferentes niveles de éxito (Macías, 1999). En 1967 “Seagram” empresa líder en la distribución de licores en Estados Unidos y Canadá, entró a la industria del tequila. Sauza, otra de las principales empresas tequileras, fue absorbida por la empresa española Pedro Domecq, propietaria de la mayor parte de las acciones desde 1977 (Macías, 1999). Otra empresa importante a nivel internacional en el ramo de los licores que ingresó a la industria del tequila fue Bacardí, que lo hizo por la vía de la absorción de la empresa el tequileño (Macías 1999). La empresa tres magueyes en 1988 se asoció con Bortom, que se convirtió en su distribuidor exclusivo en Estados Unidos (Macías, 1999).

Si bien durante el periodo 1966-1988 la IED comenzó a tener presencia en la industria del tequila, a través de las EM, fue hasta la década de los noventa que la participación de la IED fue más notoria y se ha ampliado en los últimos años. A partir de mediados de la década de los noventa la IED adquiere un liderazgo notable en la industria del tequila. Es decir, a partir de los últimos años la industria mexicana del tequila no posee el control total de la industria tequilera nacional. Empresas multinacionales (Inglesas, Españolas, Canadienses, Francesas, Alemanas y Estadounidenses) juegan un importante rol dentro de la estructura de la industria del tequila en México (véase cuadro 3.14). Es importante hacer notar que a partir del 2002 y hasta finales del 2005 no se registraron nuevos ingresos de empresas multinacionales a la industria.

Cuadro 3.14. Participación de la inversión extranjera en la industria del tequila

Año de compra	Empresa compradora	País de origen	Empresa comprada	Porcentaje comprado
1986	United Distillers	Inglaterra	Cuervo*	45%
1995	Seagram Company Ltd	Canadá	Tequila Don Julio	50%
1998	Empresario Martín Grassel	Alemania	Tequila Porfidio	100%
1999	Brown-Forman	Estados Unidos	Tequila Orendain	33%
2000	Rémy Martín	Francia	Tequila Newton	100%
2000	Allied Domecq	Inglaterra	Tequila Sauza	100%
2001	Osborne	España	Tequila Herradura	25 %
2001	Pernod Ricard	Francia	Viuda de Romero	100%
2002	Bacardí	Islas C	Tequila Cazadores	100%

Fuente: Elaboración propia con base en: Público. Economía Martes 7 de septiembre de 1999; Crónica de hoy. Sección de negocios página 38. Miércoles 20 de marzo del 2002; Muriá 1999. Una bebida llamada tequila. <http://www.tsjnay.gob.mx/>; La Jornada 4 de septiembre del 1999. \* en el 2003 recuperó sus acciones por lo que se convirtió en una empresa con capital nacional.

Las principales empresas tequileras mexicanas han decidido establecer alianzas o fusionarse con contrapartes multinacionales con el propósito de expandir su presencia en los mercados internacionales. Las principales razones para asociarse o fusionarse con empresas multinacionales son que *éstas tienen qué ofrecer*<sup>36</sup>. Las corporaciones multinacionales proveen capital, experiencia en diferentes países y canales de distribución. Por otro lado las corporaciones multinacionales son atraídas por los industriales nacionales del tequila debido a su experiencia y canales de distribución en el mercado nacional.

<sup>36</sup> Las empresas tequileras tienen tres razones para asociarse con las EM: porque se requiere capital, conocimiento técnico o más marcas, afín de diversificar la oferta en el mercado (Morán, 2002).

Las empresas como Herradura, Orendain, Don Julio y Tequila Newton tienen relaciones estratégicas con empresas multinacionales. En Junio del 2001, Herradura vendió 25% de sus acciones a la empresa española Osborne<sup>37</sup>. La empresa americana Brown Forman es propietaria de 33% de Orendain. Esta empresa multinacional fabrica y comercializa marcas de whiskey como Jack Daniel's y Canadian Mist, Korbel Champagne y Bolla Wines. La empresa Don Julio tiene un esquema de sociedad con la empresa canadiense Seagram Company LTD. Esta empresa fabrica y comercializa marcas de whiskey como 7 Crown y Crown Royal. La empresaria francesa Remy Martín tiene un esquema de sociedad con la empresa Tequila Newton y fue la responsable del lanzamiento de la marca de tequila Arraigo.

En algunos casos, las empresas multinacionales son propietarias de las empresas tequileras en su totalidad, tales como Sauza, Don Porfidio y Tequila Cazadores. La empresa Tequila Sauza fue adquirida por la empresa inglesa Allied Domecq. Esta empresa produce y comercializa marcas como Beefeater, Gin, Kahlua, Ballantine's whiskey, así como el Courvoisier Cognag. El empresario alemán Martín Grasel es propietario de Don Porfidio. Finalmente, la empresa Bacardí es propietaria de Tequila Cazadores.

Un caso especial es la de la empresa mexicana Cuervo que estuvo en sociedad con United Distiller desde la década de los ochenta. Sin embargo en el año 2003 esta empresa compró sus acciones, convirtiéndose nuevamente en una empresa con capital totalmente nacional, pero manteniendo alianzas de distribución del producto con diversas empresas multinacionales (Morán, 2002). En esta investigación esta empresa se considera como una empresa transnacional toda vez que durante el periodo comprendido en este trabajo estuvo bajo propiedad extranjera.

El principal instrumento utilizado por las empresas multinacionales para entrar en la industria del tequila han sido las fusiones y adquisiciones. Las fusiones y adquisiciones de las EM en la industria de las bebidas alcohólicas han estado presentes desde la década de los ochentas pero en los noventas se incrementaron como una estrategia de consolidación en los mercados extranjeros y domésticos. Las alianzas en las formas de *Joint Ventures*, acuerdos de distribución, acuerdos de licenciamiento e inversiones minoritarias en otras firmas relacionadas con la producción y distribución de bebidas alcohólicas también ha sido una forma alternativa para el crecimiento de las empresas. Esta situación influyó en el incremento de los compromisos internacionales a través de la IED. Otra estrategia importante para competir en los mercados internacionales ha sido a través de un gran número de marcas del producto<sup>38</sup>.

Una cuestión importante es ¿Por qué se dirige la IED a la industria del tequila en Jalisco? Como se expuso en el apartado teórico de la tesis, las empresas seleccionan entre diferentes opciones para extender sus operaciones en países extranjeros. Estas opciones incluyen a través de IED, exportaciones, licencias o a través de alianzas estratégicas o *joint venture*. El marco teórico más utilizado para examinar los factores de localización de las

---

<sup>37</sup> Adquieren Españoles 25% de Herradura. El Norte, 12 de junio. En <http://www.elnorte.com> (consultado el 22 de noviembre del 2003).

<sup>38</sup> Por ejemplo en el 2002 existían más de 580 marcas de tequila para su comercialización en el mercado nacional y más de 250 para su comercialización internacional (CRT, 2002).

empresas multinacionales es el enfoque ecléctico desarrollado por Dunning (1993)<sup>39</sup>. Según este enfoque las empresas extranjeras seleccionan la IED para ingresar a un determinado mercado debido a las ventajas de localización. Los principales determinantes de la localización de la IED es agrupada por la UNCTAD (1998) en tres principales grupos: determinantes económicos, las políticas sobre la IED, y el ambiente de negocios. Por su parte, siguiendo a Dunning (1993), la UNCTAD divide a los determinantes económicos en tres subgrupos: búsqueda de mercado, búsqueda de eficiencia, y una combinación de búsqueda de activos estratégicos y recursos naturales. En este contexto, desde la perspectiva territorial, la IED se va a la industria del tequila en Jalisco por las siguientes razones:

- La Denominación de Origen del Tequila. La denominación de origen del tequila es un aspecto de suma importancia por el valor agregado que genera al producto, lo cual constituye en una ventaja comercial para las empresas.
- Localización del *cluster* del tequila en Jalisco. En Jalisco se concentran los distintos actores que integran el *cluster* del tequila. Además, dentro del mismo estado, los proveedores o productores de agave y las empresas se concentran en pocos municipios del estado de Jalisco, tales como: Tequila, Arandas, Amatitlán, Guadalajara, Zapotlanejo, entre otros. Esta cercanía entre los proveedores, empresas, y servicios, así como instituciones de apoyo, contribuyen a la eficiencia de las empresas mediante la reducción de los costos de transacción.
- Es importante tener en cuenta que la IED ha ingresado mediante la adquisición de empresas tequileras que ya operaban desde hace varias décadas, y en algunos casos hace más de doscientos años. Es decir, la IED no entró mediante la construcción de nuevas empresas.
- Las características del estado de Jalisco, en términos de infraestructura y accesibilidad a los mercados tanto locales como internacionales. A diferencia de otros estados, Jalisco cuenta con infraestructura básica de transporte (carreteras, aeropuerto, etc.), infraestructura tecnológica y de comunicaciones (informática, telecomunicaciones), infraestructura de conocimiento (Universidades, centros de investigación), además de un nivel de vida, un entorno cultural y natural que aprecian los inversionistas extranjeros. La infraestructura de acceso a los mercados internacionales es importante debido a que la mayor parte de la producción de tequila se dirige a los mercados internacionales.
- El entorno productivo y de negocios del territorio. Jalisco se caracteriza por un entorno productivo y de negocios que facilitan la inversión en su territorio. En el ámbito sectorial es importante en diversas actividades productivas, es un estado muy ligado con el comercio internacional y las empresas transnacionales. Además de contar con mano de obra calificada, centros de investigación y servicios, y una cultura de negocios que contribuye a la competitividad empresarial.
- Debido a las estrategias corporativas de las empresas transnacionales. Tomando en cuenta las tendencias de la industria internacional de las bebidas alcohólicas, una de las principales estrategias es la integración vertical y horizontal entre empresas. Las

---

<sup>39</sup> Un análisis crítico de este enfoque se presenta en el Capítulo uno de la tesis.



empresas extranjeras buscan aprovechar sus economías de escala y el dominio que ejercen sobre los canales de comercialización.

- El estado de Jalisco ha puesto énfasis en una política de atracción de IED en los distintos sectores industriales. Es decir, a diferencia de otros estados como Oaxaca, Jalisco cuenta con una política de atracción de IED que genera confianza entre los inversionistas. En general, Jalisco se caracteriza por una estabilidad política y social y un contexto de negocios funcional para los inversionistas extranjeros.

Además de los aspectos expuestos anteriormente, la existencia de otros *clusters* en Jalisco son factores que indirectamente inciden en la atracción para la inversión en la industria del tequila, ya que se aprovechan la calidad de los servicios e instituciones de apoyo existentes. Es decir, el poder del concepto del *cluster* descansa en la percepción de los beneficios potenciales que representa la cercanía de los distintos actores y servicios de apoyo para las empresas en términos de: (1) aumentar la productividad de las empresas o industrias participantes, (2) mejorar la capacidad de innovación y (3) estimular la formación o entrada de nuevas empresas que fortalecen el *cluster*. Realizar un análisis más detallado sobre el por qué la IED se localiza en determinados territorios tequileros o municipios de Jalisco implica el desarrollo de un nuevo marco teórico y por ende el requerimiento de información, lo cual rebasa los objetivos de esta investigación. Sin embargo, considerando su gran importancia este tema será abordado en futuras investigaciones.

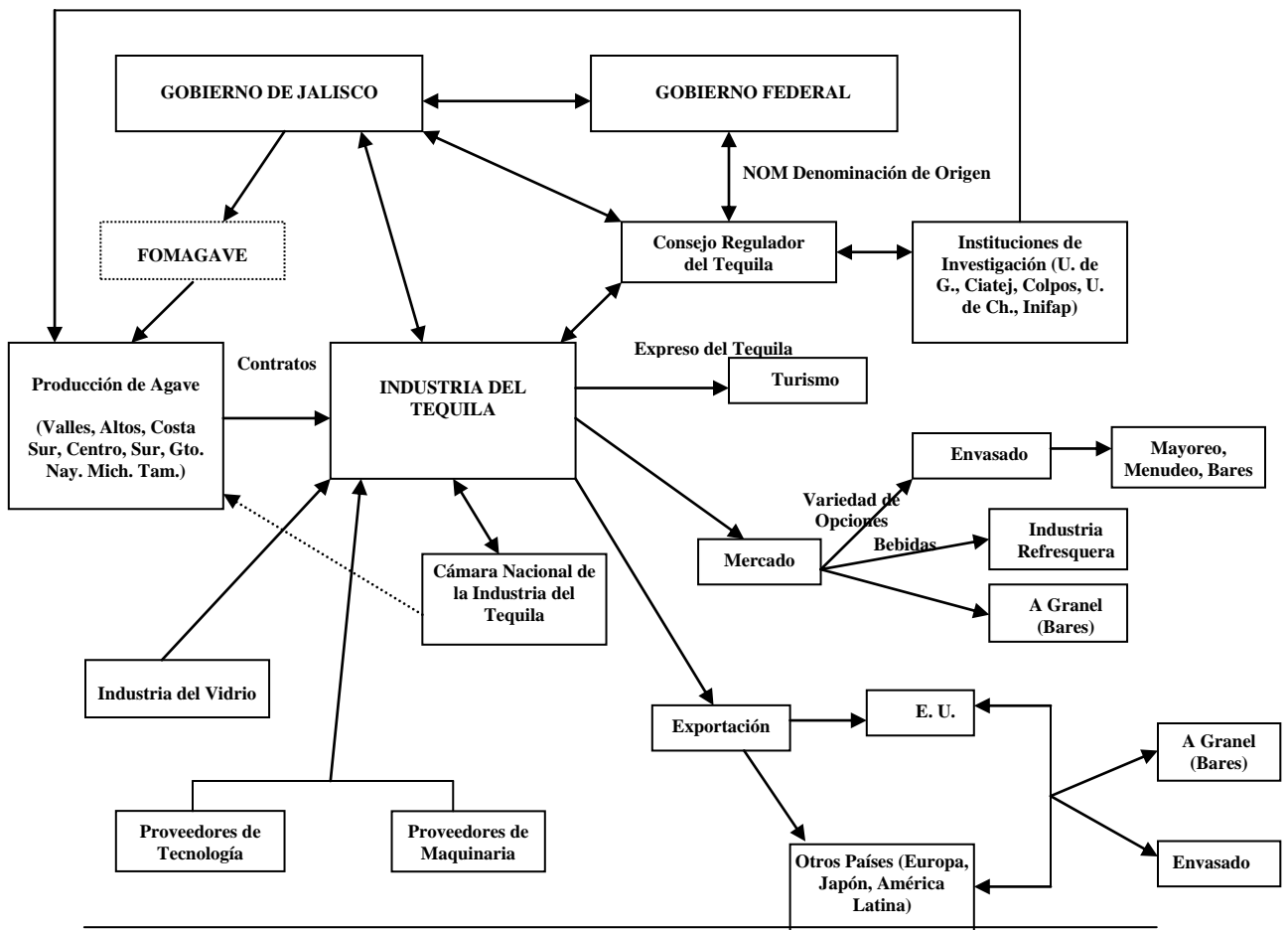
### 3.3.3. Estructura del *cluster* del tequila en Jalisco

En el apartado teórico (véase Capítulo 1.3.5) se expusieron las diversas manifestaciones teóricas de los *clusters* y se definió que un *cluster* es un grupo de empresas e instituciones interconectadas entre sí que se ubican en un espacio geográfico particular y unidas por actividades de negocios comunes o complementarios. Dentro de éste marco teórico y el análisis de la cadena de valor a nivel nacional presentado en el apartado 3.2 del presente Capítulo se analiza a continuación el *cluster* del tequila en el estado de Jalisco.

A nivel local, el *cluster* del tequila en Jalisco está compuesto principalmente por los productores de agave, las empresas tequileras, los proveedores de tecnología, las instituciones de investigación que generan innovaciones tecnológicas y las instituciones para la cooperación, y los distribuidores y comercializadores del producto, entre otros. El Diagrama 3.3 muestra las interrelaciones de la industria del tequila con sus principales proveedores, consumidores y sectores de apoyo.

En el *cluster* del tequila en Jalisco, que tiene como núcleo a las empresas tequileras, se pueden distinguir tres tipos de relaciones interindustriales: las relaciones hacia atrás y hacia adelante que conforman la cadena de valor principal del tequila, las relaciones de la industria con diversos sectores industriales que proporcionan insumos y materias primas para la elaboración del tequila y las relaciones de la industria con otros sectores que proporcionan servicios.

Diagrama 3.3. El *cluster* de la industria del tequila en Jalisco

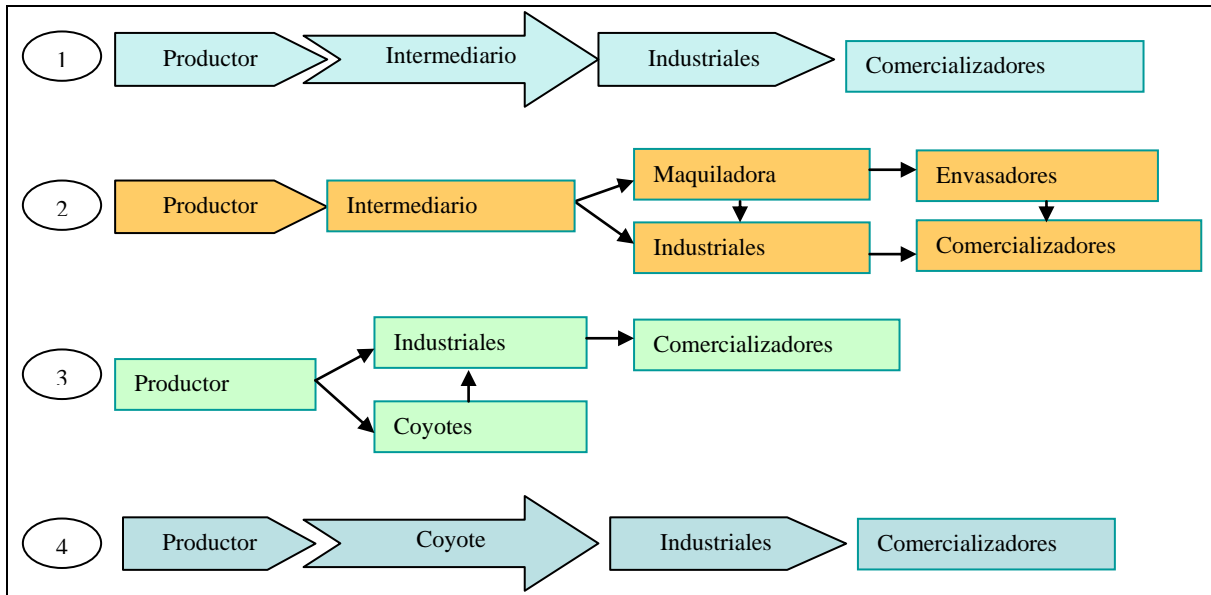


Fuente: Macias (2001, 2003).

En cuanto a los sectores industriales que proporcionan insumos y materias primas a la industria tequilera destacan las empresas que abastecen de bienes a las empresas tequileras como son la industria del vidrio, de tecnología, maquinaria y equipo. Con respecto a los sectores que proporcionan servicios destacan las entidades públicas y privadas que realizan actividades de investigación y desarrollo tecnológico relacionados con la industria del tequila. No obstante, la participación de diversos actores en la cadena principal del *cluster* del tequila en Jalisco, a continuación el análisis se centra en los principales dos actores que definen en gran medida las relaciones en la industria y que son los industriales del tequila y los productores de agave.

El eslabonamiento entre los industriales y los productores se lleva a cabo a través de cuatro formas (véase diagrama 3.4). La principal forma de comercialización del agave se da a través de un intermediario o un coyote. Los intermediarios son agentes reconocidos o comisionistas de las empresas, mientras que los coyotes son agentes que su función es comprar agave y revenderlo a la industria obteniendo la mayor ganancia posible.

Diagrama 3.4. Eslabonamientos de la industria tequilera hacia atrás y hacia adelante



Fuente: SAGARPA/CRT (2005)

La relación entre los productores de agave y los industriales ha sido históricamente conflictiva (Macías, 1999) debido principalmente a dos factores. El primero se refiere a que los industriales mantienen el control de las tierras de cultivo del agave a través de mecanismos directos e indirectos y el segundo a que también han controlado el precio del agave, mediante contratos que consisten en que el industrial proporciona al agricultor los hijuelos del agave y financia el periodo de cultivo y el agricultor aporta la tierra y el trabajo (Aserca, 2000; Luna, 1996; Macías, 1999). De acuerdo a Macías (1999) dos empresas (Cuervo y Sauza) han determinado en los últimos 30 años el precio de mercado de compra y venta de la principal materia prima del tequila, el agave. Esta alta concentración en la industria del tequila es muy parecida a la industria del vino en Chile, donde cuatro grandes empresas dominan el mercado (Ever-Ja, 2004).

Para contrarrestar la fuerza duopólica de las dos principales empresas que dominan la industria del tequila y a la vez mejorar su poder de negociación, los productores se han agrupado en distintas organizaciones. Están organizados en siete asociaciones que reúnen a más de 11,000 productores de agave. Estas organizaciones son: El barzón; Dos Uniones de Productores de Mezcal Tequilero; una Asociación de Productores; las Asociaciones Locales de Acatic, Tototlán y Arena. Según el CRT dos de ellas afilian a la mayoría de productores: la Confederación Nacional de Productores de Agave “El Barzón” y la Unión Agrícola Regional de Productores de Mezcal Tequilero, con más de 2 mil afiliados en conjunto. Una tercera, la Unión Agrícola Regional de Productores de Mezcal Tequilero de Jalisco, reporta 380 afiliados. Esta Unión es socia de Corporación Ansan, empresa que respalda el envío de tequila a granel hacia Estados Unidos y Bélgica, donde es envasado por empresas McCormick Distilling Co. y Bumaser SA, respectivamente. Por otra, parte el CRT tiene

registrados a 4 mil 255 productores titulares, asociados en sus campos con otros 6 mil 795, para un total de 11 mil 20 cultivadores de agave.

No obstante la gran mayoría de productores que participan, los principales actores del *cluster* del tequila son los industriales, quienes se han integrado en la Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT). La CNIT que concentra la mayoría de las empresas que fabrican tequila, cumple funciones de representación, coordinación, promoción y apoyo a las empresas. A pesar de las evidentes debilidades (como baja credibilidad y liderazgo) de las instituciones que apoyan el *cluster* del tequila, estas organizaciones desempeñan un papel importante en el desarrollo de la industria.

El CRT desempeña dos funciones fundamentales para la industria del tequila: vigilar los estándares de calidad de la producción del tequila, de acuerdo a la Norma Oficial Mexicana; y asegurar el respeto de la denominación de origen. En su sector envasadoras y comercializadoras, el en el 2002 CRT tuvo registrado a 12 empresas, entre las que destacan Bacardí y Cía., Casa Madero, Industrias Vinícolas Pedro Domecq y Seagrams de México.

Resumiendo, en un *cluster* participan además de las empresas, el gobierno, las instituciones para la colaboración; las instituciones financieras e instituciones de investigación, entre otros. En el caso del *cluster* del tequila los principales actores son los productores de agave, los industriales del tequila; los comercializadores y distribuidores; los gobiernos tanto estatal, como nacional y de otros países; las instituciones de colaboración tales como el CRT y la CNIT y las organizaciones de productores; los principales prestadores de servicios con las instituciones financieras y de investigación y desarrollo y los proveedores de insumos. El desempeño competitivo del *cluster* depende del grado de funcionamiento de cada uno de estos actores y de las acciones que realicen de manera conjunta.

El agrupamiento del tequila ha alcanzado un apreciable nivel de complementariedad productiva. A partir de 1988 se observa un proceso más dinámico de optimización de la cadena de valor, mediante la subcontratación de algunas actividades (como de investigación y desarrollo tecnológico), la concepción de una nueva estructura de organización y la adopción de modernos sistemas de información, entre otras estrategias. Aunque lo cierto es que existen enormes posibilidades de mejoramiento.

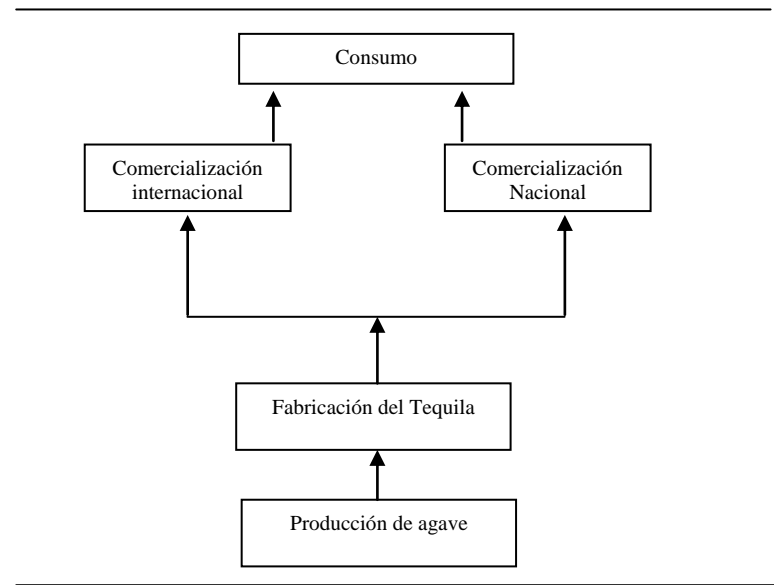
#### 3.3.4. La cadena de valor del tequila en Jalisco

Una vez analizada la estructura del *cluster* del tequila, en este punto se presentan las principales características de la cadena de valor incluyendo la estructura de costos y valor agregado, así como la orientación competitiva.

##### 3.3.4.1. Caracterización de las principales actividades de la cadena de valor

De manera agregada, la cadena de valor global del tequila se integra por cuatro segmentos: 1) la producción de agave azul; 2) la fabricación del tequila; 3) la distribución y comercialización y, 4) el consumo (véase diagrama 3.5). La combinación de estas cuatro fases genera la existencia de un amplio rango de tipos y marcas de tequila. Aunque cada segmento tiene características particulares, a continuación se presentan las actividades comunes que definen cada segmento.

Diagrama 3.5: Principales segmentos de la cadena de valor del tequila en Jalisco



Fuente: elaboración propia

El proceso productivo del agave azul involucra cuatro actividades principales claramente diferenciadas entre sí: a) la selección y preparación del terreno; b) la plantación; c) las actividades culturales y, d) la cosecha o jima (véase diagrama 3.6). La producción de agave requiere de una programación muy bien planeada, siguiendo las exigencias de la demanda. El cultivo del agave incluye la preparación de la tierra, la siembra, las actividades culturales, el uso de agroquímicos y la cosecha; así como la preparación del mismo productor para insertarse dentro de la planeación integral de la industria.

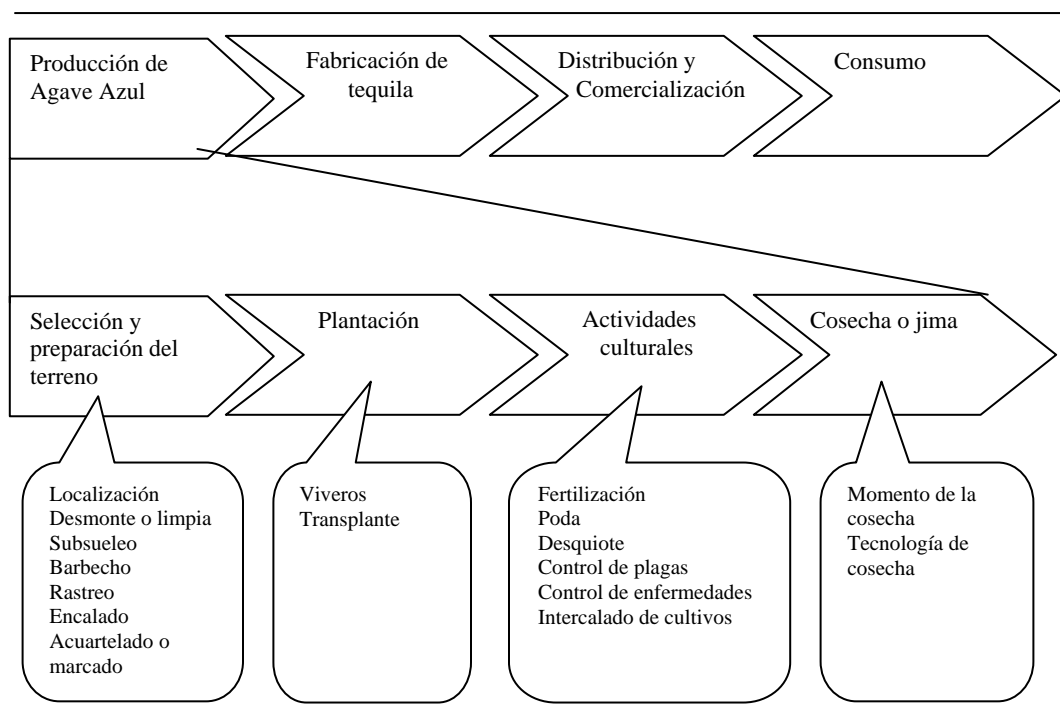
Los terrenos que se seleccionan y preparan para el cultivo del agave azul son los que no están expuestos a cambios bruscos de temperatura<sup>40</sup>. Se prefieren sitios con una temperatura promedio anual cercana a los 20 °c y un régimen de lluvias de un metro promedio anual de precipitación. Pues la falta de agua provoca que la planta tarde más tiempo en madurar, y por el contrario, el exceso de agua reduce el contenido de azúcares de la piña (Muría, 1999). Una descripción muy completa sobre los mejores suelos y requerimientos agroclimáticos, así como sus consecuencias, se presenta en Valenzuela (2000), Muría (1999) y Aserca (2000).

La selección del terreno no sólo es importante para el productor, sino también para el fabricante del tequila. Ya que el productor recibe un pago no por el número de piñas que entrega sino por su contenido de azúcares. Las actividades que se realizan para el establecimiento de la plantación consiste en las labores de desmonte y acuartelado o marcado. Su realización depende de las condiciones del terreno, el grado de mecanización,

<sup>40</sup> Las heladas fuertes pueden ser perjudiciales para el desarrollo de las plantas jóvenes, incluso pueden llegar a matar las plantas adultas de 5 a 6 años (Aserca, 2000). Tal situación se presentó en Jalisco en 1997, cuando una helada acabó con más de 50% de la existencia de agave (Valenzuela, 2000).

la capacidad económica y el sistema de producción empleado por el productor<sup>41</sup>. La preparación del terreno incluye el trazo de los surcos y melgas<sup>42</sup>, lo que influye directamente en la cantidad de las plantas por hectárea (Aserca, 2000).

Diagrama 3.6. Cadena productiva del Agave



Fuente: elaboración propia con base en Aserca (2002).

El agave tequilero *weber azul* a diferencia de la mayoría de los cultivos, por tradición no se siembra, se planta, pues los productores no practican su reproducción a través de un método sexual, es decir, por semillas, porque se presentan demasiadas fallas en la germinación, es mayor la variabilidad y el ciclo de su cultivo se extiende (Aserca, 2000). El método seguido para el cultivo del agave es la asexual, técnicamente llamado “*apomixis*”, que consiste en la selección de rizomas y estolones (Luna, 1996). El agave puede producir rizomas desde el tercer año de vida, sin embargo, es hasta el cuarto año cuando éstos tienen la calidad suficiente para ser transplantados, lo que se mide por el peso, que debe ser de 2 a 2.5 kilogramos en promedio. No se recomienda utilizar los rizomas de plantas que ya están próximas a ser cosechadas, es decir de seis años en adelante, pues al igual que los producidos en un inicio tienen poca calidad para su reproducción, están más expuestos a ser afectados por plagas y enfermedades o por fenómenos climatológicos, entre otros (Aserca, 2000). Hay dos maneras de realizar la plantación de agave azul: la primera consiste en transplantar el hijuelo directamente en el terreno donde permanece hasta su

<sup>41</sup> Para una amplia descripción de las actividades, véase: Aserca (2000).

<sup>42</sup> La melga puede ser ancha, con distancias entre melgas de 3X3 metros y 1.30 X1.30 metros entre planta y planta; o angosta, de 1.50X1.50 metros entre melgas y 0.80X0.80 entre surco y surco (Aserca 2000).

madurez. La segunda consiste en transplantar el hijuelo en un vivero y posteriormente al terreno. Cada una de éstas formas requiere de actividades específicas de manejo, debido a la vulnerabilidad de las plantas del agave en su etapa inicial. Por ejemplo, para el trasplante directo al terreno se requiere seleccionar hijuelos del tamaño de una naranja y expuestos al sol por al menos 10 días para que cicatricen sus “heridas” y realizar una posible desinfección para evitar la acción de los patógenos. Mientras que para el establecimiento de viveros se seleccionan hijuelos cuya piña sea del tamaño de un limón, se plantan a una distancia de 10 cm y permanecen en el vivero hasta por un año antes de ser transplantados al lugar definitivo. El problema que se ha tenido con la planta producida en viveros, ha sido que casi 50% de la planta se pierde por diversos factores (Aserca, 2000). La plantación se realiza durante la época de secas, en abril o mayo. La densidad de plantación depende del sistema de cultivo, si es de melga ancha o de melga angosta; o si está plantada en terrenos planos o con pendiente pronunciada. Utilizando melga angosta en terreno plano puede tener una densidad de 4000 plantas. La melga ancha es la más difundida, con una densidad de 3000 plantas por hectárea. Pero en esta última si es un terreno con pendiente pronunciada solamente se colocan 400 plantas (Aserca, 2000).

Las actividades culturales se refieren a las actividades que se realizan para mantener la plantación en las mejores condiciones productivas: entre éstas actividades destacan la fertilización, las podas, el *desquiate*, el control de plagas y enfermedades y en algunos casos el intercalado de cultivos. Cada año se fertiliza en tres ocasiones, dos de ellas con abono orgánico en la temporada de secas, y la tercera en la temporada de lluvias utilizando productos agroquímicos. Sin embargo, de acuerdo con García (1997) muchos productores fertilizan sin conocimiento alguno, como si desearan acelerar la maduración del producto. La fertilización con productos químicos se realiza de forma manual, arrojando la dosis correspondiente a la base de la planta. La dosis varía en función de la clase de fertilizante que se aplique. Así también la dosis varía de acuerdo con la edad de la planta. Se inicia con una dosis de hasta 80 gramos por planta y se va reduciendo la cantidad hasta llegar a los 20 gramos (Aserca, 2000).

La poda o barbeo se practica en función del cultivo y las condiciones de la plantación. Primero se realiza cuando se lleva a cabo el arranque de hijuelos. La poda consiste en eliminar con un cuchillo el ápice de las hojas de los rizomas. Posteriormente, se realiza cuando la planta tiene entre 6 y ocho años de edad utilizando un machete para eliminar el ápice de las hojas (García, 1997). Esta labor cultural promueve el mejor desarrollo del agave concentrando mayor cantidad de azúcares en la piña, evita que ciertas plagas ovopositen y facilita las limpias. El barbeo puede ser *floral suave* o *floral castigado*, conocidos como barbeos de árbol y de *escobeta* (García 1997). El de *escobeta* es aquel que se realiza cortando las pencas a la mitad dejándolas de tamaño uniforme. También se hace el tipo de *farol*, que consiste en cortar la parte superior de las hojas, siendo mayor en las externas y va disminuyendo hacia las internas (Luna, 1996). Otro tipo de barbeo es el conocido como *cacheteo*, que se practica con mayor frecuencia en plantaciones con melga angosta o con densidades muy altas. Para ello se utiliza un machete eliminando las puntas de las hojas que cierran el paso sobre el área de tránsito (García, 1997). El *desquiate* consiste en cortar el quiate o escapeo floral cuando alcanza una altura de 50 centímetros. Con esta práctica llamada también *capazón*, se provoca que los azúcares de la planta se concentre en la piña. La planta permanece en reposo durante varios meses antes de su *jima*.

Si no se efectúa el *desquite*, las plantas utilizan las reservas en la formación del quite, y cuando éste florea la planta muere (García, 1997).

En algunas ocasiones las plantaciones de agave se intercalan con otros cultivos. Sobre la conveniencia de asociar otros cultivos al del agave hay ideas encontradas. La mayoría de los productores opinan que introducir cultivos como maíz a sus plantaciones solamente traen una competencia por los nutrientes. Otros dicen que la fertilización que se realiza para el maíz, el cacahuete o el frijol, así como las medidas sanitarias aplicadas, le son útiles al agave, además de que permite obtener ingresos adicionales (Aserca, 2000). La intercalación de los cultivos se puede llevar a cabo durante los primeros cuatro años de edad del agave, pues después ya no se puede realizar ninguna labor entre las melgas (Aserca, 2000).

Debido a la forma en que por siglos han sido reproducidas las plantas de agave, cualquier plaga o enfermedad puede llegar afectar drásticamente las plantaciones. Las principales plagas que afectan las plantaciones del agave son el gusano barrenador (*Acentroncme hesperiaris wlk*), y las escamas (*Quadraspidiotus Perniciosus Comstock*). Hay otras de menor importancia como el piojo harinoso, lasticuil, salivazo, plaga de la raíz, algodoncillo, comején, gallina ciega y mariposa negra (García, 1997). Villalvazo (1986) además del barrenador considera importantes a la gallina ciega (*Phyllophagase sp.*) y al Chilocuil (*Hipopta agavis*) (Luna, 1996). El Colegio de Postgraduados registra entre los foliares al piojo harinoso (*Pseudococcus sp.*), la chinche del agave (*Caulotops agavis*), escama armada (*acutaspis agavis*), larvas lepidópteras y el picudo del agave (*Scyphophorus acupunctatus*), que es portador de la bacteria *Erwiniana sp.* Entre las plagas de raíz se consideran a la gallina ciega, el gusano de alambre (*Elateridae sp.*) y diabrotica (*Diabrotica sp.*) (CTR, 2000). Entre las enfermedades está la bacteria llamada anillo rojo (*Erwiniana sp.*), y el hongo conocido como sida del mezcal (*Fusarium sp.*) (García, 1997). Luna (1996) también considera de relevancia la acción de la antracnosis del maguey (*Colletrotrichum agaves*) y la mancha negra o amarilla (*Asterina mexicana*). Todas estas enfermedades son importantes debido al riesgo que representan al cultivo y a las oportunidades de innovación e investigación para las diversas instituciones de investigación del país.

Al proceso de cosecha del agave se le denomina jima, que inicia al separar la planta de su raíz al nivel del cuello de su tallo, utilizando una barra de metal (Aserca, 2000). La jima se realiza con menor frecuencia en la temporada de lluvias, pues el agua absorbida por la planta provoca una reducción de azúcares en las piñas y son rechazados por la industria al no alcanzar el contenido mínimo establecido para su procesamiento y si se llega a aceptar el precio es menor. Cuando la planta está lista para ser cosechada, puede presentar muy diversas manifestaciones de carácter fenológico notorias a simple vista. La principal es que arroja el *escapo floral*, denominado *quite*, que es un síntoma de madurez y que está establecido que a los 12 meses de eliminarlo, la planta reúne mejores condiciones para elaborar el tequila. Algunas empresas aprovechan la planta después de quitar para obtener un sabor diferenciado y característico de su marca (Aserca, 2000). Otra característica es que las hojas de estar en una posición de ángulo agudo con respecto al tallo tienden a adoptar la de un ángulo recto. En otras ocasiones el cogollo se reduce a su mínima expresión, es decir, se cierra el quite. Esto provoca que se acumulen todas las reservas en las pencas, hinchándolas y agrietándolas, tornándose de color café rojizo. Otra señal es que aparecen mieles sobre la superficie de las hojas (Aserca, 2000). El agave llega a su madurez en el



mejor de los casos a los seis años. Siendo entre lo más común entre los siete y ocho años, aunque puede llegar a tardar hasta los 12 años. Las plantaciones no maduran en forma homogénea, sino que se practican entresacas dirigidas sobre las plantas más adecuadas para la industria por su madurez (Aserca, 2000). Al séptimo año se empieza a practicar una entresaca de las plantaciones que maduraron más rápido, y para el octavo año casi 95% de la plantación está lista para su cosecha; después en cuestión de meses se termina la plantación con la entrada de la maquinaria al terreno para preparar la siguiente temporada de cultivo (Aserca, 2000).

La cosecha la realizan grupos de jimadores con habilidades y experiencia. Se dice que el trabajo de un jimador se reflejará en la calidad del tequila que produzca, pues con esta labor comienza el proceso industrial (Aserca, 2000). Para jimar se empieza por eliminar las espinas, mediante la práctica del barbeo, que consiste en cortar las pencas a la mitad. Posteriormente el cuello de la planta es golpeado con una barra de metal para separar la raíz del tallo y darle vuelta al agave. Una vez derribada la planta, el jimador procede a cortar cada una de las hojas por la base utilizando una *coa de jima*, dejando descubierta una bola formada de tejidos fibrosos estructuralmente fuertes, con gran cantidad de agua y azúcares, conocido como piña o corazón de la planta, con lo que termina la jima (Aserca, 2000).

En cuanto a la comercialización del agave, existen diferentes formas, pero la más común es cuando el industrial posee cultivos propios, pero que no alcanza a cubrir sus requerimientos de agave y tienen que recurrir al abasto externo. De acuerdo a sus necesidades los industriales compran plantaciones ya establecidas por los productores, al precio que rija en el momento de la operación. Otro canal es a través de los intermediarios, quienes compran a diferentes productores las plantas que alcanzan su madurez y las revenden a la industria. Esta es una práctica muy común debido a la falta de interés de los productores por registrarse ante la SHCP. Sin embargo el canal más difundido es el de las aparcerías, esquema donde el productor aporta la tierra y la mano de obra y el industrial proveen los recursos necesarios para la plantación (Aserca, 2000).

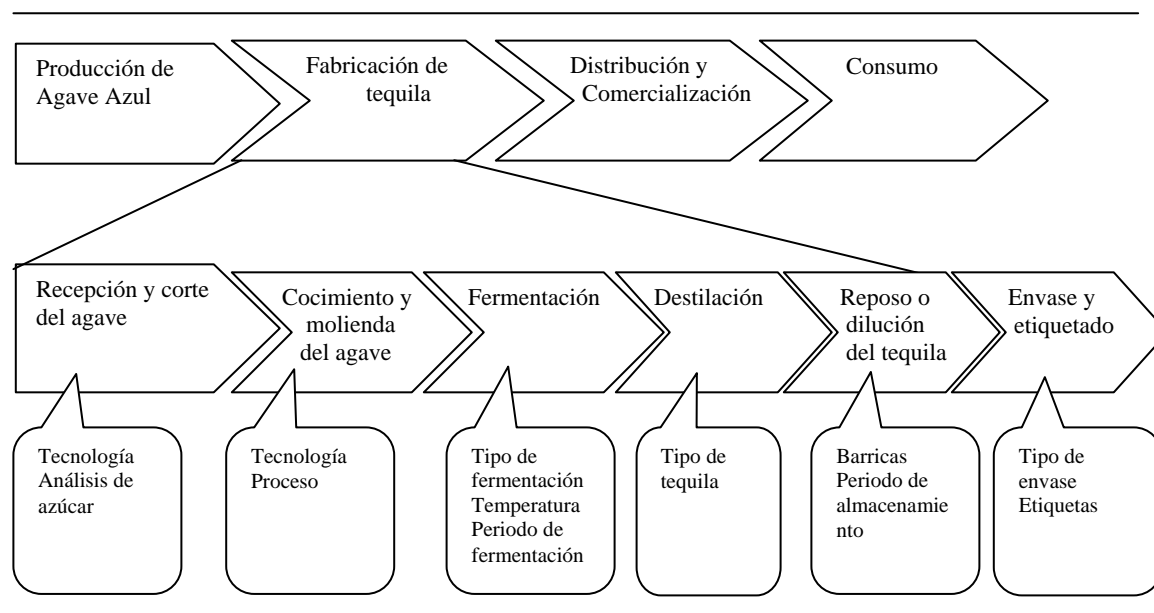
Para la industria es primordial que además de contar con un proveedor de agave que tenga el suficiente abasto, tenga un servicio de transporte, aunado a una infraestructura de caminos que permita extraer el producto en cualquier temporada del año. Una tonelada de agave tiene entre 30 y 50 piñas. Para controlar la calidad de las piñas el productor maneja una bitácora de entrada de agave que contiene el registro del predio y datos personales, que es supervisado por el CTR (Aserca, 2000). La única limitante que puede existir para recibir la piña, por la industria, es el contenido de azúcar, que debe ser lo más alto posible. Una cantidad normal es de 25% del peso de la piña en azúcares reductores totales, pero llegan piñas de 27 o 29% e incluso hasta de 30%. Anteriormente las piñas que contenían menos de 25% eran rechazadas, sin embargo, después de la crisis del agave en el 2000 fueron aceptadas. Por lo general durante la temporada de lluvias, el contenido de azúcares se reduce en comparación con la de estiaje, cuando se concentran (Aserca, 2000). La reducción no es muy grande, puede bajar de 28 a 26%, pero considerado el volumen que ingresa a la industria durante el periodo de lluvias, la cantidad de agua comprada es muy alta.

La recepción de las piñas de agave en la industria tequilera, así como su precio están en función de varios factores: el tipo de jima, si es regular, alta o buena; el estado de

madurez; grado de afectación de plagas o enfermedades; si está quietado, cogotado, tierno, maduro o sazón. Todos estos aspectos a considerar influyen en el contenido de azúcares reductores de la piña, que en promedio debe ser de 26% como mínimo, aunque cada industria establece sus requerimientos y porcentajes de acuerdo con el producto que fabrica (García, 1997). Sin embargo en épocas de desabasto del agave las empresas aceptan piñas hasta con 20% de azúcares reductores (Aserca, 2000). Los canales de comercialización en la mayoría de los casos están regidos por los industriales o por los intermediarios, quienes celebran diversos tipos de convenios con los productores. Según el CNIT (2006) la producción primaria del agave se lleva a cabo por 12,000 agricultores y 11,200 jornaleros localizados principalmente en el estado de Jalisco.

El segundo segmento de la cadena de valor, la fabricación del tequila, inicia con la recepción del agave, le siguen el cocimiento y la molienda, la fermentación, la destilación, el almacenamiento y finalmente el envasado y etiquetado (véase diagrama 3.7).

Diagrama 3.7. Proceso de fabricación del tequila en Jalisco



Fuente: elaboración propia con base en CNIT (2003) y Acta (2002).

Como ya fue señalado anteriormente, el proceso de cosecha del agave azul se realiza una vez que ya ha alcanzado su madurez. Las piñas cosechadas son recibidas en las fábricas y cortadas en dos partes con una sierra eléctrica, después son transportadas hacia almacenes temporales, que generalmente es el patio de la fábrica. El cocimiento de las piñas se realiza tan pronto como son distribuidas en la destilería. Las piñas son introducidas en grandes recipientes de acero en donde se lleva a cabo la hidrólisis de los azúcares mediante el cocimiento del mismo con vapor a una presión de 1.2 Kg/cm<sup>2</sup>, durante 4 horas, permaneciendo el agave por un tiempo total de 18 horas a una temperatura aproximada de 105°C. El agave cocido es pasado a través de una desgarradora, con el fin de disminuir su tamaño, y obtener la piña en forma de fibra (todavía no hay extracción de jugo).

Estas fibras del agave se pasan a través de un molino, en donde se extrae el jugo de mezcal. Para facilitar dicha extracción y evitar pérdidas de azúcares en la fibra se inyecta agua a presión directamente a la fibra (enjuague). Una vez extraído el jugo de agave, la fibra residual es conocida con el nombre de bagazo, el cual representa ya ninguna utilidad en la elaboración del tequila. En este momento el jugo pasa al proceso de fermentación.

El jugo de mezcal es colectado en las tinas de preparación de mostos, aquí se agrega la levadura (microorganismo responsable del proceso de fermentación) adaptada ya al medio desde un día anterior. Una vez preparados, los mostos son bombeados a la sala de fermentación, donde se lleva a cabo la reacción química de fermentación, donde permanecen aproximadamente por 72 hrs. Una vez terminado el proceso de fermentación, el mosto es cargado en las columnas de destilación para su "destrozamiento" o primera destilación. Como producto de esta primera destilación se obtiene el "ordinario", que es recolectado en un tanque especial. El "ordinario" obtenido en la primera destilación, es cargado en la columna de rectificación, en donde se obtiene como un producto el tequila, con graduación alcohólica de 55% en volumen. Este es colectado en el tanque de recepción de tequila y de ahí es bombeado el área de almacenes.

El tequila obtenido, es almacenado en tanques destinados para este propósito. De estos tanques el tequila es pasado a diferentes tipos de barricas, dependiendo del tequila que se quiera obtener. Del tiempo de reposo, el tipo de barrica y el volumen de la barrica dependen las características del tequila que se vaya a obtener y la marca con que éste se comercialice. Una vez concluido el tiempo de reposo, el tequila es liberado por la autoridades competentes y es pasado al área de dilución. Dicha dilución se realiza con agua destilada, quedando el producto a una graduación alcohólica de 38% volumen<sup>43</sup>. Una vez diluido, el tequila es filtrado y dirigido hacia un tanque receptor de la línea de envasado, el tequila es almacenado en cajas y estibado en tarimas.

La industria consume alrededor de 800 000 toneladas de agave al año (CNIT, 2005). Para evitar que se utilicen azúcares de otros agaves incorrectamente, el CRT muestrea todas las producciones de tequila, las industrias y las plantaciones. El resultado de la inspección solamente arroja si es o no agave tequilana weber azul. Si no lo es, se considera solamente como de otros azúcares, si lo es puede utilizarse en la producción de tequila 100% de agave (Aserca, 2000). La verificación para el cumplimiento de la norma la lleva a cabo el CRT, que cuenta con un verificador por cada empresa. Esta actividad en ocasiones se coordina con la Procuraduría Federal del Consumidor para retirar del mercado cualquier bebida adulterada (CRT, 2005).

La norma para la elaboración de tequila NOM-006-SCFI-1994, publicada el 3 de septiembre de 1994 en el Diario Oficial, especifica las características físico-químicas que se deben cubrir para la elaboración del tequila. En la fabricación del tequila la norma establece dos categorías. La primera es "tequila" el cual puede contener hasta 49% de azúcares diferentes al agave azul y la segunda "tequila 100% de agave", cualquiera de las dos está sometida a las especificaciones que marca la norma y dentro de ellas existen cuatro tipos: El primero y más común, es el "tequila blanco", luego viene el "tequila joven" que es el mismo tequila blanco adicionado con pigmento y una especificación para el consumidor de

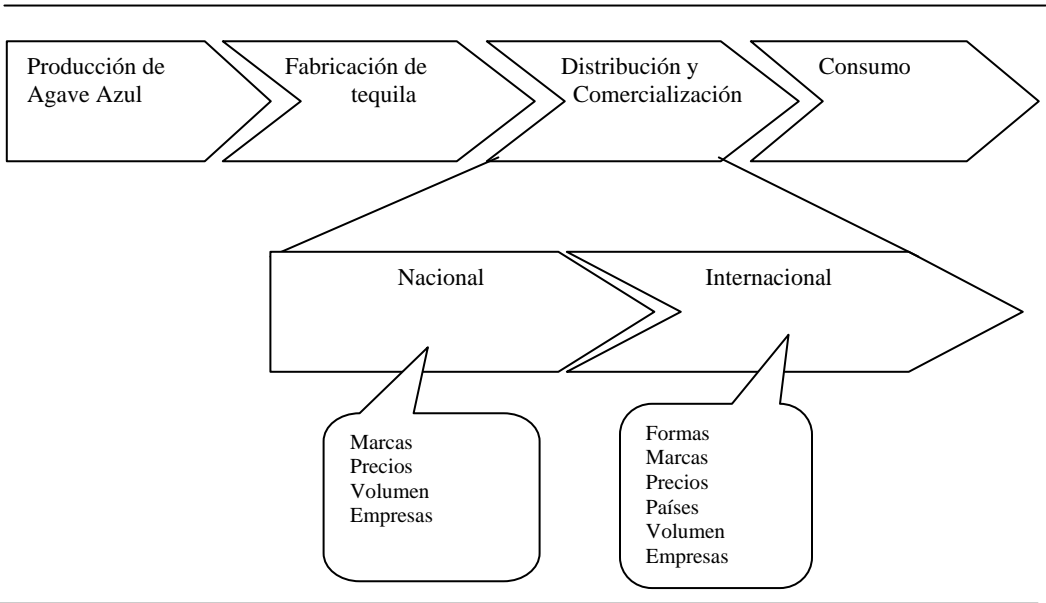
---

<sup>43</sup> Ante la falta de materia prima, durante el periodo de crisis del agave, algunas fábricas decidieron elaborar productos con una graduación alcohólica de 36%.

que se trata de tequila joven. El tercero es el tequila reposado, que es un destilado que tiene por lo menos 60 días en contacto con la madera y finalmente el tequila añejo, cuya preparación exige por lo menos un año de añejamiento en barricas de roble o encino blanco, lo que le da la categoría de 100% de agave. El auténtico tequila no puede ser exportado a granel y por norma debe ser envasado en la zona protegida por la denominación de origen (DOF, 1994).

En cuanto al tercer segmento de la cadena, la distribución y comercialización del tequila tiene dos vías, el nacional y el internacional (véase diagrama 3.8). A nivel nacional el tequila se distribuye y comercializa a través de distribuidores mayoristas y minoristas. A nivel internacional la principal característica es la exportación de tequila a granel, en pipas o tanques, donde posteriormente es envasado y comercializado. La importancia del tequila dentro del sector de bebidas alcohólicas se ha incrementado rápidamente en los últimos años. La producción de tequila es principalmente una actividad orientada al mercado exterior. Durante el 2000 se produjeron 181.6 millones de litros de tequila a 40% Alc. Vol., el 4.2% menor a lo producido en 1999. De este volumen producido en el 2000 se exportaron 98.8 millones de litros, que representa 51.07% del total producido.

Diagrama 3.8. Distribución y comercialización del tequila



Fuente: elaboración propia

El mercado de exportación ha mostrado una tendencia creciente, así el tequila es la segunda bebida alcohólica que más genera divisas al país, exportándose a países como Alemania, Bélgica, Brasil, Chile, Dinamarca, EUA, Filipinas, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Sudáfrica, entre otros países. Durante 1996, 75% se tuvo como destino a Estados Unidos y 13% a la Unión Europea (CRT, 2002). Dentro de éstas exportaciones 87% fue vendido a granel y 13% restante es vendido envasado. Como ya se destacó anteriormente, en el año 2004 se exportaron en total 109 millones de litros, de los cuales 75.7 millones de litros fueron exportaciones a granel y 33.3 millones de litros se exportaron envasado de

origen. También ya se destacó que en el caso del tequila que tiene por lo menos 51 por ciento mieles de agave azul y el resto de otros azúcares, la exportación a granel es posible a través de ciertos esquemas que deben ostentar un convenio de corresponsabilidad con el envasador extranjero, para que sea corresponsable del producto nacional (CTR, 2005).

El consumo del tequila se realiza por consumidores de aproximadamente 58 países, en donde se exporta el producto. Una característica del mercado de las bebidas alcohólicas, es que enfrenta programas para moderar o frenar su consumo, por estar muy relacionado con la salud y la seguridad públicas.

### 3.3.4.2. La estructura de costos en la cadena de valor del tequila

Los costos de producción del agave varían considerablemente dependiendo de un amplio rango de factores, incluyendo las características regionales (ej. suelo y condiciones climáticas), tamaño de las plantaciones y tecnologías empleadas en el cultivo y las prácticas de cosecha, considerando que es de temporal. En el cuadro 3.15 se presentan los costos de producción de dos regiones de Jalisco durante el año 2000. En la región de Ameca los costos por hectárea se estimaron en 72,999.47 pesos, mientras que en la región de la Barca los costos fueron de 117,183.00 pesos. Los principales componentes de los costos de producción en la región de Ameca fue el costo financiero, mientras que en la Barca fue la mano de obra.

Cuadro 3.15. Costos de producción del agave en dos Distritos de Jalisco, 2000.  
(Pesos/ha)

Actividades	DDR Ameca	%	DDR La Barca	%
Preparación del terreno	1,750.00	2.40%	2,850.00	2.43%
Siembra o plantación	23,700.00	32.47%	40,460.00	34.53%
Fertilización	6,960.00	9.54%	7,129.00	6.08%
Labores culturales	3,300.00	4.52%	34,698.00	29.61%
Control de plagas y enfermedades	1,000.00	1.37%	10,696.00	9.13%
Cosecha o jima	10,200.00	13.97%	21,350.00	18.22%
Total costos indirectos	26,080.47	35.73%	0.00	0.00%
Costo total	72,990.47	100.00%	117,183.00	100.00%

Fuente: elaborado con base en SAGARPA, citado por Aserca (2000).

Por otra parte el SIAP/SAGARPA<sup>44</sup> reportó en el 2006 que el costo de producción del agave fue de 44,917.50 pesos por hectárea, siendo el acarreo de la cosecha y la cosecha las actividades que más participan en este costo (\$14,600 y \$12,000, respectivamente). Considerando un rendimiento por hectárea de 110 toneladas el costo de producción por tonelada ascendió a 408.34 pesos. La gran diferencia en cuanto a los costos de producción se puede explicar por la aplicación de distintas metodologías para el análisis de costos de producción. Por lo cual se requiere diseñar un sistema de costos de producción apropiado al cultivo del agave y que pueda ser actualizado de manera anual.

<sup>44</sup> Véase costos de producción del agave en <http://www.www.siap.sagarpa.gob.mx> (consultado el 12 de marzo del 2007).

En cuanto a la estructura de costos de la producción del tequila éste ha tenido fluctuaciones significativas. Mientras que en 1998 la participación del agave en el costo de producción del tequila era en promedio de 8% con el incremento del precio del agave (que pasó de 1.20 en 1999 a 17 pesos el kilogramo) derivado de su escasez, en el 2002 su participación se incrementó a 75%. Esta situación llevó a un significativo incremento de los precios del tequila al consumidor y vale mencionar que entre 1994 y 2002 el precio del tequila fue el que más aumentó respecto de otras bebidas, pues según el Índice de Precios al Consumidor aumentó 574%. Aunque hay que tener en cuenta que no todo este incremento se debió al precio del agave, sino que también fue debido al impuesto especial sobre bienes y servicios (IEPS) que en el año 2002 fue de 50%<sup>45</sup>.

En el cuadro 3.16 se presenta la estructura de costos de un litro de tequila con base en información recabada mediante una entrevista directa a las empresas. El primer rubro de costos en la fabricación del tequila es el agave, que en el 2002 representó en promedio 75% de los costos totales. El segundo rubro se refiere a los envases y etiquetas que representa 10% y los salarios 7%.

Cuadro 3.16. Estructura de costos de la producción de un litro de tequila 100% agave, 2002.  
(Porcentajes)

Rubro	% del costo total
Agave azul	75
Envases de vidrio y etiquetas	10
Salarios	7
Otros (incluye agua)	3

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas.

El mayor valor agregado se genera en la industria y son precisamente los empresarios los que obtienen las mayores ganancias. La producción bruta total de la cadena de la industria del tequila ascendió en el 2005 a 7,399 millones de pesos que representó una reducción del 4.6% con respecto al 2004. El valor agregado generado por la industria en el 2005 fue de 3,033 millones de pesos (534,117 millones de pesos en remuneraciones y 2,499,501 millones de pesos en pago a otros factores), lo que significó una reducción de 4.6% con respecto al 2004. El valor agregado incluye remuneración salarial, trabajo no remunerado e impuestos e intereses. El valor de los insumos totales en este mismo año fue de 4,365 millones de pesos, que incluye impuestos indirectos (menos subsidios) y excedentes de operación (intereses sobre crédito y/o préstamos financieros, depreciación de los activos fijos netos y otros conceptos<sup>46</sup>.

El cuadro 3.17 presenta un análisis de la estructura del valor agregado tomando como referencia un litro de tequila. En este caso el primer eslabón de la cadena de valor representan un valor de 7%, la actividad industrial le agrega 63% del valor. El siguiente eslabón que corresponde al comercio al por mayor le agrega 27%, si la empresa cuenta con sus propios distribuidores y vende directamente al minorista, se apropia de ese valor agregado. El siguiente eslabón que se tiene corresponde a la comercialización al detalle, es

<sup>45</sup> Para un análisis sobre el impacto de IEPS en la industria del tequila, véase: Orozco (2002) y Paz (2002).

<sup>46</sup> Datos tomados de SIAP/SAGARPA disponibles en <http://www.siap.sagarpa.gob.mx> (consultado el 12 de marzo del 2007).

decir los que venden directamente a los consumidores en los diversos establecimientos sólo se apropian de menos de 2% del valor agregado a lo largo de la cadena de valor. Esta estructura de costos y valor agregado cambia dependiendo del nivel de integración que tienen las empresas con los canales de comercialización.

Cuadro 3.17. Valor agregado bruto en la industria tequilera en Jalisco, 1998.  
(con base en 1 botella de 1 litro de tequila de 180 pesos)

Actividad	Pesos	%
Cultivo de agave	14.06	7.8 1
Bebidas destiladas de agave	113.	63. 25
<i>Total Producción de bebidas de agave (industriales)</i>	<i>127.92</i>	<i>71</i>
Comercio al por mayor de vinos y licores	48.59	27
Comercio al por menor de vinos y licores	3.49	1.9 4
Total de la industria tequilera	180	100 %

Fuente: elaboración con base en datos del COECYT/JAL (2004).

### 3.3.4.3. Orientación y gobernabilidad de la cadena

Un aspecto que define en gran medida el desempeño económico de la industria del tequila es la gobernabilidad de la cadena que se refiere a los actores claves que determinan la división del trabajo y las capacidades para el escalamiento e innovación de las actividades industriales. La gobernabilidad es un concepto central en el análisis de las cadenas de valor, que puede definirse como la coordinación no mercantil de las actividades económicas dentro de la cadena de valor global. Gereffi et al (1994) identifica principalmente dos tipos de gobernabilidad en las cadenas de valor, las cadenas impulsadas por el productor y las cadenas impulsadas por el comprador<sup>47</sup>. En las cadenas orientadas por la demanda, o sea el comprador, los grandes detallistas juegan un papel primordial en la integración de las redes de producción<sup>48</sup>.

Al igual que en la industria global de las bebidas alcohólicas en el mundo, el *cluster* del tequila está dominado por pocas empresas. Dos grandes empresas controlan la industria del tequila. Esta concentración afecta la capacidad de colaboración y desempeño del *cluster* que se refleja en los niveles de productividad y competitividad de las empresas.

A nivel local el control de la industria del tequila lo tienen los industriales del tequila y principalmente las grandes empresas extranjeras, que comparten a nivel internacional la gobernabilidad con sus socios distribuidores nacionales. Los industriales son los que determinan la superficie de agave que deben ser plantados por los productores.

<sup>47</sup> Una tercera forma de gobernabilidad es la impulsada por Internet, véase: Gereffi (2001).

<sup>48</sup> Un ejemplo de esta forma de gobernabilidad se encuentra en Humphery/Schmitz (2001). Donde se muestra que los supermercados del Reino Unido ejercen el control sobre sus cadenas de abastecimiento de vegetales frescos. Estos supermercados ponen las especificaciones de los productos que desean adquirir, incluyendo variedades, tipo de procesamiento y empaque. Además influyen directamente en la producción a través de los sistemas de calidad utilizados a lo largo del proceso productivo.

Su poder se explica en la capacidad para manejar los precios del agave y el control que ejercen en los canales de distribución y transporte. El poder está concentrado en la industria a través de controlar la producción, consumiendo primero sus propias plantaciones y si les falta entonces adquieren producto adicional de productores independientes. Así mismo, parte del poder lo ejercen a través del CRT.

Una iniciativa de decreto para la Ley de fomento a la producción de agave para la elaboración de tequila y mezcal<sup>49</sup> externa que “el cultivo del agave es un buen negocio pero sólo para los industriales y comercializadores. Los campesinos no cuentan con el apoyo de los organismos reguladores del tequila y el mezcal, quienes en situaciones de conflicto han tomado una postura a favor de los industriales”.

### 3.3.5. Estado tecnológico y tendencias futuras en la industria tequila

Ante el nuevo contexto competitivo mundial uno de los impulsores clave de la competitividad en la industria global de las bebidas alcohólicas desde la década de los noventas ha sido la innovación y el desarrollo tecnológico (véase apartado 3.1.1). En el caso del tequila en México, en el periodo reciente desde 1920 hasta la década de los ochentas la industria del tequila se caracterizó por utilizar principalmente tecnologías artesanales o métodos tradicionales para la industrialización del tequila (véase apartado 3.2.1). Durante este periodo ante la ausencia de mecanismos de verificación de las calidades del producto, el tequila era elaborado por diversos procesos artesanales o industriales que no cumplían con los estándares de calidad. A partir de la década de los noventas la I+D se ha convertido en uno de los determinantes del desarrollo potencial de la industria.

Una de las estrategias de los principales actores de la cadena del *cluster* del tequila es la incorporación de nuevas tecnologías y procesos para el escalamiento (*upgrading*) e innovación de las diferentes actividades que se llevan a cabo a lo largo de la cadena de valor del tequila. Por ejemplo, en la etapa primaria, se han implementado nuevos métodos para la obtención de plantas con mayor resistencia a plagas y enfermedades y nuevas formas de producción y control del cultivo a través de imágenes de satélite (Aserca, 2000). En la etapa de elaboración del tequila se han incorporado nuevos productos y procesos que garantizan la calidad del tequila, por su parte, en la esfera de la distribución y comercialización se están haciendo uso de las nuevas tecnologías de la información, como el Internet, para la promoción y desarrollo del mercado.

De acuerdo con una investigación del COECYT (2004) sobre la tecnología en la industria del tequila se muestra que la industria del tequila ha dado un salto tecnológico significativo entre el periodo 1993 y el 2001. Este cambio tecnológico puede verse como la necesidad de la industria de responder a las tendencias internacionales en materia de uso de tecnologías de punta en la industria de las bebidas alcohólicas y de responder a un conjunto cada vez mayor de clientes en diferentes países y niveles de ingreso, es decir, de mejorar su participación de mercado tanto a nivel nacional como internacional. No obstante lo anterior, uno de los factores que más influyeron para la incorporación de nuevas innovaciones y tecnologías en la industria fue la crisis del agave que se presentó a mediados de los

---

<sup>49</sup> Disponible en el sitio de Internet de la Cámara de Senadores (consultado el 15 de junio del 2005).



noventas debido a los problemas de enfermedades en las plantaciones. Antes de que la industria enfrentara estos problemas no se tienen registros que muestren la incorporación de nuevas tecnologías por las empresas, las investigaciones e innovaciones relacionados con la industria únicamente se realizaban por iniciativas propias de los Centros de Investigación (Salinas/Ramos, 2000).

El estatus tecnológico de la industria del tequila en 1993 se presenta en el cuadro 3.18. Hasta antes de la década de 1990 no había en la industria programas específicos de desarrollo tecnológico e incorporación de innovaciones. Antes de la década de los noventa la industria del tequila se caracterizaba por generar la producción mediante tecnologías conocidas como artesanales.

Cuadro 3.18. Madurez de la tecnología en la industria del tequila en 1993

Papel de la tecnología	Embrionica	Crecimiento	Madurez	Envejecimiento
Base				
Clave		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuevos productos</li> <li>• Recuperación de mieles</li> <li>• Ensilaje hoja agave</li> <li>• Reciclaje</li> <li>• Cepas generadas genéticamente</li> <li>• Eliminación metales</li> <li>• Recuperación aromas</li> <li>• Uso de enzimas</li> <li>• Añejamiento</li> <li>• Insecticidas biológicos</li> <li>• Fermentación continua</li> <li>• Fructuosa</li> <li>• Celulosas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hidrólisis combinada</li> <li>• Base de datos</li> <li>• Disminución metanol</li> <li>• Recuperación ceras</li> <li>• Control microbiológico</li> <li>• Proceso destilación dual</li> <li>• Control temperatura</li> <li>• Esquemas comercialización</li> <li>• Recuperación CO2</li> <li>• Fermentación optimizada</li> <li>• Selección de cepas</li> <li>• Recuperación de sólidos</li> <li>• Destilación fraccionada</li> <li>• Control por GC</li> <li>• Liofilización</li> <li>• <u>Hidrólisis</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filtración</li> <li>• Análisis de suelos</li> <li>• Uso cepa</li> </ul>
De punta		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratamiento sec. vinazas</li> </ul>		
Emergente				

Fuente: COECYT (2004).

Desde 1993 la industria del tequila ha avanzado en la innovación y desarrollo tecnológico para mejorar la posición competitiva del tequila en los mercados tanto nacional como internacional. De 1993 a 2001 el *status* de la tecnología en la industria del tequila dio

un gran salto. Mientras que en 1993 existía una serie de tecnologías claves no había generación de tecnologías nuevas como en el 2001.

A partir de la crisis del agave (1997), generado principalmente por la aparición de la enfermedad de pudrición del cogollo<sup>50</sup> llamada comúnmente “*sida del agave*”<sup>51</sup> el CRT coordinó la constitución de un “Programa General de Apoyo y Desarrollo Tecnológico a la cadena productiva agave-tequila” que se orientó principalmente a la solución de problemas de corto plazo. Los tres objetivos de este programa fueron (CRT, 2003): (1) promover y apoyar la generación de conocimiento útiles para el sector, (2) Asegurar la coordinación de los esfuerzos de investigación de las diferentes instituciones participantes y (3) Contribuir a la consolidación de la infraestructura de investigación orientada a la cadena productiva agave-tequila. Algunos proyectos desarrollados en el marco de este programa fueron (a) Estudio de la fitosanidad del agave tequilero, (b) Epidemiología y manejo integrado de problemas fitosanitarios en agave tequilaza weber azul, y (c) Desarrollo de técnicas ópticas para la determinación y monitoreo de las enfermedades del agave azul. Como se puede observar los proyectos se dirigieron principalmente a la fase productiva del agave. Este programa fue financiado por tres fuentes. La primera fue la contribución del gobierno federal a través del CONACYT. La segunda fuente fueron las aportaciones del Gobierno del Estado de Jalisco y la tercera fue la aportación del CRT. Cada una de las cuales aportó un millón de pesos para llevar a cabo este programa.

A diferencia de la industria del vino en Australia o en EEUU que tienen sus propios centros de investigación<sup>52</sup>, en la industria del tequila la I+D es realizada por diferentes instituciones del país. Entre las que destacan los Centros de Investigación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, la Universidad de Guadalajara, la Universidad Nacional Autónoma de México, el Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas y el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pesqueras.

Sin embargo, al margen de este programa de I+D en apoyo a la cadena agave tequila coordinado por el CRT, diversas empresas de forma individual y de acuerdo con sus propios intereses han establecido convenios de colaboración con diversas instituciones para llevar a cabo proyectos de I+D. Por ejemplo, un caso es el de la empresa Grupo Allied Domecq –Tequila Sauza, que en el 2000 firmó un convenio de colaboración con la Universidad Nacional, por un monto de más de 65 millones de pesos, para desarrollar investigación enfocada a prevenir enfermedades que afectan las plantaciones de agave, lograr mejores cultivos, además de la optimización de la materia prima, de tal manera que la industria se vuelva más competitiva.

Una posible causa que puede explicar el hecho de que las empresas contraten por iniciativa propia servicios de I+D es debido al establecimiento de un sistema de patentes y el uso exclusivo sobre los resultados de la investigación. El incremento de la capacidad de innovación de las empresas tequileras, uno de los segmentos más competitivos, genera *spillovers* positivos hacia las instituciones de I+D de dos maneras. Por un lado, el hecho de

---

<sup>50</sup> La pudrición del cogollo no es una enfermedad nueva, hay evidencias que ha estado presente desde hace décadas, sin embargo, por las características incipientes de desarrollo que tenía la industria no había sido de impacto económico (ID, 1999).

<sup>51</sup> Véase: Martínez (2000).

<sup>52</sup> Por ejemplo en Australia existe desde 1955 el Instituto de Investigación para el Vino, véase: <http://www.awri.au> (consultado el 22 de abril del 2005).

que las investigaciones se realicen en México evita la salida de recursos financieros al exterior, pues la importación de tecnología, las utilidades de la IED y las regalías de las patentes implican pagos al exterior que se descuentan al valor agregado generado internamente y que además contribuyen a enriquecer las capacidades de innovación de los países de origen de las tecnologías. Por otro lado, se tiene una mayor vinculación entre las Universidades y el sector empresarial que es un aspecto de suma importancia para ambas partes, por los beneficios que generan. A partir del 2001, la industria del tequila cuenta con una mayor y mejor tecnología (cuadro 3.19).

Cuadro 3.19. Madurez de la tecnología en la industria del tequila en 2001

Papel de la tecnología	Embrionica	Crecimiento	Madurez	Envejecimiento
Base	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de cultivo y aplicación de agroquímicos</li> <li>• Aprovechamiento de suelos</li> <li>• Tecnología de manejo propia del cultivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métodos de labranza</li> <li>• Filtración</li> <li>• Cocimiento eficiente</li> <li>• Fermentación</li> <li>• Molienda en la extracción</li> <li>• Sistemas de destilación</li> <li>• Métodos de extracción de azúcares no tecnificados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métodos de fermentación tradicional</li> <li>• Extracción de jugos eficiente</li> </ul>	
Clave	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selección de sitios tomando en cuenta suelo y cielo</li> <li>• Manejo de residuos industriales</li> </ul>	Levaduras liofilizadas Añejamiento Manejo de maleza Equipos de extracción Manejo integral del plagas y enfermedades Evaluación físico, química y sensorial del destilado Técnicas de venta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sanitización y manejo de microorganismos en el proceso de producción</li> </ul>	
De punta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conservación de suelos</li> <li>• Propagación por clonación</li> <li>• Estudio fenológico del cultivo</li> </ul>	Curva de demanda de extracción de elementos Equipos de extracción de jugos		
Emergente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inducción de la madurez</li> <li>• Manejo de subproductos</li> </ul>			

Fuente: COECYT (2004).

Según un estudio sobre los indicadores tecnológicos del tequila realizado por el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Estado de Jalisco (COECYT/GEJ, 2002) en el 2002 el 100% de las empresas realizaron actividades de innovación tecnológica utilizando distintas fuentes de financiamiento como son recursos propios (26.70%) créditos bancarios (30%) fondos públicos (30%) y fondos internacionales (13.39%). Entre las razones de las empresas para llevar a cabo este tipo de actividades destaca mejorar la calidad de los productos (19.64%), mejorar la calidad de los procesos (17.86%), reducir los costos de producción (14.29%), aumentar la participación de mercado (12.50%), mantener la participación de mercado (12.50%), crear nuevos mercados (11.61%) y reducir daños al medio ambiente (11.51%). Dentro de las entidades externas que promueven la innovación tecnológica en la industria del tequila destacan los centros de investigación con 17.86%, las Universidades (12.50%) y los consultores externos (11.62%).

De acuerdo con el trabajo de campo realizado durante el 2004 las empresas tequileras tienen importantes requerimientos de innovaciones tecnológicas. Algunos de estos requerimientos son de interés colectivo como por ejemplo la construcción de plantas tratadoras de aguas residuales y vinasa. En el cuadro 3.20 se presentan los requerimientos específicos de la industria clasificados de acuerdo con los objetivos empresariales que se persiguen.

Cuadro 3.20. Requerimientos de innovaciones tecnológicas en la industria del tequila

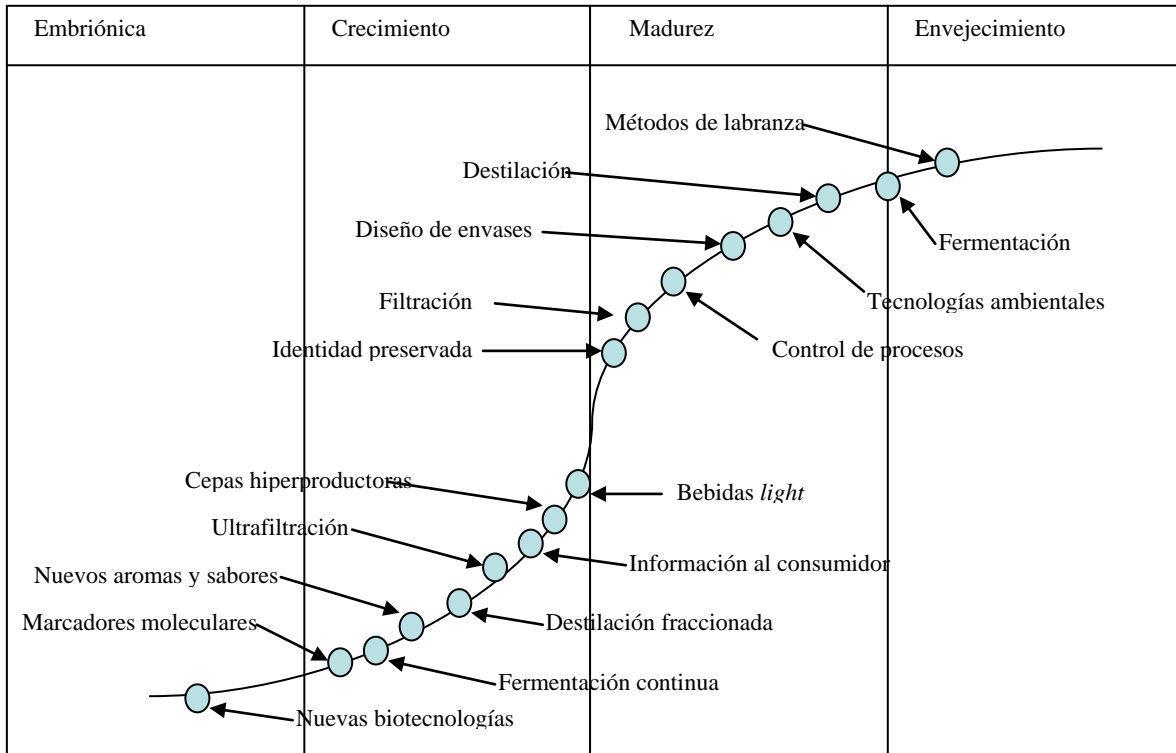
Tipo de <i>upgrading</i>	Requerimientos específicos
Eficiencia en los procesos	Uso de agave más joven Manejo de aguas y vinasa Mayor coordinación para la protección ambiental Desarrollo de recursos humanos
Innovación de productos	Diseño de nuevos productos Diseños de nuevos envases
Eficiencia funcional	Mejorar la colaboración entre los productores de agave y las fábricas de tequila
Escalamiento hacia una nueva cadena de valor	Aprovechar los nuevos usos del agave

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas

Para eficientar los procesos de producción del agave las empresas entrevistadas destacaron la importancia de reducir el tiempo de maduración del agave azul, de tal manera que pueda ser cosechado más joven, pues ya que tienen que esperar de siete a nueve años para poderlos utilizar. Otra de las demandas de la industria es el desarrollo de tecnologías limpias para el manejo de las aguas residuales que sean competitivas con la finalidad de mejorar la protección del medio ambiente. Las empresas también requieren tecnologías e investigación en nuevos productos y envases. En este rubro las empresas extranjeras estaban investigando sobre la posibilidad de sacar al mercado tequila con diferentes sabores a frutas. Esta situación demuestra que la industria del tequila pasó de ser una industria netamente artesanal a una industria moderna donde las prácticas basadas en la experiencia están siendo sustituidas con base en el conocimiento y la tecnología.

En cuanto a las tendencias tecnológicas futuras en la industria del tequila se puede destacar el uso de la biotecnología para lograr plantas más resistentes a las enfermedades y a las condiciones agroclimáticas de la región (véase diagrama 3.9).

Diagrama 3.9. Prospectiva tecnológica del tequila en Jalisco



Fuente: COECYT (2004).

### 3.4. Factores de competitividad en el nivel mesoeconómico

Considerando los aspectos analizados en los tres apartados anteriores del presente Capítulo, en esta sección se analiza la competitividad de la industria del tequila en Jalisco. Dentro del nivel meso se pueden diferenciar dos grupos de factores que determinan la competitividad sistémica: las mesoinstituciones y mesopolíticas (véase Capítulo 1.3). Es difícil explicar el desarrollo logrado por la industria del tequila sin la intervención específica del Estado en sus niveles nacional, regional y local a través de la instrumentación de políticas y apoyo para el desarrollo de instituciones de organización colectiva. En cuanto a las mesopolíticas que influyen en la competitividad de la industria del tequila destacan la denominación de origen y la Norma Oficial Mexicana, la política del impuesto especial (IEPS), la política de exportaciones a granel y la política de I+D de la cadena del agave-tequila. A continuación se examina más ampliamente cada uno de estos factores.

#### 3.4.1. La organización industrial en la industria del tequila

Con respecto a las mesoinstituciones que contribuyen al desarrollo de la industria del tequila se encuentran: el Consejo Regulador del Tequila (CRT), la Cámara Nacional de

la Industria Tequilera (CNIT), las organización de productores y los comités del sistema producto agave-tequila integrados con la participación de la SAGARPA.

El CRT es una institución acreditada por el Sistema de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con alcance nacional e internacional y personalidad jurídica propia, creada el 17 de mayo de 1994 utilizando los modelos europeos de la Chamapña, el Cognac y el Jerez. Tiene como objetivos verificar y certificar el cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana del tequila; Salvaguardar la Denominación de Origen del Tequila en México y en el extranjero; Garantizar al consumidor la autenticidad del tequila y brindar información a la cadena productiva agave-tequila. En el CRT participan productores de tequila, productores de agave, envasadores y comercializadores y el gobierno mexicano a través de la Secretaría de Economía, el Instituto mexicano de propiedad industrial, la PROFECO, la Secretaría de Salud y la SAGARPA. El CRT realiza acciones en cinco campos: verificación, certificación, agrícola, aseguramiento de la calidad, y asuntos internacionales. Las diversas actividades que realiza el CRT son de suma importancia para el desarrollo de la industria del tequila de manera ordenada. Por ejemplo en el área agrícola realiza inventarios de las plantaciones de agave a través de percepción remota y lleva el control mediante una tarjeta inteligente. Coordina las actividades de investigación y desarrollo tecnológico de la cadena del agave tequila y realiza la planeación de las plantaciones de agave. Además de que realiza la importante función de detectar los pseudotequilas en coordinación con las autoridades gubernamentales.

La Cámara Nacional de la Industria Tequilera y el Consejo Regulador del Tequila. Ambas instituciones representan un pilar en el desarrollo de la industria aunque su impacto podría mejorarse al realizar mayores acciones colectivas. En cuando a la parte primaria de la industria, la organización de productores está dispersa lo cual impide establecer un frente común para influir en las decisiones colectivas.

Un aspecto de organización importante es la integración de un comité de la cadena agave-tequila en donde participan los diversos actores de la industria, incluyendo instituciones del sector público e instituciones de investigación y desarrollo. Esta organización es importante debido a que la política de cooperación entre los actores es un elemento que frena el desarrollo de la industria. Las acciones de colaboración no están bien desarrolladas, los actores de la cadena agave tequila todavía se miran como eslabones separados. En este punto se incluye la cooperación horizontal, hacia adelante y hacia atrás. Es importante tener en cuenta que la eficiencia colectiva no niega la competencia y conflicto entre los principales actores del *cluster*.

#### 3.4.2. Políticas específicas de la industria del tequila

La principal política que ha influido significativamente en el desarrollo de la industria del tequila ha sido el reconocimiento de la Denominación de Origen (DO) y la Norma Oficial Mexicana. La más importante decisión de política que marcó el inicio de una nueva época para la industria del tequila fue la DO en 1944. Aunque su reconocimiento internacional se haya dado a mediados de los noventa. Así, en el aspecto normativo se puede decir que una de las industrias más avanzadas es la industria del tequila, pues la normatividad que le garantiza la denominación de origen le brinda uno de los factores competitivos más importantes.

La política del impuesto especial a las bebidas alcohólicas (IEPS), que es un factor que ha inhibido el crecimiento del mercado del tequila en el territorio nacional. El IEPS, es usado como un instrumento de promoción a las exportaciones dado que se encarece el producto en el mercado interno.

Por otra parte, un tercer factor que ha tenido gran influencia en la industria tequilera ha sido la política de exportaciones: envasado de origen vs. ventas a granel. En este aspecto son las empresas multinacionales y sus socios extranjeros los que se oponen a un reglamento sobre el embotellado de origen ya que tal medida les obligaría a cambiar radicalmente su dinámica productiva actual que depende de la exportación de tequila a granel en pipas y tanques para ser embotellados en las plantas propias o ajenas localizadas en otros países (Torres, 1997). Otra política pública específica de gran importancia para el crecimiento de la industria se refiere a la investigación y desarrollo tecnológico en la industria, que como ya se ha comentado es coordinada por el CRT.

La competitividad sistémica no agota los factores que afectan el desempeño competitivo del *cluster* del tequila. Como ya se ha expuesto en el apartado teórico, una ironía de la globalización es que ha resaltado la importancia y el significado del aspecto territorial en la competitividad de las industrias a nivel internacional. Por lo tanto, un elemento que no debe dejarse de lado en el análisis de la competitividad sistémica es el aspecto espacial, debido entre otros factores a que las empresas se localizan en territorios específicos. Los factores que determinan la competitividad en el ámbito espacial están determinados básicamente por tres elementos: la base de los recursos naturales, la infraestructura y la distancia (Romero/Sepúlveda 1999). La base de los recursos naturales determina las condiciones agroecológicas de la región y están definidas por el suelo, el clima, la cobertura vegetal, la hidrografía, entre otros. En esta caso las condiciones naturales son un factor de desarrollo del *cluster* reconocido a través de la denominación de origen del agave tequilero.

La distancia se refiere a los costos de interrelación espacial que influyen en la estructura de costos del producto. La cercanía entre la zonas productoras del agave y las empresas tequileras representan una ventaja para la industria. La infraestructura se refiere a las facilidades de apoyo que se encuentran a lo largo de la cadena de valor e incluye tres tipos. La infraestructura física que permite la articulación espacial de las actividades productivas (como el sistema vial, centros de distribución, puertos, sistemas de telecomunicaciones, entre otros). La infraestructura financiera y otros servicios que son relevantes para la fabricación del producto como el agua y el combustible. Y por último la infraestructura social que se refiere a la serie de instituciones que contribuyen a la productividad de las empresas como las instituciones de investigación y los centros de educación y salud.

Desde la perspectiva del entorno económico global hay factores que inciden de forma determinante en las condiciones necesarias para la creación de la competitividad sistémica en el *cluster* del tequila. Este conjunto de factores son relevantes porque las empresas están vinculadas a una dimensión global y territorial. Otros factores que afectan la competitividad del *cluster* del tequila y en general de la industria de las bebidas alcohólicas son: el poder de negociación de las cadenas de supermercados; el incremento de la competencia global de las bebidas; las campañas contra el consumo (alcoholismo); el incremento del turismo y el establecimiento de alianzas con distribuidores internacionales.

El enfoque de la eficiencia colectiva sugiere que la acción conjunta es necesaria para afrontar los desafíos de la industria y lograr una mayor competitividad. Como se ha visto, el *cluster* del tequila ha enfrentado serios desafíos en los recientes años, pero principalmente la caída de la producción de agave. Una estrategia para superar este problema son las alianzas a largo plazo entre los industriales y los productores del agave.

El *cluster* del tequila será más competitivo en la medida en que la cadena de valor logre su integración total. La escasa vinculación que existe entre los empresarios y productores de agave implica una reducida cooperación para llevar a cabo acciones conjuntas que mejoren la eficiencia de la industria del tequila.

La competitividad de las empresas del tequila en Jalisco depende principalmente de los factores tecnológicos y las ventajas pasivas del *cluster*. Respecto al escalamiento tecnológico es notable que muchas empresas están usando el estado del arte de la tecnología, (por ejemplo para el desarrollo de nuevos productos). Respecto a las ventajas pasivas del *cluster*, los factores principales son: las condiciones territoriales, debido principalmente a que el insumo de la industria está protegida mediante denominación de origen. Otra ventaja pasiva importante es la disponibilidad de mano de obra calificada para la industria. Con respecto al *boom* exportador la ventaja pasiva más importante ha sido la presencia y conexión de empresas nacionales con empresas extranjeras para su distribución en los mercados internacionales.

Hay también ventajas activas que fundamentan la competitividad del *cluster* del tequila en Jalisco. Las más notables es el CRT que además de cumplir con sus funciones, ha apoyado la iniciativa de crear un grupo de IyD. Esto puede crear colectivamente una ventaja general. Las acciones colectivas que se deben implementar para mejorar la competitividad del *cluster* deberían resultar finalmente en una mayor eficiencia, mejor calidad y flexibilidad y mejorar el grado de innovación del *cluster*.

Es importante destacar que las acciones de política que se llevan a cabo en el eslabón primario de la industria del tequila, es decir, en el cultivo del agave, está enmarcada en el contexto de la política agrícola instrumentada por el gobierno mexicano, principalmente desde finales de la década de los ochenta. A continuación se destaca la política agrícola, sus reformas y sus objetivos con la finalidad de comprender el desarrollo del sector agrícola y en particular la evolución de la producción de agave.

Las transformaciones del modelo de la política económica iniciada en México desde finales de los ochenta se manifestaron en el sector agropecuario de manera contundente durante la década de los noventa. Después de la entrada de México al GATT (actualmente conocido como la Organización Mundial de Comercio -OMC), acción que significó la clara intención de convertirse en una economía abierta y totalmente orientada al mercado, y previo a la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos y Canadá en 1994, se iniciaron diversas acciones encaminadas a insertar al sector agropecuario en la nueva estrategia de desarrollo nacional. Dentro de estas acciones se incluyen las siguientes<sup>53</sup>: Reformas al Artículo 27 de la Constitución Mexicana; eliminación de los precios de garantía y la liquidación de empresas públicas.

No obstante el retiro del Estado de diversas actividades, con el propósito de facilitar la transición de los productores al nuevo contexto de mercado del sector agropecuario,

---

<sup>53</sup> Véase: Casco (2001); OCDE (2006) y Ruiz (2005).



paralelamente a las reformas enunciadas anteriormente, se crearon e implementaron nuevos programas. El programa más relevante fue la creación en 1993 del Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), que se consideró como un sustituto para los esquemas de precios de garantía. A fin de ayudar a los productores a la transición el gobierno federal se comprometió a mantener el nivel de los recursos para el PROCAMPO constantes durante quince años en términos reales<sup>54</sup>, el cual está programado concluir en el 2008.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, se profundizaron los objetivos del cambio estructural y se reafirmaron las reformas políticas emprendidas en los diferentes sectores productivos desde 1988. En el sector agropecuario la administración federal 1994-2000 basó su política fundamentalmente en la operación del PROCAMPO, Alianza para el Campo y el Programa de Apoyos a la Comercialización, que constituyeron los ejes para la modernización del campo. Los cuales fueron retomados por la administración federal del periodo sexenal 2001-2006 e instrumentados con algunas variaciones. Por lo que, las acciones demuestran que se ha continuado con las mismas políticas instrumentadas en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En este contexto, la estrategia de desarrollo del sector agropecuario que ha seguido el gobierno federal desde hace más de una década se ha basado principalmente en las tres acciones enunciadas anteriormente: (1) PROCAMPO; (2) Alianza Contigo, que incluye programas agrícolas, pecuarios, de desarrollo rural y otros y; (3) Apoyos a la Comercialización.

- *PROCAMPO*<sup>55</sup>. El esquema de apoyos directos al productor agrícola consiste en un pago fijo por hectárea sobre la base de un padrón de productores. Tiene como objeto compensar el ingreso del productor por la liberalización comercial y promover la reconversión productiva hacia cultivos rentables a precios relativos internacionales. Después de una serie de críticas por parte de las organizaciones de pequeños productores éste programa fue objeto de algunas adecuaciones y precisiones durante la administración federal 2001-2006<sup>56</sup>. Por otra parte, además de continuar con los apoyos de manera tradicional (*Procampo Tradicional*), a partir del 2002 los pagos de Procampo pueden capitalizarse (*Procampo Capitaliza*) en un sólo pago hasta el 2008, con lo cual los productores pueden mejorar su acceso al crédito y tener oportunidades de capitalizar sus unidades de producción. De acuerdo con cifras oficiales, en el 2004 el esquema capitaliza benefició a 34,140 productores, con 7,977 proyectos y contribuyó en la obtención de 856 millones de pesos en créditos. En el 2005 el 30.6% del presupuesto de la SAGARPA fue destinado a este Programa<sup>57</sup>.
- *Alianza Contigo*. El Programa denominado Alianza para el Campo fue instituido en 1995 con el objeto de elevar al productividad agropecuaria y capitalizar al campo, el fortalecimiento de las cadenas productivas, el desarrollo tecnológico y el uso

---

<sup>54</sup> No obstante en el 2001 los recursos financieros de PROCAMPO habían disminuido el 31.2% de un promedio de USD 33.83 por hectárea en 1994 a USD 23.27 por hectárea en el 2001, véase: INE (2003).

<sup>55</sup> El Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) fue creado por Decreto Presidencial publicado en el DOF el 25 de julio del 2004 con una vigencia de 15 años.

<sup>56</sup> Véase: GEA (2005).

<sup>57</sup> Las cifras presupuestales de los programas provienen del Quinto Informe de Labores de la SAGARPA. Disponible en <http://www.sagarpa.gob.mx> (consultado el 20 de agosto del 2006).

sustentable de los recursos naturales, mediante fondos para proyectos de inversión y sanidad<sup>58</sup>. Durante la administración federal 2001-2006 se le denominó *Alianza Contigo* e involucra distintos programas federales, estatales y regionales, cuyo número varía de un año a otro. Alianza Contigo opera bajo la participación del gobierno federal, estatal y los productores. En el 2005 se canalizaron 6,880.0 millones de pesos que representó el 15.6% del presupuesto anual de la SAGARPA.

- *Apoyos a la Comercialización*. Desde 1995 se han otorgado apoyos a la comercialización, a través de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, a los compradores de las principales cosechas en algunos estados, bajo la condición de comprar al mínimo precio administrado. En 2001 estos apoyos se convirtieron en pagos por tonelada directos a los productores y en el 2003 se agregó el esquema del ingreso objetivo (vía Procampo) que se aplica en regiones y productores con excedentes comercializables<sup>59</sup>. En el 2006 la asignación presupuestal para apoyar la comercialización ascendió a 7,590.5 millones de pesos para fortalecer la competitividad de los productores agropecuarios mediante la integración de cadenas productivas, el desarrollo de mercados regionales y la entrega de apoyos directos al productor y a través de compradores<sup>60</sup>.

Además de Procampo, Alianza Contigo y apoyos a la comercialización, otros programas implementados por el gobierno federal en el marco de la actual política agrícola el gobierno federal fueron: Desarrollo Pesquero; Fondo de Apoyo a la Competitividad de las Ramas Productivas; Fondo para Atender a la Población Rural; Fondo de Apoyo a las Organizaciones Sociales Agropecuarias y Pesqueras; Adecuación de Derechos de uso del Agua; Sistema Financiero Rural; Programa de Estímulos a la Productividad Ganadera; Fondo de Contingencias Climatológicas; Sanidades e Investigación.

Según el gobierno federal estas acciones tienen como propósito garantizar la seguridad alimentaria, aumentar el ingreso de los productores, la generación de empleos, el ordenamiento de los mercados agroalimentarios, recuperar la competitividad y las capacidades de los productores del campo, así como contribuir al bienestar familiar y a la preservación, restauración y aprovechamiento de los recursos naturales. Las principales características y formas de operación de los programas referidos anteriormente pueden consultarse en las respectivas reglas de operación disponibles en el sitio *web* de la SAGARPA. Por otra parte, estos objetivos de la política agrícola tuvieron como marco el Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006). Realizar una discusión sobre los distintos objetivos de la política agrícola es una tarea que va más allá de los propósitos de esta tesis doctoral. Sin embargo, son temas de suma importancia que el autor considera abordar en próximas investigaciones.

---

<sup>58</sup> Para una descripción sobre las características y evolución de este Programa, véase: FAO (2005).

<sup>59</sup> Para una descripción detallada de los apoyos a la comercialización agropecuaria, véase: la evaluación nacional del programa de apoyos directos al productor por excedentes de comercialización para la reconversión productiva, integración de cadenas agroalimentarias y factores críticos, ejercicio fiscal 2005, disponible en <http://www.sagarpa.gob.mx> (consultado el 14 de mayo del 2007).

<sup>60</sup> Véase: Sexto Informe de Gobierno 2001-2006, disponible en <http://www.presidencia.gob.mx> (consultado el 17 de mayo del 2007).

### 3.5. Conclusiones preliminares

En el Capítulo 2 se examinaron los cambios en la legislación para fomentar la IED así como las políticas de atracción de éstos flujos de capital y se hizo un análisis del desempeño de la IED y la competitividad durante el periodo 1988-2005 con la finalidad de comprender desde el punto de vista macroeconómico la evolución y participación de la IED en la economía mexicana desde la implementación de la nueva política de desarrollo denominada por Dussel Peters (2004) “estrategia de liberalización”. En este tercer Capítulo se examinó, según la disponibilidad de información pública, la IED y su vinculación con la industria del tequila principalmente a nivel meso y territorial. El presente Capítulo 3 permitió profundizar a un nivel de mayor desagregación el análisis de la participación de la IED en la economía mexicana, particularmente en la industria del tequila. Además de que como se ha destacado, hasta finales del 2005 no se habían realizado análisis de la IED tomando como objeto de estudio industrias del sector agroindustrial. Este Capítulo aporta los elementos de discusión y el marco general sobre la industria del tequila que servirán para el análisis del Capítulo 4 que se refiere a la IED y el desempeño de las empresas tequileras en Jalisco.

En términos generales en este Capítulo se examinaron tres aspectos: la estructura y reorganización de la industria de las bebidas alcohólicas, tanto a nivel nacional como internacional; la presencia de la IED y el desempeño de la industria del tequila, tanto a nivel nacional como en Jalisco y, los factores de la competitividad a nivel mesoeconómico y territorial en la industria del tequila en Jalisco.

En cuanto al primer aspecto se subrayó que la estructura y organización de la industria de las bebidas alcohólicas a nivel global, ya sea nacional o internacional, está inmersa en un proceso de reorganización industrial y que está dominada por pocas empresas. La industria del tequila como caso de estudio resulta importante dado que pasó de ser una industria totalmente nacional con características marcadamente artesanales a una dominada por la IED, a través de las empresas multinacionales, que llegó mediante fusiones, adquisiciones, y alianzas estratégica con las empresas tequileras mexicanas. Además la industria del tequila ofrece un caso interesante de una industria vinculada a los recursos naturales no basada en el conocimiento<sup>61</sup>, que ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años, y que está integrada principalmente por las empresas que han sobrevivido durante más de dos siglos. En este sentido resulta interesante analizar los factores, tanto a nivel industrial como empresarial, que han determinado su comportamiento y competitividad en el mercado nacional y mundial durante el periodo de 1988-2005. De entrada se puede señalar que en esta industria el conocimiento del mercado y las redes de distribución han sido fundamentales en la expansión empresarial, lo que subraya la importancia de las estrategias empresariales y de la organización industrial.

La actual estructura del *cluster* del tequila es el resultado de la combinación de las presiones competitivas tanto internas como externas. Es decir, por un lado la presión competitiva en el mercado nacional, que incluye la presencia de las empresas

---

<sup>61</sup> Por ejemplo la industria electrónica, la industria petroquímica, la industria farmacéutica, la industria de la computación y la industria automotriz, entre otras.

multinacionales en esta industria y, por el otro, la competencia con industrias de productos similares a nivel mundial, como la industria del vino, la cerveza y otras bebidas alcohólicas, han influido en la reorganización de la industria del tequila en Jalisco. En cuanto a los principales actores del *cluster*, se pueden destacar dos: los productores de agave y los industriales y dentro de éstos las empresas multinacionales. Ya que la relación entre ambos ha evidenciado la falta de coordinación para superar los diversos obstáculos que han frenado en desempeño competitivo de la industria.

A pesar de que la Norma de Denominación de Origen establece la oportunidad de varios estados para el desarrollo de la industria del tequila, sólo el estado de Jalisco se convirtió en único centro de producción de tequila en México, no olvidando que en Guanajuato y en Tamaulipas existe una fábrica de tequila.

La inserción de la industria del tequila en el mercado mundial ha sido muy notorio sobre todo después de 1995. Esta industria sobresale por su alto desempeño exportador y por sus bajos requerimientos mínimos de importaciones. Las exportaciones están asociadas a las empresas multinacionales en la industria. En el Capítulo se resalta que la participación de la industria del tequila de Jalisco en la cadena mercantil global de las bebidas alcohólicas se explica en gran medida por la normatividad de denominación de origen del tequila. Por lo que el desempeño de la industria desde la década de los noventa y hasta finales del 2005, se debe principalmente a las características estructurales y de organización industrial territorial que ha sufrido la industria del tequila y que han sido compatibles con las estrategias de las empresas transnacionales.

En cuanto a la competitividad sistémica del *cluster* del tequila se puede argumentar que el desempeño competitivo que ha mostrado la industria desde 1988 se explica principalmente por las políticas específicas implementadas por el gobierno y las acciones desarrolladas por las diferentes instituciones ubicadas en el nivel meso de la competitividad sistémica. No obstante, se puede resaltar que la IED, mediante las EM, ha jugado un papel importante, principalmente a través del control que ejercen sobre estructura productiva, organizativa y los canales de comercialización. La industria del tequila ha ganado acceso a los mercados internacionales a través de las empresas comercializadoras transnacionales. Y son las EM las que concentran las capacidades de crecimiento y competitividad de la industria.

En el pasado uno de los principales factores de la competitividad era la mano de obra barata, sin embargo, este tipo de ventaja comparativa ya no es suficiente para que las empresas compitan eficientemente en un escenario competitivo global. Asimismo, el aspecto territorial no es suficiente para el desempeño competitivo de las empresas si éste no está ligado al territorio global. En un ambiente global, a nivel de empresas los costos de los factores de la producción pasan a segundo término. En este sentido, el tipo de estrategia para crear las condiciones<sup>62</sup> para la competitividad es lo primordial. Dentro de los factores de la competitividad sistémica del *cluster* del tequila destaca la innovación e incorporación tecnológica de las empresas. Para enfrentar la competencia internacional la industria del tequila basa su competitividad en las mejoras de la calidad y en la innovación e incorporación de tecnologías.

---

<sup>62</sup> Crear las condiciones significa pertenecer a las cadenas de valor global (Gereffi, 1999) que conecte a las empresas a través de redes tecnológicas, organizacionales e institucionales.

El control que ejercen las EM sobre la industria del tequila define la orientación y la velocidad de la integración del *cluster* en la cadena de valor global. A partir de finales de la década de los noventa las EM se convirtieron en los principales actores de *cluster* de la industria del tequila. Retomando las aportaciones de Gereffi (1999) se puede exponer que la cadena de valor del tequila está dominado por las corporaciones multinacionales quienes tienen el control de la industria en Jalisco. Las empresas tequileras extranjeras son los grandes distribuidores de producto a través de sus propias redes de comercialización en los distintos países en los que tienen presencia. Por lo tanto, la participación en la economía global no es en sí mismo una garantía en el crecimiento en la industria del tequila, pues depende de cómo los diferentes actores se insertan en las redes de producción y comercialización globales. Lo cierto es que los productores están distantes de los mercados globales por lo que no reciben los beneficios que los mercados generan.

Hasta a finales del 2007, la industria del tequila se encontraba inmerso en un periodo de incertidumbre y dificultad para seguir su tendencia de crecimiento. Este desempeño puede ser explicado entre otros factores debido a la falta cooperación, es una industria fragmentada en el ámbito local. Para mejorar su competencia le falta un frente común y acciones colectivas para mejorar la competitividad. La industria carece de un plan estratégico de largo plazo. La mayoría de las industrias de las bebidas alcohólicas, por ejemplo la industria del vino en Sudáfrica cuenta con su plan estratégico *Visión 2020*, el cual orienta los objetivos estratégicos para el desarrollo futuro de la industria. Este plan tiene como meta asegurar que la industria local sea globalmente competitiva para el año 2020, establece los objetivos que alcanzará mediante el apoyo a los flujos de conocimiento, innovación e interacciones dinámicas en la cadena de valor.

Las diversas perspectivas de crecimiento que tiene la industria se basan principalmente en aprovechar sus ventajas competitivas internas como son la denominación de origen y las ventajas territoriales y la incorporación de I+D para eficientar los diversos procesos a lo largo de la cadena de valor. Para lo cual se requieren políticas específicas localizadas en los distintos niveles de la competitividad sistémica para su consolidación. Mientras no exista una clara conciencia de colaboración de los distintos actores el desempeño de la industria seguirá caracterizada por un ambiente de conflictos internos y de inestabilidad para los productores, siendo el gobierno federal quien finalmente pagará las consecuencias.

Es importante señalar que para el mejor desarrollo de la industria del tequila se requiere tener presente que es necesario contar con una política agrícola que aproveche las diferentes potencialidades de los distintos territorios y sobre todo que fomente el desarrollo de nuevas regiones productivas. Además de que implica también tener en cuenta que el gobierno mexicano debe desarrollar y operar los mecanismos e instrumentos jurídicos y legales que permitan a los productores contar con los servicios e insumos a precios competitivos. De paso sea dicho que la política que seguirá (véase el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012) el gobierno federal es el mismo que ha venido implementando desde finales de los ochenta en el marco de los procesos de privatización y liberalización comercial, por lo que no se esperan transformaciones significativas que mejoren el desarrollo del sector agrícola y el bienestar de los pequeños productores de agave.

En el siguiente Capítulo se analizan los efectos de la IED y de la competitividad a nivel empresarial. Se realiza un análisis comparativo entre empresas por tipo de propiedad,

con la finalidad de determinar los niveles de productividad y determinar los principales factores que explican la competitividad sistémica en las empresas. Este estudio de caso sirve para validar o invalidar las hipótesis de esta tesis. Es decir, para determinar si las empresas tequileras de propiedad extranjera son más productivas y pagan salarios más altos que las empresas tequileras de propiedad nacional y finalmente analizar las diferencias de competitividad entre las empresas por tipo de propiedad.

#### **4. NIVEL MICROECONÓMICO: LA IED Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS TEQUILERAS POR TIPO DE PROPIEDAD**

En el Capítulo previo se analizó la dinámica competitiva del *cluster* de la industria del tequila desde la perspectiva sistémica y territorial, destacando principalmente la participación de la inversión extranjera y el comportamiento competitivo de la industria en el nivel mesoeconómico. En el presente Capítulo se analiza el impacto de la IED a nivel empresarial mediante un análisis comparativo entre las empresas, diferenciándolas por tipo de propiedad, ya sean de propiedad extranjera, es decir empresas con IED y empresas de propiedad nacional. La finalidad es examinar las diferencias competitivas de las empresas tequileras utilizando diversos indicadores, pero destacando principalmente la productividad laboral, los salarios, los eslabonamientos hacia atrás, la incorporación de I+D y otras estrategias empresariales que las empresas llevan a cabo para mantener o mejorar su posición en los mercados.

Este Capítulo se divide en cinco secciones. En la primera sección se presentan los datos y se describen los principales aspectos metodológicos utilizados para llevar a cabo el análisis comparativo de las empresas por tipo de categoría. En cuanto a los datos es preciso destacar que ante la falta de una base oficial de datos que registre la información requerida a nivel de empresa fue necesario llevar a cabo entrevistas directas a las empresas tequileras localizadas en el estado de Jalisco. Por lo que en esta sección también se hace referencia a la estructura del cuestionario utilizado en el trabajo de campo. En el segundo apartado se realiza una caracterización de las empresas de la industria del tequila clasificándolas por tipo de propiedad. Dentro de las principales características se analizan el tamaño de las empresas, medido a través del número de empleos, del volumen de la producción y de la participación dentro de la industria; la orientación productiva de las empresas estimada por el porcentaje de la producción que destinan a los mercados internacionales, destacando sus países de destino, así como la capacidad instalada utilizada. En la tercera sección se analizan las diferencias estructurales con la finalidad de examinar la competitividad de las empresas tequileras diferenciándolas por tipo de propiedad. Para la estimación de la competitividad se adopta como principal indicador la productividad laboral, concluyendo que una empresa es más competitiva que otra si su productividad laboral es mayor. Por otra parte se identifican los niveles de salarios pagados por categoría de empresas con la finalidad de analizar la relación que existe con los niveles de productividad. Es decir, para examinar si las empresas con mayores niveles de productividad también pagan salarios más altos en promedio que las empresas con menores niveles de productividad laboral. Como una forma de complementar la explicación sobre los niveles de productividad de las empresas y por ende de los niveles de competitividad, en este apartado también se examinan tres aspectos: en primer lugar se analiza el grado de eslabonamiento de las empresas con los productores de agave, que constituye el principal insumo de la industria del tequila. En segundo lugar se examinan los patrones de innovación, investigación y desarrollo tecnológico de las empresas, y por último, se identifican y analizan las principales estrategias que realizan las empresas para insertarse y competir en la cadena global de las bebidas alcohólicas y en particular para obtener el liderazgo dentro de la industria del tequila en Jalisco. Finalmente, con base en los puntos anteriores se realiza una

discusión sobre los niveles de competitividad de las empresas por tipo de propiedad. En la cuarta sección se realiza un análisis general sobre los factores de la competitividad sistémica, haciendo énfasis en los efectos de la presencia de las empresas tequileras de propiedad en la competitividad de la industria del tequila. Se busca resaltar de qué forma las empresas multinacionales de la industria del tequila impulsan o obstaculizan el desempeño competitivo de las empresas tequileras en Jalisco y en general de la industria del tequila en México. Finalmente, en la quinta sección se presentan las conclusiones preliminares de este Capítulo. Se destacan las diferencias competitivas entre las empresas por tipo de propiedad y la influencia de la IED en las empresas tequileras. Concretamente las conclusiones que se exponen en este apartado responden a interrogantes tales como las siguientes: ¿existen diferencias entre empresas nacionales y extranjeras? ¿Son más productivas las empresas tequileras extranjeras y pagan salarios más altos que las nacionales? ¿Por qué son más competitivas las empresas extranjeras que las nacionales dentro de un mismo territorio? y ¿Cómo influencia la IED a la competitividad de la industria del tequila?.

#### **4.1. Descripción de datos y aspectos metodológicos**

La información y los datos presentados en este Capítulo empírico provienen principalmente de las entrevistas llevadas a cabo entre julio y septiembre del 2004. Se entrevistaron a nueve empresas tequileras seleccionadas arbitrariamente por su tipo de propiedad, tamaño y participación en la industria. También se entrevistaron instituciones ubicadas en el nivel meso de la competitividad sistémica del *cluster*, tales como la Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT) y el Consejo Regulador del Tequila (CRT), así como a funcionarios de Dependencias gubernamentales encargadas de colaborar directamente con la industria del tequila como son la Secretaría de Promoción Económica y la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco.

Para realizar las comparaciones respectivas y probar las hipótesis que se plantean en la tesis se requirieron datos e información a nivel de empresas clasificadas en empresas de propiedad extranjera y empresas de propiedad nacional. En lo que respecta a la clasificación de las empresas de la industria del tequila por tipo de propiedad, no se presentaron problemas debido a que el número total de empresas que integran la industria del tequila es pequeño. En cuanto al número y tipo de empresas, en el 2004 el CRT registró 54 empresas, de las cuales nueve empresas estuvieron bajo el control de la inversión extranjera y fueron principalmente las más importantes desde el punto de vista de los niveles de producción y otros indicadores, tales como el número de empleos que generan y su participación en el mercado. En cuanto a los datos a nivel empresa el problema que se tuvo fue que no se encontraron registros oficiales con cifras de productividad y salarios así como de otras variables que se utilizaron en el análisis comparativo entre las empresas por tipo de propiedad. Por lo tanto, para la obtención de los datos para la comprobación empírica de las hipótesis fue necesario llevar a cabo entrevistas directas a las empresas. De las 54 empresas registradas por el CRT en el 2004 se entrevistaron a un total de 9 empresas,



de las cuales cinco fueron de propiedad nacional y cuatro de propiedad extranjera<sup>1</sup>. Para fines de comparación se define como empresas de propiedad extranjera a aquella en que el porcentaje de capital extranjero (IED) supera el 20% (Djankov/Hoekman, 2001). Las empresas de propiedad nacional son aquellas que tienen únicamente capital nacional.

El cuestionario utilizado en el trabajo de campo (véase anexo B.1) consta, además de una sección para recabar los datos generales de las empresas<sup>2</sup>, de tres apartados: I). Datos para analizar la productividad y los salarios, II). Datos para analizar los eslabonamientos hacia atrás y III). Datos para analizar las características de las empresas. El primer apartado incluyó ocho preguntas, el segundo tuvo cinco preguntas y el tercero se integró de siete interrogantes. Con la finalidad de proteger la fuente, es decir, el nombre de cada una de las empresas entrevistadas, las respuestas se analizan de manera agregada, únicamente diferenciándolas por tipo de empresas, ya sean de propiedad nacional o extranjera.

Como se discutió en el primer Capítulo, existen diferentes metodologías para analizar los efectos de la IED en las economías receptoras. En esta tesis para la comprobación de las hipótesis la metodología se compone de dos partes: la primera consistió en realizar un análisis comparativo entre las empresas nacionales y extranjeras dentro de la industria del tequila y la segunda fue analizar la productividad y los salarios mediante un modelo de regresión múltiple con la finalidad de ver si las diferencias encontradas en la primera parte del análisis eran estadísticamente significativas, además de identificar otras variables asociadas a las diferencias de productividad y salarios entre las empresas (véase Capítulo 1.3).

¿Por qué utilizar la productividad laboral y no otro indicador para estimar la competitividad de las empresas tequileras? En términos generales, la productividad constituye uno de los aspectos más relevantes para el crecimiento económico, la competitividad y en general para los estándares de vida de la población. Pero ¿qué es la productividad? en términos generales la productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía (o de una empresa) en la producción de bienes y servicios.

En tiempos pasados se pensaba que la productividad dependía únicamente del trabajo y del capital, actualmente se sabe que existe un amplio número de factores que afectan el comportamiento de la productividad, por ejemplo: la razón capital/trabajo, la investigación y el desarrollo científico tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, las leyes y normas gubernamentales, las características de la maquinaria y equipo, los costos de los energéticos, la calidad de los recursos humanos, los sindicatos, etc<sup>3</sup>. En cuanto a su medición –en términos generales- existen dos formas: por un lado están las mediciones parciales que relacionan la producción con un insumo (capital o trabajo), y por el otro, están las mediciones multifactoriales que relacionan la producción con un índice ponderado de los diferentes insumos utilizados.

---

<sup>1</sup> Es importante señalar que el propósito fue entrevistar a todas las empresas tequileras con IED y al menos a diez empresas nacionales, sin embargo los directivos no accedieron a conceder la entrevista.

<sup>2</sup> Es importante señalar que no existe una pregunta sobre el tipo de propiedad de las empresas, debido a que esta información, así como otras características de las empresas se investigó previamente.

<sup>3</sup> Véase Martínez de Ita, M. E. (2003). El concepto de productividad en el análisis económico. Documento publicado en <http://www.redem.buap.mx/acrobat/eugenia1.pdf> (consultado el 23 julio del 2003).

La productividad del trabajo, es una relación entre la producción y el personal ocupado y refleja qué tan bien se está utilizando el personal ocupado en el proceso productivo. Por su parte, la productividad total de los factores, en cambio, es una medida simultánea de la eficiencia en la utilización conjunta de los recursos. Tanto en el análisis de la productividad multifactorial como de la productividad del trabajo, es necesario tener presente que tanto el factor capital como el factor trabajo no son factores homogéneos. Es decir, los recursos humanos tienen diferentes características que se reflejan en diferentes calidades. De manera específica se utilizó la productividad laboral como indicador por las siguientes razones:

Aunque existen diversas críticas<sup>4</sup>, el indicador más usual de la productividad es la productividad del trabajo. A pesar de que la productividad del trabajo es una medición parcial, de acuerdo con Ahumada (1987) es importante ya que refleja:

- El efecto conjunto de diversos factores interrelacionados entre sí, como la innovación tecnológica, cambios en el capital per capita o en la utilización de la capacidad instalada, incrementos en la calificación y el esfuerzo del trabajador, mejoras en la capacidad empresarial, variaciones de las relaciones laborales y otros múltiples factores de carácter cuantitativo y cualitativo.
- La productividad del trabajo es un elemento importante para estudiar los cambios en la utilización del trabajo, analizar la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países (sectores y empresas) los avances de productividad y estudiar muchos otros problemas económicos.

Entre los elementos que afectan la productividad laboral se pueden mencionar el nivel de capitalización existente en las empresas, la educación –en general la calificación de los trabajadores- el tipo de tecnología, el nivel de concentración industrial, las economías de escala y la vinculación con el ciclo económico. En el caso de la industria del tequila, los resultados econométricos concuerdan con los diversos resultados empíricos encontrados en otros sectores industriales, en el sentido de que existe una relación positiva entre la calidad de los recursos humanos y la productividad de las empresas, sin importar el tipo de propiedad de las empresas.

Desde la perspectiva empírica, uno de los problemas que se enfrentan en la medición de la productividad es la falta de fuentes de información (tanto agregada como desagregada que permita apreciar las diferencias cualitativas). Es sumamente difícil contar con series históricas, además de que muchas veces la información existente no es comparable. Asimismo vale señalar que el enfoque adoptado para el análisis de la competitividad fue el de la competitividad sistémica, el cual permite un análisis en los niveles metaeconómico, macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico. Desde esta

---

<sup>4</sup> Véase por ejemplo Hernández Laos E. (1993). Evolución de la productividad total de los factores en la economía mexicana (1970-1989). México. (este autor señala que las productividades parciales no reflejan la eficiencia conjunta de la utilización de todos los recursos por lo que es importante tener una medida simultánea de la eficiencia en la utilización conjunta de los recursos, es decir, una medida de la productividad total de los factores).

perspectiva, ninguno de los niveles por separado puede explicar las condiciones competitivas de las empresas en un determinado territorio. En resumen, las empresas son las que compiten en el mercado mundial, no las naciones. No obstante que las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, como por ejemplo, infraestructura, sistemas de innovación y los sistemas educativos para el desarrollo del capital humano.

#### **4.2. Características básicas de las empresas por tipo de propiedad**

El número de empresas que conforman la industria tequilera es variable año tras año. Según los registros de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera en 1997 existían 57 empresas fabricantes de tequila<sup>5</sup>, número que pasó a 90 en el 2001 y a 100 en el 2004. Aunque es importante destacar que del total de las empresas tequileras existentes en el 2004 únicamente 69 estaban afiliadas a la Cámara, el resto eran principalmente microempresas de reciente creación y que operaban muy pocos días a lo largo del año. La variación en el número de empresas puede explicarse, por un lado por la dinámica del mercado del agave y por el otro, por la atractividad de esta industria para las empresas transnacionales. Específicamente, el aumento del número de las microempresas responde a la falta de eslabonamiento entre las fábricas de tequila y los productores, que ante la falta de mercado para el agave los productores crearon sus propias destilerías de tequila. Por otra parte, la reducción en el número de empresas grandes se debe a las fusiones y adquisiciones entre empresas. Por lo tanto, no significa que desaparezcan sino que cambian de nombre o razón social o pasan a formar parte de otra empresa más grande. De continuar este comportamiento en la industria, es posible que los próximos años en número de microempresas se incremente debido a que después del 2007 se espera que la oferta de agave supere a la demanda y que el número de medianas y grandes empresas disminuya por las fusiones o adquisiciones con otras empresa más grandes, ya sean nacionales o extranjeras.

De acuerdo a la clasificación del CRT, que está en función del volumen de producción de tequila por cada empresa, en cuanto al número de empresas, las de tamaño micro son las que dominan la industria, sin embargo el control de la industria en cuanto a los niveles de producción y mercado está en manos de las empresas grandes que son las menos. No obstante que la clasificación más comúnmente adoptada es la clasificación por tamaño de empresa en micro, pequeña, mediana y grande, según los criterios publicados en el Diario Oficial de la federación el 30 de diciembre del 2002, en donde los diferentes tamaños de empresas en función del personal ocupado y las actividades que desarrollan, ya sean de manufacturas, comercio o servicios. En el caso de la industria del tequila, se adoptó la clasificación hecha por el CRT con base en los niveles de producción de las empresas tequileras. El CRT establece los siguientes parámetros para la clasificación de las empresas: de 1 a 300,000 litros son empresas micro; de 300,001 a 1000,000 litros son pequeñas; de 1,000,001 a 3,000,000 son empresas medianas y las que producen más de 3 millones de litros anuales son clasificadas como empresas grandes. Esta clasificación tiene que ver a

---

<sup>5</sup> Es importante destacar que no todas las empresas tequileras se registran ante el CRT, por esta razón el número empresas que reporta el CRT y la CNIT no coinciden.

que hay empresas que únicamente trabajan determinados meses del año. De acuerdo con información de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera, del total de las 69 empresas que se encontraban afiliadas a esta organización en el 2004, 16 de ellas trabajaron el año completo, 19 trabajaron entre 11 y 9 meses; 15 empresas trabajaron entre 8 y 6 meses; otras 15 empresas trabajaron entre 5 y 1 mes y cuatro empresas no trabajaron o lo hicieron en un periodo acumulado menor a un mes. La producción total de tequila de toda la industria en el 2004 fue de 175,985,582 (referidos a 40% Alc. Vol.), con un crecimiento de 25% con relación con lo producido en el 2003. La tendencia de la producción permite afirmar que la industria tequilera se encuentra en recuperación después de la crisis del agave. Los municipios que más destacaron por su nivel de producción fueron: Zapotlanejo, Tequila, Arandas, Amatitlán y Guadalajara. En diciembre del 2004, la capacidad instalada de la industria se estimó en 242 millones de litros. Por lo tanto, la industria utilizó 72% de su capacidad instalada en la producción de los caso 176 millones de litros.

En el cuadro 4.1 se muestra la estructura de la industria por tamaño de las empresas, para los años 2001 y 2004.

Cuadro 4.1. Estructura de la industria del tequila por tamaño  
(Número de empresas)

Tamaño de la empresa	2001	2004
Micro	48	64
Pequeña	18	13
Mediana	11	14
Grande	13	9
Total	90	100

Fuente: Elaboración propia con datos del CNIT (2005).

Son pocas las empresas que controlan el mercado del tequila en México. Según Orozco, citado por el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología el Gobierno de Jalisco, las tres principales empresas que dominan el mercado del tequila son Tequila Cuervo, Tequila Sauza y Tequila Herradura que son de propiedad extranjera o mantienen alianzas estratégicas con empresas extranjeras como el caso de Cuervo. En el cuadro 4.2 se presentan las principales empresas de acuerdo con su participación en el mercado de la industria del tequila. Es importante señalar que en el caso de Cuervo, en abril del 2003 esta empresa compró sus acciones para convertirse nuevamente en una empresa nacional. No obstante en el análisis se considera como de propiedad extranjera dedio a que los datos utilizados son del 2003.

En la práctica la industria del tequila funciona como un duopolio, donde dos empresas, Tequila Cuervo y Tequila Sauza, controlan la industria y dominan el mercado del tequila tanto en México como a nivel internacional. Un primer factor por el cual estas empresas ejercen el control y dominio en la industria del tequila se debe principalmente al tamaño, es decir, son las empresas más grandes, tanto en términos de empleos como de producción y capacidad instalada, características que se examinan con mayor detalle más adelante.

Cuadro 4.2. Principales empresas y su participación de mercado, 2002.

Nombre de la empresa	Participación de mercado (%)
Tequila Cuervo	19.06
Tequila Sauza	16.14
Tequila Herradura	7.97
La Madrileña	5.94
Tequila Orendaín	4.39
Tequila Cazadores	4.25
Destiladora González	3.91
Casa Cuervo	5.58
Tequila del Señor	2.43
La Cofradía	2.26
La Arandina	2.06
Tequila el Viejito	1.96
Tequila San Matías	1.87
Tequila Centinela	1.75
Tequila Eucario González	1.50
Tequila Tres Magueyes	1.47
Otras fábricas	19.49

Fuente: elaborado con base en Orozco, citado por COECYT (2004)

A continuación se examinan las características de las empresas tequileras por tipo de propiedad de acuerdo con la información obtenida a través de las entrevistas.

#### 4.2.1. Tamaño de las empresas

La industria tequilera no se caracteriza por ser generadora de empleos, ya que de acuerdo a los datos del CRT en el 2004 las empresas fabricantes de tequila dieron empleo directamente a 3,320 personas. No obstante que de acuerdo con las cifras del INEGI el personal ocupado en la elaboración de bebidas destiladas de agave en el 2004 fue de 1,874 personas y 1,969 en el 2005<sup>6</sup>. Estas cifras de empleo son mayores si se toman en cuenta los empleos generados por las empresas vinculadas a las fábricas de producción del tequila. En las nueve empresas entrevistadas se generaron un total de 5,398 empleos considerando únicamente empleados administrativos y trabajadores obreros en las diferentes fases de la cadena de valor del tequila. Por otra parte, y de acuerdo con las cifras obtenidas directamente de entrevistas, son las empresas tequileras de propiedad extranjeras las que generan la mayor cantidad de empleos, pues del total de empleos de las empresas entrevistadas, 93% fue generado por las empresas tequileras de propiedad extranjera. Especialmente hay que tener en cuenta que son solamente dos empresas las que mayor empleo generan. La empresa de propiedad extranjera más chica entrevistada dio empleo a 200 trabajadores en el 2003, mientras que la empresa más grande tuvo 2,645 trabajadores en el mismo año. Estos niveles de empleo rebasan con mucho las cifras de las empresas nacionales, que emplean entre 60 y 80 trabajadores en promedio. Así entonces, en cuanto al

<sup>6</sup> Cifras del INEGI en SIAP/SAGARPA disponibles en <http://www.siap.sagarpa.gob.mx> (consultado el 10 de abril del 2007).

número de empleos, las empresas tequileras de propiedad extranjera son más grandes que las empresas nacionales (véase cuadro 4.3).

Cuadro 4.3. Número y tipo de empleos por tipo de propiedad, 2003

Tipo de empresa	Número total de empleos	Número de trabajadores administrativos	%	Número de trabajadores obreros	%
Empresa extranjera 1	200	50	25	150	75
Empresa extranjera 2	2,643	1,522	58	1,121	42
Empresa extranjera 3	400	40	10	360	90
Empresa extranjera 4	1,800	450	25	1,350	75
Empresa nacional 1	80	15	19	65	81
Empresa nacional 2	60	16	27	44	73
Empresa nacional 3	80	17	21	63	79
Empresa nacional 4	75	9	12	66	88
Empresa nacional 5	60	24	40	36	60

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas.

Por otra parte es importante destacar que las empresas, tanto de propiedad extranjera como domésticas utilizan mano de obra calificada, que en el cuadro anterior están referidos como los trabajadores administrativos, y obreros. Por su parte las empresas de propiedad extranjera emplearon un total de 2,082 trabajadores con mayores niveles de capacitación, mientras que las empresas nacionales únicamente contrataron a 81 personas con características similares. A nivel empresa vale destacar a la empresa extranjera 2 que del total de su fuerza de trabajo empleada el 58% son trabajadores con mayores niveles de preparación o capacitación. En cuanto a las empresas nacionales únicamente una de las cinco entrevistadas el 40% de su personal es mano de obra calificada. Se le llama calificado o mano de obra mayor capacitada a las personas que por su preparación académica o capacitación para el trabajo desempeñan labores administrativas o ejecutivas de mandos medios. Por otra parte, los obreros son aquellos que realizan labores de producción tanto en las plantaciones del cultivo del agave como de las fábricas de producción del tequila y cuyo nivel académico o de preparación en mínimo.

#### 4.2.2. Niveles y destino de la producción

En términos de los volúmenes de producción, tres de las cuatro empresas de propiedad extranjera entrevistadas se clasifican como grandes empresas pues rebasan los 3 millones de litros de tequila al año y una como pequeña empresa cuyo volumen de producción se ubica entre los 300 mil y un millón de litros. Por su parte, de las empresas de propiedad nacional entrevistadas dos fueron microempresas y tres medianas empresas las cuales tienen un nivel de producción entre uno y tres millones de litros anuales. Las empresas de propiedad extranjera son las que generan los mayores niveles de producción, pues sólo dos empresas produjeron en total 83 millones de litros en el 2003, que representó el 59.1% del volumen total producido por la industria del tequila (véase cuadro 4.4). En cuanto a la orientación comercial, aunque ninguna empresa se caracteriza por destinar su producción a un sólo mercado, ya sea nacional o internacional, las empresas tequileras

extranjeras están más orientadas al mercado extranjero. Las empresas de propiedad extranjera exportan en promedio 57.5% del total de su producción, mientras que las empresas nacionales sólo exportan alrededor de 32%. Esto significa que las empresas extranjeras exportan en promedio 80% más que las empresas nacionales. Una cuestión importante es que las empresas nacionales tienen como destino principal el mercado estadounidense, mientras que las empresas extranjeras exportan a un número mayor de países.

Cuadro 4.4. Características de las empresas por tipo de propiedad, 2003

Tipo de empresa	Volumen de producción (lt)	Participación en la industria (%)	Porcentaje de la producción destinado a las exportaciones
Empresa extranjera 1	600,000.00	0.4	40
Empresa extranjera 2	48,000,000.00	34.2	60
Empresa extranjera 3	7,000,000.00	5.0	60
Empresa extranjera 4	35,004,350.00	24.9	70
Empresa nacional 1	1,000,000.00	0.7	50
Empresa nacional 2	1,456,000.00	1.0	40
Empresa nacional 3	100,000.00	0.1	10
Empresa nacional 4	198,000.00	0.1	30
Empresa nacional 5	3,000,000.00	2.1	30

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas.

Un aspecto importante a destacar, y que tiene influencia en el nivel de exportaciones de las empresas, es el tamaño en términos del volumen de producción. Las empresas extranjeras son notablemente más grandes que las empresas tequileras nacionales. En el 2002 la empresa extranjera 2 reportó una producción de 48.7 millones de litros de tequila, mientras que la producción nacional de la industria del tequila fue de 141 millones de litros. Esta misma empresa registró en el 2003 una producción muy similar, de 48 millones de litros, pero sumándole la producción de una empresa que adquirió en ese año cuya producción ascendió a 2.5 millones de litros, esta empresa de propiedad extranjera rebasó los 50 millones de litros que representó en el 2003 más de un tercio de la producción total de la industria. La participación de mercado de esta empresa ha superado en algunos años el 50% del total. Esta empresa es conocida como la empresa tequilera más grande del mundo y se caracteriza por manejar un portafolio de productos entre los que destacan: tequila, *vodka*, ron, *whiskey*, cocteles y vino y tener presencia en más de 58 países. Por su parte, las empresas nacionales están muy por debajo de los volúmenes de producción comparado con las extranjeras. La empresa nacional más grande entrevistada produce 3 millones de litros que significa una participación de 2.1% en el total de la industria.

Otro aspecto importante en el desempeño competitivo de las empresas y que tiene una alta relación con los niveles de productividad, es la escala económica o participación de las empresas dentro de la industria del tequila. La propiedad y el tamaño de las empresas, medido como la participación en la industria, es la que permite a las empresas extranjeras controlar los canales de distribución y comercialización de los productos, destinar mayores recursos a la innovación e incorporación tecnológica y contratar trabajadores más

calificados, entre otros factores que le permiten a su vez ser más competitivos. Aunque hay que tener presente que la posición competitiva de una empresa no puede determinarse sólo por la cuota de mercado o participación en la industria, sino hay que tener en cuenta el nivel de competencia existente en el conjunto de la industria y la competencia potencial.

#### 4.2.3. Capacidad instalada utilizada, ingresos y salarios promedio

Con respecto a la capacidad instalada, ninguna de las empresas entrevistadas durante el trabajo de campo manifestó trabajar al 100% de su capacidad instalada en el 2004. Las empresas extranjeras trabajaron en el 2003 en promedio al 76.2% de su capacidad mientras que las nacionales lo hicieron al 72%. Esto se debe principalmente a que en este año el agave fue escaso y tuvo precios muy elevados. Ante los niveles de capacidad instalada, algunas de las empresas nacionales aprovecharon para maquilar el producto a productores de agave. En cuanto a los ingresos por ventas en promedio las empresas extranjeras obtuvieron en el 2003 en promedio 1.6 mil millones de pesos, mientras que las empresas nacionales tuvieron 18 millones de pesos. Es importante señalar que no existen estadísticas oficiales sobre los ingresos de las empresas tequileras, por lo que no existe manera de comparar los datos obtenidos en las entrevistas.

De manera agregada, en el cuadro 4.5 se presentan las diferencias entre las empresas por tipo de propiedad. Las empresas extranjeras son en promedio 17.76 veces más grandes que las empresas nacionales, medido de acuerdo con el número de empleos totales. En términos de volumen de producción y participación en la industria las empresas tequileras de propiedad extranjera son 19.65 veces más grandes que las nacionales. Esta significativa diferencia en tamaño constituye para las empresas multinacionales una ventaja que les permite tener mayores influencias sobre los principales canales de comercialización y obtener mayores ingresos. A su vez los mayores ingresos de las empresas les permiten destinar en términos porcentuales mayores recursos a la incorporación de nuevas tecnologías y al desarrollo de nuevas innovaciones tecnológicas.

Cuadro 4.5. Diferencias entre empresas nacionales y extranjeras, 2003

Variables y datos promedio	Nacionales (1)	Extranjeras (2)	(2)/(1)
Empleos (número de personas)	71	1,261	17.76
Volumen de producción (litros)	1,150,800	22,651,088	19.68
Ingresos totales (pesos)	18,704,000	1,648,266,000	88.12
Gastos totales en salarios (pesos)	3,794,880	69,154,800	18.22
Salario promedio anual por trabajador (pesos)	53,965	55,994	1.04
Relación de empleados administrativos a obreros	0.30	0.69	2.34
Valor agregado promedio por trabajador	219,102	1,115,145	5.09

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas

Con respecto a los salarios, que en términos absolutos las empresas tequileras de propiedad extranjera pagan 4% más que sus contrapartes nacionales, se puede decir que la diferencia no es significativa. Esto se debe principalmente porque las empresas tienen información de los salarios en la región. De acuerdo a la principal empresa tequilera extranjera entrevistada la política salarial se establece tomando como referencia los niveles



de salarios en la región. Dicha empresa señaló que paga 10% más que el salario promedio regional. En relación al capital humano, las empresas con IED tienen una mayor intensidad de mano de obra calificada. Las diferencias de productividad de las empresas por tipo de propiedad se analizan en la siguiente sección.

### 4.3. Diferencias estructurales de las empresas por tipo de propiedad

Como se señaló en la parte de la introducción al presente Capítulo, en este apartado se discuten los factores seleccionados que servirán de base para el análisis de la competitividad a nivel empresarial correspondiente al punto 4.4 que se desarrolla más adelante. Particularmente, se examinan las diferencias de los niveles de productividad, salarios, eslabonamientos hacia atrás, patrones de I+D y las estrategias que para mejorar el desempeño competitivo han implementado las empresas entrevistadas, clasificándolas por tipo de propiedad. Como ya se especificó, en el Capítulo 4.1, la prueba empírica de las hipótesis está basada en datos de un grupo de empresas de la industria del tequila, clasificadas por tipo de propiedad, obtenidos mediante entrevistas directas.

#### 4.3.1. Diferencias de productividad laboral y salarios a nivel de empresas

La productividad laboral de las empresas tequileras de propiedad extranjera es mayor que en las empresas tequileras nacionales. Definiendo la productividad laboral como el valor agregado por empleado, las empresas tequileras extranjeras fueron en el 2003 más productivas que sus contrapartes nacionales en 596%. Por otra parte, si se define la productividad laboral como la razón de los ingresos totales generados por la venta del producto entre el gasto total de mano de obra empleada en el proceso productivo<sup>7</sup>, el resultado sigue estando a favor de las empresas extranjeras. Es decir, en este caso las empresas extranjeras son 480% más productivas que las empresas tequileras nacionales (véase cuadro 4.6).

Cuadro 4.6. Productividad laboral por tipo de empresa, 2003

Tipo de empresa	Número de observaciones	Valor agregado por empleado (pesos)	Ingresos totales sobre gastos totales en salarios
(1) Nacional	5	209,987.61	4.9
(2) Extranjera	4	1,252,517.31	23.8
(2)/(1)	-	5.96	4.8

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas

Así entonces, de acuerdo con la comparación estadística descriptiva, las empresas tequileras de propiedad extranjera tienen mayores niveles de productividad que las empresas tequileras nacionales. No obstante, resulta importante analizar si las diferencias de productividad laboral entre las empresas por tipo de categoría son estadísticamente significativas, pero sobre todo analizar qué otros factores, además de la propiedad, influyen en los niveles de productividad de las empresas extranjeras. Aunque es reconocido

<sup>7</sup> Para mayores detalles sobre las distintas maneras de estimar la productividad, véase: Mercado et al, (1997).

teóricamente que existen numerosos factores que determinan la productividad laboral<sup>8</sup> a nivel empresarial, en el modelo empírico utilizado se han incluido las siguientes variables: la propiedad de la empresa, tamaño de la empresa, la calidad del trabajo, la participación en las exportaciones y los salarios promedio por trabajador.

La variable dependiente del modelo de regresión formulado fue la productividad laboral, la cual es definida como el valor agregado por empleado. Para controlar la propiedad de las empresas se utilizaron variables *dummi*, siendo igual a uno para la propiedad extranjera y tomando el valor de cero para la propiedad nacional. El tamaño de la empresa medido en este caso por el número total de trabajadores empleados en las empresas por tipo de propiedad es una variable, que teóricamente influye positivamente en el desempeño competitivo de las empresas. Diversos estudios empíricos enfatizan la importancia de los recursos humanos en la productividad y competitividad de las empresas y las economías en su conjunto, además de que es un factor que influye en la determinación de los flujos de IED (Yossof/Ismail, 2002). Para capturar en el modelo las habilidades de los trabajadores se utilizó la relación de los trabajadores administrativos y obreros empleados por las empresas por tipo de categoría. Los recursos humanos<sup>9</sup> conforman una de las variables críticas del éxito empresarial dado que son las personas quienes constituyen la base de toda organización y son los principales protagonistas de su funcionamiento. Para la medición del capital humano se pueden utilizar diferentes variables<sup>10</sup>. En este caso se utiliza el concepto de calidad laboral que se calcula dividiendo el número de empleados administrativos<sup>11</sup> entre el número de empleados obreros. La participación en las exportaciones y orientación exportadora de las empresas se mide por el porcentaje del volumen de la producción que destinan las empresas al mercado exterior, y se toma como un indicador del grado de inserción en las redes de producción global. La escala económica, medida como la participación en la industria, que se toma como un indicador que permite a las empresas tener mayor control de los mercados y los canales de distribución, lo que les permite tener otro tipo de ventajas a los largo de las diferentes etapas del proceso de producción. Por último, se consideran los niveles promedio de los salarios por empleado como un factor que influye positivamente en los niveles de productividad de las empresas. En suma, el modelo de regresión que se estima es el siguiente<sup>12</sup>:

$$\text{Ln}Y = \alpha + \beta_1 \text{IED}_1 + \text{Ln}\beta_2 L_2 + \beta_3 \text{CAL}_3 + \beta_4 \text{PEX}_4 + \beta_5 \text{EE}_5 + \text{Ln}\beta_6 \text{SP}_6 + \varepsilon$$

Donde: Y significa la productividad laboral, definido como el valor agregado por empleado; IED: *Dummi* para la propiedad, tomando el valor de 1 para las empresas de propiedad extranjera y de 0 para las empresas locales; L: Tamaño de la empresa medido por

<sup>8</sup> Por ejemplo, véase: Nordhaus (2001).

<sup>9</sup> El concepto de recursos humanos se refiere al capital humano que está bajo el control de la empresa, entendiendo por capital humano el conjunto de conocimientos, habilidades y aptitudes inherentes a los individuos que conforman la organización (Bonache, 1996, citado en Sainz, 2002).

<sup>10</sup> Por ejemplo, la formación académica o experiencia profesional.

<sup>11</sup> Se está bajo el supuesto de que los empleados administrativos tienen una calificación técnica mayor.

<sup>12</sup> Este modelo sigue la metodología empleada en algunas investigaciones empíricas, tales como Álvarez (2002); Bernard/Jensen (1997); Girma/Greenaway/Wakelin (1999); Jungnickel/Keller (2003); Lipsey/Sjoholm (2002); y Martins (2004), entre otras.

el número de empleos; CAL: Calidad del Trabajo, medido como la relación de los empleados administrativos entre los empleados obreros; PEX: se refiere porcentaje del volumen de las exportaciones de las empresas; EE: Escala Económica, medido como la participación de las empresas en la industria; SP: Salarios promedio por trabajador y finalmente  $\varepsilon$  que simboliza el término error. Ln significa logaritmo natural. Se espera que los coeficientes de la regresión sean positivos para todas las variables, pero especialmente para  $\beta_1$  que mide el “premio” asociado a la IED, es decir, cuanto mejor son porcentualmente las empresas con IED en comparación con las empresas domésticas.

Como puede observarse en los resultados del modelo empírico de regresión, que se presentan en el cuadro 4.7, medido a través de la R<sup>2</sup> las variables utilizadas explican más del 90% los niveles de productividad de las empresas. Por otro lado, aparte del tamaño y los salarios promedio por trabajador, todas las demás variables tuvieron el signo esperado. El modelo arrojó el signo esperado en cuanto a la relación positiva entre los niveles de productividad y la propiedad extranjera. Es decir, la relación positiva entre la propiedad extranjera y los niveles de productividad expresa que al incrementarse la propiedad (la IED) se incrementa la productividad.

Cuadro 4.7. Resumen de resultados del modelo de regresión

Variable dependiente: Productividad

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.949519722
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.901587702
R <sup>2</sup> ajustado	0.606350808
Error típico	0.615265038
Observaciones	9

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	6	6.93606374	1.156010624	3.05377722	0.267135074
Residuos	2	0.75710213	0.378551066		
Total	8	7.69316587			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	14.06448149	44.0648045	0.319177213	0.77984501	-175.53107	203.660033
Propiedad extranjera	1.022968125	3.24356304	0.315384073	0.78233669	12.93295728	14.9788935
Tamaño (número de empleos)	0.236541026	2.75621949	0.085820823	0.93942694	12.09559636	11.6225143
Relación empleados adm./obreros (calidad laboral)	0.139338232	3.73117652	0.037344315	0.97360278	15.91461861	16.1932951
Exportaciones	3.08716261	2.07136058	1.490403277	0.27459493	5.825182682	11.9995079
Salarios por trabajador	0.173758522	3.97432489	0.043720261	0.96909987	17.27389836	16.9263813
Escala económica	2.196057545	24.7663794	0.088670916	0.93742308	104.3650727	108.757188

En general el resultado muestra que cuando se controla la productividad para diferentes variables se tiene una relación positiva entre la propiedad extranjera y la productividad, lo cual significa que la propiedad sí importa en los niveles de productividad de las empresas. Los niveles de productividad de las empresas tequileras entrevistadas se explican por la propiedad de las empresas, la calidad de la fuerza laboral, las exportaciones y la escala económica de la empresa.

Las empresas tequileras de propiedad extranjera son el 102% más productivas en términos laborales que las empresas tequileras nacionales. Expresado en términos de elasticidades se puede decir que el parámetro de la propiedad estimado indica que por cada 10 por ciento de incremento en la propiedad extranjera la productividad laboral se incrementa en 10.2%. La mayor productividad de las empresas de propiedad extranjera puede explicarse porque utilizan mano de obra más calificada, tienen una escala económica mayor y exportan mayores volúmenes en términos relativos que las empresas nacionales, es decir, están más orientadas al comercio exterior. El resultado positivo de la variable calidad laboral arrojado por el modelo indica que las habilidades de los trabajadores es un factor crucial para la productividad empresarial. O como dice Yossof/Ismail (2002) la calidad de los recursos humanos es el factor central de la competitividad de las economías y las empresas. Este resultado está acorde con los estudios empíricos que argumentan que las empresas extranjeras son más productivas que sus contrapartes nacionales porque utilizan mayor fuerza de trabajo calificada (véase Capítulo 2.3.2). La orientación exportadora de las empresas o la multinacionalidad es una variable que tiene una relación positiva con la productividad laboral de las empresas tequileras, esto se puede interpretar que entre mayor sean los niveles de exportaciones de las empresas mayores serán los niveles de productividad. El coeficiente de las exportaciones (3.08) tiene un significado importante debido a que es mayor que el coeficiente de la propiedad extranjera (1.02), lo cual quiere decir, que en este caso, la multinacionalidad de las empresas es más importante que la propiedad extranjera en la determinación de los niveles de productividad. En el apartado anterior se expuso que las empresas tequileras tienen una mayor orientación exportadora que las empresas nacionales, lo cual resulta consistente con los resultados del modelo. La escala económica es importante y tiene una asociación positiva con los niveles de productividad de las empresas. La escala económica, medido como la participación en la industria, es el indicador indirecto para incluir en el modelo de regresión la fuerza que tienen las empresas en el mercado y que permite a las empresas controlar los canales de distribución y comercialización de los productos, destinar mayores recursos a la innovación e incorporación tecnológica y contratar trabajadores más calificados, entre otros factores, que le permiten a su vez ser más competitivas. Aunque hay que tener presente que la posición competitiva de una empresa no puede determinarse sólo por la cuota de mercado o participación en la industria, sino hay que tener en cuenta el nivel de competencia existente en el conjunto de la industria y la competencia potencial.

Las dos variables que no presentaron una relación positiva con los niveles de productividad fueron el tamaño de la empresa y los salarios promedio por trabajador. Se esperaba que existiera una relación positiva y altamente significativa entre la productividad y los salarios, sin embargo el modelo arrojó una relación negativa aunque no significativa. De este resultado se puede afirmar que un incremento en los salarios no necesariamente tiene un efecto positivo en la productividad laboral. Finalmente, de acuerdo con este caso

empírico se muestra que el tamaño de la empresa, en términos del número total de empleos, no tiene una asociación positiva con la productividad de las empresas tequileras. Esta relación negativa aunque no significativa puede indicar que no existe una clara relación entre productividad laboral y el tamaño de las empresas en el caso de la industria del tequila. También implícitamente revela que las empresas pequeñas también pueden ser productivas, lo cual se puede tomar como verdadero en términos generales. Pues las empresas pequeñas poseen recursos que les permiten superar algunas barreras y explotar las oportunidades de la industria de mejor modo que las grandes empresas.

En cuanto a los salarios, los datos obtenidos mediante entrevistas confirman que, en términos absolutos, existe una diferencia en los niveles de salarios a favor de las empresas tequileras de propiedad extranjera. Aunque el salario que pagan las empresas extranjeras es de sólo 4% por ciento mayor que los salarios que pagan las empresas tequileras nacionales, estrictamente, esta diferencia confirma la hipótesis planteada al inicio de la tesis. Es preciso señalar que los datos de salarios se refieren a los salarios nominales y no incluyen las prestaciones que por ley otorgan las empresas tanto extranjeras como nacionales.

La evidencia empírica de este caso demuestra que si bien es cierto que las empresas multinacionales pagan mayores salarios que sus contrapartes nacionales, también es cierto que la diferencia no es igual en todas las industrias ni en todos los países (véase Capítulo 1.3.3). De manera agregada, un aspecto que puede explicar que los diferenciales de salarios no fueran más amplios se debe a la enorme cantidad de mano de obra disponible que hay en el México y especialmente en el estado de Jalisco. Es decir, el alto desempleo limita los salarios de los trabajadores independientemente de los niveles educativos. Además esta diferencia de los salarios a favor de las EM puede ser cuestionada debido a que pagan mayores salarios porque son empleos con mayores niveles de capacitación.

Con la finalidad de analizar la importancia de la propiedad extranjera e identificar algunos factores que influyen en los niveles de salarios en la industria del tequila desde el punto de vista estadístico se formuló un modelo de regresión que tiene como variable dependiente los niveles de salarios promedio por trabajador y como variables explicativas la propiedad de la empresa, tamaño de la empresa, relación entre empleados administrativos y obreros, volúmenes de exportación y la productividad laboral. La variable dependiente del modelo de regresión formulado fue el nivel de salarios promedio por trabajador. Para controlar la propiedad de las empresas se utilizaron variables *dummi*, siendo igual a uno para la propiedad extranjera y tomando el valor de cero para la propiedad nacional. El tamaño de la empresa fue medido en este caso por el número total de trabajadores empleados en las empresas por tipo de propiedad. Para capturar en el modelo las habilidades de los trabajadores se utilizó el concepto de calidad laboral que se estima dividiendo el número de empleados administrativos<sup>13</sup> entre el número de empleados obreros. La orientación exportadora de las empresas se midió por el porcentaje del volumen de la producción que destinan las empresas al mercado exterior, y se toma como un indicador del grado de inserción en las redes de producción global. El modelo de regresión que se estima es el siguiente:

$$\ln S = \alpha + \beta_1 IED_1 + \beta_2 L_2 + \beta_3 CAL_3 + \beta_4 PEX_4 + \beta_5 PL_5 + \varepsilon$$

<sup>13</sup> Se está bajo el supuesto de que los empleados administrativos tienen una calificación técnica mayor.

Donde: S significa el salario promedio por trabajador; IED: *Dummi* para la propiedad, tomando el valor de 1 para las empresas de propiedad extranjera y de 0 para las empresas locales; L: Tamaño de la empresa medido por el número de empleos; CAL: Calidad del trabajo, medido como la relación de los empleados administrativos entre los empleados obreros; PEX: se refiere a la participación de las exportaciones en el volumen de producción total; PL: Productividad laboral, que se define como el valor agregado por trabajador y finalmente  $\varepsilon$  que simboliza el término error. Ln significa logaritmo natural.

Los resultados del modelo empírico de regresión, que se presentan en el cuadro 4.8, muestran la existencia de un impacto positivo de la propiedad extranjera sobre los salarios. Las empresas extranjeras pagan un 20% más que las empresas nacionales. Expresado en términos de elasticidades se puede decir que el parámetro de la propiedad estimado indica que por cada 10 por ciento de incremento en la propiedad extranjera los salarios se incrementan en 2.0%. Los mayores niveles de salarios que pagan las empresas de propiedad extranjera pueden ser explicados, de acuerdo con las variables tomadas en cuenta por el modelo, por la propiedad extranjera, la calidad de la fuerza laboral y las exportaciones de las empresas.

Cuadro 4.8. Resumen de los resultados de la regresión

Variable dependiente: Salarios						
<i>Estadísticas de la regresión</i>						
Coefficiente de correlación múltiple						0.80368387
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>						0.64590776
R <sup>2</sup> ajustado						0.05575403
Error típico						0.0903096
Observaciones						9

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	5	0.04463168	0.008926335	1.09447374	0.5025819
Residuos	3	0.02446747	0.008155824		
Total	8	0.06909915			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	11.1744534	1.15371578	9.685620649	0.00233705	7.50281485	14.8460919
Propiedad extranjera	0.20876963	0.14493545	1.440431853	0.24537916	-0.25247964	0.67001891
Tamaño (No. de empleos)	-0.08153175	0.05203766	-1.56678354	0.21515112	-0.2471388	0.08407531
Relación empleados amd/obreros (calidad laboral)	0.3614737	0.1781977	2.028498112	0.13554012	-0.20563091	0.92857831
Exportaciones	0.10252085	0.42775382	0.239672551	0.82602641	-1.2587827	1.4638244
Productividad laboral	-0.00727966	0.1035016	-0.070333778	0.94835403	-0.33666794	0.32210863

Es decir, los mayores salarios promedio por trabajador están asociados, además de con el hecho de que las empresas son de propiedad extranjera, con la calidad del empleo y los niveles de exportación de las empresas. En cuanto a la propiedad ya se destacó que los

resultados muestran que existe una relación positiva entre la propiedad extranjera y los salarios, lo cual significa que la propiedad es importante en la determinación de los niveles de salarios de las empresas. Pero también los mayores niveles de salarios están en función de la calidad del trabajo empleado por las empresas. Es decir, el signo positivo arrojado por el modelo en esta variable indica que las habilidades de los trabajadores, es este caso medido por la calidad laboral, es un factor crucial para la determinación de los salarios de los empleados, lo cual quiere decir que entre mayores niveles de estudios o capacitación posean mayores serán los salarios que reciban. Es importante notar que la calidad laboral es más importante en la determinación de los salarios que la propiedad de las empresas. En cuanto a la asociación positiva entre las exportaciones y los salarios se puede decir que entre mayor sean los niveles de exportación de las empresas mayores serán los salarios, es decir, si tomamos el nivel de exportaciones de las empresas como el grado de multinacionalidad de las empresas podemos decir que las mayores empresas multinacionales pagan mayores salarios.

De acuerdo con esta experiencia empírica se muestra que el tamaño de la empresa, en términos del número total de empleos, no genera un impacto positivo en los niveles de salarios de las empresas. Esta relación negativa aunque no significativa puede indicar que no existe una clara relación entre los salarios y el tamaño de las empresas en el caso de la industria del tequila. También implícitamente revela que las empresas pequeñas también pueden ser productivas. Pues las empresas pequeñas poseen recursos que les permiten superar algunas barreras y explotar las oportunidades de la industria de mejor modo que las grandes empresas. Lo mismo sucede en cuanto a los niveles de productividad, sin embargo, los efectos de esta variable pueden reflejarse en los niveles de propiedad y los niveles de exportaciones de las empresas.

Por otra parte, es importante subrayar que, con base en las entrevistas, las empresas grandes, principalmente las extranjeras, cuentan con políticas de capacitación y selección de personal. En materia de capacitación las empresas tequileras extranjeras mencionaron que la capacitación constituye un factor clave para la empresa y está dirigido a todos los niveles de la organización. Mientras que en las empresas nacionales la capacitación tiene un carácter esporádico y está focalizada principalmente en los segmentos de dirección y administración de la empresa. Es decir, mientras que en las empresas extranjeras la capacitación es una estrategia para el desarrollo, en las nacionales estas acciones indica que la capacitación no ha adquirido un desarrollo sistemático ni extensivo.

En relación a las políticas de selección, en las empresas extranjeras, se detecta un cambio en la estructura de calificaciones, es decir la tendencia se orienta hacia la contratación de personal técnico o más calificados. Lo cual mejora las condiciones para la introducción de innovaciones en las modalidades de trabajo, que finalmente repercute en la calidad del producto y productividad de las empresas. En general las empresas piden secundaria para puestos de obreros. Para los puestos que le siguen se requiere contar con trabajadores con estudios técnicos. Por otra parte, se privilegia la contratación de personas jóvenes, entre un rango de 24 y 30 años, aunque según las empresas entrevistadas entre más jóvenes mayor es la rotación de los trabajadores.

Derivado de lo anterior podría afirmarse que se está en presencia de un aumento de exigencias a los trabajadores en materia de escolaridad formal, así como del espectro de





Este tipo de relación en la cadena de abasto del tequila no es suficiente para mejorar el intercambio o flujo de conocimientos debido a que la coordinación entre ambos actores es mínima, lo que implica altos riesgos de planeación para ambas partes de la cadena. Los precios del agave se determinan a través de negociaciones directas tomando como referencia el precio que rige en el mercado en el momento de la transacción. Lo cual genera incertidumbre tanto para el productor como para el industrial<sup>15</sup>. Las relaciones de compra-venta es una condición necesaria pero no suficiente para la configuración de un encadenamiento que influya en el incremento de la competitividad de la cadena.

El segundo tipo de relación entre las empresas tequileras y los productores de agave son los contratos de largo plazo<sup>16</sup>. Estos contratos permiten a los productores y empresarios mejorar sus actividades con sus consecuentes efectos positivos sobre la productividad, garantizando la oferta y la demanda del producto. Los contratos a largo plazo proporcionan los enlaces y constituyen una forma importante para que los productores de agave puedan cultivar con certeza de poder comercializar el producto y así participar en la cadena de valor global del tequila. Esta forma de organización brinda a las empresas garantía de fuentes confiables de abastecimiento de la principal materia prima desde la perspectiva de calidad y cantidad. Aunque las características de los contratos de largo plazo varían de empresa a empresa la base es que el productor se compromete a entregar un determinado producto en cantidades y estándares de calidad determinados y la empresa se compromete a proporcionar cierto grado de apoyo, como el suministro de insumos y a comprar el producto.

Mediante los contratos de largo plazo los productores de agave se comprometen a realizar actividades productivas y a aplicar el paquete tecnológico recomendado por las empresas<sup>17</sup>, a fin de mejorar la calidad y volumen de producción que maximice los ingresos de ambos actores (los contratos entre industriales y productores es una práctica que se ha llevado a cabo desde 1970, Torres, 1997). En este tipo de relación el poder de negociación está de lado de los empresarios que lo aprovechan para determinar los precios del agave y las condiciones del contrato<sup>18</sup>. Desde el punto de vista teórico, para mejorar los términos de los contratos de largo plazo sería mejor para lo productores negociar en grupo. Sin embargo las empresas muestran indiferencia a negociar con ciertas organizaciones de productores intermediarias como el *Barzón*, debido a que la consideran una organización conflictiva

---

<sup>15</sup> En este tipo de relación son los agaveros los más afectados debido a que las empresas están en libertad de comprar o no el producto que en un determinado momento le ofrecen los productores. Los productores al encontrarse con la resistencia de la compra del agave por parte de los industriales llegan a realizar acciones (como bloqueos de empresas y manifestaciones públicas) en contra del libre mercado.

<sup>16</sup> En sentido más amplio se refiere al término “agricultura por contrato”. La agricultura por contrato puede definirse como un acuerdo entre productores y empresas de elaboración y/o elaboración para la producción y abastecimiento de productos agrícolas para la entrega futura frecuentemente a precios determinados. Para un análisis profundo de la agricultura por contrato, véase: FAO (2001).

<sup>17</sup> El *cluster* del tabaco en Brasil muestra un ejemplo muy parecido, donde la relación entre los productores de tabaco y las empresas procesadoras (que son multinacionales) están organizadas mediante el llamado *sistema de producción integrado*. En este sistema las empresas proveen las semillas, las asistencia técnica y determinan los insumos y pesticidas agrícolas y al mismo tiempo garantizan a los productores integrados la compra del tabaco, véase: Vargas (2001).

<sup>18</sup> Aunque en la realidad el empresario muy rara vez interviene de manera directa, los contratos se realizan a través de un representante o intermediario.

(esta organización se fundó en junio de 1995). Este tipo de relaciones a largo plazo es más eficiente y contribuye en mayor medida a la competitividad de la industria que la sola compra y venta de materia prima, pues permite una mayor coordinación entre las empresas y los productores considerando el contexto externo que rodea a la industria tequilera.

La tercera forma de interacción entre las empresas y los productores de agave es la maquila. La maquila es una alternativa que utilizan los productores de agave para aprovechar la producción de agave que no puede ser vendida a los industriales. Mediante la maquila los productores de altos volúmenes de producción de agave le agregan valor a su producto. Ante la falta de capital necesario para instalar una fábrica los productores deciden contratar a empresas con capacidad instalada ociosa para la elaboración del tequila. Los productores crean su propia marca o deciden vender el producto a granel a las grandes empresas tequileras o consumidores mayoristas.

Finalmente, el cuarto tipo de eslabonamiento es la integración vertical<sup>19</sup> hacia atrás. El grado de integración vertical de las empresas y los proveedores de agave es variable. Hay empresas con una integración vertical completa que son las que abastecen más del ochenta por ciento del volumen de agave requerido por la planta. Entre las ventajas de la integración vertical destacan la reducción de la dependencia de proveedores externos y reducción de los riesgos de abasto futuro; las relaciones estables y flujos de interacción de las fábricas con los productores primarios; se facilita el proceso de toma de decisiones y planeación, estimulando la inversión y la obtención de un mayor poder de negociación de las empresas en las cadenas globales de valor.

En cuanto a los tipos de eslabonamientos por categoría de empresas, tanto las empresas de propiedad extranjera como las nacionales se distinguen principalmente por tener vínculos indirectos con los productores de agave (véase cuadro 4.9). Tres de las cuatro empresas extranjeras entrevistadas durante el trabajo de campo manifestaron no tener ningún tipo de eslabonamiento directo con los productores de agave, es decir, estas empresas tienen un nulo grado de eslabonamiento<sup>20</sup> con los productores primarios de la principal materia prima para la fabricación del tequila. Estas empresas están integradas verticalmente hacia atrás con sus propias empresas proveedoras de esta materia prima. No compran el agave directamente a los productores sino que en general son autosuficientes o en caso de requerir mayor volumen de agave, lo compran a intermediarios o coyotes, no directamente a los productores. Un ejemplo visible de esta situación es el siguiente: a un lado de la carretera que une a Guadalajara con Tequila surge, entre los magueyales, un anuncio panorámico de la empresa Sauza. “En estos campos Sauza cultiva sus propios agaves”. Metros más adelante, continua el mensaje publicitario; “También en estos” (Rivera, 1998). Según Coelho (2007) en el 2006 tequila Sausa cultivó de manera directa cerca de 14,500 hectáreas de agave (un poco más de 40 millones de plantas) cuya

---

<sup>19</sup> La integración vertical puede entenderse como la agrupación en la misma empresa de varios procesos consecutivos, pero técnicamente separables, necesarios para la producción de un bien o servicio. La integración indica que es “el sistema de organizar las interdependencias de un ciclo productivo segmentado mediante la coordinación administrativa y el uso de una relación jerárquica para así mejorar la eficiencia de la producción y favorecer, en última instancia, la creación de la riqueza”, véase: Sáinz (2002) y Hobbs/Yung (2001).

<sup>20</sup> En esta tesis el grado de eslabonamiento de las empresas tequileras con los proveedores de agave se estima por el porcentaje de agave que los empresarios compran a los productores.

producción le alcanzó a cubrir el 70% de sus necesidades de agave, el 30% restante fue cubierta con la producción de otros productores. Por su parte, de acuerdo con López (2002) Herradura tiene 4,500 hectáreas de plantíos de agave propios y sembradíos experimentales, y una relación cercana con productores externos de agave con lo que asegura que 8,000 hectáreas estén a su disposición. En suma, las empresas extranjeras que se eslabonan con los productores de agave lo hace de manera indirecta, pues tienen un contrato de largo plazo<sup>21</sup> con una empresas que le provee de los volúmenes de agave requerido por la fábrica. Esta empresa puede o no tener relaciones de compra-venta o contratos de largo plazo con diversos productores de agave según los requerimientos y las condiciones productivas.

Cuadro 4.9. Proveedores de agave de las empresas entrevistadas, 2003

Empresas	Compra de agave a productores (%)	Producción propia de agave (%)	Grado de eslabonamiento hacia atrás (%)
Empresa extranjera 1	0	100	0
Empresa extranjera 2	0	100	0
Empresa extranjera 3	40	60	40
Empresa extranjera 4	0	100	0
Empresa nacional 1	20	80	20
Empresa nacional 2	10	90	10
Empresa nacional 3	0	100	0
Empresa nacional 4	0	100	0
Empresa nacional 5	10	90	10

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

Por otra parte, las empresas tequileras de propiedad nacional se eslabonan con los productores de la principal materia prima mediante las compras ocasionales y los contratos a largo plazo. Dos empresas mencionaron que son autosuficientes en el abasto de agave por lo que no requieren proveedores externos. Las empresas nacionales son principalmente empresas familiares o integradas por grupos de productores quienes cuentan con sus propias plantaciones de agave.

El débil eslabonamiento en la industria del tequila se puede explicar principalmente por la falta de una estrategia por parte de las organizaciones de productores de agave, así como la falta de capacidad de gestión de los productores, situaciones que se derivan de las características propias de la actividad productiva y las estrategias de expansión de las empresas tequileras.

Por otra parte este débil eslabonamiento muestra una tendencia a su desaparición. Es decir, se percibe una tendencia de las empresas a desencadenarse totalmente de los productores, es decir tener sus propias plantaciones y crear sus propias empresas para el abastecimiento de agave. Entre las principales causas que motivan a las empresas a desencadenarse de los productores es evitar futuros conflictos con los productores<sup>22</sup>, por lo

<sup>21</sup> Vale mencionar que no fue posible obtener una copia del contrato por lo que no fue posible analizar sus alcances.

<sup>22</sup> En Torres (1997) se encuentra un análisis del conflicto entre los industriales y los productores de agave, principalmente los afiliados al Barzón del agave.

que prefieren tener sus propias plantaciones o integrarse con empresas de familiares que puedan abastecer esta materia prima. Los productores exponen este problema de la siguiente manera: “Las fábricas quieren acabar con las asociaciones de mezcaleros (productores de agave) para que se queden con toda la cadena productiva. Han comprado terrenos para cultivar su propio agave. Dicen que les causamos muchos problemas” (Rivera, 1998). Esta falta de eslabonamiento pronostica una constante fuente de conflictos entre los productores de agave y los industriales<sup>23</sup>.

Por otro lado, ante la falta de vinculación con las empresas, algunos productores deciden crear sus propias microempresas para la fabricación de tequila o contratar a empresas con capacidad instalada ociosa para que les maquilan el producto. En cuanto a la creación de empresas en Torres (1997) se expone el caso de la fábrica de tequila “nueva reforma agraria” creada en 1975 por los ejidatarios, la cual tenía tres objetivos: alentar que las tierras ejidales se incorporaran a la producción de agave, garantizar la comercialización y contrarrestar las fuerzas de las empresas tequileras y los intermediarios que controlaban la comercialización del maguey, sin embargo, esta iniciativa no funcionó debido a diversos bloqueos por parte de las redes comerciales al servicio de las principales empresas tequileras y de bebidas alcohólicas. Este caso ilustra que el dominio de la industria tequilera está en manos de las principales empresas multinacionales.

El desarrollo de encadenamientos constituye una estrategia empresarial para alcanzar mercados más competitivos mediante la obtención de insumos y servicios y la creación de sinergias para el desarrollo local conjunto. Mientras no exista una estrategia de eslabonamiento empresarial en donde se incluyan directamente a los productores la evolución de la industria y el desarrollo endógeno seguirá marcado por los conflictos entre los dos principales actores de la cadena. A nivel general, Altemburg et al, (1998) destaca que en la década de los noventa el principal instrumento utilizado para los eslabonamientos entre los proveedores locales y las grandes empresas eran los requerimientos de contenido local, pero que ante la falta de competitividad de los proveedores locales esta estrategia no funcionó. Por otra parte este autor menciona que aunque en México se han puesto en marcha instrumentos para promover las relaciones entre las grandes empresas y los proveedores locales, tales como la subcontratación, créditos preferenciales y esquemas de garantías para los proveedores, y bases de datos con información de los posibles socios para la subcontratación, los resultados no han sido satisfactorios, principalmente debido a que no existe una estrategia claramente definida para la promoción de los eslabonamientos ínterempresariales, la falta de capacidad del gobierno en el sentido de involucrar a los principales actores en una estrategia colectiva y la falta de coherencia entre las diferentes políticas que se orientan al fortalecimiento de los eslabonamientos empresariales<sup>24</sup>.

Los acuerdos de cooperación de largo plazo son buenos si involucran posibilidades de transferencia de tecnología y la complementariedad entre los recursos tecnológicos de los participantes permitiendo de este modo crear eficiencia común que de lugar a un activo

---

<sup>23</sup> Los conflictos entre los productores e industriales han sido constantes desde 1995, véase: Rivera (1998). Las principales demandas de los productores es que las empresas les compren mayores cantidades de agave y aun precio mayor. Además de que denuncian que las empresas tequileras han incrementado sus cultivos de agave con el fin de desplazarlos.

<sup>24</sup> Véase: Altemburg (2000), que sugiere algunas políticas encaminadas a fomentar los eslabonamientos y *spillovers* entre las empresas nacionales y multinacionales.

colectivo del cual surjan externalidades benéficas para el conjunto de los socios, de lo contrario no se avanza en las relaciones ínter empresariales.

#### 4.3.3. Innovación, investigación y desarrollo tecnológico en las empresas

Antes de examinar este factor de la competitividad, es relevante, en primer lugar, definir el término innovación tecnológica. La innovación es un término con múltiples definiciones y explicaciones sobre su importancia en el contexto de la economía basada en el conocimiento. La definición general más aceptada, compartida por la OCDE y EUROSTAT, es la expuesta en el Manual de Oslo, el cual expresa que una *innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o de las relaciones exteriores*<sup>25</sup>. Según su naturaleza, la innovación puede diferenciarse en innovaciones comerciales, innovaciones organizativas o gerenciales e innovaciones tecnológicas. Es importante señalar que las aportaciones de Schumpeter han influido notablemente en los desarrollos teóricos recientes sobre la innovación. Este autor afirmaba que el desarrollo económico está movido por la innovación, por medio de un proceso dinámico en el cual nuevas tecnologías sustituyen a las antiguas, calificando este proceso como *destrucción creativa*<sup>26</sup>.

Las innovaciones tecnológicas son las de mayor importancia desde la perspectiva de sus efectos sobre la productividad y competitividad de las empresas y en el crecimiento económico nacional. La innovación tecnológica puede definirse como aquella que resulta de la primera aplicación de los conocimientos científicos y técnicos en la solución de los problemas que se plantean a los diversos sectores productivos, y que origina un cambio en los productos, en los servicios o en la propia empresa en general, introduciendo nuevos productos, procesos o servicios basados en nueva tecnología -entendiendo tecnología de una manera simple como la aplicación industrial de los descubrimientos científicos- (Molina y Conca, 2000).

La innovación tecnológica va más allá de la investigación y el desarrollo (I+D), en la medida en que comprende todas las fases científicas, técnicas, comerciales y financieras necesarias para el desarrollo y la comercialización con éxito de productos nuevos o mejorados en sus características, la utilización comercial de nuevos o mejores procesos y equipos, o la introducción de un nuevo servicio. La innovación tecnológica se produce generalmente como consecuencia de dos factores (CEIM, 2003): el primero es efecto de un incremento del conocimiento, o lo que es lo mismo, un descubrimiento que permita desarrollar nuevos productos anteriormente desconocidos, así como mejorar los sistemas de producción, de una forma más efectiva y barata. Cuando estas invenciones se convierten en bienes o servicios disponibles en el mercado, se habla de innovaciones de producto.

---

<sup>25</sup> Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación, Tercera Edición TRAGASA (2006).

<sup>26</sup> En 1934 Schumpeter propuso una lista de cinco tipos de innovación: (1) introducción de nuevos productos, (2) introducción de nuevos métodos de producción, (3) apertura de nuevos mercados, (4) desarrollo de nuevas fuentes de suministro de materias primas y otros insumos y, (5) creación de nuevas estructuras de mercado en el sector de actividad, véase: TRAGASA (2006).

Cuando las innovaciones se introducen en el proceso de producción se habla de innovaciones de proceso. La segunda forma de lograr una innovación tecnológica es aplicando los conocimientos o novedades descubiertas por otros en aras de conseguir una mejora en los productos o en los procesos de la empresa (difusión tecnológica).

Desde la perspectiva teórica la innovación tecnológica permite incrementar la productividad y competitividad de las empresas, es decir, las empresas innovan para mantenerse en el mercado en condiciones competitivas. Desde el punto de vista de las empresas, la innovación tecnológica se presenta como un aprendizaje continuo y acumulativo de las empresas para mejorar los productos, los procesos y la gestión de manera que les permita incrementar su productividad y competitividad.

En el caso de la industria del tequila en Jalisco, desde 1920 hasta la década de los ochentas se caracterizó por utilizar principalmente tecnologías artesanales o métodos tradicionales para la industrialización del tequila (véase apartado 3.2.1 de la tesis). Durante este periodo ante la ausencia de mecanismos de verificación de las calidades del producto, el tequila era elaborado mediante diversos procesos artesanales o industriales que no cumplían con los estándares de calidad. Hasta antes de la década de 1990 no había en la industria programas específicos de desarrollo tecnológico e incorporación de innovaciones. Antes de la década de los noventa la industria del tequila se caracterizaba por generar la producción mediante tecnologías conocidas como artesanales. A partir de la década de los noventa la innovación tecnológica (incluyendo I+D) se ha convertido en uno de los determinantes del desarrollo de la cadena de valor del agave-tequila. Particularmente, a partir de 1993 la industria del tequila ha avanzado en términos de innovación y desarrollo tecnológico para mejorar la posición competitiva del tequila en los mercados tanto nacional como internacional.

Actualmente una de las estrategias de los principales actores de la cadena del *cluster* del tequila es la incorporación de nuevas tecnologías y procesos para el escalamiento (*upgrading*)<sup>27</sup> e innovación de las diferentes actividades que se llevan a cabo a lo largo de la cadena de valor del tequila. Por ejemplo, en la etapa primaria, se han implementado nuevos métodos para la obtención de plantas con mayor resistencia a plagas y enfermedades y nuevas formas de producción y control del cultivo a través de imágenes de satélite (Aserca, 2000). En la etapa de elaboración del tequila se han incorporado nuevos productos y procesos que garantizan la calidad del tequila, por su parte, en la esfera de la distribución y comercialización se están haciendo uso de las nuevas tecnologías de la información, como el Internet, para la promoción y desarrollo del mercado.

De acuerdo con una investigación del COECYT (2004) sobre el estado del arte de la tecnología en la industria del tequila se muestra que la industria del tequila dio un salto tecnológico significativo entre el periodo 1993 y el 2001 (véase capítulo 3 de la tesis). Este cambio tecnológico puede verse como la necesidad de la industria de responder a las tendencias internacionales en materia de uso de tecnologías de punta en la industria de las bebidas alcohólicas y de responder a un conjunto cada vez mayor de clientes en diferentes países y niveles de ingreso, es decir, de mejorar su participación de mercado tanto a nivel nacional como internacional. No obstante lo anterior, uno de los factores que más influyeron para la incorporación de nuevas innovaciones y tecnologías en la industria fue la

---

<sup>27</sup> Para un análisis sobre la eficiencia colectiva y *upgrading* en el *cluster* del tequila, véase: Coelho (2007).

crisis del agave que se presentó a mediados de los noventa debido a los problemas de enfermedades en las plantaciones de agave. Antes de que la industria enfrentara estos problemas en el cultivo no se tienen registros que muestren la incorporación de nuevas tecnologías por las empresas, las escasas investigaciones e innovaciones relacionados con la industria únicamente eran realizadas por iniciativas propias de los Centros de Investigación (Salinas/Ramos, 2000).

No obstante la importancia de la innovación tecnológica, no existe en la industria del tequila un plan a mediano y largo plazo para el escalamiento de la cadena de valor agave-tequila. No existe un plan de innovación tecnológica para el desarrollo competitivo de la cadena agave-tequila, las actividades de investigación que se llevaron a cabo para enfrentar la crisis del agave fueron únicamente para resolver algunos de los problemas inmediatos. Por otra parte, el Comité de la Cadena Agave-Tequila constituido en el marco de la política de sistemas producto de la SAGARPA no ha dado los resultados esperados, pues no se ha logrado definir una estrategia de innovación, investigación y desarrollo tecnológico para mejorar la productividad y competitividad en cada uno de los eslabones que componen la cadena agave-tequila<sup>28</sup>.

En términos generales la ausencia de un sistema de innovación tecnológica regional para la cadena agave-tequila limita el cambio tecnológico y la incorporación de las mejores prácticas que permitan a las empresas mejorar su posición competitiva en los mercados, particularmente de las microempresas tequileras mexicanas. Un sistema de innovación tecnológica puede ser definido como una red de agentes públicos y privados que interactúan en un territorio específico, aprovechando una infraestructura particular, para los propósitos de adaptar, generar y/o difundir innovaciones tecnológicas en beneficio de las empresas de la cadena agave-tequila. Entre los factores que explican la ausencia de un sistema de innovación tecnológica en la industria del tequila se pueden destacar los siguientes: (a) una débil cultura de cooperación ínterempresarial; (b) la estructura de la industria (pocas empresas extranjeras dominan la industria); (c) la falta de un espíritu de trabajo conjunto entre las empresas, el gobierno y los centros de investigación y; (4) la falta de un marco normativo que propicie la innovación. No se están aprovechando las ventajas que ofrece el territorio de la denominación de origen del tequila. Es decir, no se está aprovechando la cercanía de física entre las empresas, actores e instituciones para llevar a cabo acciones colectivas como lo es un sistema de innovación.

Por otra parte, es importante señalar que a nivel de empresas existen grandes diferencias en cuanto a la incorporación de innovaciones tecnológicas. Las empresas de propiedad extranjera sin importar su tamaño, realizan actividades de innovación tecnológica, mientras que en las empresas de propiedad nacional, solamente las empresas medianas y grandes son las que realizan este tipo de actividades (véase capítulo 3 de la tesis). Uno de los principales factores que explican la baja innovación, investigación y desarrollo tecnológico en las micro y pequeñas empresas tequileras es la falta de recursos financieros y humanos calificados. Lo cual les limita la creación de innovaciones tecnológicas propias o la adopción de tecnología existente dentro del territorio. Además de que tampoco les permite generar procesos de absorción de tecnología extranjera. Es decir,

---

<sup>28</sup> Véase el Programa Rector del Sistema Producto Agave Tequila, disponible en [www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx) (consultado el 22 de marzo del 2007).

la baja capacidad tecnológica de las microempresas tequileras es una limitante importante en los procesos de adopción de innovación tecnológica en la industria del tequila.

En suma, la innovación es la fuerza para enfrentar los nuevos desafíos del mercado global. A través de la innovación tecnológica se puede mejorar la competitividad de las empresas. La innovación es imprescindible para obtener nuevas ganancias en productividad que garanticen la supervivencia o expansión de las empresas; es necesaria para avanzar en la competitividad tanto a nivel empresarial como nacional, además de ser un factor clave para mejorar el nivel de vida de la sociedad. No obstante, se requiere un esfuerzo significativo para desarrollar infraestructura local que permita a todas las empresas tequileras aprovechar el conocimiento científico y técnico sobre la industria. Por lo que se deben buscar mecanismos para que en el mediano plazo exista una mayor interconexión entre los distintos actores y se pueda construir un sistema de innovación que permita el fortalecimiento competitivo de las empresas. Desde esta perspectiva, se desprende que a nivel mesoeconómico se requiere la construcción de un sistema regional de innovación para la cadena agave-tequila. Resulta, por lo tanto, necesario que se intensifiquen los esfuerzos de los distintos actores (públicos y privados) para proporcionar un entorno adecuado para la innovación en la industria tequilera.

Desde la perspectiva empírica, el análisis de las principales innovaciones adoptadas por las empresas de la industria del tequila en Jalisco muestra que las empresas extranjeras son las que realizan las investigaciones de largo plazo para el escalamiento o modernización tecnológica y organizacional de la industria en Jalisco. En la industria del tequila existe una clara diferencia en cuanto a la incorporación de I+D por tipo de empresa. En el cuadro 4.10 se pueden observar los patrones de I+D en las empresas tequileras extranjeras y nacionales durante los últimos tres años.

Son las empresas multinacionales las que realizan y controlan las principales tecnologías y por ende son las que más incorporaciones de innovaciones tecnológicas llevan a cabo en las distintas fases de la cadena de valor del tequila<sup>29</sup>. En la fase de la producción de agave las empresas de propiedad extranjera desarrollan investigaciones encaminadas al mejoramiento de la variedad de agave utilizando las biotecnologías, en la fase de la elaboración del tequila, las empresas realizan investigaciones sobre nuevos productos y en la esfera de la distribución y comercialización del producto aplican las nuevas tecnologías de la información, como el Internet, para consolidar su presencia y participación de mercado.

Las empresas tequileras extranjeras obtienen la I+D de tres maneras: 1) lo generan internamente a través de los propios departamentos de I+D que tienen en las empresas, donde un grupo especializado de personas realizan dichas actividades, 2) lo adquieren de los centros de I+D de las empresas matrices a las que pertenecen y 3) por medio del establecimiento de convenios de cooperación con Universidades y Centros de Investigación públicos y privados. Es importante destacar que los departamentos de I+D de las empresas operan de manera coordinada y están interconectados con los centros de I+D de las empresas matrices. Estas tres opciones contribuyen a mejorar el posicionamiento

---

<sup>29</sup> Esta situación coincide con los hallazgos de Vargas (2001) en el *cluster* del tabaco en Brasil, en donde también son las empresas transnacionales las que desarrollan las innovaciones tanto para la producción como para la industrialización del producto.



competitivo de las empresas a largo plazo. La utilización conjunta de estas opciones conduce a la generación de sinergias positivas que permiten un mejor aprovechamiento de cada una de ellas, así en cuanto mayor es el conocimiento tecnológico desarrollado por la propia empresa, mayores son las posibilidades de aprovechamiento del conocimiento tecnológico externo.

Cuadro 4.10. Innovaciones y desarrollo tecnológico en las empresas tequileras, 2002-2004

Tipo de empresa	Centro de I+D en Jalisco	Innovación en nuevos productos	Innovación en procesos	Innovaciones funcionales
Empresa extranjera 1	Si		Han incorporado nueva tecnología para envasar	
Empresa extranjera 2	Si	Tienen 85 proyectos de innovación		Nuevos esquemas de organización empresarial
Empresa extranjera 3	Si	Investigación y desarrollo en nuevos productos		
Empresa extranjera 4	Si	Tiene proyectos de investigación con la Universidad Nacional	Tiene proyectos de investigación	
Empresa nacional 1	No		Incorporación de nuevos equipos vs. tradicionales	
Empresa nacional 2	No			Sistemas de capacitación laboral
Empresa nacional 3	No			Programas de capacitación laboral
Empresa nacional 4	No			Modernización administrativa
Empresa nacional 5	No		Incorporación de nueva tecnología	

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas

La realización de las actividades de I+D es una política permanente de las empresas tequileras extranjeras que requieren importantes desembolsos de recursos financieros<sup>30</sup> por lo que difícilmente pueden ser llevadas a cabo por las empresas pequeñas y sobretodo de propiedad nacional.

Como se expuso anteriormente, fue a raíz de la crisis del agave iniciada a finales de la década de los noventas que tanto las empresas nacionales como extranjeras se dieron

<sup>30</sup> Por ejemplo una empresa asignó a las actividades de investigación y desarrollo más de 100 millones de pesos durante el periodo del 2000 al 2004.

cuenta de la importancia de la I+D para la cadena agave tequila. No obstante que sólo las empresas extranjeras implementaron programas y estrategias propias para generar conocimiento aplicable como un instrumento para mejorar su competitividad.

Las empresas tequileras extranjeras se han orientado principalmente a la investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnología para mejorar el proceso de producción del tequila desde la fase primaria hasta la distribución y comercialización. Por ejemplo una de las empresas tequileras más grandes tiene contratado con la Universidad Nacional Autónoma de México diversos proyectos de investigación entre los que se pueden mencionar los siguientes: factores de crecimiento del agave tequilana *weber*, limitantes en el establecimiento de hijuelos de agave tequilaza, compuesto orgánicos volátiles y semivolátiles y su destino en la producción de tequila, aprovechamiento integral de las plantas de agave, desarrollo de los métodos isotópicos como herramienta en la caracterización de autenticidad y de origen de la bebida denominada tequila y la aplicación de enzimas al proceso de producción de tequila.

Por su parte las empresas nacionales se orientan más a mejorar las habilidades administrativas y funcionales a través de sistemas de capacitación del personal y programas de modernización administrativa. Un segundo aspecto en que se han centrado las empresas nacionales ha sido en alcanzar los mínimos estándares de calidad del producto. Las empresas tequileras nacionales no tienen departamentos de I+D dentro de la empresa, a lo más que llegan es a tener asignado un pequeño grupo de personas (dos o tres) que son los que realizan actividades de marketing y control de calidad del producto además de otras actividades administrativas. La tecnología que llegan a incorporar lo adquieren principalmente a través del mercado extranjero<sup>31</sup>. Las empresas nacionales sólo adoptan y adaptan tecnologías para solucionar sus problemas inmediatos pues no tienen una política de I+D como parte integral de su estrategia de negocios y mejora de la competitividad. En este sentido se observa una falta de vinculación con los centros de investigación y universidades estatales, donde la infraestructura para la investigación y desarrollo es alta.

En la industria del tequila en Jalisco no existe un sistema de innovación (entendida como una red de empresas, instituciones públicas y privadas cuyas actividades e interacciones tenga como actividades centrales la creación de conocimiento y la generación y difusión de nuevas tecnologías) pues son las empresas individuales las que de acuerdo con sus requerimientos de I+D y sus niveles de ingresos definen por sí solas estas actividades. El intento que existió de crear una red de investigación y desarrollo para la cadena agave tequila no dio resultado debido a la falta de cooperación de los diferentes actores participantes. Por otra parte, es importante subrayar que durante el trabajo de campo y la investigación indirecta no se encontró un sistema de extensión o capacitación técnica para las empresas y productores de la industria del tequila, como sí existen, por ejemplo, en la industria del vino en Estados Unidos, donde los sistemas de extensión tienen como propósito desarrollar la capacidad para la innovación y mejorar continuamente la capacidad y desempeño de las personas para la administración eficiente, efectiva y sustentable de la actividad de la industria que les corresponde (Drew, 2002).

---

<sup>31</sup> Es importante destacar que la adquisición de tecnologías por sí mismo no confiere ventajas competitivas automáticamente. Las capacidades propias de desarrollo y absorción de tecnologías específicas de la empresa son cruciales para mejorar la competitividad.

Los actores nacionales (empresas nacionales y productores) juegan un rol marginal en el proceso de incorporación de I+D en el *cluster* del tequila quienes muchas veces sólo están a la expectativa de los avances de las empresas tequileras multinacionales. Por su parte las instituciones de apoyo a la industria, como la Cámara Nacional de la Industria Tequilera y el Consejo Regulador del Tequila, también tienen un rol muy limitado en los procesos de I+D colectiva del *cluster* del tequila. De manera específica ¿Cuál es el papel del CRT en la innovación tecnológica de las empresas tequileras?

Como ya se dijo el Consejo Regulador del Tequila (CRT) es una institución acreditada por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) con alcance nacional e internacional y personalidad jurídica propia, creada el 17 de mayo de 1994 utilizando los modelos europeos de la Champaña, el Cognac y el Jerez. Tiene como objetivos verificar y certificar el cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana del tequila; Salvaguardar la Denominación de Origen del Tequila en México y en el extranjero; Garantizar al consumidor la autenticidad del tequila y brindar información a la cadena productiva agave-tequila. De manera práctica, el CRT realiza acciones en cinco campos: verificación, certificación, agrícola, aseguramiento de la calidad, y asuntos internacionales, las cuales son de suma importancia para el desarrollo de la industria del tequila de manera ordenada.

Un aspecto importante, es que además de cumplir con las funciones que le son propias, el CRT apoyó la iniciativa de crear un grupo de I+D y coordinó las actividades de investigación y desarrollo tecnológico de la cadena del agave tequila que se consideraron relevantes ante la crisis que enfrentó la industria.

A partir de la crisis del agave (1997), generado principalmente por la aparición de la enfermedad de pudrición del cogollo<sup>32</sup> llamada comúnmente “*sida del agave*”<sup>33</sup> el CRT coordinó la constitución del “Programa General de Apoyo y Desarrollo Tecnológico a la Cadena Productiva Agave-Tequila” que se orientó principalmente a la solución de problemas de corto plazo. Los tres objetivos de este programa fueron (CRT, 2003): (1) promover y apoyar la generación de conocimiento útiles para el sector, (2) Asegurar la coordinación de los esfuerzos de investigación de las diferentes instituciones participantes y, (3) Contribuir a la consolidación de la infraestructura de investigación orientada a la cadena productiva agave-tequila. Algunos proyectos desarrollados en el marco de este programa fueron: (a) Estudio de la fitosanidad del agave tequilero, (b) Epidemiología y manejo integrado de problemas fitosanitarios en agave tequilero azul y, (c) Desarrollo de técnicas óptimas para la determinación y monitoreo de las enfermedades del agave azul. Como se puede observar los proyectos se dirigieron principalmente a la fase productiva del agave. Este programa fue financiado por tres fuentes. La primera fue la contribución del gobierno federal a través del CONACYT. La segunda fuente fueron las aportaciones del Gobierno del Estado de Jalisco y la tercera fue la aportación del CRT. Cada una de las cuales aportó un millón de pesos para llevar a cabo este programa.

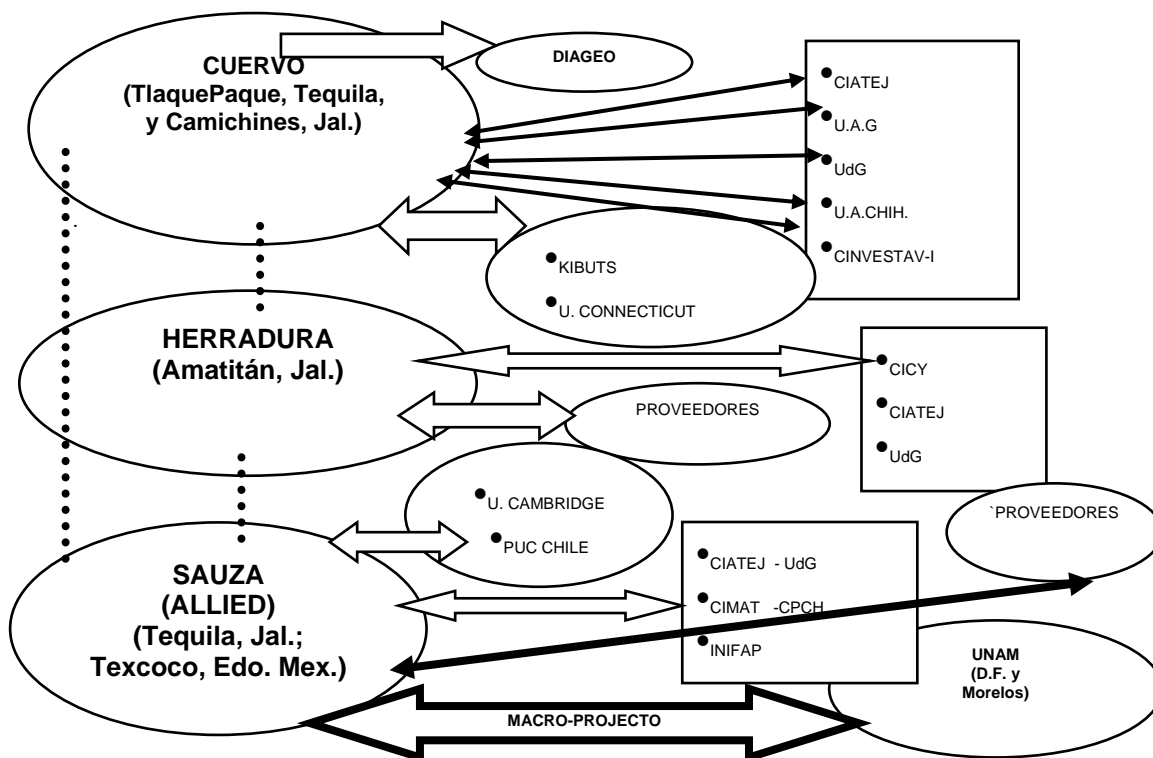
---

<sup>32</sup> La pudrición del cogollo no es una enfermedad nueva, hay evidencias que ha estado presente desde hace décadas, sin embargo, por las características incipientes de desarrollo que tenía la industria no había sido de impacto económico (ID, 1999).

<sup>33</sup> Véase: Martínez (2000).

Sin embargo, al margen de este programa de I+D en apoyo a la cadena agave tequila coordinado por el CRT, diversas empresas de forma individual y de acuerdo con sus propios intereses han establecido convenios de colaboración con diversas instituciones para llevar a cabo proyectos de I+D (véase diagrama 4.2) . Por ejemplo, un caso es el de la empresa Grupo Allied Domecq –Tequila Sauza, que en el 2000 firmó un convenio de colaboración por tres años con la Universidad Nacional Autónoma de México, por un monto de más de 65 millones de pesos, para desarrollar investigación enfocada a prevenir enfermedades que afectan las plantaciones de agave, lograr mejores cultivos, además de la optimización de la materia prima, de tal manera que la industria se vuelva más competitiva. Por otra parte, es importante destacar que las tres empresas mostradas en el diagrama citado son las que dominan el mercado tanto nacional como internacional del tequila.

Diagrama 4.2. Fuentes externas de conocimiento de empresas tequileras



Fuente: Casas (2006).

José Cuervo fue creada en 1758; 35% del total de la producción; tiene tres plantas: dos destilerías y otra para otros productos. Sauza fue fundada en 1870; tres generaciones han conducido la empresa. Participa con 12% del total de la producción, tiene una destilería en el municipio de Tequila, Jal. Por su parte Herradura fue creada en 1870, tiene una destilería en Amatitlán, Jalisco y se caracteriza por utilizar tanto procesos tradicionales.

Desde la perspectiva tecnológica son tres los elementos que caracterizan a estas tres empresas: (a) la combinación de tecnologías tradicionales y modernas; (b) el aprendizaje interno, el intercambio y codificación del conocimiento han sido decisivos para mejorar sus

capacidades y para el uso de nuevas tecnologías y, (c) el conocimiento externo de la academia y de los proveedores han contribuido al mejoramiento tecnológico.

En síntesis, se puede decir que el CRT ha jugado un papel importante en las actividades de generación de investigación y desarrollo tecnológico para la cadena agave-tequila. Sin embargo, desde una perspectiva estratégica de mediano y largo plazo le falta mucho por hacer, sobre todo considerando que es un organismo que aglutina a los principales actores de la cadena agave-tequila y que es el interlocutor ante el gobierno federal. No existe un plan de desarrollo tecnológico para el desarrollo competitivo de la cadena agave-tequila, las actividades de investigaciones que se llevaron a cabo fueron únicamente para resolver algunos problemas del momento.

Por otra parte, el Comité de la Cadena Agave-Tequila integrado por la SAGARPA no ha dado los resultados esperados, pues no se ha logrado definir una estrategia de investigación y desarrollo tecnológico de mediano y largo plazo. La innovación tecnológica requiere no solamente la participación del CRT sino de todos los actores de la cadena, especialmente del Estado a través de la generación de un entorno político y estratégico para la innovación. Además se requieren políticas públicas adecuadas en distintas áreas tales como financiamiento, incentivos fiscales, apoyos a las actividades de transferencia de tecnología, recursos humanos, entre otros.

#### 4.3.4. Principales estrategias competitivas desarrolladas por las empresas

Un tercer aspecto considerado en esta tesis para explicar las diferencias competitivas en las empresas de la industria del tequila por tipo de propiedad es la orientación de las estrategias empresariales implementadas por las dos categorías de empresas. Utilizando las aportaciones teóricas de la CEPAL sobre la clasificación de las estrategias empresariales en tres tipos, que fueron discutidas en el apartado teórico de esta tesis, se encontró que las dos principales estrategias que impulsan las empresas son la búsqueda de mercado y la búsqueda de eficiencia. Para responder a la demanda del mercado y pero sobre todo para enfrentar las tendencias globales, las empresas tequileras han seguido diferentes estrategias para mejorar su productividad y competitividad. En el cuadro 4.11 se presenta el patrón de las principales estrategias empresariales en la industria del tequila.

El principal problema de las empresas tequileras es el mercado. Esta situación se refleja en que tanto las empresas nacionales como extranjeras tienen como principal estrategia la búsqueda de mercado. En el caso de las empresas nacionales, éstas se están enfocando a ampliar su presencia en los mercados local y nacional. Mientras que las empresas extranjeras se orientan a la búsqueda de mercados internacionales. En algunas empresas existe coincidencia de querer exportar a países asiáticos.

La estrategia de búsqueda de eficiencia se lleva a cabo principalmente por las empresas extranjeras. Esta estrategia implica la incorporación de innovaciones tecnológicas en las empresas, lo cual coincide con el patrón de innovación de las empresas extranjeras.

Con respecto a la estrategia de búsqueda de materia prima, las empresas entrevistadas no hicieron mención sobre ésta. Sin embargo, desde el enfoque de análisis utilizado, las empresas sí persiguen estos objetivos pero lo hacen de manera implícita. Se puede argumentar que la búsqueda del agave es la principal estrategia para todas las

empresas. Por ejemplo, las empresas extranjeras mencionaron estar atentos en las posibilidades de extender las plantaciones de sus empresas proveedoras del agave. Además como ya se expuso la mayoría de las empresas operan bajo un esquema de integración vertical que les garantiza un desempeño competitivo más competitivo.

Cuadro 4.11. Estrategias implementadas por las empresas para mejorar la competitividad, 2004

Tipo de empresa	Estrategias o acciones implementadas para mejorar la competitividad de las empresas
Extranjera	<p><i>Orientadas al mercado</i> Alianzas para exportar a Asia y países de la Unión Europea</p> <p><i>Orientadas a la eficiencia</i> Mejorar procesos de fabricación del tequila Están buscando esquemas novedosos de distribución</p> <p><i>Otras acciones</i> Impugnar el impuesto especial a las bebidas alcohólicas (IEPS) Elaborar tequila mixto y mayor calidad del producto</p>
Nacional	<p><i>Orientadas al mercado</i> Alianzas para exportar a China y Japón Mejorar sus ventas en mercado nacional Ampliar su presencia en el mercado nacional pues están concentradas localmente</p> <p><i>Orientadas a la eficiencia</i> Búsqueda de eficiencia a través de mejores tecnologías para la destilación Mejorar la calidad del producto</p> <p><i>Otras acciones</i> Campañas de publicidad Modernización administrativa Impugnar el IEPS y comercializar directamente el producto</p>

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas 2004

Además de las estrategias de búsquedas de mercado y de eficiencia, las empresas han llevando a cabo otras acciones para mejorar sus niveles de productividad y competitividad. Dentro de estas acciones destaca la impugnación que realizan sobre el impuesto especial a la bebidas alcohólicas (IEPS). Este tipo de impuesto frena el crecimiento de la industria en el mercado nacional debido a que encarece el producto al consumidor final. Una diferencia que se observa entre las empresas por tipo de propiedad es que mientras que las empresas de propiedad extranjera buscan establecer alianzas con otras empresas multinacionales para la distribución y comercialización del tequila en otros países en donde no tiene presencia, como en algunos mercado asiáticos, las empresas nacionales se enfocan más al mercado interno.

Por otra parte, la elaboración de mayor volumen de tequilas mixtos en relación con los tequilas 100% agave fue una estrategia implementada por algunas empresas extranjeras para abastecer la demanda debido a la escasez de la principal materia prima durante el periodo de crisis del agave. Esta estrategia fue coyuntural, de corto plazo, que reflejó la necesidad de mayor coordinación entre los productores e industriales.

En una economía de mercado las empresas compiten unas con otras para ganarse clientes y mayor participación en el mercado. La competencia incita a las empresas a

funcionar lo más eficazmente posible, produciendo bienes y servicios de alta calidad a un precio competitivo. Desde esta perspectiva, las empresas tequileras compiten unas con otras por el mercado del tequila. Esta competencia se pone de manifiesto la gran cantidad de marcas existentes en mercado. A junio del 2006 el CRT tenía certificadas 283 marcas para el envasado y venta de tequila a nivel nacional y 115 marcas para su comercialización en el extranjero<sup>34</sup>. Hay empresas como la Cofradía que han tenido en el mercado más de 50 marcas para su comercialización nacional y 15 para el mercado extranjero<sup>35</sup>. La competencia entre las empresas se da principalmente mediante la producción de tequila diferenciada por estratos de ingreso.

Por otro lado, también podemos decir que a nivel territorial local las empresas tequileras nacionales compiten con las empresas tequileras extranjeras. Aunque es difícil medir el grado de competencia, la presencia de empresas transnacionales en la industria del tequila en Jalisco ejerce una significativa influencia en la competencia del mercado tanto nacional como internacional del tequila. Un elemento clave que hay que tener en cuenta es que en la industria del tequila existe una concentración de la producción en pocas grandes empresas (Cuervo, Sauza y Herradura dominan la industria), lo cual es un factor que conduce a una competencia desleal entre las grandes y las pequeñas empresas, debido al dominio que ejercen sobre los canales de comercialización.

En términos generales, la industria del tequila compete con otras industrias de bebidas alcohólicas. Por otra parte, aunque el tequila sea un producto con reconocimiento de denominación de origen (que lo hace un producto único de México), en el plano internacional las empresas tequileras enfrentan una mayor competencia debido a la gran diversidad de bebidas alcohólicas existentes en el mercado. La competencia se da también con otros productos que se comercializan dentro de una misma empresa, especialmente dentro de las empresas de propiedad extranjera.

Es importante destacar que en épocas con problemas de oferta de agave azul en la región, las empresas tequileras compiten por este insumo con empresas de otras industrias, tales como las que producen mezcal (que aunque es otro tipo de agave, la norma sí permite que sea utilizado para producir tequila). Tal como sucedió recientemente con la demanda de agave mezcalero por parte de la industria tequilera. Esta competencia por materia prima (agave) afectó a las micro y pequeñas agroindustrias del mezcal oaxaqueñas debido a que se incrementaron los precios del agave mezcalero y debido al bajo nivel tecnológico con que operan tuvieron que cerrar.

#### 4.3.5. Discusión sobre los niveles de competitividad empresarial

Los hallazgos en cuanto a las diferencias básicas y estructurales entre las empresas tequileras de propiedad extranjera y nacionales analizadas en los puntos anteriores, (4.3.1 al 4.3.4), permiten afirmar que las empresas tequileras de propiedad extranjera tienen mayores niveles de competitividad que las empresas tequileras nacionales. Lo cual se explica teóricamente por la hipótesis de las ventajas específicas de propiedad de Dunning (1988), que sostiene que las empresas de propiedad extranjera pueden competir en los países

---

<sup>34</sup> Véase: CRT (2007).

<sup>35</sup> Macías (2001).

receptores debido a que tienen activos intangibles y ventajas específicas que se derivan de coordinar y minimizar los costos de transacción (véase Capítulo 1.3.1). Las diferencias competitivas entre las empresas puede explicarse por las diferencias en el comportamiento tanto interno como externo de las propias empresas. El comportamiento interno se refiere a la acumulación de conocimiento y aprendizaje por parte de las empresas que están estrechamente relacionadas con la utilización de mano de obra calificada y la incorporación de innovaciones tecnológicas. El desarrollo de esta capacidad interna constituye los fundamentos de la competitividad a nivel empresarial dado que contribuyen en los niveles de productividad de las empresas y como consecuencia del proceso de competencia nacional e internacional. En cuanto al comportamiento externo, los niveles de competitividad de las empresas se refiere a la participación de las empresas en redes multinacionales que les permiten el control de los canales de comercialización y el dominio del mercado.

Empíricamente, en el caso de la industria del tequila, entre las principales razones que explican por qué las empresas de propiedad extranjera son más competitivas y pagan salarios mayores que sus contrapartes destacan dos aspectos: (1) Las características básicas de las empresas tequileras de propiedad extranjeras son superiores a las nacionales. Es decir, las empresas extranjeras son de mayor tamaño tanto en términos de empleo, producción, participación de mercado y participación en la industria que las empresas nacionales. Este mayor tamaño les ha permitido conformar sus propias redes de comercialización y mantener fuertes vínculos con los principales distribuidores internacionales, lo cual les permite aprovechar sus economías de escala. Por otra parte, el mayor tamaño de las empresas les permiten manejar diferentes marcas. Lo cual constituye uno de los activos intangibles más valorados para la competitividad internacional de las empresas por el valor estratégico que adquiere el valor de la marca como punto de referencia del consumidor. Se corroboran las conclusiones de numerosos estudios empíricos que argumentan que el tamaño de las empresas multinacionales es un factor de competitividad, porque sus mayores recursos y sus ventajas de tamaño son necesarios para competir en los mercados. (2) Las empresas de propiedad extranjera son más productivas que las empresas tequileras nacionales. Estos mayores niveles de productividad se deben principalmente a que utilizan mayor conocimiento, tecnología y mano de obra calificada en las diferentes fases de la cadena de valor. Pero además, se debe a que están orientadas a los mercados internacionales. Finalmente, se puede decir que el contexto estructural de la industria del tequila en que operan las empresas tequileras de propiedad extranjera contribuyen al desempeño competitivo de las empresas debido al dominio que ejercen en las diferentes actividades de la cadena de valor. En cuanto a los salarios una de las explicaciones del hecho de que las empresas multinacionales en la industria del tequila paguen mayores salarios que sus contrapartes nacionales se debe a los niveles de habilidades de los trabajadores. Así entonces, en la posesión de activos intangibles descansa sin duda el eje primordial de la competitividad de las empresas extranjeras.

Específicamente las ventajas de propiedad de las empresas tequileras extranjeras se pueden clasificar en tres categorías: (1) aquellas ventajas derivadas de las economías de escala, tales como el acceso a insumos a menores costos, el acceso a mercados para el producto final y la diversificación de marcas. (2) las ventajas derivadas de la propiedad de



los activos intangibles, tales como el conocimiento exclusivo de las empresas, patentes, marcas, tecnologías, investigación y desarrollo, mecanismos de gestión de productos y procesos, el capital humano y el *know how* y, por último; (3) las ventajas derivadas de la multinacionalización de las empresas o de las alianzas empresariales internacionales, que les permiten el acceso a nuevos procesos de investigación y desarrollo, el acceso a canales de distribución, insumos y marketing y el acceso a tecnologías complementarias. Estas tres ventajas propias de las empresas tequileras de propiedad extranjera explican en mayor medida los mayores niveles de competitividad de dichas empresas con respecto a sus contrapartes nacionales, que aún teniendo mayor conocimiento del territorio a nivel local están muy lejos de alcanzar los niveles de productividad y competitividad de las empresas extranjeras.

Evolución de la productividad y salarios en la industria del tequila. Un aspecto importante en el análisis de las brechas de productividad entre las empresas por tipo de propiedad que hay que tener presente es el nivel de productividad que presentaba la empresa antes de ser adquirida por la empresa multinacional. Al respecto, como se comentó anteriormente un aspecto que limita el análisis de la evolución de los niveles de productividad y salarios a nivel de empresas antes y después de ser vendidas a empresas extranjeras es la falta de información. Como una manera indirecta para identificar los niveles de productividad y salarios antes y después de la participación extranjera en la industria del tequila, a continuación se realiza un análisis de la dinámica de la productividad y remuneraciones de la industria a nivel de ramas y clases de acuerdo con la información existente en los censos económicos disponibles hasta la fecha.

En el cuadro 4.12 se presentan los niveles de productividad y remuneraciones en la industria del tequila a nivel de ramas y clases para los años 1988, 1993, 1998 y 2003. Es preciso aclarar que el nivel de ramas hace referencia a la industria de las bebidas (incluye elaboración de bebidas destiladas de agave, elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas, destilación de alcohol etílico, elaboración de pulque, industria de la cerveza y la malta y elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas) y el nivel de clases a la elaboración de bebidas destiladas de agave (tequila). Hecha esta aclaración, con base en esta información, se puede extraer algunos aspectos relevantes que apoyan el argumento de que las empresas tequileras de propiedad extranjera son más productivas y pagan mayores salarios que sus contrapartes nacionales.

Las cifras para el estado de Jalisco muestran que la industria del tequila ha registrado mayores niveles de productividad después de 1993, es decir en 1998 y el 2003. Lo cual coincide con la entrada de IED a la industria del tequila, que se llevó a cabo principalmente entre el periodo 1995 y el 2002<sup>36</sup>. En el caso de las remuneraciones, los resultados encontrados permiten enfatizar que no hay una evidencia clara que la liberalización comercial, en este caso la entrada de IED a la industria del tequila, haya incrementado de manera sostenida las remuneraciones de los trabajadores. Los datos muestran una caída en 1998 y una recuperación en el 2003. Aunque la caída de las remuneraciones en 1998 con respecto a 1993 pueda explicarse por diversos factores económicos internos, tales como la crisis del peso de 1994.

---

<sup>36</sup> Véase Capítulo 3.3.2 de la tesis.

A nivel de municipios, los datos de productividad y remuneraciones a nivel de ramas muestran algunas incongruencias, lo cual se puede explicar por la escasa calidad de la información. En algunos municipios, como Amatlán, los niveles de productividad de 1998 caen con respecto a 1993 pero se recuperan en el 2003. En otros sucede lo contrario, como el municipio de Arandas. Lo que si es un hecho generalizado es que en la mayoría de los municipios (excepto Guadalajara) los niveles de productividad fue mayor en el 2003 que en 1993. En cuanto a las remuneraciones no existe una tendencia definida pues mientras que en unos municipios ha aumentado en otros ha disminuido.

Cuadro 4.12. Productividad laboral y remuneraciones en la industria del tequila en Jalisco.  
(con datos a precios de 1993)

	1988	1993	1998	2003
JALISCO (nivel clases)				
Productividad laboral	78.44	172.37	224.68	234.81
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	16.86	27.48	25.14	31.28
AMATITLAN (nivel de ramas)				
Productividad laboral	53.53	128.01	32.07	216.15
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	26.67	158.50	14.96	48.61
ARANDAS (nivel de ramas)				
Productividad laboral	10.72	58.09	200.67	100.00
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	4.64	17.68	28.55	6.80
ATOTONILCO (nivel de ramas)				
Productividad laboral	20.15	6.37	518.47	63.90
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	11.77	23.29	16.65	34.51
GUADALAJARA (nivel de ramas)				
Productividad laboral	67.64	149.06	165.97	6.50
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	20.58	37.32	26.74	61.09
TEPATITLAN (nivel de ramas)				
Productividad laboral	102.36	197.95	224.60	329.13
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	17.00	26.28	18.63	1.70
TEQUILA (nivel de ramas)				
Productividad laboral	49.32	380.86	308.88	347.47
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	20.35	38.35	39.17	18.36
TOTOTLAN (nivel de ramas)				
Productividad laboral	Sd	69.41	423.76	796.82
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	Sd	17.81	17.46	29.07
ZAPOTLANEJO (nivel de ramas)				
Productividad laboral	443.69	122.25	121.54	528.71
Remuneraciones promedio (miles de pesos anuales)	18.28	28.13	8.22	12.17

Fuente: elaborado con datos de los Censos, 1988, 1993, 1998 y 2003. Sd: sin datos.

De manera específica sobre los niveles de productividad de las empresas antes y después de ser adquiridas por empresas extranjeras se puede decir lo siguiente:

- Con la información existente no es posible afirmar categóricamente que las empresas compradas por las empresas extranjeras eran las más productivas de la industria antes de ser adquiridas, sin embargo, de manera indirecta se puede afirmar que las empresas extranjeras han adquirido las empresas tequileras más rentables y reconocidas en el mercado tanto nacional como internacional.
- Por ejemplo, Cuervo -que fue una de las primeras empresas que fue parcialmente vendida a una empresa multinacional- ya era una de las principales empresas productoras y exportadoras de tequila en el mundo. José Cuervo es sin duda una de las marcas más reconocidas mundialmente que se ha posicionado como la empresa que destila, fabrica y comercializa un producto característico y de identidad nacional<sup>37</sup>.
- Tequila Herradura. Esta empresa establecida hace más de 137 años fue primero adquirida parcialmente por una empresa española (en el 2001 la empresa Osborne adquirió el 25%) posteriormente en julio del 2004 la empresa recompró sus acciones con lo cual se convirtió nuevamente en una empresa mexicana, sin embargo en agosto del 2006 fue vendida a la empresa estadounidense Brown-Forman. El grupo Herradura antes de ser adquirida por las empresas extranjeras era una de las empresas con mayor participación en el mercado (la tercera después de Cuervo y Sauza). La marca Jimador fue uno de los principales tequilas que dieron un gran éxito a la empresa Herradura desde 1999<sup>38</sup>.
- Las empresas extranjeras han adquirido empresas tequileras con las marcas más posicionadas en el mercado. Por ejemplo Sauza que en 1997 fue la la marca de tequila más demandada por los mercados nacional y extranjero (ID, 1999).

De acuerdo con lo anterior, se puede afirmar que las empresas extranjeras han adquirido a las empresas tequileras ya solidamente posicionadas en el mercado y con marcas ampliamente reconocidas tanto en México como en el extranjero, como Cuervo, Sauza y Herradura y, con amplias perspectivas de crecimiento.

#### 4.3.6. El tamaño de las empresas tequileras, la productividad y los salarios

Por otra parte, como se comentó en el apartado teórico (véase capítulo 1 de la tesis), además del enfoque adoptado en esta tesis para examinar las diferencias de los niveles de productividad con base en la propiedad de las empresas (ya sean nacionales o extranjeras), existen diversos enfoques teóricos que explican los niveles de productividad de las empresas<sup>39</sup>. Dentro de los enfoques teóricos que explican las diferencias de productividad

---

<sup>37</sup> Véase: Fitch Ratings. Casa Cuervo, S.A. de C.V. Disponible en <http://www.fitchmexico.com> (consultado el 20 de marzo 2007).

<sup>38</sup> Véase: López B. C. (2003). Caso tequila herradura y sus tópicos. Entorno Económico, Enero-mayo MA516. ITESO.

<sup>39</sup> Durante décadas el tema de los determinantes de la productividad ha sido objeto de discusión. Los diferentes enfoques se caracterizan por hacer énfasis en distintas variables, como por ejemplo: aquellas que se relacionan con el proceso de apertura y el comercio internacional (exportaciones); variables relacionadas con el acceso a recursos financieros (crédito); las relacionadas con las políticas tributarias (impuestos); las

entre las empresas, con base en otros aspectos diferentes al tipo de propiedad, destaca el *enfoque del tamaño de la empresa*. Aunque el análisis mediante este enfoque va más allá de los objetivos de esta investigación, debido a que históricamente han sido dos las principales empresas (Cuervo y Sauza) que dominan la industria del tequila y por otra parte las empresas de propiedad extranjera son las más grandes que las nacionales en términos del volumen de producción y empleos, resulta relevante examinar las diferencias en los niveles de productividad de las empresas tequileras por tamaño, teniendo presente que para llegar a conclusiones definitivas se requiere una investigación específica.

Distintas investigaciones que abordan el tema de la productividad y los salarios desde la perspectiva del tamaño de las empresas señalan dos cuestiones: 1). Las pequeñas empresas suelen ser menos productivas que las de mayores dimensiones y 2) en las pequeñas empresas los salarios tienden a ser inferiores que en las de mayor tamaño debido a que la calidad del trabajo es menor.

En las diferentes regiones del mundo en desarrollo se observa una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y la productividad del trabajo, o sea que las grandes empresas son más productivas que las pequeñas<sup>40</sup>, independientemente del sector y la industria. El cuadro 4.13 muestra que la productividad de las PYMES en la economía formal de diez países latinoamericanos corresponde a entre 25 y 75% de la productividad de las grandes empresas. Con el tiempo esta brecha se ha reducido en la mitad de los países estudiados, pero ha aumentado en la otra mitad, de lo que se deduce que no hay una tendencia regional a largo plazo. Por su parte en el cuadro 4.14, las cifras correspondientes a cuatro países de Asia Oriental, entre los que se encuentra Japón, confirma la existencia de una pauta muy regular de productividad del trabajo creciente en función del mayor tamaño de las empresas. Estos datos ponen de manifiesto que en la mayoría de los países las PYMES son menos productivas que las empresas de mayor tamaño.

Cuadro 4.13. Productividad relativa de las PYME y de grandes empresas en algunos países de LA

	Años base	Último año	Productividad de las PYME con respecto a la productividad de las grandes empresas (%)	
			Año base	Último año
Argentina	1984	1993	44	57
Brasil	1985	1997	61	77
Chile	1990	1996	41	38
Colombia	1991	1996	48	45
Costa Rica	1990	1996	63	73
Ecuador	1991	1996	44	40
México	1988	1993	48	56
Perú	1992	1994	33	25
Uruguay	1988	1995	53	48
Venezuela	1990	1995	22	25

Nota: las PYME se definen según los criterios de cada país. Fuente: Peres y Stumpo (2000).

relacionadas con la inversión y la relación capital-empleo (I&D) y las relacionadas con el tamaño de las empresas, entre otras, véase: Echevarría et al, (2006) y Huergo/Moreno (2004).

<sup>40</sup> Aquí el término pequeñas hace referencia a microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 4.14. Índices de valor agregado por trabajador en algunos países de Asia Oriental, según tamaños de empresas y para determinados años (empresas con 500 trabajadores o más = 100)

Número de trabajadores empleados por las empresas	República de Corea	Japón	Hong Kong (China)*	Taiwán (China)
5-9	31	32	54*	34
10-49	42	39	61	35
50-99	59	50	66	38
100-199	56	59	71	49
200-499	81	76	82	-
500 o más	100	100	100	100

Nota: Estas cifras se basan en un índice relativo a la productividad del trabajo de la categoría de empresas que emplean 500 o más trabajadores. \*= empresas que emplean de 1 a 9 trabajadores. Los datos a que corresponden estos datos son los siguientes: República de Corea, 1986; Japón, 1987; Hong Kong, 1982; Taiwán, 1986. Fuente: Mazundar y Mazahery, 2001.

Las diferencias de productividad del trabajo entre las pequeñas y las grandes empresas determinan también las diferencias salariales entre ellas. Diversos estudios argumentan que la baja productividad influye en el mantenimiento de bajos niveles salariales, y simultáneamente, los bajos salarios pueden limitar la productividad. Además de que los salarios tienden a ser más reducidos para los trabajadores menos calificados y con menos experiencia. De acuerdo con el informe sobre el empleo en el mundo 2004-2005 los salarios son por regla general inferiores en las pequeñas empresas debido principalmente a que éstas contratan a personal menos calificado. Basado en datos de dos países asiáticos y dos países latinoamericanos se puede confirmar esta disparidad salarial (véase cuadro 4.15).

Cuadro 4.15. Disparidad salarial y brecha de productividad, según los tamaños de las empresas.

Países	Años	Valor agregado por trabajador en las PYME, en porcentajes de lo logrado en las grandes empresas	Salarios medios de los trabajadores de las PYME en porcentaje de lo que se pagan en las grandes empresas
Brasil	1960-1980	Pequeñas empresas	56
		Medianas empresas	76
Colombia	1979-1989	Pequeñas empresas	46
		Medianas empresas	70
Hong Kong (China)	1977-1990	Pequeñas empresas	66
		Medianas empresas	89
República de Corea	1970-1991	Pequeñas empresas	41
		Medianas empresas	74

Fuente: Wees (2002, citado en OIT)

En promedio el nivel salarial de las pequeñas empresas del sector manufacturero formal corresponde a dos tercios del nivel salarial de las grandes empresas. En las empresas medianas, la diferencia es menor, con un nivel equivalente a cuatro quintos del salario promedio de las grandes empresas. Hay que notar que para los países más desarrollados

(Hong Kong y Corea) dicha disparidad es menor que para los países menos desarrollados (Brasil y Colombia). En todos los casos, la disparidad porcentual entre los salarios es menor que la disparidad en la productividad.

Desde la perspectiva teórica, existen varios enfoques que intentan explicar las brechas de productividad entre las pequeñas y grandes empresas. Adoptando la clasificación sobre los determinante del tamaño de las empresa de You (1995) a continuación categorizamos estos enfoques teóricos en cuatro grupos: (a) enfoque tecnológico; (b) enfoque de estructura del mercado; (c) enfoque de costos de transacción y; (d) enfoque de la dinámica del mercado.

(a). En el enfoque tecnológico, los factores tecnológicos (economías de escala) son los principales determinantes de la eficiencia del tamaño de la empresa. La variación en las funciones de producción puede justificar la existencia de empresas eficientes de varios tamaños. You (1995) sugiere que el tamaño eficiente de la empresa está determinado por la interacción entre las economías de escala de los rendimientos crecientes de la tecnología de producción y las deseconomías de escala de los rendimientos decrecientes de la tecnología organizacional. Es decir, en este modelo las pequeñas empresas pueden ser tan eficientes como las grandes empresas, pero operan con menores niveles de productividad porque no pueden explotar sus economías de escala. Por lo tanto, son los rendimientos crecientes a escala en algunas industrias, la causa de que las pequeñas empresas sean menos productivas que sus competidoras, las grandes empresas. (b) En los modelos de competencia imperfecta, la distribución de la productividad de las empresas es un reflejo del poder del mercado y la estructura competitiva del mercado. La estructura oligopolística del mercado puede afectar la toma de decisiones de las empresas y desviarse de una función de producción técnicamente eficiente. El diferencial de costos entre las empresas grandes y pequeñas determina las diferencias de productividad entre las pequeñas y grandes empresas. (c) En el enfoque de los costos de transacción, el tamaño eficiente de las empresas está determinado cuando los costos marginales de organización dentro de la empresa igualan a los costos de transacción del mercado. Esta situación explica la cooperación entre empresas y que las grandes empresas prefieran subcontratar algunas de sus actividades a las pequeñas empresas. (d) Los nuevos enfoques evolucionarios están basados sobre la noción de que los mercados están en movimiento, la entrada continua de nuevas empresas a la industria presiona la salida de otras. A través de este proceso se va dando una selección y van quedando en el mercado únicamente las empresas más eficientes. En este proceso de entrada y salida de empresas en una industria, son las pequeñas empresas las que salen debido a que usualmente empiezan con escasos recursos financieros y humanos. De lo cual este enfoque concluye que las pequeñas empresas son menos productivas que las grandes.

En cuanto a los niveles de productividad y salarios por tamaño de empresas en la industria del tequila se puede señalar lo siguiente: Definiendo la productividad laboral como el valor agregado por empleado, las empresas tequileras grandes fueron en el 2003 más productivas que las medianas, pequeñas y microempresas, no obstante, no sucede lo mismo en el caso de los salarios (véase cuadro 4.16). De acuerdo con los resultados empíricos se puede afirmar que los niveles de productividad de las empresas tequileras aumentan conforme el tamaño de las empresas. La brecha de productividad entre los diferentes tamaños de empresas es amplia, si tomamos en cuenta que la productividad de

las pequeñas y medianas empresas corresponde entre 20.9 y 22.2% de la productividad de las grandes empresas. En cuanto a los salarios, existe una marcada diferencia por tamaño de empresas. Aunque según las cifras obtenidas, el salario que pagan las empresas grandes son mayores que los salarios en las microempresas, pero son menores que los niveles de salarios que pagan las pequeñas y medianas empresas. Es decir, las grandes empresas pagan, en promedio, 7.2% más que las microempresas, pero 10.2% menos que las medianas empresas y 5.4% menos que las pequeñas empresas. Es preciso señalar que los datos de salarios se refieren a los salarios nominales y no incluyen las prestaciones que otorgan las empresas.

Cuadro 4.16. Productividad y salarios por tamaño de empresa: industria del tequila, 2003.

Tamaño de empresa	Productividad laboral	Salario promedio anual (\$)
1. Grande (Nacional*)	1,082,245	52,829.06
2. Grande (EXT)	1,556,613	57,866.67
3. Grande (EXT)	1,449,120	50,880.00
<i>Promedio</i>	<i>1,362,659</i>	<i>53,858.57</i>
4. Mediana	271,893	61,440.00
5. Mediana	334,720	57,280.00
<i>Promedio</i>	<i>303,307</i>	<i>59,360.00</i>
6. Pequeña	198,850	51,150.00
7. Pequeña (EXT)	372,600	62,400.00
<i>Promedio</i>	<i>285,725</i>	<i>56,775.00</i>
8. Microempresa	192,576	47,424.00
9. Microempresa	97,470	52,530.00
<i>Promedio</i>	<i>145,023</i>	<i>49,977.00</i>

Nota: la productividad laboral se calcula como el valor agregado bruto entre el número de empleos. EXT significa que son empresas de propiedad extranjera. EXT\* empresa que en el 2003 compró sus acciones, convirtiéndose nuevamente en empresa con capital 100% nacional.

Fuente: elaboración propia con base en datos de entrevista, 2004.

Un aspecto importante que es preciso tener en cuenta es que dentro de la misma categoría de tamaño, las empresas de propiedad extranjera fueron más productivas que las empresas de capital nacional. Es decir, si consideramos a la empresa número 1 (que en el 2003 recuperó sus acciones vendidas a una empresa extranjera) como empresa con capital 100% nacional, se puede observar que las empresas número 2 y 3, que son de propiedad extranjera, presentaron mayores niveles de productividad que la empresa número 1. Lo mismo pasó en el caso de las pequeñas empresas, donde la empresa número 7, que es de propiedad extranjera, registró mayores niveles de productividad que la empresa número 6 que es una empresa nacional.

La evidencia empírica de este caso demuestra que si bien es cierto que las empresas grandes tienen mayores niveles de productividad que las empresas de menor tamaño, no necesariamente pagan mayores salarios, tal y como lo señalan algunas evidencias teóricas de otros países referentes a otras industrias. En este sentido, con los pocos datos que se tienen, se puede decir que no existe una relación directa entre los niveles de productividad y

salarios. Asimismo, en este caso no se llegaron a los resultados esperados entre el tamaño de la empresa y los salarios. Los hallazgos muestran que los salarios no dependen exclusivamente del tamaño de la empresa, sino de una serie de factores que tienen que ver con otros factores, tales como la calidad del empleo y la propiedad de las empresas. Es decir, los mayores salarios promedio por trabajador están asociados con elementos tales como el tipo de propiedad, la utilización de mano de obra de mayor calidad y los niveles de exportación de las empresas. En cuanto a la propiedad ya se destacó que los resultados muestran que existe una relación positiva entre la propiedad extranjera y los salarios, lo cual significa que la propiedad es importante en la determinación de los niveles de salarios de las empresas. Pero también los mayores niveles de salarios están en función de la calidad del trabajo empleado por las empresas. Es importante resaltar que el modelo de regresión formulado para analizar las diferencias salariales entre empresas por tipo de propiedad arrojó que la calidad laboral es más importante en la determinación de los salarios que la propiedad de las empresas. En cuanto a la asociación positiva entre las exportaciones y los salarios se puede decir que entre mayor sean los niveles de exportación de las empresas mayores serán los salarios, es decir, si tomamos el nivel de exportaciones de las empresas como el grado de multinacionalidad de las empresas podemos decir que las mayores empresas multinacionales pagan mayores salarios.

La principal conclusión que se pueden extraer derivado del análisis realizado sobre los niveles de productividad y salarios con base en el tamaño de las empresas es la siguiente:

- Los hallazgos empíricos presentados corroboran el argumento teórico de que las empresas más grandes tienen mayores niveles de productividad que las empresas de menores dimensiones. No obstante, en el caso de los salarios, los resultados no son concluyentes debido a que las empresas grandes pagan mayores salarios que las microempresas pero menores con respecto a las pequeñas y medianas empresas.

Combinando los resultados sobre los niveles de productividad y salarios obtenidos mediante el enfoque del tamaño de la empresa y el enfoque de propiedad de las empresas podemos concluir lo siguiente:

- Las empresas grandes extranjeras son más productivas y en promedio pagan mayores salarios que las empresas grandes nacionales.
- Las empresas pequeñas extranjeras son más productivas y pagan mayores salarios que las empresas pequeñas nacionales.

Estos resultados coinciden con la hipótesis de que las empresas de propiedad extranjera son más productivas y pagan mayores salarios que las empresas nacionales. No obstante, es importante tener en cuenta que la productividad es el resultado de la interacción de un conjunto de factores económicos, institucionales y sociales que incentivan u obstaculizan que las empresas eleven sus niveles de eficiencia productiva. Es decir, aunque los niveles de productividad laboral dependen de los recursos humanos, están en función del esquema económico, institucional y legal vigente, que son factores que determinan los incentivos y posibilidades de las empresas para mejorar su tecnología y organización empresarial. Por su parte los niveles salariales no están en función del tamaño



de la empresa ni a su tipo de propiedad. Como sabemos, a nivel agregado, los salarios están en función de los acuerdos y negociaciones contractuales.

En cuanto al nivel de exportaciones por tipo de empresas, es importante destacar que un aspecto importante en el desempeño competitivo de las empresas y que tiene una alta relación con los niveles de exportaciones, es la escala económica o participación de las empresas dentro de la industria del tequila. Así el tipo de propiedad y el tamaño de las empresas, medido como la participación de las empresas dentro de la industria, es la que permite a las empresas extranjeras controlar los canales de distribución y comercialización de los productos, destinar mayores recursos a la innovación e incorporación tecnológica y contratar trabajadores más calificados, entre otros factores que le permiten a su vez ser más competitivos. Aunque hay que tener presente que la posición competitiva de una empresa no puede determinarse sólo por la cuota de mercado o participación en la industria, sino hay que tener en cuenta el nivel de competencia existente en el conjunto de la industria y la competencia potencial.

Con base en los aspectos comentados en los párrafos anteriores, si tomamos como indicador de la competitividad de la industria del tequila el desempeño exportador, se puede afirmar lo siguiente:

- En conjunto, desde el punto de vista de los niveles de exportaciones de tequila, la industria del tequila es competitiva.
- A nivel de empresas, las que más exportan son más productivas que las que no exportan. No obstante que las empresas que más exportan son las de propiedad extranjera.

A menudo se considera que el desempeño de las exportaciones y la competitividad son equivalentes. Así como la competitividad de una empresa puede medirse por su participación en el mercado o por el crecimiento de sus ventas, la competitividad de los países a menudo se piensa que es lo mismo que el desempeño de sus exportaciones. Esta identificación es errónea, pues no son los países sino las empresas las que compiten entre sí. Sin embargo, el dinamismo y la composición de las exportaciones pueden ayudar a explicar las condiciones en que operan las empresas y las dificultades que pueden estar enfrentando. El desempeño de las exportaciones es por consiguiente una manifestación, más que una medida de la competitividad, como lo son también el crecimiento económico o el tamaño de las empresas. Examinar con mayor detalle el desempeño exportador de la industria, particularmente el desempeño exportador de las empresas como indicador de la competitividad exige un replanteamiento de los objetivos e hipótesis de la investigación. Ya que desde esta perspectiva una empresa sería competitiva si mantiene o incrementa su participación en el mercado internacional. Por lo tanto una empresa sería más competitiva que otra si tienen mayores niveles de exportación o participación en el mercado internacional.

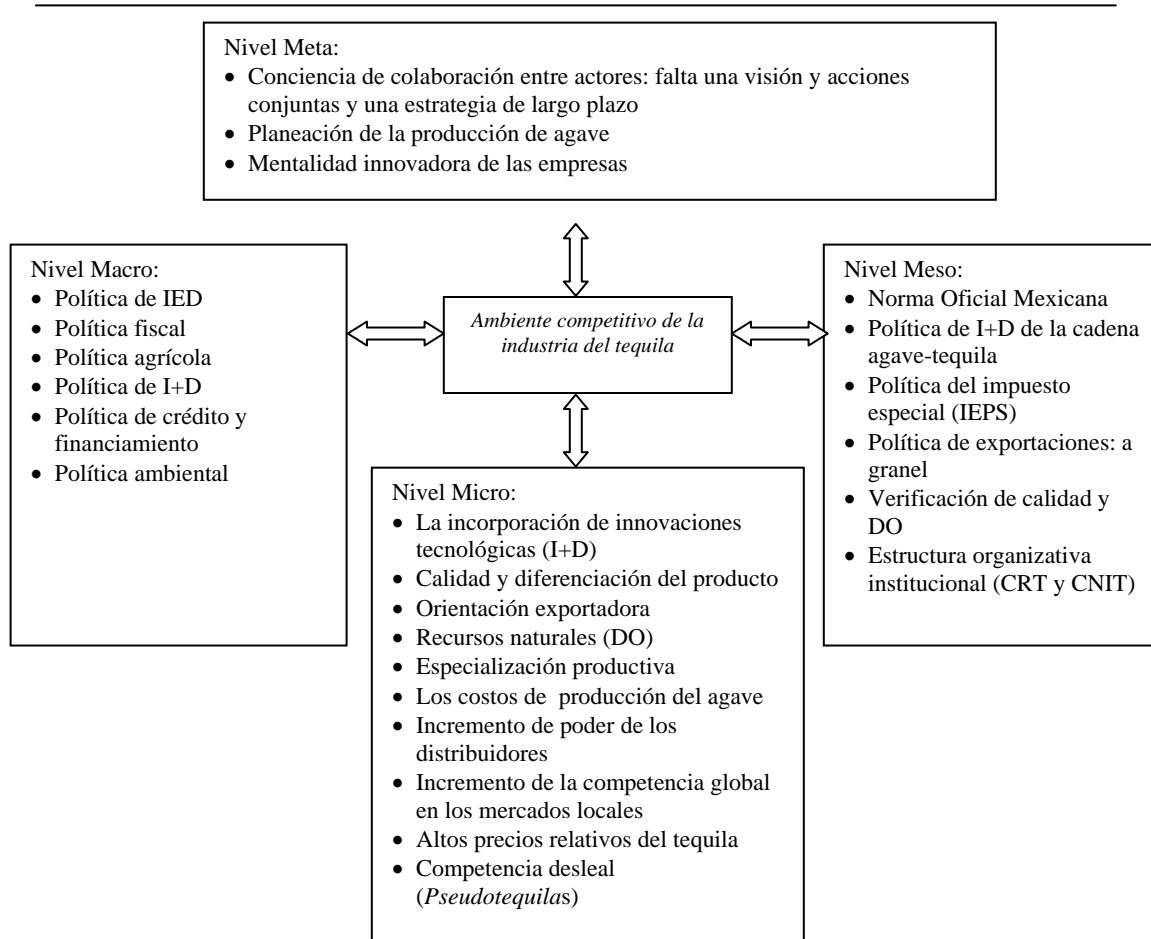
#### **4.4. La competitividad sistémica y los efectos territoriales de la IED**

En este apartado se examina la competitividad de la industria del tequila desde la perspectiva sistémica y se destacan los principales efectos de la IED en los distintos niveles económicos así como desde la perspectiva territorial. Se divide en tres secciones. En la primera se analiza la competitividad de acuerdo con el nivel meta, macro, meso y microeconómico. En la segunda sección se analizan las políticas públicas desde la perspectiva de sus efectos a lo largo de la cadena de valor de la industria del agave-tequila. Finalmente en la tercera sección se examinan los principales efectos territoriales generados por la presencia de las empresas tequileras con IED. En conjunto este apartado permite comprender de manera integral la competitividad de la industria del tequila y la IED.

##### **4.4.1. Determinantes de la competitividad de la industria del tequila**

Como se expuso en el primer Capítulo, la importancia relativa que se atribuye a los diferentes factores o elementos que determinan la competitividad de las empresas varía según la perspectiva teórica económica y empresarial que se utilice para su identificación y análisis. En esta tesis se analiza el problema de la competitividad del tequila desde el enfoque sistémico, que indica que la competitividad está determinada por la interacción de factores ubicados en los niveles meta económico, macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico. Como uno de los aspectos centrales que se ha venido discutiendo a lo largo de la tesis es la IED, en este apartado se subrayan los principales efectos que la presencia de las empresas tequileras de propiedad extranjera generan sobre la competitividad sistémica de la industria del tequila. En el diagrama 4.3 se resumen los principales factores que determinan la competitividad de la industria del tequila en Jalisco.

Diagrama 4.3. Factores determinantes de la competitividad sistémica en la industria del tequila en Jalisco



Fuente: elaboración propia

A continuación se examinan de manera general los cuatro niveles y los diversos factores que ejercen influencia en la competitividad de la industria del tequila en Jalisco.

#### 4.4.1.1 Nivel meta de la competitividad

En el nivel meta, entre los factores que influyen en la competitividad de la industria del tequila se encuentran la conciencia de colaboración entre los diferentes actores; la mentalidad innovadora de las empresas y los esfuerzos de planeación de la producción de agave. La conciencia de colaboración entre los diferentes actores, particularmente de los productores y los industriales, surgió en gran medida a raíz de la crisis de la industria motivada por el abastecimiento del agave. Esta colaboración conjunta ha generado algunas acciones conjuntas como actividades de investigación y desarrollo tecnológico para resolver ciertos problemas de abastecimiento de agave (véase Capítulo 2). Así entonces, si

bien la colaboración y las acciones colectivas en la industria han sido notorias, falta un pensamiento estratégico y una visión común para el desarrollo de la industria en el largo plazo que involucre a los principales actores que interactúan en el *cluster* del tequila<sup>41</sup>. La falta de este plan de desarrollo puede ser originado principalmente por el liderazgo que generan pocas empresas sobre los organismos de decisión colectiva como son la Cámara Nacional de la Industria Tequilera y el Consejo Regulador del Tequila, lo cual minimiza las ventajas que puedan derivarse de la aglomeración de las empresas un mismo territorio. Por otra parte, los diversos conflictos entre los productores de agave y los industriales han frenado la integración de una cadena de valor competitiva que se manifieste en un dinámico desarrollo endógeno.

Dentro de las actividades de planeación es importante destacar las acciones de planeación y registro de la producción de agave, realizadas por medio del Consejo Regulador del Tequila, que permiten regular el desarrollo de la industria del tequila manera ordenada, pero también hay que enfatizar que se requiere mayor vigilancia de las autoridades para que todas las plantaciones se registren. Con respecto a la mentalidad innovadora de las empresas, es importante destacar el salto tecnológico que ha dado la industria al pasar de una tecnología artesanal a una industrial (véase Capítulo 3). La presencia de las empresas multinacionales genera un efecto demostración que ha influenciado para que las empresas nacionales pongan mayor atención a la incorporación tecnológica en las empresas. Dentro de este nivel es importante considerar también que existen factores como la falta de valores de algunas empresas, que ocultan en el anonimato, compiten de manera ilegal y desleal con las empresas tequileras, y son las que motivadas por el crecimiento del mercado de las bebidas alcohólicas, particularmente del tequila, generan y distribuyen en el mercado *pseudo tequilas* o tequilas que no cumplen las normas y estándares de calidad establecidos y que pone en riesgo la salud de los consumidores.

La presencia de la IED, a través de las empresas multinacionales, en la industria del tequila tiene diversos efectos. En el contexto meta, la presencia de las empresas multinacionales afecta la competitividad sistémica de las empresas tequileras a través de su influencia sobre las condiciones para generar una planeación a largo plazo, que incluya la participación de todos los actores. No es que sea responsabilidad de las empresas multinacionales realizar estas actividades, pero como en este caso son las que controlan la industria a través de las organizaciones ubicadas en el nivel meso, entonces resulta necesaria la participación de todos los actores. De esta manera, las acciones colectivas se ven afectadas. Por otra parte, a través del efecto demostración las empresas multinacionales influyen sobre la incorporación de innovaciones tecnológicas en las empresas.

#### 4.4.1.2. Nivel macroeconómico de la competitividad

En el nivel macroeconómico, el desempeño de la industria del tequila en Jalisco está condicionado por el entorno económico, político y legal en que participan las empresas. Sin embargo, dentro del contexto macroeconómico general existen políticas que ejercen una notable influencia tanto favorables como desfavorables sobre el comportamiento de la

---

<sup>41</sup> A partir del 2005 la SAGARPA, a través del programa de integración de cadenas productivas, está realizando acciones con miras a conformar un plan de desarrollo de la industria (SAGARPA, 2005).

competitividad sistémica de la industria del tequila, por ejemplo a nivel macro la política sobre la IED ha sido un elemento que ha permitido la inserción de la industria del tequila en los canales de comercialización globales. Las empresas multinacionales han contribuido a que la comercialización del tequila se lleve a cabo en más de 50 países. La existencia de reglas e incentivos han contribuido a la entrada de IED a la industria del tequila. Dentro de las políticas a nivel macro que ejercen una notable influencia en el desarrollo competitivo de la industria del agave y del tequila destacan:

*La Política fiscal.* El gobierno ha mantenido una política fiscal restrictiva, mediante el impuesto especial a las bebidas alcohólicas para el *cluster* de la industria del tequila que disminuye su expansión.

*La Política agrícola.* La política agrícola provee los incentivos a los productores para la reconversión productiva. Lo cual ha generado que muchos productores que anteriormente cultivaban maíz se orientaran al cultivo de agave. Por otra parte la Cámara de Diputados ha aprobado apoyos financieros para los productores que se dedican a la producción de agave.

*La Política de I+D.* El Gobierno Federal ha tratado, a través del CONACYT, de implementar un sistema de I+D dirigido sectorialmente, aunque estas acciones no han generado los resultados requeridos para modernizar los diversos sectores productivos si ha permitido canalizar recursos para la solución de problemas inmediatos de la industria del tequila. A nivel industria, un factor clave en la competitividad empresarial es el proceso continuo de innovación y desarrollo tecnológico de las empresas implementado por las empresas principalmente a partir de mediados de la década de los noventa. La industria del tequila ha hecho esfuerzos para generar capacidades tecnológicas principalmente para incrementar la eficiencia de la producción e incorporar nuevas innovaciones tecnológicas en la fabricación y comercialización del tequila.

*La Política de crédito y financiamiento.* El sector financiero bancario no responde a las necesidades de crédito del sector productivo, además de que no proveen servicios de intermediación financiera competitivos. Esta situación explica en parte que los productores acepten los contratos de aparcería que los industriales les ofrecen y que en muchas ocasiones les son desfavorables.

*La Política ambiental.* Aunque en México se ha avanzado en materia de política ambiental todavía es menos estricta que en los países de origen de la IED. Debido a que la industria del tequila está estrechamente relacionada con la agricultura, es importante tomar en cuenta las disposiciones relativas al medio ambiente y los recursos naturales. La política ambiental está contenida en la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente (LGEEPA) publicado originalmente el 28 de febrero de 1988 y reformada en 1996 y el 13 de junio del 2003 y el conjunto de reglamentos que la acompañan. La política ambiental tiene entre sus objetivos propiciar el desarrollo sustentable y establecer las bases para el aprovechamiento, la preservación y restauración de los recursos naturales, de manera que sean compatibles la obtención de beneficios económicos y las actividades de la sociedad con la preservación de los ecosistemas. En el contexto de la política ambiental puede resultar atractivo para las empresas multinacionales invertir en México, pues las regulaciones ambientales laxas pueden servir para atraer IED. Aunque por lo general las empresas multinacionales manejan tecnologías más avanzadas y prácticas industriales que satisfacen las regulaciones ambientales de su país de origen, las que generalmente tienen

estándares ambientales más severos que las mexicanas, por lo que no les es difícil cumplir con las regulaciones en México<sup>42</sup>.

En el nivel macroeconómico, el crecimiento de las empresas tequileras extranjeras incentiva la ampliación de las áreas cultivadas de agave dentro y fuera de la región de la denominación de origen. Situación que puede poner en peligro la denominación de origen si no existe una estrategia industrial apropiada y de largo plazo. Otro aspecto relacionado con la ampliación de las áreas de cultivo es la influencia que se ejerce sobre los patrones regionales de producción, los cuales son modificados al cultivar agave a la vez que se dejan de cultivar otros productos, como el maíz y la caña de azúcar. Un tercer efecto es sobre la competencia en el mercado que obliga a las empresas nacionales a buscar nuevas estrategias y mecanismos para permanecer en los mercados.

#### 4.4.1.3. Nivel mesoeconómico de la competitividad

Como ya en el apartado 3.4 del Capítulo 3 se examinaron los principales factores que influyen en la competitividad a nivel mesoeconómico, en este punto sólo se menciona que a nivel mesoeconómico, las empresas multinacionales han insertado a la industria del tequila en la cadena de producción global a través de sus eslabonamientos con el comercio internacional. Por otra parte es claro el dominio que ejercen las empresas tequileras de propiedad extranjera sobre la estructura productiva, organizativa y de mercado. Específicamente las empresas controlan los principales canales de comercialización y establecen mecanismos de promoción y publicidad que les permiten controlar el mercado. Un aspecto importante es el referente a la adopción de nuevas normas para el desarrollo y crecimiento de la industria. En este caso las EM ha obstaculizado la aprobación de la norma de envasado de origen que podría ser un factor de desarrollo para la industria local. En el apartado 4.4.2. se examinan las principales políticas y sus efectos en el desarrollo de la competitividad de la cadena de valor del agave-tequila. Se destaca la importancia de cada una de las políticas y se identifica el eslabón de la cadena en donde genera el mayor impacto. No obstante es importante subrayar que un análisis más profundo y detallado del impacto de cada una de las políticas rebasa los alcances de esta investigación.

#### 4.4.1.4. Nivel microeconómico de la competitividad

Por último, en el nivel microeconómico, los factores que explican el desempeño competitivo de las empresas de la industria del tequila son diversos y dependen del tipo de empresa. En el apartado 4.4 se señaló que los niveles de productividad, la incorporación de investigación y desarrollo tecnológico, las formas de organización e integración con los productores de agave y diversas actividades organizativas, incluyendo las mejores prácticas administrativas contribuyen significativamente el mejor desempeño competitivo de las empresas. No obstante existen otros factores que explican la competitividad de las empresas, tales como la calidad y la diferenciación del producto, la orientación exportadora de las empresas, el uso de la denominación de origen y la especialización productiva, los

---

<sup>42</sup> En Rodas (2005) se puede profundizar sobre las regulaciones ambientales y los regímenes de la inversión extranjera directa en México.

costos de producción del agave y los precios relativos del tequila con respecto a productos similares. Un aspecto importante es la presencia de las empresas multinacionales en la industria que ha permitido que el tequila tenga presencia en diversos mercados internacionales y compita con productos similares de alta calidad. En cuanto a la calidad y diversificación del producto es notable que desde finales de la década de los noventa el tequila ha incrementado su calidad y se han desarrollado diversas marcas que le permiten penetrar en los distintos nichos de mercado y llegar a diversos estratos de consumidores. Una cuestión muy relacionada con los factores anteriores tiene que ver con el destino de la producción de tequila. Al respecto, debido a diversos factores entre ellos a que la política de impuestos especiales inhibe el desarrollo del mercado interno, las empresas se orientan en mayor medida a los mercados internacionales.

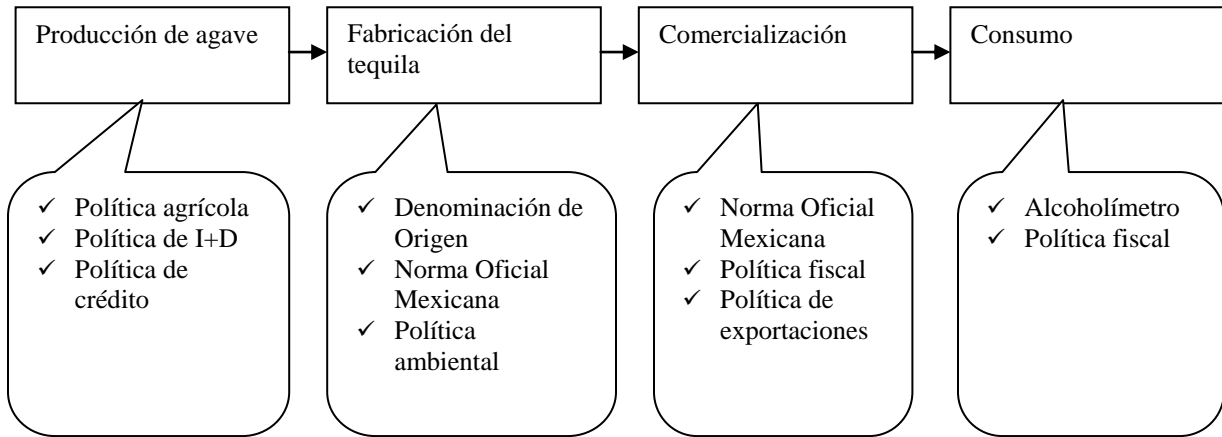
Sin duda el factor más importante que dio origen a una ventaja a la industria del tequila y a la formación del *cluster* en Jalisco fueron los recursos naturales que específicamente permitieron disponer de un nicho en cuanto a condiciones naturales óptimas para el cultivo del agave, que permitió la denominación de origen. Así entonces, la denominación de origen permitió el desarrollo de una oferta local de insumos y servicios claves para el desarrollo del *cluster* del tequila. Relacionado también con la denominación de origen, las empresas se han especializado en la elaboración de tequila en sus diferentes presentaciones, lo cual es un factor de competitividad.

Por otro lado, en cuanto a los factores que obstaculizan el desempeño competitivo del *cluster* de la industria del tequila a nivel de empresas se pueden identificar los siguientes: los costos de producción del agave. Un punto importante en la competitividad del *cluster* del tequila es la eficiencia de la fase productiva del agave. Los costos de producción son muy variables en las distintas regiones de cultivo, por lo que se requieren nuevos paquetes tecnológicos que minimicen estos costos. El poder de negociación de los distribuidores es un elemento que frena el crecimiento de las pequeñas empresas mexicanas. El incremento en la competencia global es otro aspecto que influye en el desarrollo de la industria del tequila, aunado a los precios relativos del producto y a la constante aparición de pseudo tequilas. Finalmente, a nivel micro las empresas multinacionales ha dado a conocer el tequila en el mercado mundial y han hecho importantes innovaciones e investigaciones para el desarrollo empresarial y de la industria en su conjunto.

#### 4.4.2. Las políticas y el desempeño competitivo de la industria del tequila

Como se expuso, de manera agregada, la cadena de valor global del tequila se integra por cuatro segmentos: 1) la producción de agave azul; 2) la fabricación del tequila; 3) la distribución y comercialización y, 4) el consumo. Aunque en términos generales las políticas públicas tienen efectos en toda la cadena de valor de la industria del tequila, hay políticas que están dirigidas a un determinado eslabón o parte de la cadena. En el siguiente diagrama 4.4 se presentan las políticas gubernamentales más importantes y se identifican los principales eslabones que son más afectados por dichas políticas. No es la intención llevar a cabo un análisis a detalle de los alcances y limitaciones de cada una de dichas políticas debido a que esta situación rebasa los alcances de esta investigación doctoral y son temas que deben abordarse de manera amplia y profunda.

Diagrama 4.4. Políticas públicas y sus efectos en la cadena de valor de la industria del tequila



Fuente: elaboración propia

Cómo se ha señalado, existe un conjunto de políticas a nivel macro y mesoeconómico que ejercen influencia en el desempeño de la industria del tequila. A continuación se examinan con mayor detalle los efectos de las diversas políticas gubernamentales en cada uno de los eslabones de la cadena de la industria del tequila.

*Primer eslabón: producción de agave.* Entre las políticas que fomentan el cultivo del agave destacan la política agrícola y la política de I+D. Mientras que la política de crédito frena el desarrollo del cultivo del agave. La política agrícola provee los incentivos a los productores para la reconversión productiva. Lo cual ha generado que mucho productores que anteriormente cultivaban maíz se orientaran al cultivo de agave. Esta política se ha visto reforzada con acciones de la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, que ha aprobado apoyos financieros para los productores que se dedican a la producción de agave. Ante la situación de crisis del agave que se tuvo a finales de la década de los noventa, el Gobierno Federal trató de instrumentar un programa de investigación, en coordinación con el gobierno del Estado de Jalisco y el CRT, para resolver los problemas que se presentaron en las plantaciones de agave. Posteriormente, con la política de los fondos sectoriales (CONACYT y la SAGARPA), se han apoyado distintos proyectos para resolver algunos problemas específicas de la producción de agave. A nivel industria, un factor clave en la competitividad empresarial es el proceso continuo de innovación y desarrollo tecnológico seguido por las grandes empresas, que son principalmente de capital extranjero. Con respecto a la política de crédito y financiamiento rural, el sector financiero bancario no responde a las necesidades de crédito del sector productivo, especialmente de los productores dedicados a la producción de agave por ser un cultivo que requiere más de 7 años para que sea cosechado y por ende para poder recuperar la inversión. Esta situación explica en parte que los productores acepten los contratos de aparcería que los industriales les ofrecen y que en muchas ocasiones les son desfavorables.

En el nivel macroeconómico, la política de apertura comercial, que se ha materializado por el crecimiento de las empresas tequileras extranjeras incentiva la ampliación de las áreas cultivadas de agave dentro y fuera de la región de la denominación de origen. Situación que puede poner en peligro la denominación de origen si no existe una



estrategia industrial apropiada y de largo plazo. Otro aspecto relacionado con la ampliación de las áreas de cultivo es la influencia que se ejerce sobre los patrones regionales de producción, los cuales son modificados al cultivar agave a la vez que se dejan de cultivar otros productos, como el maíz y la caña de azúcar.

*Segundo eslabón: fabricación del tequila.* En este eslabón de la cadena se pueden destacar dos políticas gubernamentales que fomentan la fabricación del agave (que favorecen a las empresas que elaboran tequila), la primera es la denominación de origen y la segunda la Norma Oficial Mexicana. Desde la perspectiva nacional, dentro de las políticas que afectan a la industria es la falta de una política ambiental. La principal política que ha influido significativamente en el desarrollo de la industria del tequila ha sido el reconocimiento de la Denominación de Origen (DO) y la Norma Oficial Mexicana. La más importante decisión de política que marcó el inicio de una nueva época para la industria del tequila fue la DO en 1944. Aunque su reconocimiento internacional se haya dado a mediados de los noventa. Así, en el aspecto normativo se puede decir que una de las industrias más avanzadas es la industria del tequila, pues la normatividad que le garantiza la denominación de origen le brinda uno de los factores competitivos más importantes. Aunque en México se ha avanzado en materia de política ambiental todavía es menos estricta que en los países de origen de la IED. Debido a que la industria del tequila está estrechamente relacionada con la agricultura, es importante tomar en cuenta las disposiciones relativas al medio ambiente y los recursos naturales.

*Tercer eslabón: Comercialización del tequila.* En cuanto a las políticas que afectan de manera positiva la comercialización del tequila destaca la Norma Oficial Mexicana. Por su parte la política fiscal y la política de exportaciones se orientan a incentivar el crecimiento de la industria en los mercados internacionales. El gobierno ha mantenido una política fiscal restrictiva, mediante el impuesto especial a las bebidas alcohólicas para el *cluster* de la industria del tequila que disminuye su expansión. La política del impuesto especial a las bebidas alcohólicas (IEPS), que es un factor que ha inhibido el crecimiento del mercado del tequila en el territorio nacional. El IEPS, es usado como un instrumento de promoción a las exportaciones dado que se encarece el producto en el mercado interno. Por otra parte, un factor que ha tenido gran influencia en la industria tequilera ha sido la política de exportaciones: envasado de origen vs. ventas a granel. En este aspecto son las empresas multinacionales y sus socios extranjeros los que se oponen a un reglamento sobre el embotellado de origen ya que tal medida les obligaría a cambiar radicalmente su dinámica productiva actual que depende de la exportación de tequila a granel en pipas y tanques para ser embotellados en las plantas propias o ajenas localizadas en otros países (véase Torres, 1997). De acuerdo con Luna (2002) la política de comercialización del tequila a granel va en contra de los intereses de la industria nacional debido a que son unas cuantas empresas las que se benefician<sup>43</sup>.

*Cuarto eslabón: el consumo.* Otros factores que afectan la competitividad del *cluster* del tequila y en general de la industria de las bebidas alcohólicas son: el poder de negociación de las cadenas de supermercados; el incremento de la competencia global de las bebidas; las campañas contra el consumo (alcoholismo); el incremento del turismo y el

---

<sup>43</sup> Luna R. (2002). El estado Mexicano y las políticas de patrimonialidad del tequila. Universidad de Guadalajara.

establecimiento de alianzas con distribuidores internacionales. El *cluster* del tequila será más competitivo en la medida en que la cadena de valor logre su integración total. La escasa vinculación que existe entre los empresarios y productores de agave implica una reducida cooperación para llevar a cabo acciones conjuntas que mejoren la eficiencia de la industria del tequila. La competitividad de las empresas del tequila en Jalisco depende principalmente de los factores tecnológicos y las ventajas pasivas del *cluster*. Respecto al escalamiento tecnológico es notable que muchas empresas están usando el estado del arte de la tecnología, (por ejemplo para el desarrollo de nuevos productos). Respecto a las ventajas pasivas del *cluster*, los factores principales son: las condiciones territoriales, debido principalmente a que el insumo de la industria está protegida mediante denominación de origen. Otra ventaja pasiva importante es la disponibilidad de mano de obra calificada para la industria. Con respecto al *boom* exportador la ventaja pasiva más importante ha sido la presencia y conexión de empresas nacionales con empresas extranjeras para su distribución en los mercados internacionales. Hay también ventajas activas que fundamentan la competitividad del *cluster* del tequila en Jalisco. Las más notables es el CRT que además de cumplir con sus funciones, apoya la iniciativa de crear un grupo de IyD. Esto puede crear colectivamente una ventaja general. Las acciones colectivas que se deben implementar para mejorar la competitividad del *cluster* deberían resultar finalmente en una mayor eficiencia, mejor calidad y flexibilidad y mejorar el grado de innovación del *cluster*.

#### 4.4.3. Efectos territoriales de la IED

La competitividad de una región/territorio reside no solamente en la competitividad de las empresas de manera individual, sino de un amplio conjunto de activos institucionales, económicos y sociales y atributos de la región en sí. No obstante la importancia que juegan los territorios en la competitividad y el desarrollo económico en general, los estudios empíricos sobre las distintas regiones de México, -y en general a nivel internacional- son muy escasos y limitados debido a la inexistencia de un marco conceptual y metodológico ampliamente aceptado (Camagni, 2002; Budd y Hiráis, 2004).

La escasa bibliografía existente –que toma como sinónimos la competitividad regional y la competitividad territorial- destaca como los principales determinantes de la competitividad regional/territorial los siguientes (Sepic, 2005): (1) *Clusters*; (2) Capital Humano; (3) Ambiente empresarial y redes; (4) Sistemas regionales de investigación; (5) Gobernabilidad y capacidad institucional; (6) Estructura sectorial y tipos de empresas (7) Infraestructura; (8) Tipología de las regiones y el nivel de integración de las empresas; (9) Internacionalización y naturaleza de la IED; (10) Localización geográfica y (11) Atractividad para la inversión. Como se puede notar, los distintos elementos que determinan la competitividad de un territorio son bastante amplios y pueden ser abordados desde diferentes enfoques metodológicos, por lo que una análisis detallado de los efectos de la IED sobre cada una de estas variables va más allá de los propósitos de esta tesis doctoral. Sin embargo, muchos de estos factores explicativos de la competitividad territorial fueron examinados en la tesis -especialmente en el Capítulo 3- pues son adaptaciones de los niveles macro y mesoeconómico.

Como se expuso en la tesis, en México la IED adquiere una importancia particular, no solamente por los montos que ingresan al país, sino por su distribución geográfica y sectorial. La concentración geográfica de la IED en determinados estados o regiones, manifiesta la especial relevancia que asume la IED con fines productivos en áreas regionales determinadas, y el peso específico que conlleva la entrada de capital extranjero en la formación de capital en los territorios específicos de los estados donde se ubican. El patrón de distribución de la IED permite revelar las grandes desigualdades de los territorios a lo largo del país. Las amplias desigualdades en los porcentajes de distribución territorial de la IED, ya de por sí significativas, adquieren un mayor relieve desde el momento en que se le considera como el principal factor para la generación de competitividad e insertar a los distintos territorios en el ámbito internacional.

El estado de Jalisco, se caracteriza por ser una región con una alta integración económica con el mercado mundial y con capacidad de incorporación de innovaciones tecnológicas procedentes de las empresas transnacionales, lo cual contrasta con otras regiones dentro de la denominación de origen del tequila que están menos integradas al *cluster* del tequila. Las diferencias regionales de Jalisco con otros estados es ampliamente notorio, por ejemplo frente a la región sur y sureste del país, en donde se concentra una parte muy importante de la población pobre, marginada, vinculada principalmente a las actividades productivas agrícolas tradicionales.

Como ya se ha expuesto en el apartado teórico, una ironía de la globalización es que ha resaltado la importancia y el significado del aspecto territorial en la competitividad de las industrias a nivel internacional. Por lo tanto, un elemento que no debe dejarse de lado en el análisis de la competitividad sistémica es el aspecto espacial, debido entre otros factores a que las empresas se localizan en territorios específicos. Los factores que determinan la competitividad en el ámbito espacial están determinados básicamente por tres elementos: la base de los recursos naturales, la infraestructura y la distancia (Romero/Sepúlveda 1999). La base de los recursos naturales determina las condiciones agro ecológicas de la región y están definidas por el suelo, el clima, la cobertura vegetal, la hidrografía, entre otros. En este caso las condiciones naturales son un factor de desarrollo del *cluster* reconocido a través de la denominación de origen del agave tequilero.

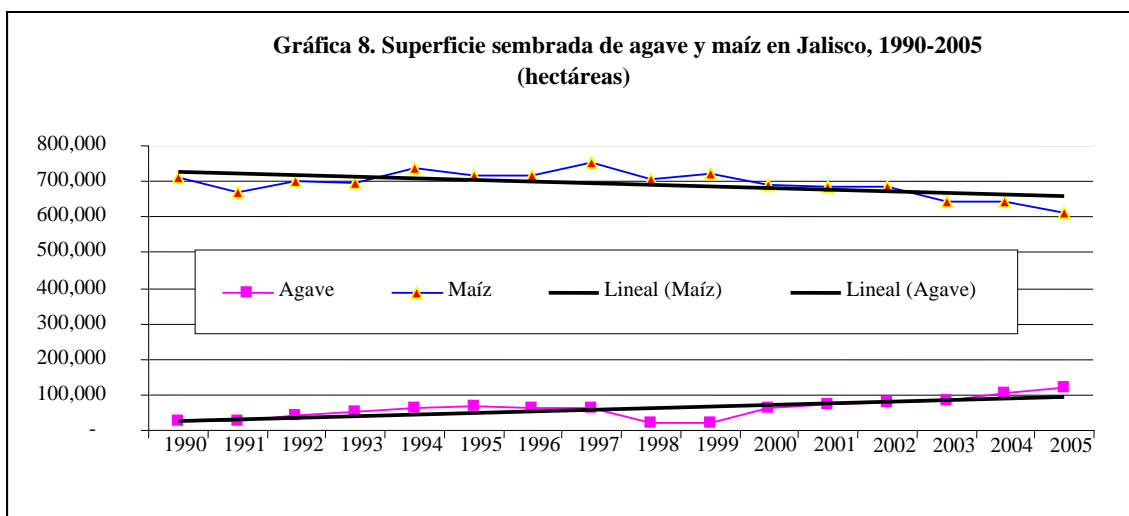
La distancia se refiere a los costos de interrelación espacial que influyen en la estructura de costos del producto. La cercanía entre las zonas productoras del agave y las empresas tequileras representan una ventaja para la industria. La infraestructura se refiere a las facilidades de apoyo que se encuentran a lo largo de la cadena de valor e incluye tres tipos. La infraestructura física que permite la articulación espacial de las actividades productivas (como el sistema vial, centros de distribución, puertos, sistemas de telecomunicaciones, entre otros). La infraestructura financiera y otros servicios que son relevantes para la fabricación del producto como el agua y el combustible. Y por último la infraestructura social que se refiere a la serie de instituciones que contribuyen a la productividad de las empresas como las instituciones de investigación y los centros de educación y salud.

De manera específica, en el caso de la industria del tequila, en la tesis se destaca que más allá de los efectos que la IED tiene sobre el empleo, también tiene efectos sobre el territorio donde se asientan las empresas tequileras, tales como los siguientes:

- Ha afectado los patrones culturales de producción en diversos estados del país. Hay estados como Zacatecas, San Luís Potosí y Durango que ante la demanda de agave de las empresas tequileras han cambiado la histórica producción de otros cultivos por las plantaciones de agave.
- Territorialmente erosionan la cultura tradicional modificando los patrones de producción y consumo regional.
- Las EM han inhibido el desarrollo de otras industrias de bebidas alcohólicas regionales que pueden significar una competencia para el tequila, tales como el mezcal en el estado de Oaxaca.
- Efectos sobre el medio ambiente. La expansión del cultivo del agave azul, además de desplazar otros cultivos tradicionales, también afecto a la vegetación nativa al abrir nuevas áreas para el cultivo<sup>44</sup>. El reconocimiento de una parte de la zona de la denominación de origen del tequila declarada como patrimonio de la humanidad por la UNESCO en el 2006 no fue sino una forma de acallar las críticas sobre los efectos negativos de la sobreexplotación de los suelos y los efectos sobre el medio ambiente.

Como se menciona en la tesis, una de las tendencias en el eslabón de la producción primaria del agave es el incremento de la superficie sembrada de este cultivo en detrimento de otros, como por ejemplo el maíz.

En la siguiente gráfica 8 se presente la evolución que ha seguido la superficie sembrada de agave y de maíz en Jalisco. Durante el periodo 1990-2005, la superficie sembrada de maíz en Jalisco registró una disminución promedio anual de 1%, mientras que la superficie cultivada de agave tuvo un incremento promedio anual de 11%. En 1990 se sembraron 711,556 hectáreas de maíz y en el 2005 se sembraron 611,479 hectáreas. De agave, se cultivaron 25,184 hectáreas en 1990 y 121,000 en el 2005.



Fuente: elaboración propia con datos de SIAP-SAGARPA, 2007.

<sup>44</sup> Véase: Nava et al, (2006). El agave en Tonaya Jalisco: Tradición vs. globalización. DER Inser-Universidad de Guadalajara. Carta Económica Regional, Año 19, No. 97. Jul-Sep 2006.

Por otro lado desde la perspectiva territorial es importante examinar la siguiente cuestión ¿Por qué la IED prefiere invertir en la industria del tequila en Jalisco y no en la industria del mezcal en Oaxaca? En la tesis se señaló que -en términos generales- los factores más importantes que son considerados por los inversionistas extranjeros para decidir sobre la localización de la inversión son:

- Un ambiente regulatorio predecible y no discriminatorio y la ausencia de impedimentos administrativos para los negocios.
- Un ambiente macroeconómico estable, incluyendo el acceso a los mercados tanto locales como regionales.
- Recursos accesibles y suficientes, incluyendo la presencia de infraestructura y capital humano.

Ante la ausencia de un marco específico (así como de información) para analizar los motivos de localización de la IED en los distintos estados, estos factores pueden servir para entender la localización de la IED a nivel regional en México. En el caso de Jalisco y Oaxaca, existe una clara diferencia en cuanto al contexto de negocios y las estructuras productivas de los dos estados. El estado de Jalisco tiene una economía diversificada (por ejemplo resalta en ciertas ramas de la agricultura comercial, la industria manufacturera, la ganadería y la minería) que hacen del estado un lugar atractivo para la inversión externa<sup>45</sup>. Por la magnitud y diversidad de sus actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, lo colocan en los primeros lugares en la generación del PIB, al que aporta cerca de 8%. Por su parte, las condiciones económicas estructurales existentes en Oaxaca no han permitido la localización de la inversión extranjera directa por lo que buena parte de las actividades industriales tienen poca articulación con el mercado internacional.

De manera específica aunque tanto la producción de tequila como la de mezcal cuenta con denominación de origen, la IED prefiere ubicarse en la industria del tequila en Jalisco y no en la industria del mezcal en Oaxaca por diversas razones, entre las que destacan las siguientes:

- En Oaxaca -principal estado productor de mezcal-, la actividad agroindustrial del agave mezcalero<sup>46</sup> se concentra en la “región del mezcal”, que geoeconómicamente comprende la región de los Valles Centrales de Oaxaca, integrada por siete distritos políticos: Tlacolula, Yautepec, Ocotlán, Miahuatlán, Ejutla y Sola de Vega; conjuntamente aportan 85% de la producción estatal y nacional de mezcal. De acuerdo con Casas (2002), en particular la región de Valles Centrales se caracteriza por: (1) altos índices de marginalidad y extrema pobreza en que se ubica la mayoría de sus habitantes, que se refleja en productores con bajos niveles de educación, desnutridos, mal alimentados y con problemas de salud; bajos ingresos y viviendas de precarias construcciones y servicios; (2) bajos niveles de producción y productividad agropecuaria y forestal en la mayoría de los productores; (3) desempleo, subempleo rural y migración y; (4) muy bajo nivel tecnológico en las actividades productivas.

---

<sup>45</sup> Es uno de los principales destinos de la IED, véase el capítulo 2 de la tesis.

<sup>46</sup> Es importante señalar que la Denominación de Origen para la elaboración del mezcal comprende los Estados de Oaxaca, Guerrero, Hidalgo, Zacatecas, Durango, San Luís Potosí y Tamaulipas.

- El proceso tecnológico utilizado en la producción de mezcal se caracteriza por ser eminentemente rústico y artesanal, *know how* que se ha transmitido de generación en generación. Aunque la producción de mezcal adquiere mayor importancia socioeconómica desde los años 20 del siglo pasado, se caracteriza por ser una actividad productiva con bajo potencial debido a las condiciones de marginalidad y pobreza en que se desempeña. Es una actividad agroindustrial básicamente local y regional que se desarrolla sobre una estructura agraria altamente fragmentada, asociada a la pobreza y marginación de la región. Aunado a lo anterior, la región mezcalera se caracteriza por predominar el zapoteco como lengua indígena.
- Las empresas transnacionales demandan territorios que garanticen la eficiencia productiva y competitividad, que muy difícilmente pueden obtenerse bajo las condiciones socioeconómicas y productivas en Oaxaca, particularmente en el proceso productivo de la producción de agave y mezcal realizado por productores campesinos de Oaxaca. En general, el capital transnacional se dirige a territorios que sean funcionales y rentables a la acumulación capitalista (como es el caso de Jalisco, que ofrece ventajas comparativas y competitivas, concentra externalidades y reúne economías de aglomeración), además con una política industrial que fomenta la IED.

De acuerdo con lo expuesto, se puede decir que el estado de Jalisco, a diferencia de Oaxaca, es visto como un territorio propicio para la IED, debido a la existencia de *clusters* industriales y redes de proveedores contribuyen a la eficiencia productiva de las empresas, y servicios técnicos e instituciones de apoyo, capital humano e infraestructura que contribuyen a la competitividad empresarial.

Dentro de este contexto, uno de los principales desafíos del gobierno es generar las condiciones de negocios en los distintos territorios, tales como en el caso de la región mezcalera de Oaxaca, que propicien la inversión extranjera directa en los sectores productivos tradicionales. La concentración de la IED en pocos estados puede exacerbar la tendencia hacia la divergencia o polarización económica entre los estados y territorios específicos con los consecuentes efectos sobre la sociedad. Es importante que el gobierno federal y estatal instrumenten una política de desarrollo territorial para la industria del mezcal que permita aprovechar las ventajas que brinda la denominación de origen de este producto, pero sobre todo que se oriente a reducir la pobreza y marginación en que se encuentran las familias que se dedican a la actividad mezcalera, que finalmente es el objetivo que deber buscarse y no únicamente crear las condiciones para la expansión de las empresas transnacionales.

Uno de los principales desafíos de los gobiernos, tanto federal como estatales, es elaborar programas de competitividad con un enfoque territorial con horizonte de mediano y largo plazo con el propósito de, no solamente insertar los territorios en el ámbito internacional, sino de generar empleo, reducir la pobreza y la migración. Los programas deben considerar explícitamente la heterogeneidad de los territorios. Uno de los elementos que frenan este tipo de programas es la falta de un marco legal para la competitividad territorial. Es decir, no existe un marco normativo definido para la formulación de programas de competitividad regional que facilite el aprovechamiento de las

potencialidades de los distintas regiones económicas desde la perspectiva de las potencialidades productivas del sector agrícola.

Desde la perspectiva práctica, se propone que el gobierno federal y los gobiernos estatales implementen un banco de proyectos de inversión regional como una estrategia para la promoción de la inversión en las distintas regiones del país. Asimismo, se recomienda que dejen a un lado las diferencias políticas-partidistas, y establezcan mecanismos para la colaboración conjunta en torno a un determinado territorio. Se requiere una política de competitividad territorial concebida desde lo local y regional no de arriba hacia abajo, que promueva el desarrollo y el equilibrio entre las regiones basado en el respeto de la diversidad cultural y no en la imposición de nuevas manifestaciones culturales copiadas del exterior.

Finalmente, como ya se comentó, un estudio más detallado sobre la competitividad territorial es motivo de otro estudio debido a que se requieren bases teóricas diferentes a las empleadas en esta tesis. En el nivel teórico, se requiere tomar en cuenta, entre otros, los avances provenientes de la economía espacial, la econometría espacial, las teorías del crecimiento endógeno, la nueva geografía económica, los modelos de economías de aglomeración, la economía institucional y los distintos enfoques de desarrollo territorial, los cuales ven en el estudio de las regiones una fuente para entender las diferencias competitivas entre los distintos territorios.

#### **4.5. Conclusiones preliminares**

Este cuarto Capítulo tuvo como principal propósito examinar empíricamente la hipótesis central de la tesis que sostiene que las empresas tequileras extranjeras tienen mayores niveles de productividad y pagan salarios más altos que las nacionales debido a que cuentan con ventajas específicas propias. Para lo cual se analizaron primeramente las diferencias básicas entre las empresas, en segundo lugar las diferencias en los niveles de productividad y salarios entre las empresas por tipo de propiedad y finalmente la importancia de los eslabonamientos hacia atrás, la incorporación de I+D y las estrategias empresariales en la competitividad de las empresas tequileras.

Para analizar el desempeño competitivo por categoría de empresa se analizaron diferentes características o indicadores, tanto cualitativos como cuantitativos, de las empresas por tipo de propiedad. Estos indicadores analizados fueron: número total de empleos, volumen de producción, orientación exportadora, ingresos totales, gastos totales en salarios, salarios promedios por trabajador, relación de empleados administrativos y obreros, valor agregado por trabajador y productividad laboral, eslabonamiento hacia atrás, innovación e I+D y estrategias empresariales para la competitividad. La aplicación del análisis comparativo a una muestra representativa de empresas tequileras pertenecientes a un mismo entorno general y específico, permite descontar el efecto que sobre las diferencias de resultados puedan ejercer las variables de carácter macroeconómico y sectorial, para poner de manifiesto exclusivamente la capacidad explicativa de los factores propiamente empresariales analizados que se han considerado relevantes. De éstos factores analizados se puede concluir lo siguiente:

- Las empresas tequileras extranjeras poseen características que las definen como empresas modernas y que se alejan del concepto de la industria tradicional con alcances únicamente locales y regionales.
- Las empresas tequileras con IED son más productivas y pagan salarios más altos que las nacionales debido entre otros factores a la utilización de mano de obra calificada (es decir a la eficiencia técnica), la participación en la industria (es decir a la escala económica) y la orientación a los mercados internacionales (a la integración a las redes mercantiles globales).
- Las empresas tequileras tienen mayores niveles de competitividad que las nacionales. Este mejor desempeño competitivo puede explicarse porque las empresas con IED cuentan con activos específicos y ventajas de propiedad que les permiten operar de manera más eficiente a lo largo de la cadena de valor global. Dentro de los activos específicos se puede destacar la incorporación de innovaciones e I+D y el uso de mano de obra más calificada. En cuanto a las ventajas de propiedad se pueden mencionar el control que ejercen sobre los canales de comercialización y distribución del producto y las estrategias empresariales utilizadas incluyendo la integración hacia atrás con empresas proveedoras de la principal materia prima y no directamente con los productores del agave.

La competitividad de las empresas tequileras no está determinada de forma inequívoca por las características del territorio ni de las características estructurales de la industria, sino depende del tipo de relaciones que mantenga con empresas transnacionales y los conocimientos y habilidades que domine la empresa. Por otra parte, existen muchas vías para conseguir una posición competitiva y el tamaño de la empresa puede ser o no necesario según la estrategia concreta adoptada y las características del sector de actividad. En contraste, la capacidad de innovación y de gestión de la empresa parecen condiciones necesarias para asegurar la competitividad. En general las empresas extranjeras, para lograr mayores niveles de competitividad realizan diferentes acciones entre las que destacan la calidad, la flexibilidad de producir diferentes tipos de tequilas, la constante publicidad, la integración vertical con sus propias empresas productoras de agave, mejorar el sistema de distribución e implementación de sistemas de capacitación.

En cuanto a la vinculación de las empresas multinacionales tequileras con los productores de agave se encontró que existe una mínima relación de cooperación. Que se explica porque las EM tienen como estrategia general poseer el control total de la cadena de valor del tequila. Por otra parte, la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías es una de las principales fuerzas impulsoras de la competitividad en la industria del tequila. Estas dos acciones se reflejan en que los determinantes de la IED en la industria del tequila son la búsqueda de mercado y búsqueda de eficiencia.

Desde el punto de vista empírico se comprueba la hipótesis de que las empresas extranjeras son más competitivas que sus contrapartes nacionales en la industria del tequila, lo cual se explica por los siguientes factores:

- Las empresas tequileras extranjeras son más productivas que sus contrapartes nacionales.



- Hablando en términos generales, las empresas extranjeras tienen una ventaja global que les permite operar más eficientemente que las empresas domésticas en otros países.
- La IED llegó a la industria del tequila a través de las fusiones y adquisiciones, adquiriendo, principalmente, las empresas más prósperas y mejor posicionadas en los mercados.
- Las empresas extranjeras utilizan más mano de obra calificada.
- Tienen una mayor capacidad para exportar.
- Están basadas en innovaciones, I+D. Las empresas extranjeras han intensificado el uso de innovaciones tecnológicas para el incremento de la productividad.
- Son empresas que operan bajo una estrategia de integración vertical hacia atrás y hacia adelante. Y que además tienen una fuerte influencia en la cooperación horizontal.
- Pertenecen a una red multinacional, que les ayuda a reducir los costos de comercialización y los riesgos de la incertidumbre de entrar a nuevos mercados.

La competitividad de la industria tequilera depende de la forma en que las empresas combinan los activos tangibles con los intangibles e interactúan con los proveedores y consumidores. Por lo que un factor importante en la competitividad de las empresas extranjeras es la generación de activos intangibles (I+D, tecnología, habilidades administrativas y gerenciales de los empleados, organización institucional y desarrollo de mercados) que proveen a las empresas las capacidades y flexibilidades necesarias para sobrevivir y prosperar en un ambiente competitivo.

Como se expuso en el primer Capítulo las ventajas de propiedad (Dunning, 1988) son necesarias para compensar la desventaja de ser extranjera. Es decir, las empresas extranjeras desarrollan activos específicos que les ayudan a competir en las condiciones locales tales como innovaciones tecnológicas, aspectos administrativos y técnicas de marketing. En este sentido, basado en la hipótesis de las ventajas específicas, esta tesis, explica el desempeño competitivo de las empresas tequileras extranjeras.

Por otra parte, el resultado empírico encontrado en esta tesis coincide con investigaciones empíricas (Aitken/Harrison, 1999) que argumentan que las empresas de propiedad extranjera tienen una productividad más alta que las locales. Entre estos argumentos destaca el supuesto de que las filiales de las empresas multinacionales poseen activos productivos intangibles tales como *know how* especializado, capacidades de comercialización y distribución, contactos para la exportación, relaciones con los proveedores y consumidores orientados por la calidad y en general tienen una administración superior, que explotan eficientemente y los convierten en su ventaja competitiva. Así, las empresas que pertenecen a una multinacional son parte de una red de empresas globales que las vinculan con nuevas innovaciones y habilidad para explotar economías de escala, que les permiten ser más competitivas que las empresas locales las cuales no tienen acceso a tales activos competitivos<sup>47</sup>. Por otra parte las empresas de

---

<sup>47</sup> Las plantas de propiedad extranjera no son mejores porque son de propiedad extranjera, sino por que se benefician de la participación en una red multinacional.

propiedad nacional pueden tener una productividad inferior a las de propiedad extranjera debido a que no adoptan las mejores prácticas tecnológicas (Oulton, 1998).

La mayor eficiencia productiva de las empresas extranjeras en el caso de la industria del tequila depende de un conjunto de factores que definen su ventaja competitiva. En esta tesis se explica la mayor productividad de las empresas tequileras extranjeras con base en diferentes factores entre los que destacan la integración vertical haciendo énfasis principalmente en la vinculación de las empresas hacia atrás con los proveedores de agave; los niveles de innovación, investigación y desarrollo tecnológico (*upgrading*) y las estrategias empresariales seguidas por las empresas.

Cómo se discutió en el Capítulo uno de la tesis, en general, a nivel macroeconómico, los efectos de la IED depende fundamentalmente del tipo de inversión (orientada al mercado local o regional, orientada a la eficiencia, orientada a los activos estratégicos y orientada a los recursos naturales) y las condiciones socioeconómicas del país receptor. Para el caso de la economía mexicana, estudios empíricos demuestran que desde la perspectiva macroeconómica, la IED tiene efectos o por lo menos una correlación positiva con los niveles de empleo<sup>48</sup>. La IED genera empleos directos en los sectores industriales en que se localiza y contribuye en la generación de empleos en los sectores encadenados a las empresas con IED. No obstante, dependiendo de la forma de ingreso de la IED también genera desempleo. Al respecto, es importante señalar que no existen estudios específicos que examinen la cantidad de empleos netos generados por las empresas extranjeras localizadas en los diversos sectores industriales en México.

De manera específica, en el caso de la industria del tequila no es posible señalar la cantidad de empleos netos generados por la IED, tomando en cuenta que ingresó a través de la adquisición de empresas tequileras en operación. No obstante el número de empleos que las empresas con IED generan, el mayor efecto sobre el mercado de trabajo es indirecto. Es decir, el principal efecto de la IED es sobre el capital humano, que después de que las personas se emplean en las empresas tequileras con IED la práctica y la experiencia adquirida mejora sus habilidades que posteriormente pueden utilizar en otras empresas, contribuyendo al desarrollo general de la industria. Por otra parte, la demanda de mano de obra calificada por la IED exige de manera indirecta que el gobierno implemente políticas para aumentar el capital humano. Que realice inversiones en educación general y en particular en otros aspectos que permitan desarrollar capital humano de acuerdo con las habilidades requeridas por las empresas transnacionales.

El nivel de formación del capital humano y los efectos secundarios están estrechamente relacionados con la transferencia de tecnología. Es decir, se aprovecharán mejor los beneficios de la IED cuando las políticas educativas estén coordinadas con las políticas tecnológicas.

Los numerosos estudios empíricos identifican a la transferencia de tecnología como el canal principal a través del cual la IED puede producir efectos secundarios positivos en la economía receptora<sup>49</sup>. Sin embargo la efectividad de la transferencia de tecnología está condicionada por la capacidad de absorción de las empresas locales. Por su parte, la capacidad de absorción está determinada por el *stock* de capital humano, la infraestructura,

---

<sup>48</sup> Véase: Dussel Peters/Galindo/Loría (2003).

<sup>49</sup> Véase: el Capítulo 1 de la tesis.

las políticas de apertura y el grado de profundidad de los mercados financieros, entre otros factores. Así también, el impacto de la IED puede depender del sector específico al cual se destine la inversión. En el caso de la industria del tequila en Jalisco la evidencia empírica muestra que las empresas tequileras de propiedad extranjera tienen un efecto positivo limitado a sus proveedores locales de agave. Las empresas extranjeras suministran a sus productores asistencia técnica e instrucción práctica para mejorar la producción del agave.

Vale hacer énfasis que un elemento importante de impulsar la entrada de IED a México es acceder a tecnologías extranjeras que contribuyan a mejorar la eficiencia y productividad de las empresas locales a través de los efectos derrame (*spillovers*) tecnológicos. No obstante, estos efectos tienen lugar cuando la tecnología desarrollada por las empresas multinacionales se difunde más allá de la empresa extranjera (subsidiaria) hacia otras empresas locales, bien sean competidoras o proveedores. Sin embargo, la medición de estos efectos no resulta fácil. Cuantificar cómo la innovación o la investigación y el desarrollo en una empresa afecta el desempeño de otras no es trivial, debido sobre todo a que los flujos de conocimiento no dejan huellas que permitan darles un estricto seguimiento.

En cuanto a los efectos de las empresas de propiedad extranjera sobre los encadenamientos, como se comentó anteriormente, las evidencias encontradas muestran que las empresas únicamente ayudan a sus proveedores de agave y evitan la transferencia de conocimientos a sus competidores directos. Es decir, el principal tipo de eslabonamiento es hacia atrás con sus proveedores que de manera horizontal, con sus competidores. En el capítulo 4.3.2 de la tesis se examina con detalle los tipos y formas de eslabonamiento de las empresas tequileras con los proveedores de agave.

Actualmente los sistemas de inteligencia competitiva se utilizan como mecanismos para la detección de oportunidades y amenazas en la innovación tecnológica. La Sociedad de Profesionales de Inteligencia Competitiva en Estados Unidos<sup>50</sup> la define como un proceso ético y sistemático de recolección de información, análisis y diseminación pertinente, precisa, específica, oportuna, predecible y activa acerca del ambiente de negocios, de los competidores y de la propia empresa. Esta disciplina integra distintos campos del conocimiento y a pesar de sus múltiples aplicaciones -se puede aplicar al ámbito empresarial, de I+D, político, gubernamental, militar, entre otros- son muy escasos los trabajos que expliquen sus fundamentos teóricos<sup>51</sup>. En el ámbito industrial se distinguen tres clases de inteligencia competitiva<sup>52</sup>: *marketing intelligence*, *Competitor Intelligence* y *Technological intelligence* (que se conoce también como vigilancia tecnológica o prospectiva tecnológica). En el ámbito empresarial, entre los objetivos de la inteligencia competitiva destacan: detectar amenazas, eliminar o prevenir pérdidas sorpresivas, fomentar la ventaja competitiva mediante una reacción a tiempo y encontrar nuevas oportunidades para las empresas. Así también los sistemas de inteligencia competitiva son utilizados por algunas universidades para el monitoreo del entorno competitivo tecnológico

---

<sup>50</sup> Véase [www.scip.org](http://www.scip.org)

<sup>51</sup> Aunque es importante mencionar que existen revistas que tratan el tema de manera muy especializada, tales como son: *Competitive Intelligence Journal*, *Marketing Intelligence & Planning*, *Journal of Competitive Intelligence & Management*, entre otras.

<sup>52</sup> Rouach y Sati (2001)

e identificar áreas donde puedan competir. Una descripción de las principales metodologías seguidas en los sistemas de inteligencia competitiva pueden verse en Rodríguez et al, (2002). Por su parte, Jaworski et al, (2002) ha propuesto un marco conceptual para valorar el impacto de la generación de inteligencia competitiva en los resultados empresariales. No obstante la importancia de profundizar en ambas cuestiones, en el contexto de la investigación estos temas van más allá de los objetivos originales de la tesis, sin embargo, el autor considera apropiado abordarlos en próximas investigaciones.

## **5. CONCLUSIONES GENERALES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA**

En este Capítulo se presentan las conclusiones generales e implicaciones de política derivadas de este trabajo de investigación. Este Capítulo se divide en cuatro apartados. En el primero se expone de manera breve el objetivo y los alcances de la investigación. En el segundo se presentan las conclusiones generales, que su vez se dividen en cuatro secciones: conclusiones sobre la IED y la competitividad desde la perspectiva teórica; sobre los efectos de la IED en la competitividad a nivel nacional; sobre la competitividad de la industria del tequila y la IED y en torno a los resultados empíricos y las hipótesis. En el tercer apartado se presentan las implicaciones de política económica que se dividen en tres niveles: políticas públicas a nivel macroeconómico, políticas en el nivel meso y territorial y política en el nivel empresarial. Finalmente en el último apartado se destacan las principales contribuciones teóricas y se identifican algunas líneas de investigación que pueden reforzar los resultados presentados.

### **5.1. El objetivo y los alcances de la investigación**

El propósito de la investigación fue analizar un tema de gran relevancia para la economía mexicana, como lo es el rol de la inversión extranjera directa en el marco de la nueva estrategia de desarrollo implementada desde 1988. En particular, la tesis tuvo como objetivo examinar los efectos de la IED en la competitividad nacional, centrándose especialmente en la industria del tequila en Jalisco, como caso de estudio. Para una mejor comprensión de cómo la IED afecta el desempeño competitivo a nivel empresarial en el caso de la industria del tequila se realizó un análisis comparativo entre las empresas por tipo de propiedad. Bajo este enfoque analítico la principal interrogante que orientó esta investigación fue la siguiente: ¿Son más competitivas y pagan mayores salarios las empresas tequileras de propiedad extranjera (con IED) que las empresas tequileras locales (sin IED)? Si éste fuera el caso ¿Qué factores explican éstas diferencias siendo que ambas se localizan en un mismo territorio?. En este caso se adoptó como medida de la competitividad el nivel de productividad laboral, es decir, una empresa es competitiva si tiene un nivel de productividad laboral igual o más alta que sus competidores extranjeros. En este sentido, se planteó como hipótesis central que las empresas tequileras extranjeras son más productivas y por ende más competitivas que las empresas nacionales debido a que forman parte de empresas multinacionales que cuentan con ventajas específicas de propiedad y activos intangibles que les permiten ser más eficientes a lo largo de la cadena de valor global, y en consecuencia están en la capacidad de pagar mayores salarios, en promedio, que las empresas de propiedad nacional.

Esta investigación se estructuró en cinco Capítulos, incluyendo el presente que se refiere a las conclusiones generales e implicaciones de política. El primer Capítulo consistió en una revisión crítica de los diferentes enfoques teóricos de la IED y de la competitividad con la finalidad de integrar un marco teórico para la investigación. En cuanto a la IED se realizó una revisión y discusión de las teorías y los estudios empíricos disponibles más sobresalientes sobre la IED y sus efectos en las economías receptoras. Esta amplia discusión fue necesaria para comprender, desde la perspectiva teórica, los diversos

motivos que hacen que las empresas se involucren en la producción internacional a través de la IED, así como los diversos efectos, tanto directos e indirectos, que generan en las economías receptoras, en áreas tales como la productividad, salarios, formación de *clusters*, encadenamientos, la transferencia de tecnología, la estructura productiva, y en general sobre el crecimiento económico y la competitividad nacional de los países receptores. De manera particular se examinan aportaciones empíricas que analizan las diferencias del desempeño competitivo de las empresas por tipo de propiedad, especialmente aquellas que se refieren a las diferencias de productividad y salarios entre las empresas extranjeras y nacionales ubicadas en el país receptor. De igual forma, en el caso de la competitividad se examinaron las principales aportaciones teóricas que permitieron un mejor entendimiento de este concepto, así como de sus determinantes y formas de medición en los distintos niveles económicos. Con la finalidad de ir más allá de los enfoques convencionales (macro y microeconómicos) ampliamente utilizados por distintas instituciones, se examinaron otros enfoques, tales como el de la competitividad sistémica, los *clusters* industriales, la endogeneidad territorial, los encadenamientos mercantiles globales (*global commodity chains*) y las aportaciones sobre la eficiencia colectiva comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas, fundamentales para comprender la competitividad y la IED en un contexto de competencia global. En el segundo Capítulo se llevó a cabo un análisis de la importancia de la IED en la economía mexicana. El propósito fue identificar y discutir las distintas características de la IED que ha ingresado a México durante el periodo 1985-2005. Se examina de manera particular la función de la IED en la nueva estrategia de desarrollo de la economía mexicana y sus efectos sobre la competitividad nacional, haciendo énfasis en la estructura productiva, los niveles de productividad, salarios y en general sobre el crecimiento económico y la competitividad a nivel nacional. No obstante, en primer lugar se presenta un análisis sobre el panorama general de IED en el mundo y en América Latina con la finalidad de comprender la importancia relativa de la IED en México, así como sus posibles tendencias. El tercer Capítulo se dedicó al análisis del *cluster* del tequila en Jalisco, cuya finalidad fue entender su estructura e identificar los principales actores de la competitividad de la industria del tequila. Además de presentar un panorama de la industria de las bebidas a nivel nacional e internacional, se examina de manera detallada la evolución del desempeño económico de la industria del tequila en Jalisco desde la perspectiva de *cluster* y cadena de valor. De manera particular se examina la estructura de la industria del tequila y la participación de la IED. Se examinan los principales factores relacionados con la organización industrial y las políticas específicas que inciden en el nivel meso de la competitividad de la industria del tequila. En suma, en este Capítulo se encuentra un análisis a nivel meso económico, global y territorial de la IED y la industria del tequila en Jalisco. En el cuarto Capítulo, se examinó el desempeño competitivo de las empresas por tipo de propiedad. Este Capítulo contiene el análisis a nivel microeconómico de la IED y la competitividad empresarial de la industria del tequila en Jalisco. Con base en información obtenida directamente a través de entrevistas, se analizaron las principales diferencias, tanto básicas como estructurales, de las empresas tequileras diferenciándolas por tipo de propiedad. Este Capítulo constituye la parte empírica de la tesis y es en donde se discuten las diferencias en términos de productividad y salarios entre las empresas por tipo de propiedad, y en general sobre el desempeño competitivo de la industria tequilera desde el

enfoque de la competitividad sistémica. Los principales resultados empíricos se exponen con detalle más adelante, no obstante se puede adelantar que las empresas de propiedad extranjera son más competitivas que las empresas de propiedad nacional.

Por último, en el presente Capítulo –el quinto-, se exponen las conclusiones más relevantes que pueden extraerse del desarrollo conceptual y empírico del trabajo y se presentan algunas implicaciones de política derivadas de los resultados de la investigación. Considerando que cada uno de los primeros cuatro Capítulos incluyen conclusiones específicas, en lo que sigue sólo se resaltan las conclusiones generales más relevantes y se realizan recomendaciones de política económica dirigidas a mejorar el aprovechamiento de los beneficios potenciales que representa la IED a nivel local en la industria del tequila y en general en la economía nacional. Además, en este Capítulo, se resaltan algunas contribuciones y reflexiones sobre las limitaciones de la investigación con la finalidad de plantear posibles líneas futuras de investigación encaminadas a complementar los principales resultados encontrados en esta investigación.

Por otra parte, vale subrayar que en general existen muy pocas investigaciones en torno al tema de la IED y sus efectos sobre la competitividad de los diferentes sectores agroindustriales, la gran mayoría de las investigaciones existentes se orientan hacia la industria manufacturera, tales como la industria automotriz y la electrónica. De manera específica para la industria del tequila, no existen investigaciones que aborden los efectos de la IED, por lo que esta investigación pone de relieve la importancia de contar con este tipo de análisis para la mejor definición e implementación de políticas específicas para desarrollo de la competitividad sistémica y territorial en México.

## **5.2. Conclusiones generales**

Para su mejor comprensión, las conclusiones que a continuación se exponen se dividen en cuatro secciones. En la primera se resaltan los principales hallazgos sobre el tema de la IED y la competitividad desde la perspectiva teórica y conceptual, que se desprenden principalmente de la discusión teórica realizada en primer Capítulo. En la segunda sección se presentan las conclusiones relativas a la discusión hecha sobre el desempeño de la IED y sus efectos sobre la competitividad a nivel nacional. En la tercera sección se presentan las conclusiones en torno a los efectos de la IED en la industria del tequila en Jalisco. Por último en la cuarta sección se presentan las conclusiones sobre los resultados obtenidos del análisis empírico con respecto a las diferencias de productividad y salarios de las empresas por tipo de propiedad.

### **5.2.1. Conclusiones teóricas sobre la IED y la competitividad**

Durante los últimos años la IED ha sobresalido como uno de los temas más analizados en la bibliografía internacional. Este gran interés en torno a la IED, en general, puede explicarse por la importancia que ha adquirido este tipo de capital en el desarrollo y crecimiento de los países receptores en el contexto del proceso de integración económica y comercial que se ha venido gestando desde la década de los ochentas a nivel mundial. Los crecientes flujos de IED recibidos y generados por los diferentes países del mundo constituyen una manifestación concreta del proceso de liberalización, desregulación e

internacionalización de los mercados en el marco de un contexto más general y de creciente importancia como es la globalización económica y financiera internacional. La globalización, mediante una nueva división internacional del trabajo y la fragmentación de los procesos de producción acompañados de políticas favorables al libre mercado, ha favorecido el incremento de la IED a través de las empresas multinacionales, que son los agentes fundamentales del proceso de globalización. Así entonces, desde la década de los ochenta la IED se ha convertido en uno de los ejes del financiamiento para el desarrollo e inserción de las economías, principalmente emergentes, a los mercados internacionales.

Para un mejor entendimiento y comprensión del tema de la IED y sus efectos en la competitividad resulta necesario combinar diferentes enfoques teóricos. Por esta razón, para la integración del marco teórico y conceptual de esta tesis se examinaron los enfoques teóricos de la IED, las diferentes contribuciones teóricas de la competitividad, de los *clusters*, de la endogeneidad territorial, de las cadenas de producción global y las aportaciones teóricas sobre la eficiencia productiva. Además, en la discusión teórica se incorporaron diversas evidencias empíricas sobre el impacto de la IED en las economías receptoras, que por un lado reflejan la importancia del tema a nivel mundial y por el otro, que la IED es un factor económico que puede ser analizado desde diferentes perspectivas y espacios territoriales. Ante la existencia de diversas corrientes teóricas sobre la IED, en esta tesis se adoptó el enfoque ecléctico, que explica la IED mediante tres factores: las ventajas de propiedad, de localización e internalización. Específicamente para explicar las diferencias competitivas entre las empresas se adoptó el primer factor, es decir, las ventajas específicas de propiedad. Con respecto a la competitividad se adoptó el enfoque de la competitividad sistémica, que permite entender el desarrollo competitivo de las empresas desde una perspectiva integral dinámica. El debate sobre las diferencias de productividad entre las empresas de propiedad extranjera y las nacionales es importante para la política económica en los países receptores, debido a que las economías receptoras adecuan sus regulaciones para atraer IED, argumentando que entre los beneficios potenciales de la presencia de las EM sobresalen la generación de empleos y el pago de mayores salarios que sus contrapartes nacionales.

Como se expresó al inicio de este Capítulo, teóricamente existen diferentes factores que explican el comportamiento de la IED a nivel mundial. De la amplia discusión realizada sobre las diversas contribuciones teóricas que explican el surgimiento y comportamiento de la IED y de las empresas multinacionales se pueden resaltar los siguientes aspectos:

Primero, ninguno de los enfoques teóricos existentes sobre la IED explica de manera completa e integral por sí solo la internacionalización del capital y la expansión de las empresas multinacionales a nivel mundial. Las aportaciones teóricas existentes constituyen enfoques teóricos parciales que se basan en diferentes visiones en relación a los determinantes, efectos y política económica sobre los flujos internacionales de capital y concepciones del comercio internacional. Sus alcances y profundidad pueden explicarse por la propia evolución de las condiciones económicas y el grado de integración entre los países. Estos diferentes enfoques teóricos sobre la IED, reflejan, entre otros aspectos, la evolución del grado de apertura económica y financiera de las economías.

Aunque el grado de integración económica entre las economías sea cada vez mayor, es posible que, en el corto plazo, no se logre formular una teoría general sobre la IED



debido, entre otras razones, a las diferencias económicas existentes entre los países del mundo y sobre todo por la constante evolución de las políticas relacionadas con la IED y los cambios en la estructura organizacional y estrategias internacionales que siguen las empresas transnacionales para su expansión, que son el principal vehículo de transferencia de la IED. Por lo que desde la perspectiva teórica, el gran desafío es integrar una teoría general que incluya, entre otros aspectos, las implicaciones del comportamiento de las empresas multinacionales en las economías nacionales y aspectos relacionados con el crecimiento, la competitividad y el desarrollo de los países receptores. La integración de una teoría sobre la IED exige ir más allá de las teorías propiamente económicas e involucrar otras teorías que permitan el entendimiento de los factores políticos, culturales, sociales y de administración que gobiernan las decisiones de la IED.

Segundo, el enfoque ecléctico es una de las principales aportaciones teóricas que tiene una mayor aceptación para explicar los procesos de internacionalización del capital y las empresas debido a que integra las principales aportaciones de los diferentes enfoques teóricos sobre la IED y las empresas multinacionales. No obstante que los diferentes enfoques teóricos sobre la IED son útiles para comprender la evolución reciente de los flujos de IED y su distribución en las economías del mundo, el enfoque de las empresas multinacionales y particularmente la propuesta de Dunning, es la que mejor se adapta para explicar la existencia y los motivos del por qué las empresas invierten en el extranjero. La teoría de las empresas multinacionales argumenta que la existencia de las empresas multinacionales depende de la naturaleza de las ventajas específicas de las empresas. Estas ventajas son las que permiten a las empresas entrar y competir en los mercados extranjeros. Son las capacidades que tienen las empresas para entrar al mercado y que otras no tienen ni pueden lograrlo en el corto plazo. Aunque según esta teoría las empresas estarán concentradas en sectores intensivos en conocimiento, las cuales se caracterizan generalmente por su alta productividad. Por otra parte, esta teoría argumenta que las empresas invierten en el extranjero por la posición relativa que tienen las empresas multinacionales en relación a sus competidores extranjeros. Es evidente que una empresa extranjera que ingresa a un mercado extranjero tenga desventajas *vis a vis* con las empresas locales ya establecidas, sin embargo, las ventajas específicas de las empresas compensa tales desventajas. Estas dos explicaciones dejan ver que en el centro de la teoría de las empresas multinacionales está la hipótesis de las ventajas específicas (Caves, 1997; Dunning, 1988), que señala que las ventajas específicas de las empresas compensan las desventajas de ser extranjera. Un supuesto clave de esta hipótesis teórica es que estas ventajas específicas incrementan la productividad y competitividad de las empresas extranjeras con respecto a las empresas locales. Este argumento es consistente con la noción de que las empresas multinacionales poseen activos difíciles de ser imitados o adquiridos por los competidores.

Con respecto a la hipótesis empírica de la tesis, que se refiere a analizar las diferencias competitivas entre las empresas tequileras nacionales y las empresas tequileras extranjeras, se adopta como marco conceptual las contribuciones teóricas de la teoría ecléctica, principalmente en lo que respecta las ventajas de propiedad que incluye, además de las ventajas específicas señaladas anteriormente, las ventajas de propiedad de activos intangibles, tales como las tecnologías propias y las capacidades de generar nuevas tecnologías y capacidades de administración y organización empresarial. La existencia de

ventajas específicas indica que las empresas multinacionales se desenvuelven necesariamente en un mercado de competencia imperfecta y en un mercado oligopólico diferenciado, puesto que la única manera que la IED se presente sería que las empresas participantes tuviesen ventajas especiales.

Tercero, dentro del amplio debate sobre la IED un aspecto que destaca es el relacionado con los efectos que genera este tipo de capital en la economías receptoras. Al respecto es común encontrar en la amplia bibliografía internacional, que la IED tiene diversos efectos directos e indirectos (*spillovers*) considerados como positivos para las economías, sectores industriales y territorios específicos en donde se localizan, los cuales pueden ser significativos para la competitividad nacional, industrial o territorial, pero hay que tener en cuenta que también genera efectos negativos. Por otra parte es importante subrayar que el grado de aprovechamiento de los beneficios de la presencia de la IED depende en gran medida de las propias características de la IED, de la industria, de las empresas así como de las regulaciones específicas de los países donde se instalen las empresas multinacionales. Desde la perspectiva macroeconómica, los efectos de la IED en la competitividad a nivel nacional revela que los efectos no dependen exclusivamente de las condiciones macroeconómicas que ofrece el país receptor sino también obedece a situaciones coyunturales de orden internacional. Mientras que a nivel microeconómico son las condiciones mesoeconómicas las que definen el grado de absorción de los beneficios potenciales que representa la IED para la competitividad y que les permiten a las empresas insertarse en las cadenas de producción globales.

Cuarto, existen diversos indicadores y metodologías para analizar los efectos generados por la IED en las economías receptoras. El impacto de la IED puede ser evaluado por distintos indicadores, tales como la participación de la IED en la formación de capital fijo del país receptor, el impacto sobre la cuenta de capital, el desarrollo del sector financiero, la contribución a la privatización, la transferencia de tecnología, los niveles de productividad, los efectos en los niveles de empleo, los efectos *spillovers* de las empresas multinacionales, entre otros. Por otra parte, los efectos pueden ser analizados desde distintos niveles económicos, espacios territoriales y enfoques metodológicos. No obstante, la mayoría de los estudios empíricos existentes se enfocan sobre los niveles económicos tradicionales (macro, micro y sectorial/industrial), utilizando información estadística agregada. En cuanto a los sectores analizados, se centran en industrias o sectores caracterizados por estar orientados al comercio exterior o ser industrias con alto grado de uso tecnológico y de aparición reciente como la electrónica, la automotriz y la informática, y dejan de lado otros sectores productivos tales como los agroindustriales, que desde la perspectiva nacional constituyen un sector importante, por estar más vinculados con el desarrollo endógeno de las regiones, toda vez que representan amplias fuentes de empleo en el sector agrícola e industrias relacionadas que de otra manera no se tendrían.

Para el análisis del desempeño competitivo de las empresas la bibliografía resalta varias alternativas de indicadores para medir la competitividad. Por ejemplo los basados en la productividad, o sea la competitividad *ex ante* y la competitividad *ex post*, que es la basada en el desempeño comercial. En este caso se utilizó como indicador de la competitividad la productividad laboral, ya que es una medida que refleja (Ahumada, 1987):

- El efecto conjunto de diversos factores interrelacionados entre sí, como la innovación tecnológica, cambios en el capital per capita o en la utilización de la capacidad instalada, incrementos en la calificación y el esfuerzo del trabajador, mejoras en la capacidad empresarial, variaciones de las relaciones laborales y otros múltiples factores de carácter cuantitativo y cualitativo.
- La productividad del trabajo es un elemento importante para estudiar los cambios en la utilización del trabajo, analizar la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países (sectores y empresas) los avances de productividad y estudiar muchos otros problemas económicos.

Desde la perspectiva de la práctica real, uno de los problemas que se enfrentan en la medición de la productividad es la falta de fuentes de información estadística en los distintos niveles económicos. Es sumamente difícil contar con series históricas, además de que muchas veces la información existente no es comparable.

Por otra parte es importante destacar que para el mejor entendimiento de los niveles de productividad no basta con medir los niveles de productividad de las empresas, sino que es necesario tomar en cuenta diversos aspectos cualitativos, especialmente los factores localizados en el nivel mesoeconómico. Por esta razón, en esta investigación además de medir los niveles de productividad laboral de las empresas, examinaron, entre otros, tres aspectos: el grado de vinculación hacia atrás y hacia adelante de las empresas, los niveles de incorporación de innovación e investigación y desarrollo tecnológico, así como otras acciones realizadas por las empresas para mejorar su posición competitiva en los mercados, tanto nacionales como internacionales. Las ET con vinculación hacia atrás y hacia adelante pueden fomentar la competitividad en la industria a través de varios mecanismos, por ejemplo mediante la introducción de activos como tecnología y aumentando la competencia entre las empresas a través de la calidad de los productos o insumos. En este caso los efectos *spillovers* se analizan mediante los eslabonamientos hacia atrás de las empresas tequileras con los productores de agave. Los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante son con frecuencia las principales formas de *spillovers* en que la IED transmite los beneficios a los países receptores, ya que las empresas multinacionales establecen relaciones hacia atrás mediante la adquisición de bienes y servicios de los proveedores locales. Las vinculaciones hacia adelante se dan a través de los canales de distribución de las empresas o cuando los productos sirven como un bien intermedio en la producción de otros bienes. Tanto en los países desarrollados como en vía de desarrollo los *spillovers* son un tema de gran interés, principalmente para la aplicación de políticas de crecimiento endógeno. En esta tesis se pone particular interés en los eslabonamientos hacia atrás de las EM por la importancia de los productores de agave para la industria tequilera.

Quinto, no hay una relación directa entre la IED y la competitividad, todo depende de los indicadores que se utilicen para medir la competitividad. Por otra parte, hay quienes consideran a la IED como generadora de la competitividad y otros por el contrario argumentan que la competitividad causa la IED. Para delimitar este debate conceptual y empírico en esta investigación se partió del supuesto inicial de que la IED es un factor que

contribuye al desarrollo de la competitividad. Por otra parte, mediante la revisión teórica se constató que la competitividad es un término multidimensional, por lo que para su análisis se requiere la definición de variables específicas dependiendo de los niveles económicos.

Teórica y conceptualmente la competitividad ha tenido notables avances en relativamente poco tiempo, pues desde las primeras aportaciones de Porter (1990) que la definía a nivel macroeconómico como las ventajas comparativas mediante un diamante integrado por cuatro factores y que sirvieron de base en los análisis realizados por diferentes organismos e instituciones tales como el Foro Económico Mundial y el IMD. Las aportaciones recientes sobre la competitividad, incluyendo las del propio Porter (1998), incorporan aspectos institucionales, organizacionales, territoriales, de *clusters* y políticas específicas. No obstante la evolución teórica y conceptual de la competitividad, que ahora considera elementos tanto cualitativos como cuantitativos y factores económicos y no económicos, los diferentes estudios siguen basando sus recomendaciones de política en estudios que no toman en cuenta los nuevos factores y elementos que intervienen en la competitividad. Por esta razón, y con la finalidad de ir más allá de los enfoques tradicionales de la competitividad en esta investigación se adopta el enfoque de la competitividad sistémica. Además de que si hablar de la competitividad de un país a nivel macro no tiene sentido, hablar de la competitividad de una empresa absteniéndose de su contexto nacional tampoco lo tiene.

Sexto, el enfoque teórico de la competitividad sistémica (Esser et al, 1999) sostiene que la competitividad está determinada por la interacción de los niveles macroeconómico, mesoeconómico, microeconómico y metaeconómico que afectan a las empresas en los territorios ya sea local, regional, nacional o supranacional. Por lo que ninguno de los niveles por separado puede explicar las condiciones competitivas de las empresas en un determinado lugar. En resumen, las empresas son las que compiten en el mercado mundial, no las naciones, no obstante las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, como por ejemplo, infraestructura, sistemas nacionales de innovación y los sistemas educativos para el desarrollo del capital humano.

El enfoque de la competitividad sistémica resulta relevante ya que permite alejarse de la visión tradicional, que significa ver solamente los niveles macro y micro, y entender los ámbitos micro, meso, macro y meta y su vinculación con diferentes niveles territoriales: local, regional, nacional y supranacional. La competitividad sistémica proporciona elementos que permiten analizar y entender las conexiones entre los distintos niveles, especialmente, entre el nivel micro y el nivel macro. El nivel meso toma mayor importancia dado que funciona como el eje articulador de los niveles macro y micro y que en ausencia de éste nivel la competitividad en sus diferentes niveles territoriales no se explica ante un mundo globalizado. Según la CEPAL (2000) la generación de redes intra e interempresa ha sido uno de los principales resultados del proceso de globalización.

Para tener una perspectiva amplia y a la vez profunda de la relación teórica y empírica sobre la IED y la competitividad sistémica es necesario la adopción de otras teorías. Un aspecto que es importante resaltar es que la competitividad también depende del proceso de globalización y de los encadenamientos mercantiles globales desarrollados por las ET y que pone de manifiesto la importancia del aspecto territorial. Ante esta situación se requiere tomar en cuenta otras aportaciones teóricas, tales como la endogeneidad territorial, los *clusters*, las cadenas de valor, así como la eficiencia colectiva para entender mejor la

dinámica y efectos de la IED sobre la competitividad. Es decir, ante la nueva configuración de la economía mundial, los *clusters* de empresas y actividades relacionadas adquieren un papel relevante, aunque la simple aglomeración no es suficiente para atraer IED, si éste no se convierte en un territorio de eficiencia colectiva.

### 5.2.2. Conclusiones sobre los efectos de la IED en la competitividad nacional

En el contexto de la estrategia de liberalización implementada en México desde 1988 la inversión extranjera directa tiene la función de ser la principal fuente de financiamiento a nivel macroeconómico y el motor de la competitividad del aparato productivo nacional e inserción a las cadenas mercantiles globales. No obstante la importancia y funciones asignadas a la IED, por sí sola, a nivel macroeconómico, no podrá solucionar los problemas estructurales de la economía mexicana, particularmente con respecto a la productividad, generación de empleos y salarios. Para elevar la competitividad de la economía mexicana se requiere, además de flujos mayores de inversión extranjera directa, una nueva orientación de la política económica. Los mayores flujos de IED no garantizan el incremento de la competitividad ni mucho menos del bienestar de la población. De manera específica entre las principales conclusiones que se pueden destacar sobre los efectos de la IED en la competitividad nacional se encuentran las siguientes:

Primero, la IED en México ha mostrado un rápido crecimiento en términos de montos, principalmente a partir de 1994. Entre los factores que explican el ingreso de estos mayores volúmenes de IED se encuentra el contexto normativo favorable al capital extranjero, incluyendo las políticas de privatización de los activos públicos y de incentivos a la inversión extranjera y en general por la apertura de la economía y la liberalización de la mayoría de las actividades económicas, incluyendo las vinculadas a los servicios públicos, la infraestructura y los recursos naturales.

Segundo, desde la perspectiva macroeconómica los mayores montos de IED no significan mayores niveles de competitividad para la economía mexicana. De acuerdo con estudios internacionales México ha venido perdiendo lugares de manera continua en los índices de competitividad<sup>1</sup>, aún y cuando los flujos de IED se han incrementado. Los incrementos de la IED en México no se han reflejado en aumentos en la competitividad a nivel nacional, entre otros, por los siguientes aspectos:

- En primer lugar porque la competitividad no es el resultado de uno o dos factores; influyen en ella muchos otros elementos que coexisten entre sí. Es decir, la competitividad nacional no depende únicamente de la IED. Para que un país tenga éxito en su desempeño competitivo en la economía global, requiere de empresas y sectores capaces de insertarse favorablemente en las cadenas mercantiles globales. En parte el éxito de las empresas depende del contexto económico o ambiente interno de negocios (leyes, regulaciones, insumos y servicios a costos competitivos, estructura económica, ambiente de competencia entre sectores, etc.) pero también deriva de la escala, tecnología y habilidades de las mismas empresas y su capacidad para generar productos capaces de competir en los mercados tanto nacional como

---

<sup>1</sup> En el capítulo 2.3. de la tesis se presenta una discusión sobre los niveles de competitividad de México según los principales índices internacionales.

internacional. Además de lo económico, la competitividad incluye las particularidades del territorio, su cultura, las instituciones, el capital humano y social, la equidad y la inclusión social.

- En segundo lugar la IED no se distribuye de manera homogénea en los distintos sectores industriales y espacios territoriales. La IED se concentra en los sectores más dinámicos de la economía global los cuales son intensivos en capital humano (como por ejemplo la automotriz y electrónica). Específicamente se concentra en sectores y territorios específicos que tienen muy poca influencia en el resto de los sectores económicos. La IED se dirige principalmente a los sectores secundarios y terciarios. En la industria manufacturera se involucra fundamentalmente en actividades relacionadas con el sector externo y las actividades de exportación. En el sector terciario se ubica principalmente en el comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros, de seguros y fianzas. Esta distribución se explica por las estrategias de las empresas en donde el origen de la inversión juega un papel muy importante. La IED proviene principalmente de Estados Unidos seguido por países de la Unión Europea.
- En tercer lugar, un aspecto que explica la escasa contribución de la IED a la competitividad de la economía mexicana es que la IED que ha ingresado a México lo ha hecho principalmente bajo la modalidad de fusiones y adquisiciones, y no mediante la creación de nuevas instalaciones productivas. La diferencia esencial entre las fusiones y adquisiciones y la IED en nuevas instalaciones es que las primeras entrañan, por definición, la transferencia de activos de manos nacionales a manos extranjeras y, por lo menos, al principio no aumenta la capacidad productiva del país receptor (UNCTAD, 2000). Además de que la repatriación de utilidades por parte de las EM rebasa el 80%, lo que limita la generación de nuevas capacidades productivas.
- Por otra parte, una fuerte presencia de IED en un sector puede ser visto como un signo de debilidad de la industria local, donde las empresas nacionales no están en condiciones de absorber los beneficios de la presencia de las EM. Los encadenamientos entre las empresas locales y las empresas extranjeras son débiles lo que no permite el aprovechamiento de los derrames de las empresas extranjeras por parte de las empresas locales. El derrame del conocimiento aportado por la IED se produce principalmente cuando las empresas locales aumentan su productividad copiando la tecnología de las filiales de las empresas extranjeras. Dado el profundo interés de las empresas extranjeras en proteger su ventaja competitiva y, por ende, el empeño que ponen en minimizar la transferencia tecnológica, el derrame suele ser más vertical (entre sus proveedores y clientes) que horizontal (entre sus competidores).

Tercero, las políticas en torno a la IED están orientadas a garantizar o mejorar la rentabilidad de las empresas transnacionales y no a contribuir al desempeño competitivo de las empresas nacionales y al desarrollo territorial. La política de liberalización económica seguida por el gobierno mexicano en el marco del Consenso de Washington, si bien ha incrementado los volúmenes de IED no ha cumplido su función de mejorar la competitividad del sector productivo mexicano, ni mucho menos ha contribuido a

desarrollar nuevos territorios productivos. Esta situación obedece a que la política de atracción de la IED está subordinada a los intereses de las empresas transnacionales y no al beneficio de los diferentes sectores y territorios productivos mexicanos. Un caso que se puede mencionar es el del sector financiero, en donde el dominio de la inversión extranjera del sector bancario no resultó en beneficio de los consumidores, sino todo lo contrario.

Cuarto, a nivel macroeconómico, los efectos de la IED dependen fundamentalmente del tipo de inversión (orientada al mercado local o regional, orientada a la eficiencia, orientada a los activos estratégicos y orientada a los recursos naturales) y las condiciones socioeconómicas del país receptor. Para el caso de la economía mexicana, estudios empíricos demuestran que desde la perspectiva macroeconómica, la IED tiene efectos o por lo menos una correlación positiva con los niveles de empleo<sup>2</sup>. La IED genera empleos directos en los sectores industriales en que se localiza y contribuye en la generación de empleos en los sectores encadenados a las empresas con IED. No obstante, dependiendo de la forma de ingreso de la IED también genera desempleo. Al respecto, es importante señalar que no existen estudios específicos que examinen la cantidad de empleos netos generados por las empresas extranjeras localizadas en los diversos sectores industriales en México. De manera específica, en el caso de la industria del tequila no es posible señalar la cantidad de empleos netos generados por la IED, tomando en cuenta que ingresó a través de la adquisición de empresas tequileras en operación.

No obstante el número de empleos que las empresas con IED generan, el mayor efecto sobre el mercado de trabajo es indirecto. Es decir, el principal efecto de la IED es sobre el capital humano, que después de que las personas se emplean en las empresas tequileras con IED la práctica y la experiencia adquirida mejora sus habilidades que posteriormente pueden utilizar en otras empresas, contribuyendo al desarrollo general de la industria. Por otra parte, la demanda de mano de obra calificada por la IED exige de manera indirecta que el gobierno implemente políticas para aumentar el capital humano. Que realice inversiones en educación general y en particular en otros aspectos que permitan desarrollar capital humano de acuerdo con las habilidades requeridas por las empresas transnacionales. El nivel de formación del capital humano y los efectos secundarios están estrechamente relacionados con la transferencia de tecnología. Es decir, se aprovecharán mejor los beneficios de la IED cuando las políticas educativas estén coordinadas con las políticas tecnológicas.

Los numerosos estudios empíricos identifican a la transferencia de tecnología como el canal principal a través del cual la IED puede producir efectos secundarios positivos en la economía receptora<sup>3</sup>. Sin embargo la efectividad de la transferencia de tecnología está condicionada por la capacidad de absorción de las empresas locales. Por su parte, la capacidad de absorción está determinada por el *stock* de capital humano, la infraestructura, las políticas de apertura y el grado de profundidad de los mercados financieros, entre otros factores. Así también, el impacto de la IED depende del sector específico al cual se destine la inversión. En el caso de la industria del tequila en Jalisco la evidencia empírica muestra que las empresas tequileras de propiedad extranjera tienen un efecto positivo limitado a sus

---

<sup>2</sup> Véase: Dussel Peters/Galindo/Loría (2003).

<sup>3</sup> Véase: el Capítulo 1 de la tesis.

proveedores locales de agave. Las empresas extranjeras suministran a sus productores asistencia técnica e instrucción práctica para mejorar la producción del agave.

Vale hacer énfasis que un elemento importante de impulsar la entrada de IED a México es acceder a tecnologías extranjeras que contribuyan a mejorar la eficiencia y productividad de las empresas locales a través de los efectos derrame (*spillovers*) tecnológicos. No obstante, estos efectos tienen lugar cuando la tecnología desarrollada por las empresas multinacionales se difunde más allá de la empresa extranjera (subsidiaria) hacia otras empresas locales, bien sean competidoras o proveedores. Sin embargo, la medición de estos efectos no resulta fácil. Cuantificar cómo la innovación o la investigación y el desarrollo tecnológico en una empresa afecta el desempeño de otras no es trivial, debido sobre todo a que los flujos de conocimiento no dejan huellas que permitan darles un estricto seguimiento. En cuanto a los efectos de las empresas de propiedad extranjera sobre los encadenamientos, como se comentó anteriormente, las evidencias encontradas muestran que las empresas únicamente ayudan a sus proveedores de agave y evitan la transferencia de conocimientos a sus competidores directos. Es decir, es principal tipo de eslabonamiento es hacia atrás con sus proveedores que de manera horizontal, con sus competidores.

Quinto, para mejorar la competitividad de la economía mexicana se requiere una nueva orientación de la política económica. Los resultados de la política de liberalización económica y financiera ya llegaron a su límite, por lo que si se quiere obtener mejores resultados es indispensable la implementación de nuevas políticas. Por lo tanto para mejorar la posición competitiva de México, además de fomentar la entrada de IED, se requiere entre otros aspectos: (a) Fortalecer la capacidad exportadora (por ejemplo mediante una disminución de los costos de producción y los costos al comercio); (b) Desarrollar nuevas actividades, sectores industriales y regionales para competir; (c) Revisar la política comercial; (d) Facilitación del comercio; (e) Instrumentar mejores políticas de innovación y (f) Políticas horizontales, tales como: invertir en infraestructura, capital humano, desarrollo del sistema financiero, especialmente en la parte sureste del país. Estas acciones deben instrumentarse en el marco de una política que fomente la competitividad desde la perspectiva sistémica territorial.

Sexto, uno de los principales desafíos de los gobiernos, tanto federal como estatales, es elaborar programas de competitividad con un enfoque territorial con horizonte de mediano y largo plazo con el propósito de, no solamente insertar los territorios en el ámbito internacional, sino de generar empleo, reducir la pobreza y la migración. Los programas deben considerar explícitamente la heterogeneidad de los territorios. Uno de los elementos que frenan este tipo de programas es la falta de un marco legal para la competitividad territorial. Es decir, no existe un marco normativo definido para la formulación de programas de competitividad regional que facilite el aprovechamiento de las potencialidades de los distintas regiones económicas desde la perspectiva de las potencialidades productivas del sector agrícola.

Desde la perspectiva práctica, se propone que el gobierno federal y los gobiernos estatales implementen un banco de proyectos de inversión regional como una estrategia para la promoción de la inversión en las distintas regiones del país. Asimismo, se recomienda que dejen a un lado las diferencias políticas-partidistas que caracteriza al gobierno mexicano, y establezcan mecanismos para la colaboración conjunta en torno a un



determinado territorio. Se requiere una política de competitividad territorial concebida desde lo local y regional no de arriba hacia abajo, que promueva el desarrollo y el equilibrio entre las regiones basado en el respeto de la diversidad cultural y no en la imposición de nuevas manifestaciones culturales copiadas del exterior.

Dentro de este contexto, uno de los principales desafíos del gobierno es generar las condiciones de negocios en los distintos territorios, tales como en el caso de la región mezcalera de Oaxaca, que propicien la inversión extranjera directa en los sectores productivos tradicionales. La concentración de la IED en pocos estados puede exacerbar la tendencia hacia la divergencia o polarización económica entre los estados y territorios específicos con los consecuentes efectos sobre la sociedad. Es importante que el gobierno federal y estatal instrumenten una política de desarrollo territorial para la industria del mezcal que permita aprovechar las ventajas que brinda la denominación de origen de este producto, pero sobre todo que se oriente a reducir la pobreza y marginación en que se encuentran las familias que se dedican a la actividad mezcalera, que finalmente es el objetivo que deber buscarse y no únicamente crear las condiciones para la expansión de las empresas transnacionales.

Séptimo, por otra parte, la competitividad en el mundo actual es un imperativo social, la competitividad no es un objetivo *per se*, sólo se convierte en un objetivo a alcanzar en la medida que ello contribuya a aumentar el bienestar de la población, a mejorar la calidad de vida. Una mirada superficial podría inducirnos a plantear que en la medida que las empresas o el país es más competitivo toda la sociedad está mejor, alcanza un nivel de vida superior, lo cual puede no ser necesariamente cierto. Los vínculos entre competitividad y bienestar o calidad de vida no están estudiados, en la bibliografía consultada no se hace mención sobre este tema, en este sentido existe una falta de rigor en los distintos análisis que se realizan sobre la competitividad a nivel nacional. En los estudios empíricos revisados no se hace mención sobre la relevancia social de la competitividad en términos de pobreza y desigualdad social, ni a las condiciones del mercado laboral en aquellos sectores y países que técnicamente son considerados competitivos. La teoría neoclásica plantea que los frutos del crecimiento son los que permiten la reducción de la pobreza, pero es posible que países con sectores altamente competitivos, estén conviviendo con sectores altamente deprimidos o con fuertes rasgos de desigualdad social, este es un punto donde se debería realizar una mayor investigación.

No se puede plantear que un país es competitivo porque su productividad está sobre la media mundial, si al mismo tiempo existe una tasa de desocupación sobre la media mundial, tampoco es razonable decir que un país es competitivo porque su coeficiente de exportaciones es elevado si sus exportaciones corresponden en gran medida a recursos naturales primarios, tampoco se puede decir que un país es competitivo mientras ostenta los más bajos niveles de salario medio, o la más desigual distribución del ingreso, tampoco se es competitivo cuando dicha competitividad se funda en la externalización de costos que finalmente paga la sociedad y generalmente los más pobres. La competitividad basada en alguno de los factores mencionados corresponde a las ventajas comparativas estáticas distintas de las ventajas competitivas. En este sentido, podemos clasificar a los países en aquellos en que hay una correlación positiva con el bienestar o la calidad de vida de sus habitantes, que serían competitivos en un sentido positivo, y aquellos en que existe una correlación débil o negativa, que gozarían de una competitividad espuria. Realizar una

investigación de esta naturaleza no está exento de problemas teóricos y metodológicos pero creemos que es una necesidad social –pero sobre todo para el avance científico- abordar el problema de la competitividad nacional desde otras perspectivas y generar nuevos métodos de evaluar la competitividad a nivel nacional y su relación con el bienestar de los ciudadanos e ir más allá del discurso dominante que sostiene que una mayor competitividad nacional es sinónimo de mayor bienestar para la población en general.

### 5.2.3. Conclusiones sobre la competitividad de la industria del tequila y la IED

La industria del tequila es uno de los sectores agroindustriales más representativos de México y en particular del estado de Jalisco. El análisis de los efectos de IED en esta industria se realizan con base en los niveles de la competitividad sistémica e incorporando la visión de los encadenamientos mercantiles globales y al endogeneidad territorial. Este enfoque analítico de la IED y de la industria del tequila como un *cluster* va más allá frente a los enfoques puramente macroeconómicos y microeconómicos tradicionales. Lo que permite el entendimiento de las diferentes interrelaciones entre los diversos actores de la industria del tequila en sus niveles locales, nacionales y globales. Entre las principales conclusiones que se pueden resaltar en torno a estos temas destacan las siguientes:

Primero, la industria del tequila es importante no únicamente desde la perspectiva económica sino también desde la perspectiva territorial y de organización industrial. No obstante que la denominación de origen permite la producción de agave en otros estados, se concentra en Jalisco. A pesar de que la Norma de Denominación de Origen establece la oportunidad de varios estados para el desarrollo de la industria del tequila, sólo el estado de Jalisco se convirtió en único centro de producción de tequila en México. Esta situación se explica debido a que históricamente en ese territorio se instalaron las primeras empresas. A pesar de que es una industria que data de varios siglos, no fue sino a partir de mediados de los noventa se dio un mayor interés por parte de las empresas transnacionales, tal que al 2007, se encuentra dominada por pocas empresas extranjeras. La industria del tequila como caso de estudio resulta importante dado que pasó de ser una industria totalmente nacional con características marcadamente artesanales a una dominada por la IED, a través de las empresas multinacionales, que llegó mediante fusiones, adquisiciones, y alianzas estratégicas con las empresas tequileras mexicanas. Además la industria del tequila ofrece un caso interesante de una industria vinculada a los recursos naturales no basada en el conocimiento, que ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años, y que está integrada principalmente por las empresas que han sobrevivido durante más de dos siglos. La inserción de la industria del tequila en el mercado mundial ha sido muy notorio sobre todo después de 1995. Esta industria se caracteriza por su alto desempeño exportador y por sus bajos requerimientos mínimos de importaciones. No obstante que las exportaciones están asociadas a las empresas tequileras multinacionales.

Segundo, la actual estructura del *cluster* del tequila es el resultado de la combinación de las presiones competitivas tanto internas como externas. Es decir, por un lado la presión competitiva en el mercado nacional, que incluye la presencia de las empresas multinacionales en esta industria y, por el otro, la competencia con industrias de productos similares a nivel mundial, como la industria del vino, la cerveza y otras bebidas alcohólicas, han influido en la reorganización de la industria del tequila en Jalisco. En

cuanto a los principales actores del *cluster*, se pueden destacar dos: los productores de agave y los industriales y dentro de éstos las empresas multinacionales; que históricamente se han caracterizado por la falta de coordinación y acciones colectivas para superar los diversos obstáculos que han frenado en desempeño competitivo de la industria.

Los problemas de competitividad de las empresas están muy relacionadas no con su tamaño, ni ubicación, sino con su aislamiento o falta de cooperación. Es decir, no obtienen los beneficios de las economías externas ni de las acciones conjuntas. Para que los beneficios de la cooperación entre empresas se materialicen se requiere confianza y conectividad entre los principales actores del *cluster*. En los *clusters* en donde los actores no se tienen confianza se limita el proceso de crecimiento industrial. La existencia de enlaces colaborativos entre los agentes permiten generar productos con los estándares requeridos por los consumidores. Así también otro aspecto que debe ser discutido con la finalidad de adecuarse a la nueva realidad de la industria es la adecuación de las organizaciones de productores de agave a las nuevas realidades. Las organizaciones de productores deben redefinir su papel ante el ambiente de competencia global.

Tercero, en cuanto a la competitividad sistémica del *cluster* del tequila se puede argumentar que el desempeño competitivo que ha mostrado la industria desde 1988 se explica principalmente por las políticas específicas implementadas por el gobierno y las acciones desarrolladas por las diferentes instituciones ubicadas en el nivel meso de la competitividad sistémica. No obstante, se puede resaltar que la IED, mediante las EM, ha jugado un papel importante, principalmente a través del control que ejercen sobre estructura productiva, organizativa y los canales de comercialización. La industria del tequila ha ganado acceso a los mercados internacionales a través de las empresas comercializadoras transnacionales. Y son las EM las que concentran las capacidades de crecimiento y competitividad de la industria. El control que ejercen las EM sobre la industria del tequila define la orientación y la velocidad de la integración del *cluster* en la cadena de valor global. A partir de finales de la década de los noventa las EM se convirtieron en los principales actores de *cluster* de la industria del tequila. Retomando las aportaciones de Gereffi (1999) se puede exponer que la cadena de valor del tequila está dominado por las corporaciones multinacionales quienes tienen el control de la industria en Jalisco. Las empresas tequileras extranjeras son los grandes distribuidores de producto a través de sus propias redes de comercialización en los distintos países en los que tienen presencia. Por lo tanto, la participación en la economía global no es en sí mismo una garantía en el crecimiento en la industria del tequila, pues depende de cómo los diferentes actores se insertan en las redes de producción y comercialización globales. Lo cierto es que los productores están distantes de los mercados globales por lo que no reciben los beneficios que los mercados generan. Dentro de los factores de la competitividad sistémica del *cluster* del tequila destaca la innovación e incorporación tecnológica de las empresas. Para enfrentar la competencia internacional la industria del tequila basa su competitividad en las mejoras de la calidad y en la innovación e incorporación de tecnologías.

Cuarto, desde la perspectiva territorial, las empresas transnacionales demandan territorios que garanticen la eficiencia productiva y competitividad, que muy difícilmente pueden obtenerse bajo la condiciones socioeconómicas y productivas existentes en estados como Oaxaca, refiriéndose a la industria del mezcal. En general, el capital transnacional se dirige a territorios que sean funcionales y rentables a la acumulación capitalista (como es el

caso de Jalisco, que ofrece ventajas comparativas y competitivas, concentra externalidades y reúne economías de aglomeración), además con una política industrial que fomenta la IED. De manera específica se puede concluir que a pesar de que tanto la producción de tequila como la de mezcal cuenta con denominación de origen, la IED prefiere ubicarse en la industria del tequila en Jalisco y no en la industria del mezcal en Oaxaca por diversas razones, entre las que destacan las siguientes:

- Localización del *cluster* del tequila en Jalisco. En Jalisco se concentran los distintos actores que integran el *cluster* del tequila. Además, dentro del mismo estado, los proveedores o productores de agave y las empresas se concentran en pocos municipios del estado de Jalisco, tales como: Tequila, Arandas, Amatitlán, Guadalajara, Zapotlanejo, entre otros. Esta cercanía entre los proveedores, empresas, y servicios, así como instituciones de apoyo, contribuyen a la eficiencia de las empresas mediante la reducción de los costos de transacción.
- Es importante tener en cuenta que la IED ha ingresado mediante la adquisición de empresas tequileras que ya operaban desde hace varias décadas, y en algunos casos hace más de doscientos años. Es decir, la IED no entró mediante la construcción de nuevas empresas.
- Las características del estado de Jalisco, en términos de infraestructura y accesibilidad a los mercados tanto locales como internacionales. A diferencia de otros estados, Jalisco cuenta con infraestructura básica de transporte (carreteras, aeropuerto, etc.), infraestructura tecnológica y de comunicaciones (informática, telecomunicaciones), infraestructura de conocimiento (Universidades, centros de investigación), además de un nivel de vida, un entorno cultural y natural que aprecian los inversionistas extranjeros. La infraestructura de acceso a los mercados internacionales es importante debido a que la mayor parte de la producción de tequila se dirige a los mercados internacionales.
- El entorno productivo y de negocios del territorio. Jalisco se caracteriza por un entorno productivo y de negocios que facilitan la inversión en su territorio. En el ámbito sectorial es importante en diversas actividades productivas, es un estado muy ligado con el comercio internacional y las empresas transnacionales. Además de contar con mano de obra calificada, centros de investigación y servicios, y una cultura de negocios que contribuye a la competitividad empresarial.
- Debido a las estrategias corporativas de las empresas transnacionales. Tomando en cuenta las tendencias de la industria internacional de las bebidas alcohólicas, una de las principales estrategias es la integración vertical y horizontal entre empresas. Las empresas extranjeras buscan aprovechar sus economías de escala y el dominio que ejercen sobre los canales de comercialización.

En general, Jalisco se caracteriza por una estabilidad política y social y un contexto de negocios funcional para los inversionistas extranjeros. En suma, el estado de Jalisco ha puesto énfasis en una política de atracción de IED en los distintos sectores industriales, incluyendo el sector primario. Es decir, a diferencia de otros estados como Oaxaca, Jalisco cuenta con una política de atracción de IED que genera confianza entre los inversionista.

Quinto, con respecto a los efectos de la IED en la industria del tequila se concluye que la presencia de las empresas multinacionales (IED) ha contribuido en el desarrollo

competitivo de la industria desde diferentes ángulos. El análisis descriptivo que se realizó del *cluster* y la industria del tequila, en donde se analizó la configuración organizativa de la industria y las características estructurales y relacionales más relevantes entre los actores del *cluster*, permite afirmar que se trata de una industria dinámica en cuanto a la entrada y salida de empresas y con una alta competencia ínterempresarial derivado principalmente de la presencia de la IED, mediante la adquisición de empresas tequileras nacionales por empresas multinacionales. Las características estructurales de la industria definen la presión competitiva de las empresas tequileras nacionales, por el dominio que ejercen las empresas multinacionales tanto en el mercado nacional como internacional del tequila. La industria del tequila ha manifestado en los últimos diez años cambios estructurales y organizacionales, tanto en el contexto local como global, que han afectado el ritmo y dirección de las condiciones de oferta y demanda del agave, poniendo en riesgo la Denominación de Origen de esta materia prima que representa la principal ventaja competitiva de la industria. En el mismo sentido, los actores que definen la orientación y el ritmo de crecimiento de la industria tequilera son las empresas multinacionales, quienes por sus características de propiedad dominan el mercado a través del control que ejercen sobre los canales de comercialización, tanto nacionales como internacionales, además de la permanente incorporación de innovaciones tecnológicas en los diferentes eslabones de la cadena de valor. Por su parte, los productores, que constituyen el eslabón menos integrado a la cadena de valor, prácticamente pasan desapercibidos o tienen una mínima influencia sobre los niveles de crecimiento de la industria del tequila. En este contexto, se puede afirmar que la IED ha ejercido una contribución importante en la competitividad de la industria del tequila que data de hace dos siglos, y que no fue capaz de consolidarse en una industria competitiva por sí sola.

No obstante es importante tener en cuenta que fue la crisis del peso de 1994 el factor que permitió la expansión de la industria del tequila al encarecerse los productos, en este caso las bebidas alcohólicas importadas.

De manera específica, la presencia de empresas extranjeras en la industria del tequila ha mejorado la competitividad de esta industria a través de:

- El aumento de los volúmenes de las exportaciones y la promoción del tequila en más de 50 países del mundo.
- La IED ha permitido que la industria, que era principalmente artesanal, se convirtiera en una industria más tecnificada y orientada al comercio exterior.
- La IED ha afectado el cambio tecnológico de la industria, que pasó de una producción artesanal a una totalmente industrializada. Son las empresas tequileras de propiedad extranjera que canalizan los mayores montos de recursos para la investigación y el desarrollo tecnológico en las distintas fases de la cadena de valor.

No obstante los efectos benéficos que puede ser atribuido a la presencia de la IED, es importante destacar que también genera otros tipos de efectos que generan desequilibrios tanto a nivel industrial como a nivel territorial, tales como:

- El dominio de la producción y el control de los canales de distribución y comercialización del producto, tanto a nivel nacional como internacional constituye una barrera de entrada para pequeñas empresas nacionales

- Ha afectado los patrones culturales de producción en diversos estados del país. Hay estados como Zacatecas, San Luís Potosí y Durango que ante la demanda de agave de las empresas tequileras han cambiado la histórica producción de otros cultivos por las plantaciones de agave.
- Territorialmente erosionan la cultura tradicional modificando los patrones de producción y consumo regional.
- Las EM han inhibido el desarrollo de otras industrias de bebidas alcohólicas regionales que pueden significar una competencia para el tequila, tales como el mezcal en el estado de Oaxaca, y otras bebidas regionales derivadas del agave.
- Efectos sobre el medio ambiente y la biodiversidad. La expansión del cultivo del agave azul, además de desplazar otros cultivos tradicionales, también afectó a la vegetación nativa al abrir nuevas áreas para el cultivo.

Además, las empresas multinacionales han generado efectos sobre la competitividad sistémica de la industria del tequila en aspectos como la cooperación ínterempresarial, la competencia industrial, la estructura organizativa de las empresas y la adopción de nuevas políticas y normas como la de envasado de origen. Las empresas multinacionales ponen en riesgo la implementación de políticas y programas con miras a incrementar el bienestar de los productores de agave y el desarrollo endógeno territorial. No obstante, los efectos de las empresas multinacionales sobre la industria del tequila, la IED es una respuesta inevitable en la estrategia de las empresas ante la intensa competencia internacional.

Sexto, en el contexto señalado en cuanto al desempeño competitivo, la industria del tequila enfrenta importantes desafíos a nivel mesoeconómico. Se requiere la instrumentación de políticas específicas e instituciones que promuevan la competitividad y crecimiento del *cluster* del tequila y del territorio en donde se localizan las empresas. En cuanto a las políticas específicas, se requiere que éstas permitan alcanzar principalmente dos objetivos: promover el fortalecimiento del *cluster* del tequila en Jalisco e incrementar su competitividad internacional. Con estos objetivos de política en mente se pueden esbozar los siguientes lineamientos de política para desarrollar la industria del tequila:

(a). Creación de un plan estratégico de largo plazo para el desarrollo del *cluster* del tequila en México. Particularmente se requiere consensuar una política de desarrollo de la industria del tequila con una visión de largo plazo. La falta de visión conjunta de la cadena de valor, ha permitido que los problemas y conflictos en la industria se multipliquen y en algunos casos no se resuelvan. Como por ejemplo, el problema de coordinación entre los productores de agave y los industriales que surgió a partir de 1995. En algunos casos, este conflicto llegó a extremos realmente graves que no beneficiaron a nadie; sobreproducción de agave, fábricas cerradas, miles de toneladas de agave en extrema madurez no utilizadas, caída de los precios, y esto en un período de crecimiento, cuando los actores deberían de estar preocupados en buscar nuevos mercados y en servir a sus consumidores, incrementando las ventas del sector. Pero el del agave, no es el único problema que enfrenta la industria. Las normas de calidad para la fabricación de tequila han sido otra fuente de conflictos con soluciones parciales. Desde que se publicó el 29 de enero de 1928 el primer Reglamento para Alcoholes, Tequilas y Mezcales, hasta la reforma de la Norma Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-2005 Bebidas Alcohólicas-tequila-especificaciones publicada el 6 de enero del 2006, los agricultores, los industriales y comercializadores de la

bebida se han enfrentado en múltiples ocasiones exponiendo y defendiendo cada quién sus intereses, sin llegar a un acuerdo definitivo, principalmente en el porcentaje de agave que debe de contener la bebida para ser llamada tequila. Es evidente, que a los participantes de la cadena productiva agave-tequila les ha faltado visión de conjunto y pues cada actor ve por sus propios intereses, lo que ha perjudicado a la industria y a los mismos participantes.

(b). Fomentar una política de cooperación para la innovación y contratación de servicios de investigación y desarrollo tecnológico. Se requiere una política de vinculación de la industria del tequila con los Centros de Investigación, especialmente con las Universidades del País, la cual generaría efectos positivos para ambas partes. Por ejemplo las Universidades obtendrían recursos financieros para proyectos de investigación y las empresas además de beneficiarse directamente de las innovaciones tecnológicas tendrían acceso a recursos humanos capacitados.

(c). El ambiente regulador. Eliminar la normatividad que permite las exportaciones del tequila a granel, lo que afecta el desarrollo de la industria. De debe fomentar la exportación de tequila envasado de origen. Asimismo se debe reformar el impuesto especial para la bebidas alcohólicas (IESPS) en una orientación que no frene el crecimiento interno de la industria. Además es momento de revisar si la norma oficial mexicana vigente contribuye a las metas de desarrollo u obstaculiza el desempeño de la industria.

(d). Programas de cooperación que favorezcan la subcontratación de las pequeñas empresas y productores de agave con las grandes empresas tequileras. Uno de los hechos más notables en el *cluster* de tequila es el muy bajo nivel de cooperación, colaboración y acción colectiva y por lo tanto de eficiencia colectiva. Esta situación de escasa interacción entre los actores del *cluster* que se manifiesta en la descoordinación de los principales actores, puede explicarse por varios factores, pero principalmente porque los proveedores del principal insumo no están integrados a la cadena de valor. Se requiere una integración vertical hacia atrás y hacia adelante, que permita a la industria del tequila incrementar su competitividad en los mercados internacionales.

(e). La incorporación de nuevos estados al territorio de la Denominación de Origen puede generar importantes modificaciones en términos del comportamiento de la oferta y competencia del agave en la industria. Por esta situación se recomienda analizar los posibles efectos tanto en el ámbito nacional como internacional la ampliación del territorio de Denominación de Origen, considerando los diversos puntos de vista de los actores pero principalmente sustentados en estudio técnicos y científicos, además de económicos y culturales, y no tomar las decisiones en términos políticos coyunturales.

(f). Por último, se requiere la implementación de una estrategia de eslabonamiento entre las empresas y los productores de agave que den solución a los conflictos. La opción de integración hacia atrás con los productores de agave debe entenderse como un factor de competitividad, por lo que se sugiere buscar las condiciones, mecanismos y estrategias para insertar a los productores en la cadena de valor global. Se deben diseñar políticas que fomenten la integración de la cadena productiva agave-tequila y donde los productores sean un eslabón fuerte y no el eslabón ignorado. Es claro que la implementación de estas acciones de políticas propuestas requieren de acciones conjuntas y de la participación de todos los actores involucrado en el *cluster*.

En el ámbito de las instituciones ubicadas en el nivel meso económico se requiere constituir una institución para la colaboración conjunta. La organización y colaboración es

un elemento clave para la instrumentación de acciones colectivas con miras al desarrollo del *cluster* de la industria del tequila. No existe una institución que se encargue de implementar acciones basadas en la colaboración real de los diversos actores de la industria. Las instituciones existentes, tales como el CRT y la CNIT, tienen funciones específicas y representan intereses de actores determinados. Por lo que se requiere crear las condiciones para las acciones colectivas, tales como programas que contribuyan al fortalecimiento de las instituciones tales como el CRT, la CNIT y las organizaciones de productores, pero principalmente para la creación de instituciones representativas para la competitividad. La creación del Consejo Regulador del Tequila, que agrupó originalmente a veinticuatro fabricantes de tequila y una unión agrícola de productores de agave, parecía abrir el espacio para la solución de los problemas que aquejan a la industria, a la vez que pudiera aportar la infraestructura de despegue para su desarrollo, sin embargo durante la crisis del "Barzón", el CRT no intervino en el problema, simple y sencillamente porque es principalmente un organismo certificador y verificador y no un organismo promotor de la industria. Esta última función se ha venido ejerciendo por la Cámara Nacional de la Industria del Tequila, que agrupa principalmente a los productores de tequila, con una pobre o nula representación de otros participantes de la cadena productiva, sesgando las posibles soluciones.

#### 5.2.4. Conclusiones en torno a la hipótesis: diferencias empresariales

En la presente investigación el análisis sobre los efectos de la IED se orientó por el lado de las contribuciones a la competitividad de la economía tanto nacional como industrial, concentrándose principalmente en los efectos en la productividad y los salarios a nivel de empresas. Lo anterior, con la finalidad de determinar los niveles de competitividad entre las empresas por tipo de propiedad. Al respecto, las evidencias empíricas internacionales concluyen que las empresas de propiedad extranjera son más competitivas y pagan mayores salarios, en promedio, que sus contrapartes nacionales, en los países receptores. En el caso de México, a nivel agregado, las evidencias empíricas disponibles muestran que la IED estimula la productividad y tiene una relación positiva con los salarios<sup>4</sup>. Por su parte el gobierno mexicano sostiene que las empresas extranjeras localizadas en la industria manufacturera mexicana son más competitivas que las empresas mexicanas y pagan el 48% más de salarios que sus contrapartes nacionales (SE, 2005).

Para analizar los efectos de la IED a nivel empresarial se analizó un grupo de empresas que se clasificó en dos categorías según la presencia o no de IED, es decir, empresas tequileras extranjeras y empresas tequileras nacionales. Ante la falta de información oficial sobre las variables específicas utilizadas para cada una de estas categorías de empresas se llevaron a cabo visitas y entrevistas directas a empresas previamente seleccionadas para la obtención de la información requerida. Entre el conjunto de variables analizadas para examinar las características de las empresas por tipo de propiedad y determinar su desempeño competitivo destacan las siguientes: productividad, salarios, eslabonamientos con los productores de agave, actividades de investigación y desarrollo y diversas acciones que han realizado para mejorar su permanencia en los

---

<sup>4</sup> Véase: Dussel Peters (2002).



mercados tanto nacionales como internacionales. Entre las principales conclusiones que se obtuvieron de este análisis empírico se pueden destacar las siguientes:

Primero, las empresas tequileras extranjeras difieren significativamente de las empresas tequileras nacionales. En resumen las empresas tequileras con IED presentan las siguientes características:

- Las empresas tequileras con IED son de mayor tamaño según el número total de personas empleadas, el volumen de producción y la participación que tienen en la industria y en el mercado.
- Las empresas tequileras extranjeras son más productivas y pagan mayores salarios que las empresas nacionales. Aunque en el caso de los salarios la diferencia no es significativa.
- Las empresas con IED están más orientadas al mercado exterior y el ámbito geográfico de su mercado tanto nacional como internacional es mucho más amplio que el de las empresas nacionales. Además cuentan con una mayor diferenciación del producto a través del manejo de numerosas marcas.
- Las empresas tequileras con IED presentan una mayor integración vertical hacia adelante que les permite el control de los principales canales de distribución y hacia atrás que las hace autosuficientes de la principal materia prima que es el agave.

Segundo, específicamente sobre la hipótesis planteada, se puede concluir que los resultados obtenidos de la productividad laboral y los salarios por categoría de empresa permiten argumentar que las empresas tequileras con IED tienen mayores niveles de productividad y pagan salarios más altos que las empresas nacionales. Con la finalidad de identificar las relaciones causales entre la productividad y otras variables empresariales se corrió un modelo de regresión lineal múltiple que arrojó el siguiente resultado: las empresas tequileras extranjeras tienen una productividad laboral de 102% mayor y pagan un salario de 20% mayor que las empresas nacionales, lo cual se explica principalmente por:

- La mayor utilización de mano de obra calificada.
- El dominio que ejercen sobre la industria al mantener el control de los canales de comercialización debido a la escala económica de las empresas.
- La mayor orientación exportadora de las empresas.

También hay variables que aparecen relacionadas negativamente con la productividad, tales como el tamaño de las empresas en cuanto al número de empleos, con lo cual se puede entender que las empresas pequeñas también pueden tener altos niveles de productividad y los niveles de salarios, que significa que la productividad no está necesariamente relacionada con los salarios.

Tercero, las empresas con IED localizadas en la industria del tequila en Jalisco son más competitivas que sus contrapartes nacionales. Los factores que sobresalen como las variables explicativas de la competitividad de las empresas extranjeras son:

- Las características empresariales les permiten aprovechar sus economías de escala y tener mayores niveles de productividad.
- Pertenecen a empresas multinacionales que controlan la cadena de valor mediante el control de los precios del agave y el dominio de los canales de comercialización del producto tanto a nivel nacional como global.

- Tienen como estrategia de negocios la incorporación continua de innovaciones tecnológicas y la utilización de mano de obra más calificada.
- Operan bajo el enfoque de integración vertical.
- Implementan estrategias empresariales encaminadas a la búsqueda de mercado y la búsqueda de eficiencia.

En general, las empresas tequileras con IED son más competitivas que las nacionales porque cuentan con activos específicos y ventajas de propiedad que les permiten operar con mayor eficiencia a lo largo de la cadena de valor global. Los activos específicos son los que les ayudan a lograr los mayores niveles de productividad y las ventajas de propiedad son las que les permiten realizar con mayor eficiencia cada una de las etapas de la cadena de valor. Estos aspectos que coinciden con diferentes evidencias empíricas encontradas por otros investigadores en sectores industriales de diferentes países.

La productividad y competitividad industrial está condicionada en parte, por la estructura de la organización industrial que está dominada por las empresas multinacionales y por la adopción de nuevas tecnologías, así como por sus estrategias de eslabonamiento hacia atrás y hacia adelante en la cadena de valor global. La competitividad está también condicionada por la habilidad a nivel de empresas para integrarse en las redes de producción global. De acuerdo con los resultados empíricos se puede argumentar que la integración vertical hacia atrás de las empresas y la incorporación de innovaciones tecnológicas para mejorar la productividad en las empresas extranjeras constituyen dos de los principales factores a través de los cuales las empresas multinacionales han creado las condiciones para mejorar sus niveles de competitividad. La competitividad de la industria tequilera depende de la forma en que las empresas combinan los activos tangibles con los intangibles e interactúan con los proveedores y consumidores. Por lo que un factor importante en la competitividad de las empresas extranjeras es la generación de activos intangibles (I+D, tecnología, habilidades administrativas y gerenciales de los empleados, organización institucional y desarrollo de mercados) que proveen a las empresas las capacidades y flexibilidades necesarias para sobrevivir y prosperar en un ambiente competitivo.

Cuarto, como se expuso en el primer Capítulo las ventajas de propiedad (Dunning, 1988) son necesarias para compensar la desventaja de ser extranjera. Es decir, las empresas extranjeras desarrollan activos específicos que les ayudan a competir en las condiciones locales tales como innovaciones tecnológicas, aspectos administrativos y técnicas de marketing. Por otra parte, el resultado empírico encontrado en esta tesis coincide con investigaciones empíricas (Aitken/Harrison, 1999) que argumentan que las empresas de propiedad extranjera tienen una productividad más alta que las locales. Entre estos argumentos destaca el supuesto de que las filiales de las empresas multinacionales poseen activos productivos intangibles tales como *know how* especializado, capacidades de comercialización y distribución, contactos para la exportación, relaciones con los proveedores y consumidores orientados por la calidad y en general tienen una administración superior, que explotan eficientemente y los convierten en su ventaja competitiva. Así, las empresas que pertenecen a una multinacional son parte de una red de empresas globales que las vinculan con nuevas innovaciones y habilidad para explotar economías de escala, que les permiten ser más competitivas que las empresas locales las

cuales no tienen acceso a tales activos competitivos<sup>5</sup>. Por otra parte las empresas de propiedad nacional pueden tener una productividad inferior a las de propiedad extranjera debido a que no adoptan las mejores prácticas tecnológicas (Oulton, 1998).

Finalmente, se concluye que no se rechaza la hipótesis de la investigación que sostiene que las empresas tequileras de propiedad extranjera (con IED) tienen mayores niveles de productividad y pagan mayores salarios, en promedio, que las empresas nacionales.

### **5.3. Implicaciones de política económica**

De acuerdo con los principales hallazgos teóricos y los resultados empíricos, en este apartado se presentan las principales implicaciones de política. Para que las propuestas de política estén en congruencia con la estructura y los argumentos expuestos a lo largo de esta investigación es fundamental que éstas se ubiquen en los niveles analíticos de la competitividad sistémica. Por tal motivo, a continuación se ubican las propuestas de política en los niveles macro, meso y microeconómico.

Con respecto al nivel meta, es preciso destacar su importancia para lograr una mejor posición competitiva como país desde la perspectiva global debido a que representa la visión del conjunto de la sociedad. Para esto es necesario eliminar conductas que entorpecen el desarrollo y el crecimiento económico, tales como son la corrupción, el burocratismo justificado por leyes inoperantes y, en general, las prácticas de negocios deshonestas. La transparencia y el respeto del Estado de derecho son indispensables para promover el desarrollo de la economía. En el caso de la industria del tequila se deben eliminar ciertas conductas y valores que entorpecen el desarrollo competitivo de las empresas tequileras, como por ejemplo, la producción de tequilas adulterados o fabricados al margen de la normatividad, ya que además de representar una competencia desleal para las empresas, se pone en riesgo la salud de los consumidores.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que para que las propuestas de política funcionen se requieren condiciones macroeconómicas y de negocios favorables, además de que muchas de ellas implican llevar a cabo cambios sustanciales en la manera tradicional de operar por parte del gobierno. El gobierno debe garantizar condiciones de acceso y costos competitivos del crédito, una política de comercio exterior que no esté subordinada a los intereses de las empresas transnacionales, destinar los recursos suficientes para la investigación, el desarrollo y la transferencia de tecnología, otorgar incentivos tributarios para la creación de nuevas empresas; normatividad y regulaciones claras. Así como operar políticas de largo plazo con miras a la conformación de *clusters* en regiones específicas del país, mantener bajos déficit fiscales, tasas de interés competitivas, mantener el control de la inflación y una tasa de cambio competitiva. Es decir, se requiere un ambiente económico que conduzca a crecimiento económico sostenido y con equidad tanto social como territorialmente.

#### **5.3.1. Propuestas de políticas públicas en el nivel macroeconómico**

---

<sup>5</sup> Las plantas de propiedad extranjera no son mejores porque son de propiedad extranjera, sino por que se benefician de la participación en una red multinacional.

Basado en los principales resultados de esta investigación sobre las diferencias de competitividad y salarios entre las empresas tequileras de propiedad extranjera y las empresas tequileras de propiedad nacional, a continuación se exponen algunas lecciones y medidas de política específicas que tienen como objetivo disminuir esas diferencias –pero sobre todo aprovechar los beneficios de la presencia de las empresas transnacionales- que van más allá de las políticas generales de atracción de inversiones que se han sido practicadas por décadas por el gobierno mexicano. Es decir, el gobierno nacional ha formulado las políticas de atracción de capital externo bajo el argumento de que el incremento de la IED mejora el desempeño y la competitividad de la economía mexicana. Lo que significa que el gobierno federal trata de resolver los problemas de competitividad basados en la presencia de las empresas extranjeras en el mercado local. Por lo que implementan políticas de atracción de la IED basadas en la competencia a través de subsidios o políticas de desregulación, lo cual genera severos efectos al interior de la economía. Es decir, las políticas mexicanas sobre la IED asumen que las diferencias de competitividad entre las empresas se debe principalmente al tipo de propiedad -y que las empresas extranjeras son más competitivas que las empresas locales-, sin examinar a fondo las raíces de la competitividad (que el fundamento de la competitividad es la productividad). Por su parte, en el caso de las diferencias de salarios entre las empresas tequileras por tipo de propiedad es importante destacar que es más importante la calidad laboral, en decir el nivel académico o de capacitación de los trabajadores, en la determinación de los salarios, que el tipo de propiedad.

Por lo tanto, ante las evidencias encontradas sobre las diferencias de competitividad y salarios entre las empresas tequileras de propiedad extranjera y sus contrapartes nacionales, ¿Qué debe hacer el gobierno nacional para mejorar la competitividad de las empresas locales? ¿Cómo reducir las brechas de productividad? ¿Qué pasa si el gobierno no interviene? ¿Qué se debe hacer para maximizar los beneficios de la presencia de las empresas multinacionales en beneficio de la industria nacional?

A nivel macroeconómico la estrategia de desarrollo de la economía mexicana implementada desde finales de la década de los ochentas ha logrado la entrada de grandes flujos de IED, sin embargo no ha logrado consolidar a México como una economía internacionalmente competitiva, lo que demuestra que abrirse al mundo comercial y financieramente no basta para aprovechar los beneficios de la denominada globalización. Es decir, ni la apertura comercial y financiera ni la estabilización de las variables macroeconómicas han sido suficientes para generar crecimiento endógeno competitivo y sustentable a nivel microeconómico. Por estas razones se requiere la instrumentación de una nueva estrategia de desarrollo integral basada en el modelo de la competitividad sistémica<sup>6</sup> que genere el crecimiento y los empleos que México necesita y que a la vez incremente la competitividad internacional de las empresas. Se requiere un nuevo marco macroeconómico que genere condiciones competitivas de crecimiento de mediano plazo para el sector productivo establecido en México. Se requiere una revisión y profundización de las políticas macroeconómicas con la finalidad de orientar los alcances y la intensidad de

---

<sup>6</sup> Una competitividad auténtica que esté basada en la incorporación del progreso técnico, la cooperación y las acciones colectivas, véase: Dussel Peters (2004).

los efectos de la IED sobre el desarrollo económico a nivel nacional, regional y local<sup>7</sup>. Para lo cual es menester analizar a detalle la política de incentivos para la atracción de la IED a fin de evitar “guerras” de incentivos con otras economías emergentes en detrimento de los inversionistas nacionales. Pero sobre todo para enfocarlos a las actividades que generen fuertes encadenamientos territoriales y *spillovers* positivos para la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas. Además hay que tener en cuenta que cuando no hay un ambiente de negocios competitivo, ningún tipo de incentivos es un método efectivo para atraer IED.

Debido a que el adelanto tecnológico es un factor de la productividad, lo mismo que los recursos humanos capacitados<sup>8</sup>, se requiere la creación de un sistema nacional de innovación, que implica el establecimiento de nuevas políticas públicas y la participación interinstitucional y empresarial. En este aspecto el gobierno puede jugar un rol importante a través de la promoción de las innovaciones aplicadas entre las pequeñas y medianas empresas y facilitar la construcción y funcionamiento de un sistema de innovación invirtiendo en infraestructura para el desarrollo y flujos de conocimiento e innovaciones entre universidades, entidades del gobierno federal y las empresas. Al respecto, se recomienda destinar los recursos financieros suficientes para la creación de infraestructura y formación de capital humano para la innovación científica y tecnológica.

La consolidación de un sistema financiero rural competitivo en términos de montos, plazos y tasas de interés similares a los sistemas financieros de los principales socios comerciales es un factor básico para que el sector productivo primario, como la producción de agave, pueda generar mejores condiciones competitivas. Asimismo, se requiere una política fiscal y de protección del medio ambiente coherente con la estrategia de desarrollo de la economía mexicana.

Desde la perspectiva macroeconómica, el gobierno federal tiene en general al menos tres opciones:

- (a) La primera se refiere a incrementar la entrada de empresas extranjeras (IED) ya que siendo éstas el vehículo de tecnologías y otros factores de crecimiento de las empresas puede contribuir mediante los efectos *spillovers* al mejor desempeño de las empresas nacionales. Sin embargo esta situación no garantiza que las brechas competitivas entre las empresas se reduzcan debido a que está en función de los encadenamientos y los *spillovers* de las empresas de propiedad extranjera hacia las empresas locales. Además esta situación es la que ha predominado en la economía mexicana durante los últimos veinticinco años y estudios empíricos han demostrado la escasa vinculación entre las empresas extranjeras y nacionales (véase Capítulo 1 de la tesis).
- (b) La segunda opción se refiere a que el gobierno se concentre en las empresas nacionales y evite todo tipo de políticas en beneficio de las empresas extranjeras. Esta estrategia fue la que se vivió bajo el modelo de sustitución de

---

<sup>7</sup> Hay organizaciones como el SELA (2003) que señalan que los países requieren políticas sobre la IED de tercera generación, que se refiere a la inserción de las inversiones dentro de un programa económico global y a sus vinculaciones con el proceso económico local.

<sup>8</sup> Basado en experiencias de diversos países de Centroamérica la UNCTAD (2000) recomienda establecer políticas que permitan hacer frente a las limitaciones que afectan el progreso tecnológico de los países.

importaciones que terminó a finales de 1988, donde el gobierno mexicano estuvo cerrado a la participación de la IED en la mayoría de los sectores de la economía y sin embargo las empresas no fueron capaces de fortalecer su competitividad. Actualmente esta estrategia no es viable debido a que bajo las reglas internacionales de la Organización Mundial de Comercio no se pueden implementar políticas discriminatorias entre tipos de empresas.

- (c) Por lo tanto, la tercera opción es una política que fomente la interacción entre las empresas extranjeras y nacionales localizadas en México en el marco de una nueva estrategia de desarrollo integral basada en el modelo de la competitividad sistémica. Es decir, que tome en cuenta la creación de una política de eslabonamientos productivos y de cooperación interempresarial orientados a integrar cadenas de valor competitivas a nivel mundial.

De manera particular, teniendo en cuenta que uno de los principales desafíos es reducir las brechas de productividad y salarios entre las empresas -y en general de incrementar el nivel de competitividad de las empresas-, algunas políticas específicas que se pueden implementar son fomentar la productividad de las empresas nacionales a través de incentivos para la incorporación de factores de competitividad, tales como son la innovación tecnológica, la adopción de mejores prácticas de organización y de negocios y políticas para mejorar la formación del capital humano de las empresas. Ya que los mayores niveles de productividad y competitividad exigen mejores tecnologías y trabajadores más capacitados, lo que trae como consecuencia mayores salarios. Pero, una cuestión importante, que no hay que dejar de lado es que el gobierno nacional debe implementar políticas relacionadas con la IED y las empresas multinacionales que fomenten el desarrollo endógeno local.

Así entonces, ante los resultados empíricos encontrados sobre las diferencias de competitividad y salarios a favor de las empresas de propiedad extranjera en la industria del tequila, se propone que la IED sea considerada no como el principal factor para fomentar la competitividad de la economía mexicana y sus sectores industriales sino como un instrumento más dentro de la estrategia nacional para el desarrollo de la competitividad nacional. Esto implica tener en cuenta que la competitividad no es producto de un sólo factor sino de la interacción de un conjunto de elementos en los niveles meta, macro, meso y microeconómico. Es decir, más que instrumentar una política que atraiga mayores montos de IED lo que se debe hacer es implementar estrategias que aseguren su articulación con las empresas locales. De allí que sea preciso prestar atención a las condiciones locales y al entorno empresarial en general. Se requieren programas cuyos elementos centrales sean hacer territorios específicos más atractivos a la IED, pero sobre todo una política de cooperación entre las empresas nacionales y extranjeras, es decir, buscar que la IED genera mayores *spillovers* positivos sobre las empresas domésticas.

Es importante resaltar que parte de la dificultad que enfrenta la economía mexicana es la falta de interdependencia y de encadenamientos entre las empresas multinacionales y las empresas locales. Por ello, las sugerencias en materia de políticas apuntan a la conveniencia de que el gobierno mexicano ayude a las empresas que participen en actividades intermedias –como proveedoras de insumos y bienes intermedios-, ya que tienen un gran potencial para crear encadenamientos hacia adelante y hacia atrás los cuales no son aprovechados. En este sentido, el objetivo de las intervenciones del gobierno a

través de políticas deber ser estimular los encadenamientos que aumenten la eficiencia de la producción y contribuyan a difundir el conocimiento y las habilidades de las empresas multinacionales a las empresas locales.

Las políticas orientadas a fomentar encadenamientos, independientemente de las industrias implicadas, requieren de un marco regulatorio congruente con las actividades productivas y las características de los territorios. Debido a que el proceso de encadenamiento se ve afectado por el entorno del desarrollo económico de la economía mexicana, estas políticas deberían influir sobre la disponibilidad de recursos humanos y de infraestructura, el grado de estabilidad política y macroeconómica, la disponibilidad de proveedores locales con costos y calidad competitivos, las capacidades tecnológicas y gerenciales de las empresas locales, la capacidad de absorción de las empresas locales y su actitud hacia la mejora continua. El proceso de encadenamientos se ve también afectado por la disponibilidad de meso instituciones de apoyo a los distintos sectores industriales, tales como prestadores públicos y privados de servicios financieros, tecnológicos y de capacitación. Los programas de encadenamientos deben tomar en cuenta las condiciones locales, e integrando estos programas en una estrategia amplia de desarrollo empresarial -en concreto, se requiere un apolítica de selección de IED, basado en las fuerzas locales y endógenas de los diversos territorios. Las características deseables abarcan la coordinación y una clara demarcación de las líneas de responsabilidad de los diversos actores, estrategias y metas coherentes, asociaciones eficaces entre el sector público y el sector privado y redes disponibles en forma inmediata para el intercambio de información y la divulgación del conocimiento.

En suma, para que la IED contribuya de manera significativa en el desarrollo de la competitividad de la economía mexicana se requiere crear condiciones favorables en territorios específicos y establecer nuevos criterios para la cooperación y colaboración entre empresas locales y extranjeras, a través de una marco legal que fomente la entrada de IED a regiones y territorios específicos, mejor infraestructura física y sistemas de comunicación y más inversión en capital humano a nivel local. Para lograr mejores resultados por la presencia de la IED en beneficio de la economía mexicana se requieren mejores políticas, por lo que se propone:

1. Definir prioridades nacionales –en estrecha colaboración con los distintos niveles de gobierno-, de modo que las operaciones de las empresas multinacionales se enmarquen dentro del contexto de una nueva estrategia de desarrollo y la IED sea visto como un complemento del capital nacional y no como el principal factor para el desarrollo y la inserción de México al ámbito global.
2. Crear organismos en el nivel mesoeconómico que ayuden a identificar, contactar y facilitar la entrada de EM que mejor se adecuen a las prioridades nacionales. Es decir, hay que evolucionar desde políticas de IED destinadas a incrementar los flujos de inversión hacia políticas centradas en la calidad de los impactos.
3. Crear un nuevo marco normativo de la IED –específicamente se propone elaborar una nueva ley sobre la IED- en donde se establezcan límites a la repatriación de utilidades y se fomente la reinversión en el mercado local.

De acuerdo con lo expuesto, el gobierno mexicano tiene dos opciones de política: una pasiva y una proactiva. Hasta ahora se ha seguido una orientación pasiva, es decir, las características y contribuciones de la IED a la competitividad nacional son resultado de las

fuerzas del mercado, pues no se han aplicado políticas que permitan aprovechar los beneficios de la IED, se ha optado por un régimen de entrada y salida de la IED sin tomar en cuenta sus efectos. Al respecto, se propone una orientación política proactiva, es decir, que no sólo se centre en la atracción de mayores volúmenes de IED, sino que también se enfoque en crear mecanismos para canalizarla a las actividades definidas como prioritarias según la estrategia de desarrollo nacional. Una estrategia pasiva sobre la IED no es la política más adecuada para promover la competitividad debido a que las empresas transnacionales pueden operar sin en menor vínculo con las empresas locales pues tienen la libertad de operar como mejor les convenga a sus intereses. La estrategia proactiva requiere de instituciones mesoeconómicas nacionales ágiles y competentes. La idea fundamental de atraer IED es para alcanzar una meta de la estrategia de desarrollo nacional, y no únicamente para alcanzar un lugar en el contexto global o competir con otras economías en desarrollo. Una estrategia proactiva significa buscar coincidencias entre la estrategia nacional y la estrategia del inversionista extranjero que permitan mejorar el desarrollo local. Las políticas en materia de IED deben centrarse en las fuerzas endógenas y adoptar una perspectiva sustentable de mediano y largo plazo. Tal como ya se mencionó, las instituciones y los gobiernos locales pueden desempeñar un papel muy importante como actores activos, por ejemplo en el ámbito regional, deben tener como función la generación de consensos sobre las estrategias proactivas para resolver las debilidades regionales, tomando en cuenta que el principio motor de las políticas en materia de IED debe ser la selección de las empresas multinacionales de acuerdo con las prioridades regionales.

### 5.3.2. Propuestas de políticas en el nivel meso y territorial

En el apartado anterior se hizo referencia a la importancia del nivel mesoeconómico en la instrumentación de las políticas macroeconómicas. Esto debido a que el nivel meso constituye el espacio para crear las fuerzas competitivas que se derivan de las condiciones macroeconómicas generales. A nivel mesoeconómico se requieren políticas específicas e instituciones que promuevan el desarrollo de *clusters* competitivos basado no solamente en las fuerzas de sus actores sino también en las características de los territorios donde se localizan las empresas. Derivado de los resultados obtenidos en esta investigación se proponen las siguientes acciones de política:

- a) Promover una política activa para el desarrollo de nuevas actividades productivas agroindustriales mediante la creación y el desarrollo de nuevos *clusters* productivos en los territorios menos desarrollados del país. Esto con el fin de crear las condiciones que permitan la atracción de la inversión tanto nacional como extranjera.
- b) Desarrollar sistemas de innovación locales. Se requieren políticas públicas para fortalecer los procesos de innovación con la finalidad de incrementar la competitividad industrial. Es importante destacar que en el ámbito de la innovación el Estado juega un papel muy importante, debido entre otros argumentos a que el progreso tecnológico no puede avanzar en la dirección deseada por la sociedad si se deja en manos privadas. Así entonces, en el contexto actual de globalización, es crucial para las agroindustrias mejorar su tecnología, tanto en prácticas como en



equipos, si se pretende garantizar su supervivencia y mejoramiento en el mediano plazo.

- c) Fomentar una política de cooperación para la innovación y contratación de servicios de investigación y desarrollo tecnológico. Se requiere una política de vinculación de la industria del tequila con los Centros de Investigación, especialmente con las Universidades del País, la cual generaría efectos positivos para ambas partes. Por ejemplo las Universidades obtendrían recursos financieros para proyectos de investigación y las empresas además de beneficiarse directamente de las innovaciones tecnológicas tendrían acceso a recursos humanos capacitados.
- d) Programas de cooperación que favorezcan la subcontratación de las pequeñas empresas y productores de materias primas primarias con las grandes empresas procesadoras e industrializadoras. Uno de los hechos más notables en el *cluster* de tequila es el muy bajo nivel de cooperación, colaboración y acción colectiva y por lo tanto de eficiencia colectiva. Esta situación de escasa interacción entre los actores del *cluster* que se manifiesta en la descoordinación de los principales actores, puede explicarse por varios factores, pero principalmente porque los proveedores del principal insumo no están integrados a la cadena de valor. Se requiere una integración vertical hacia atrás y hacia adelante, que permita a la industria del tequila incrementar su competitividad en los mercados internacionales.
- e) Se requiere la implementación de una estrategia de eslabonamiento entre las empresas y los productores primarios que eviten toda confrontación y el surgimiento de conflictos que frenan la competitividad de las cadenas productivas en el sector primario. La opción de integración hacia atrás con los productores de agave debe entenderse como un factor de competitividad, por lo que se sugiere buscar las condiciones, mecanismos y estrategias para insertar a los productores en la cadena de valor global. Se deben diseñar políticas que fomenten la integración de la cadena productiva agave-tequila y donde los productores sean un eslabón fuerte y no el eslabón ignorado. Es claro que la implementación de estas acciones de políticas propuestas requieren de acciones conjuntas y de la participación de todos los actores involucrado en el *cluster*.
- f) Se requieren instituciones ubicadas en el nivel mesoeconómico que tengan como finalidad el apoyo de la competitividad de las cadenas productivas desde la perspectiva de la competitividad sistémica y la colaboración conjunta. La organización y colaboración es un elemento clave para la instrumentación de acciones colectivas con miras al desarrollo del *cluster* de la industria del tequila. No existe una institución que se encargue de implementar acciones basadas en la colaboración real de los diversos actores de la industria, por ejemplo en materia de transferencia de tecnologías a las empresas.

### 5.3.3. Propuestas de política en el nivel empresarial

A nivel empresarial se ha observado que la clave para que las empresas obtengan mejores resultados que sus competidores ha sido la introducción de innovaciones y tecnologías que les permiten una deferencia competitiva. Esto significa que las variables empresariales definen en primer lugar el grado de desempeño competitivo de las empresas.

Bajo esta óptica las condiciones internas de negocios en las que se desenvuelven las empresas toman gran relevancia pero sobre todo sus relaciones con otras empresas e instituciones. A nivel microeconómico es importante no olvidar que se requiere una política agrícola que fomente la competitividad a nivel de plantaciones de agave, que considere precios competitivos de los insumos y servicios como créditos competitivos. A nivel de empresas, las políticas deben ayudar a la construcción de capacidades tecnológicas de las empresas. En este nivel las políticas deben fomentar: (1) La inversión en capacitación de los recursos humanos para contar con mano de obra con mayores habilidades y, (2) Facilitar la incorporación de tecnologías mediante financiamientos competitivos.

Los problemas de competitividad de las empresas están muy relacionadas no con su tamaño, ni ubicación, sino con su aislamiento o falta de cooperación. Es decir, no obtienen los beneficios de las economías externas ni de las acciones conjuntas. Para que los beneficios de la cooperación entre empresas se materialicen se requiere confianza y conectividad entre los principales actores del *cluster*. En los *clusters* en donde los actores no se tienen confianza se limita el proceso de crecimiento industrial. La existencia de enlaces colaborativos entre los agentes permiten generar productos con los estándares requeridos por los consumidores. Así también otro aspecto que debe ser discutido con la finalidad de adecuarse a la nueva realidad de la industria es la adecuación de las organizaciones de productores de agave a las nuevas realidades. Las organizaciones de productores deben redefinir su papel ante el ambiente de competencia global. Un último aspecto a considerar es investigar las acciones realizadas en industrias similares que puedan ser de utilidad para la industria del tequila, como por ejemplo la industria del vino en Chile<sup>9</sup> que presenta condiciones similares a la industria del tequila, pues se requieren acciones colectivas dentro del *cluster* para mejorar los niveles de competitividad.

#### **5.4. Contribuciones teóricas y orientación de futuras investigaciones**

En cuanto a las aportaciones académicas, esta investigación realiza contribuciones en tres áreas. Esta tesis examina los efectos de la IED en los niveles macroeconómico, mesoeconómico, microeconómico y territorial lo cual representa un avance en la integración de un marco analítico y conceptual que permite comprender con mayor detalle y profundidad los efectos de la IED en los diferentes niveles de la competitividad sistémica y territorial, a diferencia de otros estudios empíricos tanto nacionales como internacionales que se concentran en sólo uno de los niveles de análisis tradicionales. En este contexto, la primera contribución del documento se refiere a la relación teórica que se establece entre la IED, la competitividad sistémica y otras corrientes teóricas, como la teoría de los *clusters* y las cadenas de valor, que permiten comprender los efectos de la IED en los diferentes niveles económicos que van más allá de los estudios empíricos tradicionales sobre el campo de los efectos de la IED en las economías receptoras. Por otra parte, se combina el análisis cualitativo con el análisis cuantitativo mediante la incorporación de modelos econométricos. La segunda contribución se refiere a la participación en el debate empírico sobre los efectos de la IED en las economías receptoras y particularmente dentro de las actividades agroindustriales. Se contribuye en el análisis de la IED a nivel de empresas

---

<sup>9</sup> Véase: Evert Jan (2004).

mediante el análisis de las diferencias de productividad y salarios entre las empresas extranjeras y las empresas nacionales en una industria específica. Con esta investigación se aportan elementos para afirmar que los mayores niveles de competitividad de las empresas extranjeras se explican por las ventajas específicas de propiedad. La tercera aportación se refiere a que este trabajo se aplica a un sector poco estudiado como lo es la agroindustria mexicana donde uno de los segmentos está estrechamente ligado con las condiciones territoriales. Es decir, el trabajo en sí, resulta de gran interés para los diferentes actores de la industria del tequila, así como para las instituciones del gobierno relacionadas con esta industria por sus implicaciones de política.

Por otro lado, un aspecto de especial atención es el relacionado con las limitaciones o áreas de críticas de la investigación. Es inútil esperar que esta investigación doctoral sea una obra perfecta, no por la capacidad analítica y de investigación del doctorante sino por la carencia de información a nivel de empresas. De manera autocrítica se considera que la investigación tiene las siguientes limitaciones: la primera cuestión es el horizonte temporal utilizado para la medición de las variables utilizadas en el análisis comparativo entre empresas por tipo de propiedad, y principalmente la que se refiere a la productividad. En el planteamiento adoptado no se puede averiguar cual ha sido la evolución dinámica de la productividad a través del cual las empresas han sido capaces de crear y mantener una determinada posición competitiva, sólo se han identificado las causas que explican el desempeño de las empresas en un momento dado, es decir, se adoptó una dimensión transversal del problema. Esta situación se explica por la falta de información oficial y que extraoficialmente no es posible obtenerla. Por otra parte, el número de observaciones utilizadas en el modelo de regresión para comprobar la significancia estadística de las diferencias de productividad entre las empresas por tipo de propiedad es pequeño.

A lo largo de esta investigación se pudo apreciar que en cuestiones del rol que juega la IED en las economías receptoras, especialmente en México, tanto a nivel nacional como regionalmente representa un gran desafío para los investigadores por ser un tema relevante para el crecimiento económico. Finalmente, el tema de la IED y su relación con la competitividad y en especial este trabajo abre distintas líneas futuras de investigación. Por ejemplo se requiere emplear técnicas empíricas adicionales para evaluar las diferencias de competitividad y los efectos de la IED a nivel empresarial dentro de una misma industria para profundizar sobre la relación entre la ED y la competitividad. Pero además de continuar profundizando en las diferencias entre las empresas por tipo de propiedad, se requiere investigar algunas cuestiones tales como las siguientes: ¿cómo cerrar la brecha tecnológica entre las empresas? ¿qué estrategias seguir para definir acciones conjuntas con la participación de los distintos actores del *cluster*? ¿cómo generar mayor crecimiento endógeno territorial? ¿cómo aprovechar la efectiva contribución de la IED en la competitividad sistémica en los *clusters*? y realizar análisis prospectivos sobre el comportamiento de las EM ante una posible ampliación de la denominación de origen a otros estados.

Con este trabajo se da inicio a la creación de nuevas aportaciones sobre aspectos relacionados con la IED y la competitividad de la agroindustria mexicana que son de interés no solamente para el debate teórico, académico y científico sino también para los diferentes actores públicos y privados encargados de formular y diseñar las diversas políticas para mejorar el desarrollo de los distintos territorios y el bienestar de la sociedad en su conjunto.

Por último, es importante subrayar que este tema de investigación –el papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo de la competitividad- es muy complejo por los distintos enfoques con que puede ser abordado. No obstante, una investigación doctoral, no puede tener la pretensión de exponer toda la ciencia de los temas que aborda, ni examinar todas las aristas y derivaciones del tema examinado, pero si debe presentar claramente y de forma ordenada los datos fundamentales del asunto específico, de modo que si bien haya mucho que añadir, haya poco que quitar.

## BIBLIOGRAFIA

- Acocella, N. (1990). *The Multinational Firm and the Theory of Industrial Organization*. En B. Dankbar, J. Groenewegen, H. Schenk (eds). *Perspectives in Industrial Organization*. Dordrecht: Kluwer Academic Publisher.
- Acta Universitaria. (2001). *El Agave Tequilana Weber y la Producción de Tequila*. Universidad de Guanajuato. Dirección de Investigación y Posgrado. Vol.11 no.2, Agosto del 2001.
- Agri-food. (2002). *The Beer, Spirits and Wine Market in Mexico*. Disponible en <http://atn-riae.agr.ca/info/latin/e2122.htm> (consultado el 5 de febrero del 2003).
- Agri-food. (2005). *El mercado de las bebidas alcohólicas*. Disponible en <http://atn-riae.agr.ca/info/> (consultado el 15 de agosto del 2005).
- Agroenlinea. (2002). *La industria cervecera, industria sólida del sector industrial*. Disponible en <http://www.agroenlinea.com/agro/portlets/aeconomi/> (consultado el 30 de noviembre del 2002).
- Aguilar, Huerta I. (2003). *Planteamientos Básicos del Enfoque OLI y Nuevas Estrategias de las Corporaciones Transnacionales*. Aporte: Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VIII, Núm. 24. México.
- Ahumada Ívico. (1987). *La productividad laboral en la industria manufacturera. Nivel y evolución durante el periodo 1970-1981*. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. México.
- Aitken, J. B. y Harrison A. (1999). *Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment?. Evidence from Venezuela*. *The American Economic Review*. June 1999. Vol.89 No.3.
- Aitken, J. B.; Harrison, A. y R. E. Lipsey. (1995). *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States*. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 5102. May 1995.
- Aitken, J. B.; Harrison, A. y R. E. Lipsey. (1996). *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States*. *Journal of International Economics*, 42, pp 345-371.
- Aizenman, Joshua y Marion Nancy. (2001). *The Merits of Horizontal Versus Vertical DFI in the Presence of Uncertainty*. NBER Working Paper No. w8631. Disponible en <http://papers.nber.org/papers/W8631> (consultado el 11 de Marzo del 2002).
- Albaladejo, Manuel. (2001). *Determinants and Policies to Foster the Competitiveness of SME Clusters: Evidence from Latin America*. Working Paper Number 71. QEH Working Paper Series –QEHWPS71.
- Albuquerque, Francisco. (1997). *La Importancia de la Producción Local y la Pequeña Empresa para el Desarrollo de América Latina*. Revista de la CEPAL, No. 63, Diciembre, 1997.
- Alcoveb. (2003). *Alcohol y Salud. Evolution of the World Consumption of Alcohol*. En [http://www.alcoveb.com/english/gen\\_inf/alcohol\\_health\\_society/eco\\_aspects/consumtion/world/world.html](http://www.alcoveb.com/english/gen_inf/alcohol_health_society/eco_aspects/consumtion/world/world.html) (consultado el 21 de noviembre del 2002).
- Alfaro, Laura y Rodríguez-Clare A. (2003). *Multinational and Linkages: An Empirical Investigation*. Harvard Business School and Inter-American Development Bank. Disponible en <http://www.tdc.ie/iis/DFI> (consultado el 27 de abril del 2004).

- Alfaro, Laura, Chanda Areendam, Kalemli-Ozcan, S. y Selin Sayek. (2002). FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. International Monetary Fund.
- Allied-Domecq. (2002). Reporte Anual. Disponible en <http://www.allieddomecq.com> (consultado el 22 de noviembre del 2002).
- Alonso, Eduardo. (1999). Visión Estratégica para la Atracción de Inversiones en Centroamérica. Programa Nacional de Competitividad de Nicaragua. Disponible en [www.agenda21.org.ni](http://www.agenda21.org.ni) (consultado el 17 de septiembre del 2003).
- Altenburg, Tilman; Hillebrand Wolfgang y Meyer-Stamer J. (1998). Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand. German Development Institute. Reports and Working Papers 3/1998. Berlin, 1998.
- Altenburg, Tilman. (2000). Linkages and Spill-overs Between Transnational Corporations and Small and Medium Sized Enterprises in Developing Countries- Opportunities and Policies. Working Papers 5/2000. Disponible en <http://www.die-gdi.de.die> (consultado el 15 de octubre del 2003).
- Altomonte, Carlo y Resmini, Laura. (2001). Multinational Corporations as Catalyst for Industrial Development: The case of Poland. Working Paper No. 368.
- Altomonte, Carlo. (1998). FDI in the CEEC's and the Theory of Real Options. An Empirical Assessment. Disponible en <http://www.econ.kuleuven.ac.be/licos/dp1998/dp76.pdf> (consultado el 22 de septiembre del 2003).
- Álvarez, Galván J. L. (2000). El Impacto de la Inversión Extranjera Directa sobre la Economía Mexicana, 1988-1998. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, UNAM. México.
- Álvarez, Roberto. (2002). Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto sobre la Productividad. Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Alzinger, Wilfried y Christian Bellak. (1999). Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness. Vienna University of Economics and Business Administration. Working Papers No. 9. Disponible en <http://www.wu-wien.ac.at/inst/vw1/> (consultado el 29 de mayo del 2002).
- Amin, A. (1994). The Potential for Turning Economies into Marshallian Industrial Districts', en UNCTAD (ed). Technological Dynamism in Industrial Districts. Geneva. UN.
- Andersen, P. S. y Hainaut P. (2000). Foreign Direct Investment and Employment in the Industrial Countries. Publicado en "The Asymmetric Global Economy: Growth, Investment and Public Policy". Edited by Christos C. Paraskevopoulos, Theodore Georgakopoulos y Leo Michelis. Toronto Canada.
- Andresen A. Martin y Pereira S. Alfaro. (2002). Structural Change and Foreign Direct Investment. University of British Columbia. Vancouver Canada. Disponible en <http://www.econ.ubc.ca./pereira/links> (consultado el 17 de agosto del 2004).
- Aoyama, Yuko. (1996). An Overview of Two Theoretical Frameworks on Multinational Firms. Berkeley Planning Journal 11 (1996) 49-70.

- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). (2000). La producción de agave tequilero en México. *Revista Claridades*. Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, México.
- Asuman, R. E. y Fernández-Arias. (2001). Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?. *Foreign Direct Investment versus other Flows to Latin America: Development Centre Seminars*. OECD Publications.
- Audretsch, D. B. y M. P. Feldman. (1996). Innovation Clusters and the Industry Life Cycle. *Review of Industrial Organization*. 253-73.
- Austin, James. (1992). *Agroindustrial Project Analysis: critical design factors*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Banco Mundial. (1999). Las privatizaciones en México. Disponible en <http://www.idb.org> (consultado el 27 de noviembre del 2004).
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior). (2005). Véase <http://www.bancomext.com> (consultado el 17 de noviembre del 2005).
- Barry, F.; Gorg H. y Strobl E. (2001). Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: An Empirical Investigation. Centre for Economic Research. Working Papers Series. Disponible en <http://www.ucd.ie/~economic/workingpapers/Wp01.04.PDF> (consultado el 14 de enero del 2002).
- Beccattini, G. (1990). The Marshallian Industrial District as a Socioeconomic Notion. In Pyke, F. Beccattini, G. and Sengenberger, W. (Eds). *Industrial Districts and Interfirm Corporation in Italy*. Geneva. International Institute for Labour Studies.
- Bejarano, Jesús A. (1995). Elementos para un enfoque de la competitividad en el Sector Agropecuario. Colección Documentos IICA. Serie Competitividad No. 3. Republica de Colombia.
- Bejarano, Jesús A. (1998). Elementos para un Enfoque de la competitividad en el Sector Agropecuario. Colección Documentos IICA. Serie Competitividad No. 2. República de Colombia.
- Bellak, Christian. (2001). Multinational Enterprises and their Domestic Counterparts: Past research, Current Issues and Future Directions. Disponible en <http://www.wu-wien.ac.at/inst/> (consultado el 23 de febrero del 2003).
- Benassy-Quere, A.; Fontagne Lionel y Lahreche-Revil A. (1999). Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI. CEPII. Disponible en <http://www.cepii.fr/> (consultado el 23 de septiembre del 2002).
- Bernard, A. y J. B. Jensen. (1999). The Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?. *Journal of International Economics*, 47(1), February, pp.1-125.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). (1997). *Latin America After a Decade of Reforms. Economic and Social Progress in Latin America. 1997 Report*. The Johns Hopking University Press.
- BIE-INEGI (Banco de Información Económica del INEGI). (2002). Estadísticas consultadas en Consultado <http://www.inegi.gob.mx> (consultado el 22 de agosto del 2004).
- Blomström Magnus y Ari Kokko. (1997). *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases*. The World Bank. Policy Research Working Papers 1750.

- Blomström Magnus y Edward N. Wolf. (1989). Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 3141.
- Blomström, M. (1989). Foreign Investment and Spillovers. Rutledge
- Blomström, M. y A. Kokko. (1996). The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A review of the empirical evidence. National Bureau of Economic Research. December 1996.
- Blomström, M. y A. Kokko. (1996a). Multinational Corporations and Spillovers. CEPR Discussion Paper No. 1365. London.
- Blomström, M. y A. Kokko. (1997). How Foreign Investment Affects Host Countries?. The World Bank. Policy Research. Working Paper No. 1745.
- Blomström, M. y A. Kokko. (1998). Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The North American Experience. Stockholm School of Economics. Disponible en <http://swopec.hh.se/hastef/papers/hastef0269.pdf> (consultado el 12 de septiembre del 2003).
- Blomström, M. y A. Kokko. (1998a). Multinational Corporations And Spillovers. Journal of Economic Surveys. 247-277.
- Blomström, M. y A. Kokko. (2000). Outward Investment, Employment and Wages in Swedish Multinationals. SSE/EFI. Working Papers Series in Economics and Finance No. 408.
- Boreinztein, E.; J. de Gregorio y J-W, Lee. (1998). How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?. Journal of International Economics 45 (1998) 115135.
- Borensztein, E.; J. de Gregorio y J-W, Lee. (1995). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 5057. March 1995.
- Boucher, Francois y Luz María Del Pozo Alarcón. (2000). Módulo de Capacitación sobre Sistemas Agroalimentarios Localizados, SIAL. Documento de Trabajo. Versión restringida. CIRAD. IICA, PRODAR y CIAT.
- Bruce, A. Blonigen y Matthew J. Slaughter. (1999). Foreign Affiliate Activity and US Skill Upgrading. NBR Networking Paper No. 7040.
- Bruzzone, Alfredo. (2003). Análisis de la Cadena de la Cerveza. Dirección de Industria Alimentaria. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Argentina.
- Budd, Leslie y Amer K. Hirmis. (2004). Conceptual Framework for regional competitiveness. Regional Studies 38, 1007-1020
- Calderón ,César. (2001). Productivity in the OECD Countries: A Critical Appraisal of the Evidence. International Monetary Fund. IMF Working Papers, WP/01/89.
- Calvet, A. L. (1981). A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm. Journal of International Business Studies, Spring/summer. P.43-59.
- Camagni, Roberto. (2002). On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?. Urban Studies, Vol. 39, No. 13, 2395-2411, 2002.
- Carrillo, J.; M. Mortimore y J. A. Estrada. (1998). El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Chile.



- Casas, Ricardo. (2002). Sustentabilidad de tres agroecosistemas campesinos de los Valles Centrales de Oaxaca. Tesis Doctoral. IRENAT. Programa en Agroecosistemas Tropicales. Colegio de Postgraduados-Campus Veracruz. Veracruz, México.
- Casas, Rosalba. (2006). Producción, Distribución y Uso del Conocimiento: Redes, políticas y desarrollo local. Ponencia presentada en la XXVII Convención Nacional Anual de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones e Informática. Disponible en [www.se.gob.mx](http://www.se.gob.mx) (consultado el 5 de mayo del 2007).
- Casas, Rosalía. (2001). La Transferencia de Conocimientos en Biotecnología. Formación de redes a nivel local. En Formación de Redes de Conocimiento. Una perspectiva regional desde México. Casas Rosalba (Coord.). Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Casco, Flores A. (2001). Gasto Público para el Desarrollo Rural en América Latina y el Caribe. Gasto Público para el Desarrollo Rural en México 1994-2000. Santiago de Chile. 2001. FAO. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Castro, B. Francisco y Buckley J. Peter. (2001). Foreign Direct Investment and the Competitiveness of Portugal. IV Conferencia, sobre Economía Portuguesa. Centro de Investigación Sobre Economía Portuguesa. ISEG, Lisboa, 4-5 de mayo del 2001.
- Caves, E. R. (1997). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility Firms, Harvard of Economic Research. Discussion Paper No. 1808
- Caves, Richard. (1999). Spillovers from Multinational in Developing Countries: The Mechanism and Work. Prepared for William Davison Institute Conference on "The impact of Foreign Investment on Emerging Markets". School of Business Administration. University of Michigan, Ann Arbor. MI. June 18-19. Consultado en <http://rru.worldbank.org/documents/> el 27 de agosto del 2002.
- Caves, R. (1996). Multinational Enterprise and Economic analysis. Cambridge. Cambridge UP.
- CCE (Comisión de las Comunidades Europeas). (2002). Productividad: La Clave para la Competitividad de las Economías y Empresas Europeas. Comunicación de la Comisión al Consejo y Parlamento Europeo. Bruselas, 21.5.2002. COM(2002)262 Documento final.
- CEIM (Confederación Empresarial de Madrid). (2003). La innovación: Un factor clave para la competitividad de las empresas. Documento desarrollado pro Innovatec. Colección dirigida por Alfonso González. Editado por la Dirección General de Investigación, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.
- CEP (Centro de Estudios para la Producción). (1998). La Inversión Extranjera Directa en la Argentina de los años 90. Tendencias y Perspectivas. Estudios de la Economía real No.10. Argentina.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (1996). Un estudio comparativo de la Competitividad en Centroamérica: Un posible modelo de sus determinantes. CEPAL, Reunión sobre la Competitividad Regional en Centroamérica. México DF. 5 y 6 de diciembre de 1996. Distribución Restringida.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (1998). La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa. CEPAL/GTZ. LC/R.1808. Santiago de Chile.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2000). Estrategias y Políticas de Competitividad en Centroamérica. De la integración externa a la integración externa. Naciones Unidas, Distribución Limitada. LC/MEX/L447. Noviembre del 2000.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2000). La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2001). Elementos de Competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas del Istmo Centro Americano. Naciones Unidas. Distribución Restringida. LC/MEX/L.499, 8 de noviembre del 2001.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2004). La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (1999). Characteristics of Foreign Direct Investment (FDI) in Latin America. Febrero 1999.
- CFI (Corporación Financiera Internacional). (2000). Caminos para Emerger de la Pobreza. El rol de la empresa privada en los países en desarrollo, Washington D.C. Estados Unidos de América.
- Chalk, A. Niguel. (2001). Tax Incentives in the Philippines: A Regional Perspective. International Monetary Fund. IMP Working Paper. WP01/181. November 2001.
- Chavarría Hugo y Sergio Sepúlveda. (2001). Factores no Económicos de la Competitividad. Cuaderno Técnico Núm. 18. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Chawinck, I. (2000). Tequila. En Research of the Blue Agave. Disponible en el sitio [www.georgian.net/rally/tequila/Index.html](http://www.georgian.net/rally/tequila/Index.html) (consultado el 17 de febrero del 2002).
- Cho, D. S. (1994). A Dynamic Approach to International Competitiveness. The case of Korea. Journal of Far Eastern Business. 1: 17-36.
- Chudnovsky, D. y López Andrés. (2000). El Boom de la Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR en los años 1990: Características, Determinantes e Impactos. Documento de Síntesis. Centro de Investigaciones para la Transformación. Buenos Aires Argentina.
- Clavijo Fernando y Susana Valdivieso. (2000). Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El caso de México 1982-1999. Serie Reformas Económicas. CEPAL.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso S. (2000). Reformas Estructurales y Política Económica en México. Serie Reformas Económicas No. 67. CEPAL.
- CNIT (Cámara Nacional de la Industria Tequilera). (2002). Informe de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera sobre su comportamiento durante el año 2001. Consultado en el sitio web el 22 de enero de mayo del 2002.
- CNIT (Cámara Nacional de la Industria Tequilera). (2003). Informe de la Industria Tequilera 2002.
- CNIT (Cámara Nacional de la Industria Tequilera). (2005). Estadísticas de la Industria Tequilera. Consultado en el sitio web el 22 de enero de septiembre del 2005.
- COECYT. (2004). Industria del Tequila. Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Estado de Jalisco. Disponible en [www.coecytec.org](http://www.coecytec.org) (consultado el 17 de noviembre del 2005).

- Coelho, Alfredo. (2007). Eficiencia colectiva y *upgrading* en el *cluster* del tequila. Análisis Económico. Num. 49, Vol. XXII, Primer cuatrimestre del 2007.
- Correo de la Innovación: red para el cambio. (1997). La innovación tecnológica. Revista. Año 1, N° 1, Noviembre 1996- Enero 1997.
- CRT (Consejo Regulador del Tequila). (2003). Evolución de la industria del tequila. Consejo Regulador del Tequila. <http://www.crt.org>, Consultado el 27 de noviembre del 2005.
- CRT (Consejo Regulador del Tequila). (2004). Introducción al Tequila. Consejo Regulador del Tequila A. C. Impreso y Hecho en México.
- CRT (Consejo Regulador del Tequila). (2005). Pagina [www.crt.org](http://www.crt.org) del Consejo Regulador del Tequila (consultado el 27 de noviembre del 2005).
- Da Silva, Lopes, T. (2001). Growth and Survival in the Global Alcoholic Beverages Industry, 1960-2001. The University of Reading. Department of Economics. UK. EBHA Conference 2001. Business and Knowledge.
- Da Silva, Lopes, T. (2003). Corporate Governance in the Global Alcoholic Beverages Industry. The University of Reading. Department of Economics. UK.
- Dabós Marcelo y V. Hugo Juan Ramón. (2000). Real Exchange Rate Response to Capital Flows in Mexico: An Empirical Analysis. International Monetary Found, IMF Working Papers. WP/00/108.
- Dahl, M. S. (2001). What is the Essence of Geographic Clustering. Paper presented in the DRUID Nelson. Winter Conference. (Electronic Papers). 12-15 June 2001 in Aalborg, Denmark. Disponible en <http://www.druid.dk/> (consultado el 4 de marzo del 2003).
- Davis, S. W. y B. R. Lyons. (1991). Characterising Relative Performance: The Productivity Advantage of Foreign owned Forms in the UK. Oxford Economic Papers 43, 584-595.
- De Backer, Koen y Sleuwaegen, Leo. (2000). Why are more productive foreign firms than domestic firms. Universitat Ponpeu Fabra Barcelona.
- De Mello, Jr. (1997). Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey. The Journal of Development Studies. Vol. 34, No.1. October 1997. pp1-34.
- Derbez, B. L. E. (2002). Política de Competitividad en México. Colegio de Economistas.
- Djankov, S. y Hoekman B. (1999). Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. World Bank And CEPR (May). The World Bank Economic Review Vol. 14. No. 14 (49-64).
- DOF (Diario Oficial de Federación. México). (1988). Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera.
- DOF (Diario Oficial de la Federación. México). (1973). Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. México D. F., 9 de marzo.
- DOF (Diario Oficial de la Federación. México). (1993). Ley de Inversión Extranjera. 27 de diciembre de 1993.
- DOF (Diario Oficial de la Federación. México). (1994). Norma Oficial Mexicana NOM-006-SCFU-1994, Bebidas alcohólicas –tequila- Especificaciones. 14 de agosto.
- DOF (Diario Oficial de la Federación. México). (1996). Reforma a la Ley de Inversión Extranjera. 24 de diciembre de 1996.

- DOF (Diario Oficial de la Federación. México). (1998). Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. 8 de Septiembre de 1998.
- Domínguez, Villalobos L. y F. B. Grossman. (2004). Inversión Extranjera Directa y Capacidades Tecnológicas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas.
- Doms, M. E. y J. B. Jensen. (1999). Comparing wages, Skills and Productivity between domestically and foreign-Owned manufacturing Establishments in the United States. En Baldwin R.E., R.E. Lipsey y J.D. Richardson (eds). *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting, Studies in Income and Wealth*.
- Doryan, E; De Paula G. F.; y L. Grettel. (1999). Análisis de la Competitividad para Centroamérica. INCAE. CEN1401.
- Downes, S. Andrew. (2003). Productivity and Competitiveness in the Jamaican Economy. Inter-American Development Bank. Washington DC. USA.
- Drew, M. Charles. (2002). Review of Grape and Wine Industry Extension. Discussion Paper. Scholefield Robinson and Grape & Wine Research & Development Corporation.
- Driffield, N. (2000). Regional and Industry Level Spillovers from Foreign Direct Investment. NIESR Conference on Inward Investment.
- Driffield, N. y N. Taylor. (2001). Foreign Direct Investment and the Labor Market. A review of the evidence and policy implications. *Oxford Review of Economic Policy*.
- Dunning, J. H. (1999). Globalization and the Theory of MNE Activity. *Discusión Papers in International Investment and Management*. University of Reading, 264. Series B, Vol. XI.
- Dunning J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A restatement and some possible extensions. University of Reading and Rutgers University. *Journal of International Business Studies*. Spring.
- Dunning J. H. (1994). Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment en UNCTAD 1994. *World Investment Report*.
- Dunning, J. (1993). Internationalizing Porter's Diamond. *Management International Review*. Special Issue.
- Dussel Peters, E. (1997). La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996). Universidad Nacional Autónoma de México. Editorial JUS. México.
- Dussel Peters, E. (1999). México: La Inversión Extranjera y las Estrategias Empresariales, Reporte 1999. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ciudad de México, México.
- Dussel Peters, E. (2000). La Inversión Extranjera en México. Serie Desarrollo Productivo No. 80. (CEPAL). Santiago de Chile, Octubre del 2000.
- Dussel Peters, E. (2000b). Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lynne Rienner Publishers, Boulder/Londres.
- Dussel Peters, E. (2000c). La Competitividad Centroamericana. Un Estudio en Base a la Metodología Propuesta por la CEPAL (CAN y MAGIC). (Septiembre).
- Dussel Peters, E. (2001). Un Análisis de la Competitividad de las Exportaciones de Prendas de Vestir de Centroamérica utilizando los Programas y la Metodología CAN y

- MAGIC. CEPA. Series Estudios y Perspectivas. Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Dussel Peters, E. (2004). Condiciones y Evolución del Empleo y los Salarios en México. Breviario temático LISDINYS. Alianza Global Jus Semper. Disponible en <http://www.dusselpeters.com/index.html> (consultado el 17 de junio del 2005).
- Dussel Peters, E. (2004). Liberalización comercial en México: Quince años después. Documento elaborado para la conferencia internacional “State Reform while Democratizing and Integrating: The Political Economy of Change in Mexico After Fox and NAFTA”, Universidad de Notre, South/Bend Indiana, Estados Unidos, Noviembre 18 y 19 del 2004.
- Dussel Peters, E. y Kim, S. (1993) From Trade Liberalization to Economic Integration. The Case of Mexico. The Helen Kellogg Institute for International Studies. University of Notre Dame. Working Papers No. 187. Caroline Domingo, Editor.
- Dussel Peters, E.; Luís Miguel Galindo y Eduardo Loría. (2003). Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y el proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y microeconómica. BID- INTAL. Universidad Nacional Autónoma de México y Plaza y Valdés Editores.
- Dussel Peters, Enrique; Michael Piore y Clemente Ruiz Durán. (1997). Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI. Editorial JUS/UNAM/Fundación Friedrich Ebert, México.
- Dussel Peters y Liu Xue Dong (2004). Oportunidades y Retos Económicos de China para México y Centroamérica. Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. LC/MEX/L633, 27 de septiembre del 2003.
- Dutrénit Gabriela y Alexandre O. Vera-Cruz. (2004). La IED y las capacidades de Innovación y Desarrollo locales: Lecciones de Estudio de los casos de la Maquila Automotriz y Electrónica en Ciudad Juárez. Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. LC/MEX/L604.
- Economist. (1994). Professor Porter. PHD. October 8-75.
- ECOSOC. (2000). Financial resources and mechanism (Ch. 33 Agenda 21). Commission for Sustainable Development. Eighth session. Disponible en [http://www.un.org/esa/sustdev/csd8/sg\\_finance.pdf](http://www.un.org/esa/sustdev/csd8/sg_finance.pdf)
- Egger, P.; Pfaffermayr, M. y Wolfmayr-Schnitzer. (2000). The international Fragmentation of the Value Added Chain: The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on productivity. Employment and Wages in Australian Manufacturing, WIPO. Viena.
- Escorsa, P.; Maspons, R. y Cruz, E. (2002). Inteligencia competitiva y transferencia de tecnologías: Reflexiones para el desarrollo de la Relación Universidad-Empresa. Universidad Politécnica de Cataluña. Disponible en <http://www.campus-oei.org/oeivirt/>
- Esquivel, G. y Larraín, B. F. (2001). ¿Cómo atraer Inversión Extranjera Directa?. Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y Corporación Andina de Fomento.
- Esser, Klaus; Hillebrand W.; Messeer D. y Meyer-Stamer J. (1994). Competitividad Internacional de las Empresas y Políticas requeridas. Instituto Alemán de Desarrollo. Disponible en <http://www.meyer-stamer/1994/systemsp.htm> (consultado el 7 de agosto del 2001).

- Esser, Klaus; Hillebrand W.; Messeer D. y Meyer-Stamer J. (1996). Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development. Frank Cass. London Portland OR.
- Esser, Klaus; Hillebrand W.; Messeer D. y Meyer-Stamer J. (1999). Competitividad sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política. En Competencia Global y Libertad de Acción Nacional. Esser Klaus (Editor). Instituto Alemán de Desarrollo. Nueva Sociedad.
- Estay, R. Jaime. (1997). Relaciones Comerciales Externas y Flujos de Inversión Extranjera hacia la Economía Mexicana. BUAP-Puebla.
- Euromonitor. (2005). Perspectivas del Mercado de las bebidas alcohólicas. Información continua disponible en <http://www.euromonitor.com>.
- European Commission (EC). (2003). EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Competitiveness and Benchmarking. Mary O'Mahony y Bart van Ark (ed.).
- Evert-Jan, Visse. (2004). A Chilean Wine Cluster?. Governance and upgrading in the phase of internationalization. Serie Desarrollo Productivo 156. CEPAL. Santiago de Chile.
- Ewe-Ghee, Lim. (2001). Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature. International Monetary Fund. IMF Working Papers, WP/01/175.
- Fajnzylber, Fernando. (1988). Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones. Revista de la CEPAL No. 36.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2001). Agricultura por Contrato. Alianzas para el crecimiento. Boletín de servicios agrícolas de la FAO. No. 145. Charles Eaton y Andrew S.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2001). Caso de la empresa de exportación de espárragos Agriguncia Cia. Ltda. Santa Elena, Ecuador. Santiago de Chile, Septiembre del 2001.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2002). Evaluación del Programa de Fomento Agrícola en Jalisco.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (1997). El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación 1997. Documento disponible en <http://www.fao.org/docrep/w5800s/w5800s00.htm> (consultado el 25 de mayo del 2007).
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2004). Calidad y competitividad de la agroindustria rural de América Latina y el Caribe. Boletín de Servicios Agrícolas de la FAO 153. Roma. Editores: Cuevas, R., Masera, O. y Díaz, R.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2005). Evaluación Alianza para el Campo 2004. Informe General. México, 12 de octubre del 2005.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2005). Evaluación Alianza para el Campo 2004. Informe General. México, 12 de octubre del 2005.

- Feenstra C. y Hanson H. Gordon. (1995). Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's maquiladoras. National Bureau of Economic Research. Working Papers No. 5122. May 1995.
- Feliciano Zadia y Robert E. Lipsey. (2001). Foreign Ownership and Wages in the United States 1987-1992. NBER Working Paper No. 6923.
- FEM (Foro Económico Mundial). (2002). WEF (World Economic Forum). Véase sitio web <http://www.wef.org>.
- Ferrantino, Michael. (2001). The effects of Foreign Direct Investment on the US Economy. *International Economic Review*. March-April 2001.
- Fletcher, Kevin. (2002). Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR, and Vietnam. Prepared for the IMF Conference on Foreign Direct Investment: Opportunities and Challenges for Cambodia, Lao PDR and Vietnam. Hanoi, Vietnam, August 16-17, 2002.
- Flores, Bernés Miguel. (2000). Instrumentos Jurídicos de Promoción de la IED en México. CSP/FIEALC/Di N9-2000). SELA.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (1994). Manual de Balanza de Pagos. Fondo Monetario Internacional. Quinta Edición.
- Fontagne, Leonel. (1999). Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?. Organization for Economic Co-operation and Development. STI Working Papers 1999/3. Directorate for Science, Technology and Industry.
- Fontanier, Fabienne (2002). The Effects of Foreign Direct Investment on Market Structure and Competition in Developing Countries- a review of evidence. OECD. 2002. The costs and benefits of FDI. Paris. OECD.
- Fontanier, Fabienne. (2001). FDI and Technology Transfer. In OECD (2001). The Cost and Benefits of FDI. Paris. OECD. DAF/IME(01)21.
- García, H. J. J. (1997). Estudio del Cultivo del Maguey Agave Tequilana Weber y su Industrialización en la Región Centro del Estado de Jalisco. Tesis de Licenciatura. Universidad Autónoma Chapingo. México.
- GEA (Grupo de Economistas y Asociados). (2005). Estudio sobre la Evaluación del Desempeño del Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO). Ciclos agrícolas OI 2004/2005 y PV 2005. Diciembre 15 del 2005. Informe Final
- GEJ (Gobierno del Estado de Jalisco). (2005). Cuarto Informe de Gobierno. Jalisco. 2005.
- GEJ/SEPROE (Gobierno del Estado de Jalisco). (2001). Jalisco Crece: Una Visión de su Presente y su Futuro. Secretaría de Promoción Económica, Febrero del 2001.
- Gentry, S. H. (1982). *Agaves of Continental North America*. University of Arizona Press. Obtenido <http://www.uapress.arizona.edu/samples/sam159.htm> 5P. USA. Consultado el 5 de febrero del 2003.
- Gera, Surendra; Wulong Gu y Frank C. Lee. (1999). Foreign Direct Investment and Productivity Growth: The Canadian Host-Country Experience. Industry of Canada. Research Publications Program. Working papers Number 30. April, 1999.
- Gereffi, Gary. (1999). A Commodity Chain Framework for Analyzing Global Industries. Duke University.
- Gereffi, Gary. (1999). Global Production System and Third World Development. En *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. Cambridge University Press.

- Gereffi, Gary. (2001). Beyond the producer-driven/buyer-driven Dicotomy: The Evolution of Global Value Chain in the Internet Era. En *The Value of value Chains: Spreading the Gains From Globalization*. Editors Gary Gereffi and Raphael Kaplinsky. Institute of Development Studies.
- Gereffi, Gary. (2001). The Impact of the Internet on Global Commodity Chains. *American Behavioral Scientist*, Vol 44 no. 10. June 2001.
- Gereffi, Gary; Kozniewicz, M., y Kozniewicz R. P. (1994). Commodity Chain and Global Capitalism. En *Commodity Chains and Global Capitalisms*. Ed. Gereffi y M. Kozniewicz. Praeger Publishers.
- Gibbon, Peter. (2001). Agro-commodity Chains: An Introduction. En *The Value of Value Chains: Spreading the Gains From Globalization*. Editors Gary Gereffi and Raphael Kaplinsky. Institute of Development Studies.
- Girma, Sourafel, David Greenaway y Wakelin K. (2001). Who Benefits From Foreign Direct Investment in the UK?. *Scottish Journal of Political Economy*. 119-133.
- Girma, Ssourafel; David Greenaway y Wakelin K. (1999). Wages, Productivity and Foreign Ownership in UK Manufacturing. Centre for Research on Globalization and Labour Markets. School of Economics, University of Nottingham. Research Paper 99/14.
- Giuliani Elisa y Martin Bell. (2004). When Micro Shapes the Meso: Learning Networks in a Chilean Wine Cluster. SPRU Electronic Working Paper Series. Paper No. 15. Disponible en <http://www.sussex.ac.uk/spru/>, consultado el 22 de octubre del 2004.
- Glass, J. A. y Saggi, K. (1999). Multinational Firms and Technology Transfer. World Bank.
- Globerman, Steve, John C. Ries y Ilan Vertinski (1997). The economic performance of Foreign affiliates in Canada. *Canadian Journal of Economics* XXVII (1), 143-156.
- Globerman, Steven. (2002). Trade, FDI and Regional Economic Integration: Cases of North America and Europe. For presentation at Conference entitled Enhancing Investment Cooperation in Northeast Asia, Honolulu, Hawaii. August 7-9, 2002.
- González Gutiérrez, M. A., Iniestra, G. L. y Torres, C. E. (2004). Tequila Don Julio: La identidad de México. *ADELECTRÓNICA* No. 3. ISSN: 1135-9005 (Junio 2004).
- González, Marco. (2003). Blue Agave Peasant Producers and the Tequila Industry in Jalisco, México. School of Geography and the environment, University of Oxford. United Kingdom.
- Granados, S. Diodoro. (1999). Los agaves de México. Universidad Autónoma Chapingo.
- Grant, R. (1991). Porter's Competitive Advantage of Nations, An Assessment. *Strategic management Journal*, Vol 12, 533-548.
- Green, Raúl; Rodríguez Zúñiga Manuel y Leandro Pierbattisti. (2003). Global Market Changes and Business Behavior in the Wine Sector. *INRA Economie et Sociologie Rurales*. Cahier du LORIA No. 2003-02.
- Griffith Rachel y Helen Simpson. (2001). Characteristic of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing. The Institute For Fiscal Studies. Working Papers. WP01/10.
- Guemez, G. (2002). México: Productividad, Tecnología, Reformas Estructurales y Desarrollo Tecnológico. Disponible en <http://www.banxico.org.mx> y consultado el 23 de enero del 2003.



- Haddad, M. y A. Harrison. (1993). Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics*, 42. pp. 51-74.
- Hansen, W. Michael. (1998). *Economic Theories of Transnational Corporations, Environment and Development*. Copenhagen Business School. Phd. Serie 3. 1998.
- Hanson, David, J. (1995). *History of Alcohol and Drinking around the World*. Disponible en <http://www2.postdam.edu/hansondj/> (consultado el de noviembre del 2004).
- Hanson, H. Gordon. (2001). *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*. United Nations, United Nations Conference on Trade And Development and Center for International Development Harvard University. G-24 Discussion Paper Series No. 9, February 2001.
- Harris, R. y C. Robinson. (2001). *Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom. Estimates for UK manufacturing using the ARD*. Disponible en [www.dur.ac.uk/richard\\_harris/](http://www.dur.ac.uk/richard_harris/) (consultado el 23 de Julio del 2002).
- Head, Keith; Hayer Thierry y Ries, John. (2000). *Revisiting Oligopolistic Reaction: Are FDI Decisions Strategies Complements*. Disponible y consultado 17 de septiembre del 2002 en el sitio <http://panoramicx.univ-paris1.fr/MSE/cahiers/publication/B0049.pdf>
- Henderson, J., Dicken P., Hess M; Coe N., y H. Wai-Chung Y. (2001). *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*. Spatial Policy Analysis. Working Paper 49.
- Hermes, Niels y Lensink R. (2000). *Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth*. University of Groningen. Disponible en <http://www.ub.rug.nl/eldoc/som/e/00E27> (consultado el 12 de diciembre del 2003).
- Hill, W. L. (2001). *Negocios Internacionales*. McGraw-Hill. Tercera edición
- Hobbs, E. Hill y Linda M. Yung. (2001). *Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chains in Canada and the United States*. Research and Analysis Directorate, Strategic Policy Branch. Agriculture and Agr-Food Canada. June 2001.
- Hoekman, B. y Djankov S. (1996). *Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern European Export*. World Bank. March 1996.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2001). *Governance in Global Value Chain*. En *The Value of Value Chains: Spreading the Gains From Globalization*. Editors Gary Gereffi and Raphael Kaplinsky. Institute of Development Studies.
- IADB (Inter American Development Bank). (2000). *Subnational Development Strategy*. Sustainable Development Department. Social Program Division.
- Ibarra, David y Moreno-Brid J. C. (2004). *Inversión Extranjera*. CEPAL.
- ID (Investigación y Desarrollo). (1999). *El Mexicanísimo tequila*. *Periodismo de Ciencia y tecnología*. Agosto de 1999. Disponible en [www.invdes.com.mx/suplemento/](http://www.invdes.com.mx/suplemento/) (consultado el 5 de febrero del 2003).
- IMD. (2005). *World Competitiveness Yearbook*. Disponible en el sitio web <http://www01.imd.ch> (consultado el 11 de septiembre del 2005).
- IMF (International Monetary Found). (1993). *Balance of Payment Manual*. 5th Edition. International Monetary Found. Washington DC USA.
- IMF (International Monetary Found). (1996). *Balance of Payments Textbook*. International Monetary Found. Washington DC USA.

- INE (Instituto Nacional de Ecología). (2003). Los Impactos Económico y Ambiental de los Subsidios Agrícolas: Una Mirada a México y a otros Países de la OCDE. Centro Mexicano de Derecho Ambiental.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). (1999). XV Censo Industrial. Industrias Manufactureras. Subsector 31. Producción de Alimentos Bebidas y Tabaco. Tabulados Básicos. Censos Económicos, 1999.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). (2001). Jalisco. Manufacturas: Principales Características Económicas según Subsector. 1998. México.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). (2005). Banco de Información Económica. INEGI. México.
- INEGI. (2003). El *abc* de los indicadores de la productividad. Disponible en el sitio de Internet: <http://www.inegi.gob.mx> (consultado el 22 de marzo del 2007).
- Iscan, Talan. (1998). Trade Liberalization and Productivity: A Panel Study of The Mexican Manufacturing Industry. *The Journal of Development Studies*, Vol.34 No. 15. June 1998, pp123-148.
- Jaworski, B.; Macinnis, D. y Kohli, A. (2002). Generating Competitive Intelligence in Organizations. *Journal of Market Focused Management*, 5:279-307.
- Jones, S. R. H. (2002). Brand Building and Structural Change in the Scotch Whisky Industry. Department of Economic Studies, University of Dundee. Dundee Discussion Papers in Economic. Working Paper No. 133.
- Jungnickel, Rolf y Dietmar Keller. (2003). Foreign-Owned Firms in the German Labour Market. Hamburg Institute of International Economics. HWWA Discussion Paper 233.
- Kaplinsky Raphael y Mike Morris. (2000). A Handbook for Value Chain Research. Institute of Development Studies. Disponible en <http://www.ids.ac.uk/ids> (consultado el 17 de octubre del 2001).
- Kaplinsky, Raphael. (2000). Spreading the Gains from Globalisation: what can be learned from value chain analysis?. Institute of Development Studies. Working Paper 110.
- Karpaty, Patrik. (2004). Are foreign forms more productive? Evidence from Swedish firm data. Working paper No. 6. Disponible en <http://www.oru.se/esi/eps> (consultado el 13 de septiembre del 2005).
- Keeble, D. y Wilkinson, F. (2000). High Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe. (Eds). Aldershot: Ahsgate.
- Kim, Wi Saeng y Esmeralda O. Lyn. (1987). Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers and Reverse Investment in U.S. Manufacturing Industries. *Journal of International Business Studies*, Summer 1987. p. 53-66. Disponible en <http://www.jibs.net> y consultado el 2 de febrero del 2001.
- Kimura, Fukunary y Kiyota Koso. (2004). Foreign-owned versus Domestically-owned Frims: Economics Performance in Japan. School of Public policy. The University of Michigan. Discussion paper No. 506.
- Klein, M.; C. Aaron y B. Hadjimichael. (2000). Foreign Direct Investment and Poverty Reduction. Banco Mundial. Disponible en <http://www.worldbank.org/> (consultado el 23 de febrero del 2002).

- Kojima. (1973). A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. Hitotsubashi. Journal of Econom
- Kolendo Jan, R. (2000). The Agave: A Plan and its Story. Disponible en <http://www.users.globalnet.co.uk/> (consultado el 23 de abril del 2002).ics. Vo. 14. 1-21.
- Kolendo, Jan R. (2002). Issues of agave nomenclature. Disponible en [www.users.globalnet.co.uk/~jancol/articles/nomenclature.html](http://www.users.globalnet.co.uk/~jancol/articles/nomenclature.html) (consultado el 13 de abril del 2002).
- Konings, Jozef. (2000). The Effects of the Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. William Davison Institute Working. Paper 344. (August). Disponible en [www.wid.bus.umich.edu](http://www.wid.bus.umich.edu) (consultado el 29 de noviembre del 2001).
- Krugman, P. (1991). Geography and Trade. MIT Press. Cambridge, MA.
- Krugman, P. (2000). Ricardo's Difficult Idea. Disponible en <http://web.mit.edu/krugman/> (consultado el 21 de marzo del 2004).
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. (1994). Economía Internacional. Teoría y Política. Mc Graw Hill. España.
- Kugler, M. (2001). The Diffusion of Externalities from Foreign Direct Investment: Theory Ahead of Measurement. RES Conference , Durhan.
- Lall, Sanjaya. (2000). FDI and Development: Policy and Research. Issues in the Emerging Context. Queen Elizabeth House, University of Oxford. June 2000. Working Papers Number 42.
- Latour, B. (1998). On Actor Network Theory: A Few Clarifications. Disponible en <http://www.tao.ca/fire/nettime/old/4/0071.htm> (consultado el 21 de febrero del 2003).
- Leahy, Dermot y Pavelin Stephen. (2001). Follow my Leader FDI en Collusion. Centre for Economic Research. Working Papers Series. Disponible en el sitio <http://www.ucd.ie/~economic/workingpapers/WP01.07.pdf> (consultado el 11 de agosto del 2003).
- Linder, S. B. (1961). An Essay of Trade and Transformation. New York. Wiley.
- Lipsey, E. R. y F. Sjöholm. (2001). Foreign Direct Investment and Wages in the Indonesian Manufacturing. National Bureau of Economic Research. NBER Working Papers Series. No. 8299.
- Lipsey, E. R. y F. Sjöholm. (2002). Foreign Firms and Indonesian Manufacturing Wages: An Analysis with Panel Data. Working Paper 166. Disponible en <http://www.hhs.se/eijs> (consultado el 3 de Julio del 2003).
- Lipsey, E. Robert. (1994). Foreign Owner Firms and US Wages. NBER Working Paper No. 4927.
- Lipsey, E. Robert. (2001a). Foreign Direct Investors in Three Financial Crisis. National Bureau of Economic Research. NBER Workings Papers Series #8084.
- Lipsey, E. Robert. (2001b). Foreign Direct Investment and the Operations of the Multinational Firm: Concepts, History and Data. NBER Working Papers Series. Disponible en <http://www.nber.org/papers/w8665> (consultado el 7 de junio del 2002).
- López, Acevedo G. (2003). Wages and Productivity in Mexican Manufacturing. The World Bank. Latin America and the Caribbean Region. Economic Policy Sector Unit. Policy Research Working Papers, 2964.

- López-Córdova, E. (2003). El TLCAN y la Productividad Manufacturera en México. Banco Interamericano de Desarrollo. El ALCA y El futuro de la integración de las Américas. Abril 2003.
- López- Córdova, E. y Mesquita Moreira, M. (2003). Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico. Inter-American Development Bank. INTAL-ITD-STA. Working Paper 14. July.
- Luna, H. G. (1996). Pudrición del tallo del agave tequilana weber en el estado de Jalisco. Tesis de licenciatura. Universidad Autónoma Chapingo. 58p. México.
- MacCormic, Dorothy. (1998). Enterprise Clusters in Africa: On the Way to Industrialization. Discussion Paper 366. Institute of Development Studies.
- MacDermontt, Raymond. (2002). Real Exchange Rate Fluctuations and Foreign Direct Investment. Rutgers University. Disponible en <http://www.personal.psu.edu/> (consultado el 10 de agosto del 2002).
- Macías, Macías A. (1999). Organización de la Industria del Tequila. Carta Económica Regional. Año 9, No. 54. Jesoes A. (Editor).
- Macías, Macías A. (2001). El Cluster de la Industria del Tequila en Jalisco, México. Centro Universitario del Sur, Universidad de Guadalajara, México.
- Macías, Macías A. (2003). El cúmulo de la industria el tequila de Jalisco y los esfuerzos por terminar con una inercia de desorganización. Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara. Disponible en <http://www.centrodeanalisis.uson.mx> (consultado el 3 de febrero del 2003).
- Malecki, E. y Tootle, D. (1997). Networks of small Manufacturers in the USA: Creating Embeddednes. Enn M. Taylor and S. Conti (Eds). Interdependent and Uneven Development. Aldeshot: Ashgate.
- Marceau, J. (1994). *Clusters, Chains and Complexes: Three Approaches to Innovation with a Public Policy Perspective*. En Dodgson, M. & Rothwell, R. (eds). *The Handbook of Industrial Innovation*. Aldershot: Edward Elgar.
- Markusen J. (1992). Productivity, Competitiveness Trade Performance and Real Income: The nexus among four concepts. Ottawa Supply and Service Canada).
- Markusen, R. James y Maskus E. Keith. (1999). Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise. National Bureau of Economic Research. Working Paper 7164. Disponible en el sitio de internet <http://www.nber.org/papers/w7164> (consultado el 27 de noviembre del 2002).
- Markusen R. James. (1995). The Boundaries of Multinational Enterprises and Theory of International trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9 (2) Spring, 169-189.
- Markusen, R. James. (1999). Foreign Direct Investment and Trade. University of Colorado.
- Martínez, B. J. P. (2000). Investigación y Desarrollo. El Sida del Agave: Realidades y Mentiras. Suplemento Mayo 2000.
- Martínez, L. E. (1999). Tequila: Tradición y Destino. Revimundo México.
- Martins, S. Pedro. (2004). Do Foreign Firms Really Pay Higher Wages? Evidence from Different Estimators. Queen Mary, University of London. Disponible en <http://www.qmul.ac.uk>.
- Maskell, P. (2001). Growth and Territorial Configuration of Economic Activity. Paper presented to DRUID Conference. Aalborg Denmark. Disponible en <http://www.druid.dk/> (consultado el 4 de marzo del 2003).

- Matsuoka, A. (2001). Wage Differentials among Local Plants and Foreign Multinationals by Foreign Ownership Share and Nationality in Thai Manufacturing. ICSEAD Working Paper Series 2001-25.
- Máttar, Jorge; Moreno Brid J. C. y Péres Wilson. (2002). Foreign Investment in Mexico after Economic Reform. Serie Estudios Productivos No. 10. CEPAL. Julio.
- Mazundar, D. Wage Differences by Size of Enterprise in African Manufacturing. RPED Discussion Papers, August 1995, World Bank.
- McCormic, Dorothy. (2001). Value Chains and The Business System: Applying a Simplified Model to Kenya's Garment Industry. En The Value of value Chains: Spreading the Gains From Globalization. Editors Gary Gereffi and Raphael Kaplinsky. Institute of Development Studies.
- McCormic Dorothy y Schmitz Hubert. (2001) Manual for Value Chain Research on Homeworkers in the Garment Industry. Institute for Development Studies, IDS. Disponible en <http://www.ids.ac.uk/ids> (consultado el 17 de junio del 2002).
- McFetridge, G. Donald. (1995). Competitiveness: Concepts and Measures. Department of Economic, Carleton University. Occasional Paper Number 5. April 1995.
- Menéndez, Gallegos J. (2000). Políticas de Competitividad en Regiones a la Luz de la Estrategia de Desarrollo Chilena. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Estudio de caso no. 45. Disponible en <http://www.mgpp.cl/estudiosdecaso> (consultado el 23 de junio del 2003).
- Mercado, R. E.; Diaz Teviño E.A. y Flores Rojas M. D. (1997). Productividad base de la Competitividad. Colección La Microempresa. Serie de Calidad Total. Instituto Politécnico Nacional y LIMUSA Noriega Editores. México.
- Meyer-Stamer, J. (1997). New Patterns of Governance for Industrial Change: Perspectives for Brazil. Journal of Development Estudios, Vol.33, No. 3, pp. 364-391.
- Meyer-Stamer, J. (1998). Clustering, Systemic Competitiveness and Commodity Chain: Shaping Competitive Advantage at he Local Level in Santa Catarina/Brazil. International Institute For Labour Studies, Geneva.
- Meyer-Stamer, J. (2000). Estrategias de Desarrollo Local: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica. El Mercado de Valores. Desarrollo Regional: experiencias en México. NaciMeyer-stamer, J. (2000). PACA: Participatory Appraisal of Competitive Advantage. Version 2.1. Institute for Development and Peace, University of Duisburg and Fundacao Empreender, Joinville, Brazil. Disponible en <http://www.meyer-stamer.de> (consultado el 23 de octubre del 2002). onal Financiera. Año LX. Septiembre.
- Meyer-Stamer, J. (2000a). Estrategias de desenvolvimento local e regional: Clusters, Política de localizacao e competitividade sistematica. Fundacao Empreender. Documento criado no ambito do. Proyecto marketing municipal. Disponible en <http://www.fe.org.br> (consultado el 25 de enero del 2003).
- Miller, P. et al. (2001). Business Clusters in the UK.- A First Assessment. A Report for the Department of trade and Industry by a Consortium Led by Trends Business Research. Vol. Technical Annexes.

- Mohr G. M. Jr. (1999). Blue Agave and its Importance in the Tequila Industry. Southern Illinois University. Obtenido de [www.siu.edu/~ebl/leaflets/agave.htm](http://www.siu.edu/~ebl/leaflets/agave.htm) (consultado del 6 de febrero del 2002).
- Molina manchón y Conca Flor. (2000). Innovación Tecnológica y Competitividad Empresarial. Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- Moon, H. C.; Rugman A. M. y Berbeke, A. (1995). The Generalized Double Diamond Approach to International Competitiveness. En *Research in Global Strategic Management. A Research Annual*, 5, 97-114.
- Morán, R. (2002). Tequila Juan Beckmann?. *Revista Expansión* Número 854-39. Publicada el 28 de noviembre del 2002.
- Moreno-Brid, J. C. (1996) Mexico's Auto Industry After NAFTA: A Successful Experience in Restructuring?. The Helen Kellogg Institute for International Studies. University of Notre Dame. Working Paper No. 232. Caroline Domingo, Editor.
- Moreno-Brid, J. C. (1999). Reformas Macroeconómicas e Inversión Manufacturera en México. CEPAL. Serie de Reformas Económicas. Diciembre de 1999.
- Morisset, Jacques y Neda Pirnia. (2002). How Tax Policy and Incentives Affects Foreign Direct Investment. A Review. World Bank. Publicado en "New Directions for Research in FDI". B. Bora (ed), Rutledge.
- Mortimore, M.; Bonifaz J.L., Duarte de Olivera J. L. (1997). La Competitividad Internacional: Un CANálisis de las Experiencias de Asia en Desarrollo y América Latina. Serie Desarrollo Productivo No. 40. Naciones Unidas. Santiago de Chile, marzo de 1997.
- Mortimore, M.; Buitelaar R. y Bonifaz, J. L. (2000). México: un CANálisis de su Competitividad Internacional. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Marzo del 2000.
- Mural. Varios Números del Periódico el Mural. Consultado en <http://www.mural.com>.
- Muría, R. J. M. (1999). Una bebida llamada tequila. Conferencia México. Disponible en [www.tsjnay.gob.mx/una bebida llamada tequila](http://www.tsjnay.gob.mx/una_bebida_llamada_tequila) (consultado el 23 de noviembre del 2004).
- Nadvi, K. (1999). Facing the New Competition: Business Associations in Developing Country Industrial Clusters. Institute of Development Studies, Brighton. Discussion Papers. DP/103/1999.
- Navdi, K. (1996). Small Firm Industrial Districts in Pakistan. Institute of Developments Studies. University of Sussex.
- Nimo, Mercedes. (2003). Análisis de la Cadena de Vinos. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Dirección de Industria Alimentaria. Sitio web <http://www.sagapya.mecon.gov.ar/aliemntos/inicio.htm>.
- Nordhaus, D. William. (2001). Alternative Methods for Measuring Productivity Growth. National Bureau of Economic Research. NBER Working Papers Series. Working Paper 8095.
- Novak, A. Julie. (2004). Alcohol Promotion and the Marketing Industry: Trends, Tactics and Public Health. The Association to Reduce Alcohol Promotion in Ontario. York University.
- OCDE (Organization for Economic Cooperation and Development). (2006). Políticas Públicas para un Mejor desempeño Económico. Experiencias del Mundo para el

- Desarrollo, México 10 años en la OCDE. Centro de la OCDE en México para América Latina.
- OEA (Organización de Estados Americanos). (1997). Acuerdos sobre Inversión en el Hemisferio: Un Compendio. Unidad de Comercio. Washington D.C. mayo de 1997.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1994). Taxation and Investment flows: An Exchange of Experiences Between the OECD and the Dynamic Asian Economic, Paris.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1995). Foreign Direct Investment. OECD Countries and Dynamic Economies of Asia and Latin America. Paris, France.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1996). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 3d Edition, Paris, OECD.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1997). Foreign Direct Investment and the Environment: And Overview if the Literature. Disponible en <http://www.oecd.org/> (consultado el 30 de agosto del 2002).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1998). Foreign Direct Investment and Economic Development. Lessons from Six Emerging Economies. Francia.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (1999). Managing National Innovation System. Paris OECD.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (2001). Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment: No. 4.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). (2002). Foreign Direct Investment for Development Maximizing Benefits, Minimising Costs. Overview. Disponible en <http://www.oecd.org>, consultado el 13 de junio del 2004.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (2002a). Challenges in the Mexican Financial Sector. Economics Department Working Papers No. 339. Disponible en <http://www.oecd.org/eco> (consultado el 13 de junio del 2004).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (2003). OECD Economic Outlook. No. 73, June 2003. Disponible en <http://www.oecd.org> (consultado el 13 de junio del 2004).
- Okamoto Yumiko y Sjöholm Fredrik. (1999). FDI and the Dynamics of Productivity: Microeconomic Evidence. Stockholm School of Economic. Working Papers Series in Economics and Finance No. 348. December 1999.
- Oman, Charles. (2000). Policy Competition for Foreign Direct Investment. A Study on Competition among Government to Attract FDI. OECE. Development Centre Studies.
- OMC (Organización Mundial de Comercio). (2002). Comercio e Inversiones. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/invest\\_s/invest\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/invest_s.htm) (consultado el 30 de agosto del 2001).
- OMPI (Organización Mundial de Propiedad Intelectual). (2003). Denominaciones de origen. Disponible en <http://www.OMPI.org>.
- Orozco, Martínez J. L. (2002). El Impacto del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) sobre la Industria del Tequila. Revista Marketing Global. Año VI. Época I, Número 27, enero del 2002.

- Ortiz, Alberto y André Martínez. (2000). Factores de Competitividad, Situación Nacional y Cadena Productiva de la Industria del Calzado en León Guanajuato. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*. Vol. II, núm. 7, 2000, 533-568.
- Oulton, Nicholas. (1998). Labour Productivity and Foreign Ownership in the UK. National Institute of Economic and Social Research Discussion. Paper No. 143. (September).
- Oxelhaim, Lars; Randoy T. y Arthur Stonehill. (2001). On the Treatment on finance-specific factors within the OLI Paradigm. The Research Institute of Industrial Economics Stockholm, Sweden. Working Papers N.554.
- Oyelaran-Oyeyinka, Banji. (2001). Networks and Linkages in African Manufacturing Cluster: A Nigerian Case Study. The United Nations University. Institute for New Technologies. ONU/INTECH Discussion Papers.
- Paz Bustamante, A. (2002). La Política Fiscal y su Impacto en el Sector Tequilero. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente. Guadalajara, Jalisco, 20 de mayo del 2002.
- Pfaffermayr, Michael y Bellack, Christian, (2000). Why Foreign-owned Firms are Different. A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria. Hamburg Institute of International Economics. Discussion Paper 115.
- Pompeii, Greg y Daniel Pick. (1999). International Investment Motivations of U. S. Wineries. Economic Research Service of the U. S. Department of Agriculture. Disponible en <http://www.utextension.utk.edu/>, consultado el 22 de agosto del 2003.
- Ponte, Stefano. (2001). The Latte Revolution?. Winners and Losers in the Restructuring of Global Coffee Marketing Chain. Centre for Development Research. Copenhagen. CDR Working Paper 01.3.
- Porter, Michael. (1985). *Competitive Advantage*, The Free Press, New York.
- Porter, Michael. (1980). *Competitive Strategy*, The Free Press, New York.
- Porter, Michael. (1990). *The Competitive Advantage of Nations* The Free Press, New York.
- Porter, Michael. (1996). Competitividad en Centroamérica: Preparación de las Empresas para la Globalización. INCAE. Una Publicación del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible. Julio 1996.
- Porter, Michael. (1998). On Competition. *Harvard Business Review*, Boston.
- Porter, Michael. (1998a). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. November/December.
- Radulescu, Marian. (1996). Towards a Strategy for Increasing Foreign Direct Investment Impact on the Romanian Economy. Romanian Forecasting Institute. Center for Economic Reform and Transformation. Department of Economics, Heriot-Watt University, Riccarton, Edinburgh.
- Raikes, Philip; Michael Friis Jensen y Stefano Ponte. (2000). Global Commodity Chain Analysis and the French *Filiere* Approach: Comparison and Critique. Centre for Development Research. Copenhagen. CDR Working Paper 00.3.
- Raikes, P.; M. F., Jensen y S. Ponte. (2000). Global Commodity Chain Analysis and the *Filiere* Approach: Comparison and Critique. *Economy and Society* 29.
- Raines, Philip. (2000). Developing Cluster Policies in Seven European Regions. Regional and Industrial Policy Research Paper Number 42. European Policies Research Centre.



- Ramírez, D. Miguel. (2000). Foreign Direct Investment in Mexico: A Cointegration Analysis. *Journal of Development Studies*, Vol. 37. No. 1, October 2000, pp.138-162. Published by Frank Cass. London.
- Ramírez de la O, Rogelio. (1981). Las Empresas Transnacionales y el Comercio Exterior de México. *Comercio Exterior*. Vol. 31 No. 10. México. Pp.1150-1168.
- Rao, Someshwar y Jianmin Tang. (2000). Are Canadian-Controlled Manufacturing Firms Less Productive Than Their Foreign-Controlled Counterparts?. Industry Canada. Research Publications Program. Working Paper Number 31. February 2000.
- Reuters. (2000). Manufactures Address Show of Alcoholic Drinks Markets. Reuters Business Insight. Disponible en <http://www.reutersbusinessinsight.com> (consultado el 22 de agosto del 2004).
- Reuters. (2000). Tendencias de la industria de las bebidas alcohólicas. Disponible en <http://www.reutersbusinessinsight.com> (consultado el 22 de agosto del 2005).
- Ricardo, D. (1817). *The principles of Political Economy and Taxation*. Baltimore. Penguin.
- Rivera, Batis F. L. (2000). Foreign Direct Investment in Latin America: Current Trends and Future Prospects. United Nations, *Interregional Cooperation in Trade and Investment: Asia, Latin America*. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, *Studies in Trade and Investment* No. 43. New York.
- Rivera, María. (1998). El Boom del Tequila. Publicado en la Jornada. Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/1998/feb98/980301/> (consultado el 15 de marzo del 2002).
- Rivoli, Pietra y Salorio E. (1996). Foreign Direct Investment and Investment Under Uncertainty. *Journal of International Business Studies*. Second Quarter, 1996. Disponible en [http://aib.jibs.net/Archive/1996/27\\_2\\_96\\_335.pdf](http://aib.jibs.net/Archive/1996/27_2_96_335.pdf) (consultado el 22 de agosto del 2003).
- Rodas, Espinel M. (2005). Los Regímenes de la Inversión Extranjera Directa y sus Regulaciones Ambientales en México y Chile. Serie Estudios y Perspectivas No. 27. Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Rodríguez, Mónica y Miguel Torres. (2003). La Competitividad Agroalimentaria de los Países de América Central y el Caribe en una Perspectiva de Liberalización Comercial. CEPAL. Serie de Desarrollo Productivo 139. Santiago de Chile, marzo del 2003.
- Rodríguez, S. María; Blanco S. Reyes y Eddy Valdez. (2002). La inteligencia competitiva y tecnológica en las universidades: instrumento de apoyo a la planeación estratégica de empresas nacionales. *Revista de Ciência e Tecnologia, Política e Gestão para a Periferia*. Disponible en <http://www.fundaj.gov.br> (consultado el 17 de mayo del 2007).
- Rodríguez-Clare, Andres. (1996). Multinational, Linkages and Economic Development. *The American Economic Review*, Volume 86, Issue 4 (Sep., 1996), 852-873. American Economic Association.
- Rojas, P. y Sepúlveda S. (1999). ¿Qué es la Competitividad?. Serie Cuaderno Técnico IICA: Folleto No. 9. San José Costa Rica.
- Romero, Sergio y Sepúlveda S. (1999). Territorio, Agricultura y Competitividad. IICA. Cuaderno técnico No. 10.

- Ros, Jaime. (1993). Mercados financieros y flujos de capital en México. Working paper # 201. The Helen Kellogg Institute For International Studies. University of Notre Dame, Indiana. EUA.
- Rouach, D. y Santi, P. (2001). Competitive Intelligence adds Value: Five Intelligence Attitudes. *European Management Journal*, 19(5): 552-559.
- Ruiz, Funes M. (2005). Evaluación Reciente y Perspectivas del Sector Agropecuario Mexicano. México. *Revista ICE*, Marzo-Abril del 2005, No. 821.
- SAGARPA/CRT.(2005). Plan Rector del Sistema Producto Agave-Tequila. Documento elaborado bajo la coordinación de la Secretaría de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
- Saggi, Kamal. (2000). Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey.
- Sainz, Ochoa A. (2002). Análisis de la producción de vino en España. Universidad de la Rioja.
- Salas, Fumás V. (1999). Empresa y Competitividad. *Revista No. 6 Economía Aragonesa*, Universidad de Zaragoza. España.
- Salinas, C. J. y Ramos A. R. (2000). La Biotecnología para Superar la Crisis del Agave. Investigación de la UACH. La jornada 14 de agosto del 2000.
- Salvatore, Dominick. (1999). *Economía Internacional*, 6ª edición, Prentice Hall, México.
- Sass, Magnolna. (2003). Competitiveness and Economic Policies Related to Foreign Direct Investment. Disponible en <http://www.pm.gov.hu/Dokumentumok/> (consultado el 14 de febrero del 2004).
- Schmitz, Hubert. (1992). On the Clustering of Small Firms. *IDS Bulletin* 23 (3) 64-9.
- Schmitz, Hubert. (1995). Collective Efficiency: Growth Path for Small Scale Industry. *Journal of Development*. 31 (4): 529-66
- Schmitz, Hubert. (1997). Collective Efficiency and Increasing Returns. *IDS Working Papers* 50. March 1997.
- Scott, Gentry Howard. (1982). *Agaves of Continental North America*. The University of Arizona Press.
- SE (Secretaría de Economía). (2001). Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Informe enero – diciembre del 2000.
- SE (Secretaría de Economía). (2001b). México: Negociaciones Comerciales Internacionales. Abril de 2001. Disponible en [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx) (consultado el 7 de junio del 2001).
- SE (Secretaría de Economía). (2002). Informe Estadístico Sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera en México. Comisión Nacional de Inversión Extranjera. Enero-Junio 2002.
- SE (Secretaría de Economía). (2002a). Política para la Competitividad. Secretaría de Economía, México.
- SE (Secretaría de Economía). (2002b). Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006.
- SE (Secretaría de Economía). (2002c). Evaluación del TLCAN a ocho años de su entrada en Vigor. México.
- SE (Secretaría de Economía). (2005). Pagina Web de la SE. consultado el 28 de agosto del 2005.

- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial). (1994). Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México.
- SEIJAL (Sistema de Estatal de Información de Jalisco) (2005). Información económica de Jalisco. Disponible en <http://seijal.jalisco.gob.mx>
- SELA. (1998). Las Negociaciones Internacionales sobre la Inversión extranjera. Elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe, 1998.
- SELA. (2000). Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe, 1999. Secretaría Permanente del SELA.
- SELA. (2001). El Financiamiento Externo y la Deuda Externa de América Latina y el Caribe en el año 2000. Secretaría Permanente del SELA.
- SELA. (2003). Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe. Disponible en <http://www.sela.org>, consultado el 5 de noviembre del 2004.
- Sepic, Daniel. (2005). The regional competitiveness: some notions. Russian-European Centre for Economic Policy (RECEP). Moscú, 2005.
- Shatz, J. Howard. (2002). Promoción de Inversiones y Exportaciones. Foro Andino de Competitividad. 18 y 19 de julio del 2002. Santa Cruz Bolivia.
- Silverman, Murray; Sanjit Senguota y Richard Castaldi. (2001). The Performance of U. S. Wineries in the Global Market Place. Disponible en <http://online.sfsu.edu/> (consultado el 18 de febrero del 2004).
- Sjoholm, Fredrik. (1997). Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Investment: Evidence from Establishment Data. Stockholm School of Economics. Working Papers Series in Economics and Finance No. 211.
- Smith, A. (1776). La Causa y Naturaleza de la Riqueza de las Naciones. FCE.
- Sohinger, Jasminka. (2004). Transforming Competitiveness in European Transition Economies: The Role of Foreign Direct Investment. Institute of European Studies. University of California, Berkeley.
- Sorlien. (2001). Producción de vino en el mundo. Dirección de Industria Alimentaria. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Argentina.
- Spanhi Pierre. (1999). World Wine Developments in the 1990's: An Update on Trade. Centre for International Economic Studies. CIES Discussion Paper No. 99/10. Australia.
- Stalder, Felix. (1997). Actor Network Theory and Communication Network: Toward Convergence. Faculty of Information Studies. University of Toronto. Consultado el 21 de febrero en <http://felix.openflows.org/>
- Stephan, Johannes y Szalai, Karín. (2003). Firms Specific Determinants of productivity Gaps Between East and West German Industrial Branches. Disponible en <http://www.iwh-halle.de> (consultado el 22 de agosto del 2004).
- Steven, Landefeld J. (1992). Rates of Return on Direct Investment. Survey of Current Business. Disponible en <http://www.bea.gov/bea/articles/>, consulado el 23 de marzo del 2003.
- Stiglitz, J. (2003). Information and the change in the paradigm in Economics, Part. 1. American Economist., 47 (2): 6.26
- Sturgeon, J. Timothy. (2001). How Do We Define Value Chains and Production Networks?. En the Value of Value Chains: Spreading the Gains From Globalization. Editors Gary Gereffi and Raphael Kaplinsky. Institute of Development Studies.

- Tang, Jianmin y Someshwar Rao. (2001). R&D Propensity and Productivity Performance or Foreign-Controlled Firms in Canada. Industry Canada. Research Publications Programs. Working Paper Number 33. March 2001.
- Taylor, M. Alan. (1999). Latin America and Foreign Capital in the Twentieth Century: Economics, Politics and Institutional Change. NBER. Working Paper 7394.
- Taylor, J. y C. Wren. (1997). UK Regional Policy: An Evaluation. Regional Studies. Pp. 935-848
- Te Velde, D. W. y O. Morrissey. (2001). Foreign Ownership and Wages: Evidence from Five African Countries. CREDIT Discussion Paper 001/19. Disponible en <http://www.nottingham.ac.uk/economics/> (consultado el 11 de agosto del 2004).
- Te Velde, D. W. y O. Morrissey (2003). Spatial Inequality. For Manufacturing Wages in Five African Countries. United Nations University. World Institute for Development Economics Research. Discusión Paper No. 03/66.
- Tello, A. (2001). Usos del bagazo del agave. Gaceta Universitaria. Universidad de Guadalajara. 15 de enero del 2001.
- Tena, J., y Comai, A. (2005). El desarrollo de la inteligencia competitiva en España: Un recorrido bibliográfico. Revista Puzzle, 16: 4-9.
- Tomsik, V.; Misun J. y Srholec M. (2001). Foreign Direct Investment: Theoretical Approach. Disponible en <http://www.newton.cz/macrosresearch/> (consultado el 27 de septiembre del 2002).
- Torres, Gabriel. (1997). El Barzón del Agave. Plusvalía y Sobreproducción en un Contexto de Globalización. Asociación Mexicana de Estudios Rurales. Disponible en <http://www.unam.mx/rer/> (consultado el 4 de marzo del 2002).
- Twomey, J. Michael. (2001). A Century of Foreign Investment in Mexico. UM-Dearborn Economics Working Paper No. 98.
- U. de G. (Universidad de Guadalajara). (1998). Plan de Ordenamiento Ecológico Territorial de Jalisco: Un Análisis de Contexto. Resp. García Bátiz Ma. Luisa. Instituto de Estudios Económicos y Regionales (INSER).
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). (2000). Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000. Las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas y el Desarrollo. Panorama General. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra Suiza.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo). (2002a). La Relación entre la Competencia, la Competitividad y el Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo. Naciones Unidas. TD/B/COM.2/CLP/30.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (1998). World Investment Report 1998. Trends and Determinants.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (1999). World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2000). World Investment Report: Cross-order Merger and Acquisition and Development. Geneva.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2000a). Tax Incentives and Foreign Direct Investment. A Global Survey. United Nations. ASIT Advisory Studies No. 16. New York and Geneva, 2000.

- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2001). Informe sobre las Inversiones en el Mundo: Fomentar las Vinculaciones. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra 2001.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2002). World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2004). World Investment Report 2004. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra 2004.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2005). World Investment Report 2005. Transnational Corporations And Internationalization of R&D. Naciones Unidas. New York y Geneva 2005.
- United Nations. (1997). Análisis de los TRIMS y TRIPS. Nueva York.
- USDA. (2002). The Mexican Market for Alcoholic Beverages. Foreign Agriculture Service. Global Agriculture Information Network. GAIN Report # MX 0180
- Valenzuela, Z. A. G. (2000). Agave y tequila, un binomio inseparable y cadenas de fuertes contradicciones. Obtenido en 100% tequila. Jul-Sep. Año 1 No. 4. pp16-17. México.
- Valenzuela, Z. A. G. (2000). El mundo diverso del agave. En tequila 100% Jul-Sept. Año 1. No. 4 México.
- Vargas, Marco A. (2001). Forms of Governance, learning Mechanism and Upgrading Strategies in the Tobacco Cluster in Rio Pardo Valley-Brazil. Institute of Development Studies. Working Paper 125.
- Vaughan, S. Odettes. (1995). Implications of Foreign Direct Investment for the Canadian Food and Beverage Manufacturing industry. Agriculture and Food Canada. Industry Competitiveness Group. Agriculture and Agri-Food Canada. Working Papers 22/95.
- Vázquez, Barquero A. (1999). Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre Desarrollo Endógeno. Ediciones Pirámide.
- Vernon, R. (1996). International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics 80, 190-207.
- Vial, Joaquín. (2001). La Inversión Extranjera en los Países Andinos. Center for International development at Harvard University CID Working Papers. Harvard University. Publicado en <http://www.cid.harvard.edu/andes/> (consultado el 13 de noviembre del 2001).
- Villareal, René y Ramos Rocío. (2001). La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. Revista Comercio Exterior, septiembre de 2001. México.
- Wakely, John. (2001). The International Spirits Industry. En <http://www.woodheah-publishing.com> (consultado el 29 de noviembre del 2002).
- Waldkirch, A. (2001). The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico. Oregon State University. JEL Classification F15.
- Wee, Tan T. y Ahned, Z. (1999). Managing Market Intelligence: An Asian Marketing Research Perspective. Marketing Intelligence Planning, 17 (6): 298-306.
- WEF (World Economic Forum). (2005). Sitio web <http://www.wef.org>.
- Wilhelms, K. S. Saskia. (1998). Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies. African Economic Policy Paper. Discussion Papers Number 9. United States Agency for international Development.

- Willen te Velde, D. (2001). Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging best-practices and outstanding issues. Overseas Development Institute, London. March 2001.
- Willen te Velde, D. (2003). Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America. Overseas Development Institute, London. April 2003.
- Witker, Jorge. (2000). Aspectos regulatorios - institucionales de la Inversión Extranjera Directa. En Regulaciones de Flujos Financieros Internacionales. Marcos Kaplán y Manrique Irma (coords.). UNAM. México.
- Yamín, Mohammad. (1999). A Critical Re-evaluation of Hymers Contribution to the Theory of Multinational Corporation. En Pitelis, C. Y Sugden, R. (Eds). The Nature of the Transnational Firm (second Edition). London: Routledge. Manchester School of Manchester. Manchester, UK.
- Yoguel, Gabriel; Marta Novick y Anabel Marín. (2002). Production Networks: Linkages, Innovation Processes and Social Management Technologies: A methodological approach applied to the Volkswagen case in Argentina. Danish Research Unit for Industrial Dynamics. DRUID Working Paper No. 00-11.
- You, J. I. (1995). Critical Survey: Small Firms in Economic Theory. Cambridge Journal of Economic, 19, 441-426. En Gulbiten, O., y Erol taimaz (2000). Are Small Firms Inefficient? A Shumpeterian Analysis of Productivity Differentials. Middle East Technical University.
- Yudaeva, K.; Kozlov K.; Melentieva N. y Ponomareva N. (2000). Does Foreign Ownership Matter?. Russian Experience. CEFIR y NES. October 13, 2000.
- Yussof, Isaac y Rahmah Ismail. (2002). Human Resource Competitiveness and Inflow of Foreign Direct Investment to the ASEAN Region. Asia-Pacific Development Journal, Vol.9, No. 1, June 2002.
- Zang, Qing y Bruce Felmingham. (2002). An Analysis of Input-Output Interindustry Linkages in the PRC Economy. University of Tasmania.
- Zhan, Fan. (1998). The Impact of Multinational Enterprises on Economic Structure and Efficiency in China. The Washington Center for China Studies. August 1998.

## ANEXOS

### Anexo A.

#### Cuadro A.1

##### Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2005

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	167	69	71	70	82	102	93
Número de cambio introducidos	82	79	102	110	112	114	155	145	140	150	208	248	244	271	205
Más favorables a la IED/a	80	79	101	108	106	98	139	136	131	147	194	236	220	235	164
Menos favorables a la IED/b	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

Fuente: UNCTAD (2005, 2006)

a/ Comprende los cambios liberalizadores y los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.

b/ Incluye los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos

#### Cuadro A.2

##### APPRI suscritos por México

PAIS	FIRMA	APROBACIÓN SENADO	PUBLICACIÓN EN EL D.O.F
España	22-Jun-95	16-Nov-95	19-Mar-97
Suiza	10-Jul-95	16-Nov-95	20-Ago-98
Argentina	13-Nov-96	24-Abr-97	28-Ago-98
Alemania	25-Ago-98	14-Dic-98	20-Mar-01
Países bajos	13-May-98	14-Dic-98	10-Jul-00
Austria	29-Jun-98	14-Dic-98	23-Mar-01
Unión Belgo-Lux	27-Ago-98	14-Dic-98	Pendiente
Francia	12-Nov-98	17-Abr-00	30-Nov-00
Finlandia	22-Feb-99	17-Abr-00	30-Nov-00
Uruguay	30-Jun-99	11-Dic-99	09-Ago-02
Portugal	11-Nov-99	17-Abr-00	08-Ene-01
Italia	24-Nov-99	17-Abr-00	Pendiente
Dinamarca	13-Abr-00	28-Abr-00	30-Nov-00
Suecia	03-Oct-00	03-Abr-01	27-Jul-01
Grecia	30-Nov-00	26-Abr-01	11-Oct-02
Corea	14-Nov-00	16-Abr-02	09-Ago-02
Cuba	30-May-01	11-Dic-01	03-May-02
Islandia*	Pendiente	Pendiente	Pendiente
República Checa	04-Abr-02	24-Oct-02	Pendiente

Fuente: SE (2005)

\* El APPRI con Islandia fue concluido el 10 de julio del 2001.

Cuadro A.3  
Acuerdos y Tratados Comerciales de México 1993-2005.

Acuerdo – tratado	Países integrantes	Fecha de publicación en el DOF
Acuerdo de complementación económica	México-Uruguay	28 de febrero del 2001
TLC de América del Norte	México-EU y Canadá	20 de diciembre de 1993
Tratado de Libre Comercio	México – Bolivia	11 de enero de 1995
Tratado de Libre Comercio	Chile	28 de Julio de 1999
Tratado de Libre Comercio	Costa Rica	10 de enero de 1995
TLC grupo de los tres	México - Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995
Tratado de Libre Comercio	Israel	28 de junio del 2000
Tratado de Libre Comercio	Nicaragua	1 de julio de 1998
TLC Triángulo del Norte	México -El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo del 2000
TLC México - Unión Europea	México- 15 países de la UE	26 de junio del 2000

Fuente: SE (2005)

Cuadro A.4  
Comparación de incentivos

	<b>México</b>	<b>China</b>	<b>Otros Asiáticos</b>
<b>Incentivos Fiscales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito fiscal a proyectos de I y D</li> <li>• Exenciones de los Estados a impuestos locales</li> <li>• Depreciación acelerada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sectores y Zonas prioritarias tienen exenciones y tasas de ISR reducidas (0,7.5,15 y 24%)</li> </ul>	Sectores y Zonas prioritarios- alta tecnología Exenciones ISR Deducciones gasto en M y Eq
<b>Capacitación Mano de Obra</b>	No hay incentivos fiscales	Exención de Impuesto a Educación	Deducibilidad de ISR
<b>IVA</b>	Devolución a empresas ALTEX	Devolución a ciertos productos	Devolución a otros productos
<b>Comercio Exterior</b>	PROSEC y Regla 8a.	Exención o reembolso aranceles a producción de exportación	Exención arancel a importación de bienes de capital y a exportación
<b>Aspectos Laborales</b>	Jornada de trabajo inflexible, altos costos indirectos	Flexibilidad en jornada, bajos costos indirectos	Flexibilidad en jornada, bajos costos indirectos

Fuente: SE (2002)



Cuadro A.5  
Comparación México, China y otros países

	México	China	Otros Asiáticos
<b>Certidumbre Jurídica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incertidumbre en reglas de operación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reglas de operación cambian cada 20 años</li> <li>• Cambios no aplican a empresas establecidas</li> </ul>	Amparos protegen a empresas establecidas- los cambios no aplican antes de resolverlo
<b>Aduanas</b>	Costo de pedimentos \$163 pesos u 8 al millar más costo de prevalidación	\$2 dólares por pedimento	A mayor volumen menor el costo
<b>Acceso a Financiamiento</b>	Banobras Bancomext (limitado) Banrural (limitado) Semarnat (limitado)	Banco Estatal de Desarrollo Banco Estatal de Exportación e Importación Banco Estatal de Desarrollo Agrícola	Varias instituciones similares
<b>Restricciones a la IED</b>	Restringida en Energía y Telefonía	Desde OMC, apertura en Energía, Telecomunicaciones, Banca y Comercialización	Apertura Generalizada

Fuente: SE (2002)

Cuadro A.6

Factores Basados en Datos Económicos	China	Malasia	México	EUA	Japón	Criterios
Tasa promedio de impuesto corporativo sobre ingresos	15 a 24%	28%	35%	40%	34.50%	% de ingresos antes de Impuestos
Variación del tipo de cambio	0.1277	-0.3101	-0.0978	0.1238	0.0207	Cambio a la par
Contribución patronal a costos de Seguridad Social	0	12.01%	18.95%	8.93%	14.38%	Como porcentaje de PIB per capita
Costo de la electricidad para clientes industriales	0.032	0.057	0.0468	0.0424	0.1318	Dólares por kwh
Costo por llamada Internacional	5.437	2.368	0.983	0.36	1.467	Dólares por llamada de 3 minutos a USA (Estados Unidos a Europa)
Costo del espacio de oficina	150	275	392	484	1478	Costo de ocupación total en dólares (\$ / metros cuadrados por año )

Fuente: SE (2005)



Más favorable



Menos favorable

Cuadro A.7

Factores Basados en Encuesta	China	Malasia	México	EUA	Japón	Criterios
Eficiencia de la infraestructura para la distribución de bienes y servicios	5.34	6.3	4.31	7.14	6.65	Escala del 0-10
El sistema político se adapta adecuadamente a los cambios económicos actuales	3.538	5	5.169	7	2	Escala del 0-10
Transparencia (El gob. Comunica claramente sus intenciones)	6.11	5.325	5.87	6.95	2.519	Escala del 0-10
La burocracia en las aduanas obstruye el tránsito eficiente de bienes	2.778	4.15	3.368	6.38	5.385	Escala del 0-10
Integración a bloques regionales de comercio	6.18	6.54	8.75	7.21	6	Escala del 0-10
Proteccionismo (Impide Importaciones)	4.5934	5.575	8.1299	7.157	5.7885	Escala del 0-10
Las Relaciones Laborales son Flexibles	3.6923	6	4.4675	7.2562	4.3077	Escala del 0-10

Fuente: SE (2005)

■ Más favorable      ■ Menos favorable

Cuadro A.8

Entradas de IED hacia las principales regiones  
(Millones de dólares)

Pais/Región receptora	1986-1991 Promedio anual	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-2005 (total periodo)	1994-2005 Promedio anual
Total Mundial	159,331	175,841	217,559	242,999	331,068	386,140	478,082	690,905	1,086,750	1,387,953	817,574	716,128	632,599	710,754	916,276	8,397,228	699,769
Países desarrollados	129,583	120,294	138,887	141,503	203,462	219,908	267,947	472,545	828,352	1,107,987	571,483	547,778	442,157	396,145	542,312	5,741,579	478,465
Países en desarrollo	29,090	51,108	72,528	95,582	113,338	152,685	191,022	194,055	231,880	252,459	219,721	155,528	166,337	275,032	334,285	2,381,924	198,494
Europa del Sur-Este y CIS	658	4,439	6,143	5,914	14,268	13,547	19,113	24,305	26,518	27,508	26,371	12,821	24,106	39,577	39,679	273,727	22,811
Porcentajes (%)																	
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países desarrollados	81.3	68.4	63.8	58.2	61.5	57.0	56.0	68.4	76.2	79.8	69.9	76.5	69.9	55.7	59.2	68.4	68.4
Países en desarrollo	18.3	29.1	33.3	39.3	34.2	39.5	40.0	28.1	21.3	18.2	26.9	21.7	26.3	38.7	36.5	28.4	28.4
Europa del Sur-Este y CIS	0.4	2.5	2.8	2.4	4.3	3.5	4.0	3.5	2.4	2.0	3.2	1.8	3.8	5.6	4.3	3.3	3.3

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2004, 2005, 2006)

**Cuadro A.9**  
Salidas de IED de las regiones  
(Millones de dólares)

País/Región de origen	1986-1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-2005 (total periodo)	1994-2005 Promedio anual
	Promedio anual																
Total Mundial	180,511	200,800	240,900	284,261	355,284	394,996	474,011	687,240	1,092,279	1,186,838	721,501	652,181	616,923	813,068	778,725	8,057,307	671,442
Países desarrollados	169,155	179,984	205,810	241,481	305,847	332,395	394,999	631,478	1,014,331	1,083,885	658,094	599,895	577,323	686,262	646,206	7,172,196	597,683
Países en desarrollo	11,331	20,714	34,929	42,512	48,987	61,309	74,797	53,438	75,488	98,929	59,861	47,775	29,016	112,833	117,463	822,408	68,534
Europa del Sur-Este y CIS	25	102	161	268	450	2	4,215	2,324	2,460	4,024	3,546	4,511	10,584	13,973	15,056	62,703	5,225
Porcentajes (%)																	
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países desarrollados	93.7	89.6	85.4	85.0	86.1	84.2	83.3	91.9	92.9	91.3	91.2	92.0	93.6	84.4	83.0	89.0	89.0
Países en desarrollo	6.3	10.3	14.5	15.0	13.8	15.5	15.8	7.8	6.9	8.3	8.3	7.3	4.7	13.9	15.1	10.2	10.2
Europa del Sur-Este y CIS	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.9	0.3	0.2	0.3	0.5	0.7	1.7	1.7	1.9	0.8	0.8

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2004, 2005, 2006).

**Cuadro A.10**  
Corrientes de IED por regiones y ciertos países, 1993-2004  
(miles de millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1993-1998 (promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-2004 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>256.2</b>	<b>849.1</b>	<b>1,134.3</b>	<b>596.3</b>	<b>547.8</b>	<b>442.2</b>	<b>380</b>	<b>353.3</b>	<b>1,014.1</b>	<b>1,092.7</b>	<b>662.2</b>	<b>599.9</b>	<b>577.3</b>	<b>637.4</b>
Europa	147.3	520.4	722.8	393.9	427.6	359.4	223.4	218.1	763.5	866.1	451.3	396.9	390.5	309.5
Unión Europea	140.3	501.5	696.3	282.6	420.4	338.7	216.4	200.8	724.6	813.4	433.9	384.5	372.8	279.8
Estados Unidos	86.1	283.4	314	159.5	71.3	56.8	95.9	92.3	209.4	142.6	124.9	134.9	119.4	229.3
Japón	1.3	12.7	8.3	6.2	9.2	6.3	7.8	21.4	22.7	31.6	38.3	32.3	28.8	31
Otros países desarrollados	21.5	32.5	89.2	36.7	39.6	19.6	52.9	21.5	18.5	52.5	47.7	35.8	39.1	67.6
<b>Economías en desarrollo</b>	<b>138.9</b>	<b>232.5</b>	<b>253.1</b>	<b>217.8</b>	<b>155.5</b>	<b>166.3</b>	<b>233.2</b>	<b>56.6</b>	<b>88.2</b>	<b>143.3</b>	<b>78.5</b>	<b>47.8</b>	<b>29</b>	<b>83.1</b>
Africa	7.1	11.9	9.6	20	13	18	18.1	2.3	2.5	1.6	-2.6	0.4	1.2	2.8
América Latina y el Caribe	47.9	108.6	97.5	89.1	50.5	46.9	67.5	12.7	44.7	60.6	29.1	11.4	10.6	10.9
Asia y Oceanía	83.9	112	146	108.7	92	101.4	147.6	41.6	41	81.1	52	36	17.2	69.4
Asia	83.4	111.6	145.7	108.6	92	101.3	147.5	41.6	41.1	81.1	52	36	17.2	69.4
Asia occidental	3.5	1.9	3.8	7.1	5.7	6.5	9.8	0.2	1.6	1.4	1.1	0.9	-4	0
Asia oriental	51.6	77.3	116.2	78.7	67.3	72.1	105	31.7	29.8	72	26.1	27.6	14.4	53.5
China	38.5	40.3	40.7	46.9	52.7	53.5	60.6	2.6	1.8	0.9	6.9	2.5	-0.2	1.8
Asia meridional	2.9	3.1	3.1	4.1	4.5	5.3	7	0.1	0.1	0.5	1.4	1.1	1	2.3
Asia sudoriental	25.3	29.3	22.6	18.8	14.5	17.4	25.7	9.6	9.6	7.2	23.3	6.4	5.8	13.6
Oceanía	0.4	0.4	0.3	0.1	0	0.1	0.1	0	-0.1	0	0.1	0	0	0
<b>Europa sudoriental y CEI</b>	<b>6.6</b>	<b>10.5</b>	<b>9.1</b>	<b>11.8</b>	<b>12.8</b>	<b>24.1</b>	<b>34.9</b>	<b>1.3</b>	<b>2.6</b>	<b>3.2</b>	<b>2.7</b>	<b>4.5</b>	<b>10.6</b>	<b>9.7</b>
Europa sudoriental	1.6	3.7	3.6	4.5	3.8	8.4	10.8	0.1	0.1	0	0.2	0.6	0.1	0.2
CEI	5	6.8	5.5	7.3	9	15.7	24.1	1.3	2.5	3.2	2.5	3.9	10.4	9.5
<b>MUNDIAL</b>	<b>401.7</b>	<b>1,092.1</b>	<b>1,396.5</b>	<b>825.9</b>	<b>716.1</b>	<b>632.6</b>	<b>648.1</b>	<b>411.2</b>	<b>1,104.9</b>	<b>1,239.2</b>	<b>743.4</b>	<b>652.2</b>	<b>616.9</b>	<b>730.2</b>

Fuente: UNCTAD (2005). CEI: significa Comunidad de Estados Independientes.

## Cuadro A.11

## América Latina y el Caribe: Flujos de entrada de inversión extranjera directa 1992 a 2005

(Millones de dólares)

	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1998-2005 (acumulado)	Porcentaje del acumulado	1998-2005 (TCPA)
<b>Total América Latina y el Caribe</b>	<b>38,167</b>	<b>82,491</b>	<b>107,406</b>	<b>97,537</b>	<b>88,139</b>	<b>50,492</b>	<b>46,908</b>	<b>100,506</b>	<b>103,663</b>	<b>715,309</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.3</b>
Argentina	5,430	7,291	23,988	10,418	2,166	2,149	1,887	4,274	4,662	56,835	7.9%	-6.2
Bolivia	339	1,023	1,010	822	832	677	19	65	-277	4,171	0.6%	-183.0
Brasil	6,615	28,856	28,578	32,779	22,457	16,590	10,144	18,146	15,066	172,616	24.1%	-8.9
Chile	2,932	4,628	8,761	4,860	4,200	2,550	4,385	7,173	6,667	43,224	6.0%	5.4
Colombia	2,129	2,829	1,508	2,395	2,525	2,115	1,793	3,117	10,192	26,474	3.7%	20.1
Costa Rica	324	612	620	409	454	658	574	617	653	4,597	0.6%	0.9
Ecuador	486	870	648	720	1,330	1,275	1,555	1,160	1,913	9,471	1.3%	11.9
El Salvador	21	1,104	216	173	279	470	173	376	518	3,309	0.5%	-10.2
Guatemala	90	673	155	230	456	111	131	155	208	2,119	0.3%	-15.4
Haití	0	11	30	13	4	6	8	6	10	88	0.0%	-1.4
Honduras	72	99	237	282	193	176	247	325	272	1,831	0.3%	15.5
<b>México</b>	<b>9,619</b>	<b>12,332</b>	<b>13,206</b>	<b>16,586</b>	<b>26,776</b>	<b>15,129</b>	<b>14,184</b>	<b>18,674</b>	<b>18,055</b>	<b>134,942</b>	<b>18.9%</b>	<b>5.6</b>
Nicaragua	78	195	300	267	150	204	201	250	241	1,808	0.3%	3.1
Panamá	442	1,296	652	603	405	99	792	1,012	677	5,536	0.8%	-8.9
Paraguay	133	342	95	104	85	6	36	41	219	928	0.1%	-6.2
Perú	2,023	1,644	1,940	810	1,144	2,156	1,335	1,599	2,579	13,207	1.8%	6.6
República Dominicana	251	700	1,338	953	1,079	917	613	758	899	7,257	1.0%	3.6
Uruguay	115	164	235	273	320	194	416	332	600	2,534	0.4%	20.4
Venezuela	1,864	4,985	2,890	4,701	3,693	782	2,659	1,518	2,957	24,185	3.4%	-7.2
<b>Total países seleccionados</b>	<b>32,963</b>	<b>69,654</b>	<b>86,407</b>	<b>77,398</b>	<b>68,548</b>	<b>46,264</b>	<b>41,152</b>	<b>59,598</b>	<b>66,111</b>	<b>515,132</b>	<b>72.0%</b>	<b>-0.7</b>
% del total	86.4%	84.4%	80.4%	79.4%	77.8%	91.6%	87.7%	59.3%	63.8%	72.0%		

Fuente: UNCTAD (2004, 2005)

Cuadro A.12  
*Stocks* de IED como Porcentaje del PIB, 1980-2005  
(Porcentajes)

	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2005
América Latina y el Caribe	6.5	11	10.5	11.7	24.7	34.1	36.7
Argentina	6.9	7.4	6.2	10.8	23.8	35.3	30.4
Bolivia	15.1	19	21.1	23.1	0.1	0.1	47.1
Brasil	7.4	11.5	8	5.9	17.1	25.2	25.4
Chile	3.2	14.1	33.2	21.6	61.1	58.2	64.1
Colombia	3.2	6.4	8.7	6.9	13.1	23.4	30
Costa Rica	13.9	24.4	22.9	23.3	17	26	25.8
Ecuador	6.1	6.2	15.2	17.9	44.4	41.8	43.5
El Salvador	4.3	4.8	4.4	3.5	15.2	23.3	24.7
Guatemala	8.9	10.8	22.7	15	18.1	17	17
Honduras	3.6	4.7	12.6	16.5	25.1	32.2	31.5
México	3.6	10.2	8.5	14.4	16.7	27	27.3
Nicaragua	5.1	4.1	12.4	19.3	35.3	49.7	49.1
Panamá	64.6	58.2	41.4	41	67.6	66.8	64.8
Paraguay	4.6	9.5	7.6	7.9	17.2	14.6	16
Perú	4.3	6.1	5.1	10.3	20.8	19.6	20.2
Trinidad y Tobago	15.7	23.3	41.3	68.8	85.8	83.3	72.7
Uruguay	7.2	16.8	7.2	7.4	10.4	17.5	17.3
Venezuela	2.3	2.5	8	9	29.3	40.5	34.8

Fuente: UNCTAD (2004, 2005, 2006)

**CUADRO A.13**

Países seleccionados de América Latina y el Caribe: Flujos de inversión extranjera directa como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, 1988-2004

Países	1988-1993 (promedio anual)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>5,2</b>	<b>8,8</b>	<b>9,3</b>	<b>12,6</b>	<b>16,6</b>	<b>17,4</b>	<b>25,6</b>	<b>21,1</b>	19,8	15,4	12,9	15,5	16,8
Argentina	8,2	6,8	11,5	14,1	16,1	12,2	46,9	22,6	5,7	17,6	9,6	15,5	11,8
Bolivia	10,8	14,7	35,9	35,6	58,4	52	63,8	54,7	71,5	54,4	19	10,5	-23,8
Brasil	1,8	2,3	3,8	7,2	11,8	18,6	28,2	28,2	22,7	19,6	11,3	15,3	9,5
Chile	13	23,1	19	23,2	23,2	22,3	57,6	31,2	28,4	17,8	28,2	39,2	26,1
Colombia	7,8	7,8	4,7	14,8	25,8	15,2	13,2	22,8	21,8	17,6	16,1	20,8	53,5
Costa Rica	13,9	18,1	19,5	20,9	17,3	21,3	21,8	14,4	15,1	20,7	17,2	16	25,8
Ecuador	9,1	17	14,1	14,8	19,2	18,8	22,9	22,1	29,3	23	25,1	18,9	27,8
El Salvador	1,7		2,1	-3	3,3	55,2	10,8	7,8	12,3	20	6,9	18,9	20,1
Guatemala	10,3	3,5	3,3	3,7	3,1	20,8	4,7	7,4	14	3,1	3,6	3,8	4,9
Honduras	5,8	4,3	7,3	9,2	10,6	6,7	14,6	17,9	12,7	12	15,2	16	14
México	6,9	13,5	20,6	16,7	18	14	13	13,4	21,5	12,1	9,4	12,2	12,2
Nicaragua	9,5	10	16,7	19,1	28,3	28,2	31,5	31,2	17,9	20,4	19,8	21,1	19,4
Panamá	0,3	21,5	13	20,2	56,6	49,4	22,4	22,9	13	5,9	35,9	28,8	26,4
Paraguay	4,7	7,8	7,5	6,6	10,6	18	5,5	6,4	6,6	0,6	3,2	9,8	13,9
Perú	2,4	29,2	14,2	25,9	12,1	12,3	17,3	7,5	11,5	21,6	12,3	14,7	19
Trinidad y Tobago	25,4	51,3	37	37,4	65,2	38,5	45,9	42,3	41,7	52,5	39,7	43	42,5
Uruguay	3,5	6,3	6,2	4,8	4	4,8	7,8	10,3	13,8	15,6	39,4	20,6	27,7
Venezuela	5,9	7,9	7,7	19,6	33,3	27,3	17,8	27,3	17,8	3,8	20,4	7,9	14,6

Fuente: UNCTAD, varios años

**Cuadro A.14**

La IE e IED como porcentaje del Stock de Capital en México, 1910-1994  
(Porcentajes)

	1910	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1994
IE/K	51	52	nd	11	7	10	13	13	13
IED/K	43	39	21	6	3	3	2	2	2

Fuente; Twomey (2001)

Cuadro A.15  
Distribución sectorial de la IED en México, 1910-1997  
(Porcentajes)

Sector	1911	1940	1950	1960	1970	1985	1997
Agricultura	7	2	1	2	1	0	1
Minería	28	24	20	16	6	6	1
Petróleo	4	0	2	2	1	0	0
Manufactura	5	7	26	56	74	78	63
Construcción	0	0	1	1	0	0	1
Electricidad	8	31	24	1	0	0	0
Comercio	4	3	12	18	15	3	9
Transporte y Comunicaciones	39	32	13	3	0	0	2
Otros	6	0	1	2	2	13	23

Fuente: Twomey (2001)

Cuadro A.16  
Origen geográfico de la IED en México, 1940-1997  
(Porcentajes)

	1940	1950	1960	1970	1985	1997
USA	64	69	83	79	70	60
Canadá	21	15	2	2	2	3
Reino Unido	9	5	5	3	4	3
Otros países de Europa	7	10	7	13	18	20
Japón	0	0	0	1	3	2

Fuente: Twomey (2001)

Cuadro A.17  
Ingresos por concepto de privatización en América Latina y el Caribe 1990-1997  
(Millones de dólares)

	Millones de dólares
Total: Latino América y el Caribe	116,540
Brasil	34,302
México	30,459
Argentina	27,894
Perú	7,477
Venezuela	5,915
Colombia	5,685
Chile	904
Bolivia	885
Otros	3,019
East Asia and Pacific: total	37,509
Europa y Asia Central	47,129
Middle East and North Africa	5,123
South Asia	9,821
Sub Saharan Africa	6,214

Fuente: World Bank Privatization Database (1999).

Cuadro A.18  
 Flujos de IED en México, por sector económico 1980-1997 y 1988-1993  
 (Millones de dólares)

PERIODO	Total	Agropecuario	Extractivo	Industrial	Comercio	Servicios
1980	1,622.60	0.9	86.7	1,285.70	118	131.3
1981	1,701.10	-5.4	-189	1,405.60	170.1	319.8
1982	626.5	1.8	6.7	381.3	1.2	235.5
1983	683.7	0.2	15	597	58.6	12.9
1984	1,429.80	0.8	5.7	1,269.60	31.5	122.2
1985	1,729.00	0.4	18	1,165.80	109.5	435.3
1986	2,424.20	0.2	30.8	1,918.90	151.2	323.1
1987	3,877.20	15.2	48.8	2,400.50	-21.2	1,433.90
TCPA	13.3	49.8	-7.9	9.3	-178.3	40.7
1988	3,157.10	-12	24.9	1,020.00	246.8	1,877.40
1989	2,499.70	19.3	9.5	982.4	386.3	1,102.20
1990	3,722.40	61.1	93.9	1,192.90	171.4	2,203.10
1991	3,565.00	44.9	31	963.6	387.5	2,138.00
1992	3,599.60	39.3	8.6	1,100.80	750.9	1,700.00
1993	4,900.70	34.5	55.1	2,320.50	759.9	1,730.70
TCPA	9.2	-223.5	17.2	17.9	25.2	-1.6

Fuente: BIE-INEGI (2002)



Cuadro A.19  
Inversión extranjera directa en México  
(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		Acum. 1994-2005 <sup>2/</sup>	
												Ene.-Dic.		Valor	Part. %
												Valor	Part. %		
<b>TOTAL</b>	15,06 8.9	9,67 1.5	10,08 3.9	14,12 4.7	12,44 5.9	13,46 6.7	17,22 5.8	27,48 5.1	17,29 9.8	12,94 5.9	18,24 4.4	17,80 4.6	100.0	185,867.2	100.0
<b>Nuevas inversiones</b>	9,768 .7	6,98 3.6	6,427 .9	10,41 0.5	6,292 7	5,979 2	7,650 2	20,61 4.1	10,31 9.9	4,656 2	9,447 1	9,633 6	54.1	108,183.7	58.2
Notificadas al RNIE	9,768 .7	6,98 3.6	6,427 .9	10,41 0.5	6,292 7	5,979 2	7,650 2	20,61 4.1	10,31 9.9	4,656 2	9,447 1	2,922 3	16.4	101,472.4	54.6
Estimadas <sup>3/</sup>												6,711. 3	37.7	6,711.3	3.6
<b>Reinversión de utilidades</b>	2,366 .6	1,57 2.0	2,589 .7	2,150 0	2,864 0	2,320 8	3,834 3	3,843 1	2,083 2	2,062 7	2,323 1	2,806 3	15.8	30,815.8	16.6
Notificadas al RNIE						2,320 8	3,834 3	3,843 1	2,083 2	2,062 7	2,323 1	2,806 3	15.8	19,273.5	10.4
Estimadas <sup>3/</sup>	2,366 .6	1,57 2.0	2,589 .7	2,150 0	2,864 0									11,542.3	6.2
<b>Cuentas entre compañías</b>	2,038 .8	250. 4	- 350.2	- 116.1	1,178. 7	2,388. 7	2,758. 3	855.7	2,853. 2	4,265. 9	3,999. 7	2,543. 0	14.3	22,165.3	11.9
Notificadas al RNIE						2,388. 7	2,758. 3	855.7	2,853. 2	4,265. 9	3,999. 7	2,543. 0	14.3	19,664.5	10.6
Estimadas <sup>3/</sup>	2,038 .8	250. 4	- 350.2	- 116.1	1,178. 7									2,500.8	1.3
<b>Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera</b>	894.8	1,36 6.3	1,416 .5	1,680 3	2,110 5	2,778. 0	2,983. 0	2,172. 2	2,043. 5	1,961. 1	2,474. 5	2,821. 7	15.8	24,702.4	13.3

1/ Cifras notificadas al 31 de diciembre de 2005.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2005.

3/ Estimación de la IED materializada que aún no se ha notificado al RNIE.

4/ En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (2006)

Nota: Las cifras proporcionadas en este informe no son comparables -y, por ende, no es válido sumarlas- con las estadísticas sobre IED publicadas por la Secretaría de Economía respecto de años anteriores a 1994; esto se debe a que las metodologías utilizadas en ambos periodos son incompatibles.

Antes de 1994 la IED anual se integraba con los montos notificados al RNIE en cada año (sin tomar en cuenta el rezago mencionado con respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones), más los montos involucrados en los proyectos autorizados por la CNIE (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). Por ello, la adición de los montos reportados al RNIE con los aprobados por la CNIE implicaba la combinación de inversiones realizadas con proyectos a realizar.

Las cifras elaboradas con la nueva metodología se integran con los montos notificados al RNIE que efectivamente se materializaron en cada año, una estimación de los montos que aún no son notificados al RNIE y el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera. Esta metodología es más precisa y completa debido a que involucra únicamente cifras materializadas e incorpora estimaciones sobre los montos que aún no han sido notificados al RNIE o que, por restricciones de carácter jurídico, no captaba el RNIE antes de 1999, fecha a partir de la cual se reportan al RNIE todos los conceptos que forman parte de la definición de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías).

Cuadro A.20  
 Modalidades de entrada de la IED a México  
 (Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 1994- 2005
<b>TOTAL</b>	15,068.9	9,671.5	10,083.9	14,124.7	12,445.9	13,466.7	17,225.8	27,485.1	17,299.8	12,945.9	18,244.4	17,804.6	185,867.2
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Nuevas inversiones</b>	9,768.7	6,983.6	6,427.9	10,410.5	6,292.7	5,979.2	7,650.2	20,614.1	10,319.9	4,656.2	9,447.1	9,633.6	108,183.7
	64.8%	72.2%	63.7%	73.7%	50.4%	44.3%	44.3%	75.3%	55.3%	32.9%	50.6%	28.5%	58.2%
<b>Reinversión de utilidades</b>	2,366.6	1,572.0	2,589.7	2,150.0	2,864.0	2,320.8	3,834.3	3,843.1	2,083.2	2,062.7	2,323.1	2,806.3	30,815.8
	15.7%	16.3%	25.7%	15.2%	23.1%	17.2%	22.3%	13.9%	13.4%	16.7%	13.2%	32.2%	16.6%
<b>Cuentas entre compañías</b>	2,038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.7	2,388.7	2,758.3	855.7	2,853.2	4,265.9	3,999.7	2,543.0	22,165.3
	13.5%	-2.6%	-3.5%	-0.8%	9.5%	17.8%	15.9%	3.0%	18.1%	34.4%	21.9%	20.7%	11.9%
<b>Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera</b>	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.0	2,983.0	2,172.2	2,043.5	1,961.1	2,474.5	2,821.7	24,702.4
	5.9%	14.1%	14.1%	11.9%	17.0%	20.7%	17.5%	7.8%	13.2%	16.0%	14.2%	18.6%	13.3%

Fuente: DGIE-SE (2006)

Cuadro A.21  
Inversión Extranjera Directa Realizada por Países y áreas económicas  
(Millones de dólares)

PAISES Y AREAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		Acum. 1994-2005	
												Ene.-Dic.		Valor	Part. %
												Valor	Part. %		
												Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>T O T A L</b>	<b>10,663.5</b>	<b>8,349.9</b>	<b>7,844.4</b>	<b>12,090.8</b>	<b>8,403.2</b>	<b>13,466.7</b>	<b>17,225.8</b>	<b>27,485.1</b>	<b>17,299.8</b>	<b>12,945.9</b>	<b>18,244.4</b>	<b>11,093.3</b>	<b>100.0</b>	<b>165,112.8</b>	<b>100.0</b>
<b>América del Norte</b>	<b>5,724.0</b>	<b>5,664.6</b>	<b>5,820.2</b>	<b>7,633.3</b>	<b>5,718.2</b>	<b>7,834.9</b>	<b>12,938.6</b>	<b>22,432.6</b>	<b>11,568.8</b>	<b>7,471.7</b>	<b>8,146.6</b>	<b>7,678.0</b>	<b>69.2</b>	<b>108,631.5</b>	<b>65.8</b>
Canadá	740.7	170.5	542.2	240.5	215.4	623.4	679.7	989.9	197.0	242.5	446.3	48.2	0.4	5,136.3	3.1
Estados Unidos	4,983.3	5,494.1	5,278.0	7,392.8	5,502.8	7,211.5	12,258.9	21,442.7	11,371.8	7,229.2	7,700.3	7,629.8	68.8	103,495.2	62.7
<b>Unión Europea</b>	<b>1,935.7</b>	<b>1,841.5</b>	<b>1,148.5</b>	<b>3,166.7</b>	<b>2,051.2</b>	<b>3,848.5</b>	<b>3,092.6</b>	<b>4,181.8</b>	<b>4,520.5</b>	<b>4,649.1</b>	<b>8,345.4</b>	<b>2,899.5</b>	<b>26.1</b>	<b>41,681.0</b>	<b>25.2</b>
Alemania	307.5	548.6	201.4	483.8	137.5	754.5	347.8	-117.2	588.4	449.1	386.3	172.9	1.6	4,260.6	2.6
Austria	2.3	-0.1	0.4	0.6	5.9	1.8	1.8	15.8	0.7	-5.9	1.0	0.0	0.0	24.3	0.0
Bélgica	-7.1	54.2	1.7	46.2	30.8	33.7	39.6	71.3	108.5	80.1	41.5	38.6	0.3	539.1	0.3
Dinamarca	14.5	19.0	17.7	18.9	68.1	179.0	203.2	250.4	163.8	181.7	154.9	35.3	0.3	1,306.5	0.8
España	145.7	49.9	78.2	328.6	344.7	1,042.1	2,106.0	761.8	713.7	1,774.2	6,875.2	1,121.5	10.1	15,341.6	9.3
Finlandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	1.7	28.2	219.1	83.7	24.9	120.3	-50.1	17.9	0.2	451.2	0.3
Francia	90.5	125.9	124.0	59.8	127.8	168.1	2,483.0	392.6	349.5	522.3	145.2	217.2	2.0	-160.1	-0.1
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0
Holanda	757.6	744.7	493.3	349.7	1,071.2	1,085.8	2,584.2	2,589.5	1,162.1	483.7	422.2	1,044.9	9.4	12,788.9	7.7
Irlanda	4.4	0.5	19.6	15.0	-3.9	1.1	4.9	6.2	114.8	3.2	1.1	4.8	0.0	171.7	0.1
Italia	2.5	10.6	18.5	29.4	17.4	35.2	35.7	17.6	37.6	3.3	166.3	14.8	0.1	388.9	0.2
Luxemburgo	10.4	7.2	14.9	-6.5	7.8	13.6	34.7	122.6	48.2	21.2	15.1	143.0	1.3	432.2	0.3
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.9	3.4	4.2	-0.2	0.2	11.5	0.5	0.0	0.4	0.0	21.1	0.0
Reino Unido	593.4	219.9	82.2	1,832.1	179.1	-189.5	279.9	126.3	1,243.0	1,056.4	118.5	68.9	0.6	5,610.2	3.4
Suecia	9.3	61.1	96.6	7.2	59.7	690.5	-281.1	-139.0	-46.3	-41.0	68.2	19.3	0.2	504.5	0.3
<b>Países seleccionados</b>	<b>2,951.6</b>	<b>794.4</b>	<b>801.0</b>	<b>1,220.0</b>	<b>546.3</b>	<b>1,707.3</b>	<b>1,066.1</b>	<b>774.9</b>	<b>856.5</b>	<b>736.1</b>	<b>1,619.7</b>	<b>388.1</b>	<b>3.5</b>	<b>13,462.0</b>	<b>8.2</b>
Antillas Holandesas	468.5	70.3	62.8	9.1	5.7	16.1	67.2	37.2	40.2	48.9	-42.3	0.0	0.0	783.7	0.5
Bahamas	89.7	53.5	9.2	6.0	33.4	24.5	10.8	121.9	3.3	1.9	43.2	39.1	0.4	436.5	0.3
Bermudas	2.0	1.8	5.9	93.3	41.6	17.1	46.1	33.2	2.5	7.0	15.6	2.3	0.0	268.4	0.2
Islas Caimán	93.1	28.6	48.8	330.3	108.5	85.3	84.1	76.8	49.1	103.0	13.5	13.8	0.1	1,034.9	0.6
Corea del Sur	15.1	103.8	85.8	199.2	52.6	46.2	30.3	44.3	31.5	37.1	33.2	48.7	0.4	727.8	0.4
Chile	2.6	8.5	3.4	43.3	7.1	6.3	4.5	4.7	32.0	16.9	3.1	4.5	0.0	136.9	0.1
China	1.5	5.4	10.1	4.9	11.4	5.0	10.7	2.4	-1.8	15.6	11.8	4.2	0.0	81.2	0.0
Filipinas	0.0	6.1	0.0	4.0	-6.5	-3.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0
India	1,218.7	50.5	285.7	28.7	0.0	0.1	27.6	4.2	0.3	0.0	1.4	1.9	0.0	1,619.1	1.0
Japón	631.3	155.8	143.9	353.1	100.0	1,232.7	417.2	184.9	159.1	125.3	363.1	64.3	0.6	3,930.7	2.4
Panamá	338.2	59.6	18.3	16.4	18.1	-11.0	7.9	68.7	13.0	8.2	-7.9	22.5	0.2	552.0	0.3
Singapur	0.0	12.3	28.6	22.4	40.9	66.1	80.9	250.0	55.7	18.4	29.8	34.3	0.3	639.4	0.4
Suiza	53.8	200.2	83.0	26.7	48.5	125.2	151.5	-176.7	461.7	314.8	1,092.9	120.8	1.1	2,502.4	1.5
Taiwán	2.5	2.7	2.7	7.8	31.6	19.8	11.5	41.0	14.0	14.6	8.0	5.4	0.0	161.6	0.1
Uruguay	6.0	15.5	0.7	9.6	12.9	10.6	35.1	-6.7	-20.1	6.5	17.2	17.4	0.2	104.7	0.1
Islas Vírgenes	28.6	19.8	12.1	65.2	40.5	66.5	80.6	88.9	16.0	17.9	37.1	8.9	0.1	482.1	0.3

Otros Países	52.2	49.4	74.7	70.8	87.5	76.0	128.5	95.8	354.0	89.0	132.7	127.7	1.2	1,338.3	0.8
--------------	------	------	------	------	------	------	-------	------	-------	------	-------	-------	-----	---------	-----

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2005 y materializados en el año de referencia, más las importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras con inversión extranjera. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2005.

3/ En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (2006)

## Cuadro A. 22 Inversión Extranjera Directa Realizada por Sector Económico (Millones de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		Acum. 1994-2005 <sup>2/</sup>	
													Ene.-Dic.	Valor	Part. % <sup>3/</sup>
													Valor	Part. % <sup>3/</sup>	
<b>TOTAL</b>	<b>10,663.58</b>	<b>3,349.97</b>	<b>844.41</b>	<b>2,090.88</b>	<b>403.21</b>	<b>3,466.71</b>	<b>7,225.82</b>	<b>7,485.11</b>	<b>7,299.81</b>	<b>2,945.91</b>	<b>8,244.41</b>	<b>1,093.3</b>	<b>100.0</b>	<b>165,112.8</b>	<b>100.0</b>
Agropecuario	10.8	11.1	33.4	10.0	29.1	82.5	91.6	64.7	92.6	10.6	14.8	3.5	0.0	454.7	0.3
Extractivo	97.8	79.1	83.8	130.6	49.4	128.1	175.2	25.0	227.5	75.8	148.3	-15.6	-0.1	1,205.0	0.7
Industria Manufacturera	6,209.04	858.84	816.9	7,288.95	164.5	9,045.0	9,656.7	5,864.3	6,904.6	5,539.7	9,042.4	6,403.3	57.7	80,794.1	48.9
RNIE	5,314.23	492.53	400.4	5,608.63	054.0	6,267.0	6,673.7	3,692.1	4,861.1	3,578.6	6,567.9	3,581.6	32.3	56,091.7	34.0
Importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera	894.81	3,663.14	416.5	1,680.32	110.5	2,778.0	2,983.0	2,172.2	2,043.5	1,961.1	2,474.5	2,821.7		24,702.4	
													25.4	15.0	
Electricidad y agua	15.2	2.1	1.1	5.2	25.1	150.3	134.0	333.4	398.8	323.2	198.3	219.1	2.0	1,805.8	1.1
Construcción	259.6	31.8	25.5	110.4	136.3	109.6	172.1	107.9	347.7	79.8	149.8	191.0	1.7	1,721.5	1.0
Comercio	1,251.51	1,012.5	751.9	1,837.51	1,021.5	1,390.4	2,415.6	2,225.3	1,679.4	1,332.2	1,152.4	1,966.7	17.7	18,036.9	10.9
Transp. y Comunic.	719.3	876.3	428.0	681.5	436.6	232.4	-2,158.8	2,778.1	813.1	1,627.6	1,254.1	1,094.2	9.9	8,782.4	5.3
Servicios Financieros <sup>4/</sup>	941.71	1,066.11	215.5	1,104.7	730.1	764.8	4,781.21	4,427.4	5,672.8	2,272.4	5,387.6	326.9	2.9	38,691.2	23.4
Otros Servicios <sup>4/</sup>	1,158.6	412.1	488.3	922.0	810.6	1,563.6	1,958.2	1,659.0	1,163.3	1,684.6	896.7	904.2	8.2	13,621.2	8.2

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras con inversión extranjera. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2005.

3/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

4/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

5/ En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (2006)

**Cuadro A.23**  
**Inversión Extranjera Directa Materializada en Alimentos Bebidas y Tabaco**  
**(Miles de dólares)**

Clases de actividad	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>1/</sup>	Acumulado	Part.
<b>Total</b>	<b>1,041,007.6</b>	<b>1,200,657.5</b>	<b>679,872.4</b>	<b>1,424,735.3</b>	<b>895,153.5</b>	<b>1,074,813.3</b>	<b>683,171.6</b>	<b>6,999,411.2</b>	<b>100.0</b>
313050 Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas.	13,357.0	80,940.2	336,729.4	979,991.1	155,083.3	-27,799.8	75,813.9	1,614,115.2	23.1
314002 Fabricación de cigarros.	565,397.5	693,792.5	23,693.7	33,183.6	12.7	813.1	0.0	1,316,893.0	18.8
313040 Industria de la cerveza y la malta.	77,145.2	36,035.6	27,065.6	58,264.3	310,488.0	343,180.4	418,639.4	1,270,818.5	18.2
311203 Elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo.	127.4	14,612.1	0.0	6,619.3	299,183.4	475,478.2	0.0	796,020.4	11.4
312129 Elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano.	28,110.9	18,938.5	139,421.7	26,889.0	-9,507.2	7,720.8	117,585.3	329,159.0	4.7
311202 Elaboración de crema, mantequilla y queso.	23,567.5	136,538.2	54,316.7	9,072.6	5,170.1	1,035.1	30,162.8	259,863.0	3.7
311501 Elaboración de galletas y pastas alimenticias.	3,067.8	25,719.5	10.4	27,977.2	33,892.2	117,536.7	12,787.2	220,991.1	3.2
<b>313011 Elaboración de bebidas destiladas de agaves.</b>	<b>20,627.4</b>	<b>16,446.0</b>	<b>98,879.2</b>	<b>75,675.4</b>	<b>191.5</b>	<b>0.3</b>	<b>2.2</b>	<b>211,822.0</b>	<b>3.0</b>
311903 Fabricación de chicles.	26,829.0	-8,402.1	30,756.7	43,452.9	19,432.0	54,279.4	34,769.9	201,117.8	2.9
312200 Preparación y mezcla de alimentos para animales.	25,988.5	55,993.3	52,239.7	11,105.7	26,056.7	-2,601.9	1,631.3	170,413.3	2.4
311902 Elaboración de dulces, bombones y confituras.	12,581.2	5,231.0	22,084.9	21,404.3	24,657.3	41,630.3	28,767.6	156,356.6	2.2
311301 Preparación y envasado de frutas y legumbres.	53,154.1	62,464.5	40,119.8	8,782.8	-11,934.2	-13,586.1	3,684.8	142,685.6	2.0
311405 Elaboración de harina de maíz.	115,292.6	42,868.7	15,986.0	6,277.6	-8,912.9	-36,032.9	0.0	135,479.1	1.9
311406 Elaboración de otros productos de molino a base de cereales y leguminosas	36,319.4	773.6	1,001.3	32,305.5	-8,676.1	1,767.3	0.0	63,491.1	0.9
311407 Beneficio de otros productos agrícolas no mencionados anteriormente.	5,718.9	3,773.9	31,000.6	5,819.3	4,538.5	8,917.0	-1,081.8	58,686.3	0.8
312123 Elaboración de almidones, féculas y levaduras.	1,164.8	30.4	-8,406.7	8,893.5	8,763.3	39,017.1	0.0	49,462.3	0.7
311701 Fabricación de aceites y grasas vegetales comestibles.	1,019.8	5.5	533.9	15.5	988.3	29,416.4	11,323.6	43,303.1	0.6
313014 Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas.	328.0	6,012.3	24,999.6	3,468.6	4,051.8	557.3	849.3	40,266.9	0.6
311201 Tratamiento y envasado de leche.	5,985.6	-7,583.5	6,078.4	33,613.6	504.0	131.5	280.5	39,010.1	0.6
311801 Elaboración de azúcar y productos residuales de la caña.	22,376.8	-3,324.6	10,947.6	0.0	7,622.4	0.3	14.5	37,636.9	0.5
312124 Elaboración de mayonesa, vinagre y otros condimentos	24,942.5	878.6	0.0	438.0	7,860.0	87.2	0.0	34,206.2	0.5
312121 Elaboración de concentrados, jarabes y colorantes naturales para alimentos.	248.1	305.8	-11,579.5	-1,122.0	11,236.1	26,500.7	-30.0	25,559.2	0.4
311303 Elaboración de sopas y guisos preparados.	3,078.8	5,632.7	6,336.0	2,862.7	-220.4	3,521.0	0.0	21,210.9	0.3
311104 Preparación de conservas y embutidos de carne.	12,146.8	2,566.3	4,470.8	370.6	290.7	937.1	267.6	21,049.8	0.3
311402 Beneficio de café.	11,595.3	8,611.6	5.5	0.0	14.2	23.6	102.9	20,353.1	0.3
311403 Tostado y molienda de café.	0.0	5.3	3,848.0	568.9	2,639.6	1,626.5	0.0	8,688.3	0.1
311502 Elaboración y venta de pan y pasteles (panaderías).	-393.4	5.5	7,142.2	161.2	655.8	6.1	2.3	7,579.8	0.1
314003 Fabricación de puros y otros productos de tabaco.	116.7	0.0	5,047.4	0.0	0.0	0.0	0.0	5,164.2	0.1
311901 Elaboración de cocoa y chocolate de mesa.	1,619.3	2,307.2	1,769.6	-332.6	-1,186.0	27.3	0.0	4,204.8	0.1
311302 Deshidratación de frutas y legumbres.	2,283.5	-46.0	292.1	52.7	151.9	117.1	0.0	2,851.4	0.0
Otras	-52,789.7	-475.0	-	28,923.9	12,106.5	506.6	-52,401.9	-309,047.7	-4.4
			244,918.1						

<sup>1/</sup>Enero-diciembre de 2005.

<sup>2/</sup> Notificada al 31 de diciembre de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (2006)

Cuadro A. 24  
Inversión Extranjera Directa Realizada(1) por Entidad Federativa (2)  
(Millones de dólares)

ESTADOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acum. 1994-2005	
<b>T O T A L</b>	<b>10,663.5</b>	<b>8,349.9</b>	<b>7,844.4</b>	<b>12,090.8</b>	<b>8,403.2</b>	<b>13,466.7</b>	<b>17,225.8</b>	<b>27,485.1</b>	<b>17,299.8</b>	<b>12,945.9</b>	<b>18,244.4</b>	<b>11,093.3</b>	<b>165,112.8</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	28.5	27.1	34.8	18.1	69.1	91.2	82.1	103.7	-13.5	29.0	235.5	55.7	761.3	0.5
Baja California	227.1	538.1	427.7	677.8	726.4	1,166.9	977.3	854.8	930.0	716.1	943.6	1,007.7	9,193.5	5.6
Baja California Sur	8.2	20.9	34.6	42.4	46.8	99.3	80.6	154.5	239.8	126.5	135.1	220.7	1,209.4	0.7
Campeche	2.1	0.5	0.0	1.8	0.1	4.7	11.4	-21.4	72.4	14.0	47.7	10.7	144.0	0.1
Coahuila	102.3	120.4	147.6	114.4	134.6	214.9	299.3	189.3	190.8	116.9	148.2	130.6	1,909.3	1.2
Colima	102.9	3.0	4.0	3.5	4.1	4.3	9.5	2.9	-4.7	11.9	6.9	10.7	159.0	0.1
Chiapas	0.4	0.4	1.0	0.4	0.4	4.3	2.2	-0.9	2.2	1.4	3.4	1.4	16.6	0.0
Chihuahua	308.3	528.7	534.3	503.8	620.0	605.8	1,079.4	742.8	628.0	717.0	727.7	1,181.1	8,176.9	5.0
Distrito Federal	7,620.0	4,486.3	4,776.5	6,643.2	4,051.3	6,103.0	8,266.6	20,151.4	10,989.9	7,715.7	12,421.8	5,174.8	98,400.5	59.6
Durango	21.5	41.0	20.2	41.6	45.3	15.6	5.0	41.4	69.5	15.0	13.3	-158.7	170.7	0.1
Guanajuato	27.4	6.3	9.8	41.0	8.7	136.8	73.0	229.7	137.5	236.9	24.9	287.7	1,219.7	0.7
Guerrero	7.1	45.2	9.6	2.4	2.6	32.4	10.4	18.3	15.4	54.5	23.8	20.4	242.1	0.1
Hidalgo	0.1	48.3	60.2	2.4	7.6	0.7	-8.4	76.5	4.9	-0.5	0.6	0.1	192.5	0.1
<b>Jalisco</b>	<b>64.0</b>	<b>114.4</b>	<b>185.6</b>	<b>202.5</b>	<b>362.1</b>	<b>539.3</b>	<b>1,195.7</b>	<b>427.1</b>	<b>292.0</b>	<b>249.5</b>	<b>393.1</b>	<b>902.5</b>	<b>4,927.8</b>	<b>3.0</b>
Estado de México	340.5	608.0	411.8	278.6	747.0	1,392.8	466.4	786.1	701.1	635.2	799.9	155.8	7,323.2	4.4
Michoacán	8.5	48.8	1.2	4.0	4.3	6.3	29.1	8.0	11.8	5.7	-13.1	41.2	155.8	0.1
Morelos	19.4	67.6	51.2	27.4	60.8	147.9	67.4	16.2	30.0	44.4	159.7	-82.4	609.6	0.4
Nayarit	5.6	2.0	3.6	7.6	6.1	27.7	44.8	38.2	19.6	89.6	37.5	92.8	375.1	0.2
Nuevo León	937.4	704.5	358.1	2,371.2	672.5	1,432.2	2,391.9	1,845.4	1,494.3	1,165.4	887.3	663.9	14,924.1	9.0
Oaxaca	0.1	-2.0	0.3	6.1	0.4	1.1	-1.7	-1.7	4.4	0.5	1.9	2.3	11.7	0.0
Puebla	29.9	25.9	39.2	379.3	37.9	201.2	549.1	460.8	473.7	263.2	382.6	266.4	3,109.2	1.9
Querétaro	141.1	42.0	69.8	73.2	125.1	138.9	161.1	188.2	215.7	41.4	113.8	19.2	1,329.5	0.8
Quintana Roo	38.6	20.6	25.5	124.6	41.9	96.5	94.3	121.6	16.6	57.4	66.4	90.1	794.1	0.5
San Luis Potosí	14.8	135.3	89.1	1.1	6.1	208.1	286.4	182.7	4.5	64.8	38.9	118.9	1,150.7	0.7
Sinaloa	46.2	94.1	28.7	36.0	13.6	41.4	12.1	61.5	21.6	18.7	16.8	7.1	397.8	0.2
Sonora	107.1	155.4	108.3	159.7	170.7	214.3	416.6	180.0	196.4	121.0	254.2	186.2	2,269.9	1.4
Tabasco	0.6	1.2	0.0	7.6	0.4	52.9	38.8	4.7	75.7	15.1	2.0	0.1	199.1	0.1
Tamaulipas	362.4	393.7	334.3	283.7	345.7	462.1	488.9	345.5	323.4	321.1	261.7	392.4	4,314.9	2.6
Tlaxcala	19.3	11.2	7.3	3.9	8.8	44.8	4.4	13.2	-17.1	28.6	69.6	46.4	240.4	0.1
Veracruz	10.2	29.0	10.4	3.7	38.2	-73.1	24.3	120.8	165.8	44.1	17.8	240.9	632.1	0.4
Yucatán	48.1	19.8	48.6	14.2	31.0	41.3	55.5	138.3	3.3	25.7	16.7	2.9	445.4	0.3
Zacatecas	13.8	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	12.3	5.5	4.8	0.1	5.1	3.7	106.9	0.1

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de junio de 2005 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras con inversión extranjera. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ La información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa (único dato que proporcionan los inversionistas extranjeros cuando notifican al RNIE sus movimientos de inversión), y no necesariamente a la entidad federativa donde se realizan las inversiones. Esta misma situación se observa en la clasificación por entidad federativa de las importaciones de activo fijo por parte de sociedades maquiladoras con IED.

3/ En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo.

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

Cuadro A.25  
Productividad en los países de la OECD

País	Productividad laboral periodo 1995-2000
Canadá	1.7
México	2.3
Estados Unidos	1.8
Australia	2.2
Japón	0.9
Corea	4
Nueva Zelanda	1.4
Austria	2.1
Bélgica	1.4
Republica Checa	2
Dinamarca	2.1
Finlandia	2.3
Francia	1.3
Alemania	0.9
Grecia	3.6

\* Definido como la producción sobre el empleo total. Promedio de los últimos cinco años  
Fuente: OECD (2003). Main Economic indicator . September 2003. OECD

Cuadro A.26  
Productividad de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera Anual (Base 1993 = 100)

PERIODO	México a/ 1/	Estados Unidos b/ 2/	Canadá c/ 3/	Japón d/ 3/	Alemania e/ 3/	Corea f/ 3/	Reino Unido g/ 3/	Colombia h/ 3/
1993	100	100	100	100	100	100	100	100
1994	109.9	103.2	104.7	103.2	111	110.1	103.6	106.1
1995	115.3	108.3	109.1	107.8	113.6	122.2	102.5	113.9
1996	125.7	113.7	108.2	111.7	118.5	134.8	102.1	113.9
1997	130.9	120.7	108.6	117.5	127.3	147	103.1	124.5
1998	136.4	128.2	112.5	113.3	131.1	158.7	103.3	127
1999	139	136.6	117.6	117	133.9	192.3	107.3	
2000	145.7	144.5	118.3	123.8	142.6	212.3	112.5	
2001	146.8	148.4	113.2	119.8	143	213.6	114.2	
2002 p/	154	158.2	114.5	123.8	145.3	232.8	114.9	

Fuente: BIE-INEGI (2005)

Cuadro A.27  
Salarios en la Industria Manufacturera en Varios Países Anual  
(Dólares por Hora-hombre)

<b>PERIODO</b>	<b>México a/ 1/</b>	<b>Estados Unidos 2/</b>	<b>Francia 2/</b>	<b>Chile b/ 3/</b>
<b>1993</b>	2.1	11.7	7.5	1.7
<b>1994</b>	2.1	12	7.9	2
<b>1995</b>	1.3	12.3	8.8	2.3
<b>1996</b>	1.3	12.7	8.7	2.4
<b>1997</b>	1.6	13.1	7.9	2.6
<b>1998</b>	1.6	13.4	8	2.5
<b>1999</b>	1.9	13.8	7.9	2.3
<b>2000</b>	2.2	14.3	7.2	2.3
<b>2001</b>	2.5	14.8	7.3	2.1
<b>2002 p/</b>	2.6	15.2	8	2

Fuente: BIE-INEGI (2005)

a/ Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora. La Encuesta Industrial Mensual (EIM) actualizó cifras de enero del 2002 a junio del 2003. Para México se revisaron las cifras en dólares, de 1997 en adelante aplicando un tipo de cambio promedio mensual en vez del tipo de cambio correspondiente al final de cada mes, homologando así toda la serie.

b/ De 1985 a 1995 los datos para Chile consideran el dato de 1985 de Salarios del Anuario Estadístico de OIT, mismo que se le hacía variar en función del Índice Salarial publicado por las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional. En 1996 se toma un nuevo dato absoluto de Salarios Medios, que se actualiza a través del Índice Salarial del Fondo Monetario Internacional. Se revisaron las cifras desde enero de 1995 a abril del 2001 con información del Compendio Estadístico 2001 del Instituto Nacional de Estadística (INE) de Chile.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTES:

1/ INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

2/ Fmi. Estadísticas Financieras Internacionales.

3/ Banco Central de Chile, Ine., Instituto Nacional de Estadística.



Cuadro A.28

Costos Unitarios Comparativos de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera Anual  
(Base 1993 = 100)

PERIODO	México a/ 1/	Estados Unidos b/ 2/	Canadá c/ 3/	Japón d/ 3/
1993	100	100	100	100
1994	93.4	99.5	94	107.8
1995	56	97.1	91.5	116
1996	52.1	95.6	95.3	98.7
1997	57.1	92.8	93.9	86.8
1998	56.8	89.6	86.4	82.7
1999	62.7	86.7	84	91.4
2000	70.2	84.7	85.4	92.6
2001	80.2	85.1	87	84.9
2002 p/	79.1	82.3	87.3	78.8

Fuente: SE (2005)

a/ Índice obtenido con base en dólares. Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora. La Encuesta Industrial Mensual (EIM) actualizó cifras de enero del 2002 a junio del 2003. Para México se revisaron las cifras en dólares, de 1997 en adelante aplicando un tipo de cambio promedio mensual en vez del tipo de cambio correspondiente al final de cada mes, homologando así toda la serie.

b/ Índice obtenido con base en dólares. En octubre del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de Enero del 1989.

c/ Índice obtenido con base en dólares. En Septiembre del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de Enero de 2002.

d/ Índice obtenido con base en dólares. En mayo del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de enero de 1991 a diciembre del 2002.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTES:

1/ Inegi, Encuesta Industrial Mensual, Banco de México, Indicadores Económicos.

2/ U.s. Department Of Labour Employment And Earnings.

3/ O.c.d.e., Main Economic Indicators.

Cuadro A.29

Costos Unitarios de la Mano de Obra en México en la Industria Manufacturera Anual  
(Base 1993 = 100)

PERIODO	Índice a/
1993	100
1994	94.8
1995	80
1996	65.4
1997	62
1998	61.2
1999	60.6
2000	61.4
2001	65.1
2002 p/	63.3

FUENTE: INEGI (2005)

a/ Índice obtenido con base en pesos constantes. Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora. La Encuesta Industrial Mensual (IEM) actualizó cifras de enero del 2002 a junio del 2003. p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Cuadro A.30

## Consumo de alcohol en el mundo por región, 1990-1999

Región	Número de países incluido en el estudio	Consumo de alcohol per cápita 1990 (litros de alcohol puro)	Consumo de alcohol per cápita 1999 (litros de alcohol puro)	Cambio porcentual
				1990-1999
Europa del Este	20	8.6	8.09	-5.9
<b>Unión Europea</b>	<b>15</b>	<b>9.89</b>	<b>9.29</b>	<b>-6.1</b>
Oeste de Europa	10	5.96	7.19	20.6
Latino América	11	3.84	3.99	3.9
Norte América	2	7.38	6.66	-9.8
Australasia	2	8.55	7.48	-12.5
Resto del Mundo	14	1.66	2.39	43.7
Mundo	59	3.41	3.85	12.3

Fuente: World Drink Trends (2000). Disponible en alcoweb.com consultado el 21 de noviembre del 2002.

Cuadro A.31

## Consumo per cápita de alcohol puro en el mundo, 1996-1999

<b>WORLD ALCOHOL CONSUMPTION</b> TOTAL ALCOHOL CONSUMPTION BY COUNTRY (1996 - 1999) (Ranked in order of per capita consumption in 1999) Liters of pure alcohol					
Rank	Country	1996	1997	1998	1999
1	Luxemburg	11.6	11.4	13.3	12.2
2	Republic of Ireland	9.9	10.5	11	11.6
3	Portugal	11.6	11.3	11.3	11
4	France	11.2	10.9	10.8	10.7
5	Germany	10.6	10.8	10.6	10.6
6	Czech Republic	10.3	10.5	10.5	10.5
7	Rumania	9.6	9.8	10.5	10.3
42	China	3.7	3.7	3.7	3.8
43	Mexico	3.4	3.1	3.2	3.2
50	Peru	1.7	1.6	1.4	1.4
	Average	6.6	6.6	6.7	6.7

Fuente: World Drink Trends (2000)

Cuadro A.32

Producción de cerveza por país (miles de hectolitros)

<b>BEER PRODUCTION BY COUNTRY (1996 - 1998)</b>				
(Ranked by size of production in 1998)				
'000s Hectolitres				
<b>Rank</b>	<b>Country</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
1	USA	235 986	236 430	237 700
2	China	163 176	172 070	173 000
3	Germany	114 200	114 800	111 700
4	Brazil	80 220	81 560	81 560
5	Japan	68 702	67 695	71 789
6	United Kingdom	58 448	59 139	56 652
7	Mexico	47 179	51 949	54 657
8	Russia	20 629	25 249	32 530
9	South Africa 1	24 812	25 000	25 639
10	Spain	24 716	24 773	24 991
55	Singapore	1 026	804	758
	World Production <sup>2</sup>	1 261 887	1 292 963	1 305 572

**Note :** 1. Includes sorghum beer

2. Includes beer produced by other countries

Source : World Drink Trends (2000)

Cuadro A.33

Producción de vino por país

<b>WINE PRODUCTION BY COUNTRY (1996 - 1998)</b>				
(Ranked by size of production in 1998)				
'000s Hectolitres				
<b>Rank</b>	<b>Country</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
1	Italy	58 543	50 563	54 188
2	France	57 047	53 561	52 671
3	Spain	31 700	36 080	30 320
4	USA	17 415	20 188	18 703
5	Argentina	12 681	13 500	12 673
6	Germany	8 300	8 500	10 800
7	South Africa	10 126	8 809	8 155
8	Australia	6 734	6 174	7 415
9	Chile	3 824	4 549	5 475
23	Mexico	1 332	1 524	1 112
30	Tunisia	221	372	352
	World Production <sup>1</sup>	270 531	261 459	258 776

**Note :** 1. Includes wine produced by other countries.**Fuente:** World Drink Trends (2000)

Cuadro A.34

Producción de licores por país

<b>SPIRITS PRODUCTION BY COUNTRY</b>				
<b>(Ranked by size of production)</b>				
<b>Rank</b>	<b>Country</b>	<b>Figures based on</b>	<b>Year</b>	<b>'000s Hectolitres Pure Alcohol</b>
1	China	Sales	1995	11088ca
2	Russia	Production	1992	5,465
3	USA	Sales	1997	5,005
4	United Kingdom	Production	1996	4,876
5	Brazil	Sales	1994	3,880
6	Japan	Production	1997	3,024
7	Ukraine	Production	1997	2,660
8	Germany	Production	1996	1,829
9	France	Sales	1995	1,443
14	Spain	Production	1994	802
15	Mexico	Sales	1995	659
31	Portugal	Production	1990	80

Fuente: World Drink Trends (2000)

Abbreviations

e : Estimated data

r : Revised data

ca : 'Circa' or 'Provisional Data'

Cuadro 35. Principales Empresas Multinacionales de la Industria de las Bebidas Alcohólicas  
(Millones de dólares)

Empresas multinacionales	Año de fundación /última fusión	Año de fusión/adquisición	País de origen	Ventas				
				1960	1970	1980	1990	1999
<b>Allied Domecq</b>								
1. Allied Domecq (Allied Brewenes)	1799/1961		UK		919	4,114	6,411	4,832
2. Showerings	1932/1961	1968	UK					
3. Harveys	1871	1966	UK					
4. Hiram Walker	1926	1986	CAN	440	715	2,525		
5. Pedro Domecq	1730	1994	SPN					
<b>6. Anheuser Busch</b>	1852		USA	309	793	3,295	11,612	12,262
<b>7. Asahi Breweries</b>	1889		JAP			3,103	4,507	9,958
<b>8. Bacardí</b>	1862		CB/BER					
9. Martini-Rossi	1847	1993	IT					
<b>10. Brown Forman</b>	1870		USA	102	219	676	1,304	2,009
<b>11. Carlsberg</b>	1847		DEN		301	816	1,843	3,081
12. Tuborg	1873/1894	1970	DEN					
<b>13. Constellation Brands</b>	1954		USA					2,340
<b>14. Coors</b>	1873		USA			888	1,868	2,414
<b>15. Diageo</b>	1997		UK					13,891
16. Grand Metropolitan	1962	1997	UK		582	4,830	12,731	
17. Truman	n/a	1971	UK	36	68			
18. Watney Mann	1898/1958	1972	UK		379			
19. Gilebeys	1857	1962						
20. IDV	1962	1972	UK		254			
21. Heublein	1875	1987	USA	103	586	1,922		
22. Liggett & Myers	1873	1980	USA					
23. Guinness	1759	1997	UK	192	436	1,465	4,758	
24. Arthur Bell	1825	1985	UK	14	52	379		
25. United Distillers	1877/1925	1986	UK	653	895	1,889		
26. Schenley	1920	1987	USA	382	669			
<b>27. E. &amp; J. Gallo</b>	1933		USA				1,050	1,350
<b>28. Fortune Brands/Americans Brands</b>	1864		USA					
29. Jim Beam	1795	1966	USA					
30. National Distillers	1924	1986	USA	580	1,034	2,100		
<b>31. Foster Brewing</b>	1888		AUS					
<b>32. Heineken</b>	1864		NL			1,189	3,361	11,530
33. Amstel	1870	1968	NL					
<b>34. Interbrew</b>	1988		BEL					4,074
35. John Labatt	1847	1995	CAN		362	996	3,970	
36. Doosan	n/a	1998	SKOR				2,984	
37. Bass	1777	2000	UK	112	821	2,362	6,046	
38. Whitbread	1742	2000	UK		485	1,381	2,940	5,114
<b>39. Kirin</b>	1907		JAP	211	495	3,260	5,556	8,860
<b>40. Moet-Hennessy-Vuitton</b>	1987		FRA				2,718	
41. Moet & Chandon	1743	1971	FRA	11				
42. Moet Hennessy	1971	1987	FRA		100	508		
<b>43. Miller (Phillip Morris)</b>	1855	1970	USA					
44. Stroh	1850	1999	USA					
45. Schlitz Brewing	1858	1982	USA		462	897		
46. G. Heileman Brewing	1853	1996	USA			722		
47. Pabst Brewing	1844	1985	USA	111		720		
<b>48. Molson</b>	1876		CAN		425	1,033		
<b>49. Pernod Ricard</b>	1975		FRA			865	2,308	17,238
<b>50. Remy Cointreau</b>	1991		FRA					3,920
<b>51. Scottish &amp; Newcastle</b>	1749/1960		UK		321	931	1,681	3,920
<b>52. Seagram (Vivendi)</b>	1924	2001	CAN	768	1,437	2,885	5,582	12,312
<b>53. South African Breweries</b>	1895		SA					4,863
<b>54. Suntory</b>	1899		JAP		377	2,661	4,165	5,946

Fuente: Da Silva (2000)

Table 36 Average Sales by decade for the world's leading firms in alcoholic beverages, 1960-2000  
 Amounts stated in millions of constant US\$ (1995=100)

	Year for foundation/lastmerger	Year of merger/acquisition	1961-70	1971-80	1981-90	1991-2000
<b>US and Canada</b>						
Anheuser Busch	1852		2,208	3,672	9,729	12,499
Brown Forman	1870		654	837	1,526	1,862
Heublein (a)	1875	1987	1,252	2,939	1,001	--
Liggett and Myers (b)	1873	1980	1,661	1,825	--	--
Seagram	1924	2001	4,817	4,596	4,300	9,672
Hiram Walker (c)	1926	1986	2,538	2,273	2,356	--
National Distillers (d)	1924	1986	3,981	1,496	--	--
Schenley (e)	1920	1971/1987	2,209	2,538	--	--
Constellation Brands (f)	1945		n/a	n/a	n/a	1,656
E & J. Gallo	1933		n/a	n/a	n/a	1,329
	Average		2,415	2,522	3,782	5,403
	Standard deviation		1,381	1,209	3,553	5,286
<b>UK</b>						
Allied Domecq	1799/1961		2,563	4,503	7,096	8,359
Arthur Bells (g)	1825	1985	218	404	599	--
Bass	1777	2000	2,007	3,474	5,929	6,446
Diageo (h)	1997		--	--	--	21,111
Grand Metropolitan (i)	1962	1997	475	6,014	12,073	7,070
Guinness (j)	1759	1997	1,391	1,923	4,148	4,585
IDV (k)	1962	1972	552	1,188	--	--
Scottish and Newcastle (l)	1749/1960		1,233	1,335	1,695	4,277
Truman (m)	n/a	1971	248	303	--	--
Distillers Corporation (n)	1877	1986	3,973	3,210	2,653	--
Watney Mann (o)	1958	1972	1,496	1,694	--	--
Whitbread (p)	1742	2000	1,320	1,893	3,062	6,471
	Average		1,407	2,358	4,657	8,331
	Standard deviation		1,126	1,767	3,677	5,808
<b>Australia and South Africa</b>						
Foster Brewing (q)	1888		n/a	n/a	n/a	2,526
South African Breweries (r)	1895		n/a	n/a	n/a	6,117
	Average		n/a	n/a	n/a	4,322
	Standard deviation		--	--	--	2,539
<b>Average US, Canada, UK, Australia and South Africa</b>			1,911	2,440	4,220	6,019
<b>Standard deviation US, Canada, UK, Australia and South Africa</b>			1,307	1,520	3,506	5,255
<b>Japan</b>						
Asahi (s)	1889		n/a	n/a	2,207	9,343
Kirin	1907		2,433	3,848	8,667	10,311
Suntory (t)	1899		701	3,111	5,545	7,276
	Average		1,567	3,479	5,473	8,977
	Standard deviation					
<b>Continental Europe</b>						
Carlsberg	1847		--	1,623	2,032	3,414
Interbrew (u)	1988		--	--	n/a	3,743
Heineken	1864		310	1,654	3,360	6,666
Moet Chandon (v)	1743	1971	90	--	--	--
Moet Hennessy (x)	1971	1987	--	630	1,479	--
Moet Hennessy Louis Vuitton (y)	1987		--	--	3,513	6,928
Pernod Ricard (x)	1805/1975		--	948	1,999	5,586
Remy Cointreau (z)	1724/1991		--	--	--	823
	Average		200	1,214	2,477	4,527
	Standard deviation					
<b>Average Japan and Continental Europe</b>			<b>883</b>	<b>2,347</b>	<b>3,975</b>	<b>6,752</b>
<b>Standard Deviation Japan and Continental Europe</b>			<b>1,064</b>	<b>1,256</b>	<b>2,420</b>	<b>2,988</b>

Fuente: Da Silva (2003)

Cuadro A.37

## LA INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN MÉXICO -VALOR DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE LA CLASE

(Miles de pesos a precios corrientes)

Años	313011 Elaboración de bebidas destiladas de agaves	313012 Elaboración de bebidas destiladas de caña	313013 Elaboración de bebidas destiladas de uva	313014 Elaboración de otras bebidas alcohólicas	313031 Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva)	313040 Elaboración de malta	313041 Fabricación de cerveza	TOTAL
1994	614,915	1,331,165	1,543,587	74,679	253,608	497,485	9,393,044	13,708,483
1995	755,718	1,511,307	1,787,951	140,966	300,346	547,897	11,580,306	16,624,491
1996	1,476,233	1,860,638	2,249,313	163,810	438,633	928,457	15,590,459	22,707,543
1997	1,809,110	2,214,831	2,525,980	212,559	503,250	1,096,797	18,530,130	26,892,657
1998	2,716,218	2,534,005	3,119,918	215,216	626,884	1,227,726	23,523,082	33,963,049
1999	3,623,185	3,434,378	3,310,409	314,866	799,302	1,298,964	28,582,066	41,363,170
2000	5,547,387	1,648,592	3,386,431	353,525	1,103,744	1,354,995	33,582,534	46,977,208
2001	4,817,886	2,534,904	2,271,684	363,882	918,504	1,412,874	36,686,889	49,006,623
2002	4,367,108	2,901,922	2,868,443	323,144	734,446	1,519,806	40,435,703	53,150,572
2003	5,049,812	1,704,989	2,242,993	250,551	698,688	1,649,429	41,627,113	53,223,575
2004	5,600,375	1,140,036	2,322,002	282,129	703,432	1,658,042	46,062,491	57,768,507
2005(junio)	3,157,775	740,470	771,266	97,281	285,630	877,455	24,853,866	30,783,743
TOTAL	39,535,722	23,557,237	28,399,977	2,792,608	7,366,467	14,069,927	330,447,683	446,169,621

Fuente: BIE-INEGI (2005)

Cuadro A.38

## Importaciones mexicanas de bebidas alcohólicas, 1999-2001 (litros)

País	1999	2000	2001*
Estados Unidos	35,137.00	45,773.00	41,479.00
España	24,286.00	31,728.00	26,736.00
Reino Unido	12,904.00	11,168.00	23,801.00
Francia	25,556.00	19,196.00	9,551.00
Chile	9,615.00	12,491.00	7,783.00
Italia	14,157.00	13,523.00	5,413.00
Otros	5,507.00	7,882.00	9,570.00
Total	127,162.00	141,761.00	124,333.00

Fuente: USDA (2002)

Cuadro A.39  
Producción mexicana de bebidas alcohólicas 1999-2001.  
(litros)

Bebidas alcohólicas	1999	2000	2001
Cerveza	5,039,115.00	5,291,969.00	5,856,969.00
Tequila/mezcal	160,600.00	181,000.00	150,000.00
Ron	67,368.00	68,042.00	68,722.00
Brandy	64,097.00	64,738.00	65,385.00
Licores	14,880.00	15,029.00	15,179.00
Vinos	7,200.00	10,500.00	11,700.00
Total	5,384,115.00	5,631,278.00	5,856,969.00

Fuente: USDA (2002)

Cuadro A.40  
Destino de las exportaciones de tequila, 2004  
(Miles de litros)

País	Granel	Envasado	Total	%
Estados Unidos	63,994	20,604	84,598	77.6
Alemania	4,309	657	4,966	4.6
México (Duty Free)	2,635	937	3,572	3.3
Francia	1,600	547	2,147	2.0
Reino Unido	229	1,447	1,676	1.5
España	491	914	1,405	1.3
Grecia	0	1,148	1,148	1.1
Canadá	709	189	898	0.8
Japón	0	858	858	0.8
Portugal	728	23	751	0.7
Australia	176	404	580	0.5
Sudáfrica	0	527	527	0.5
Belgica	336	74	410	0.4
Rusia	0	406	406	0.4
Países Bajos	337	64	401	0.4
Otros	197	4,537	4,734	4.3
TOTAL	75,741	33,336	109,077	100

Fuente: CNIT (2005)



**Cuadro A.41**  
**Superficie sembrada de agave azul (1989-2005)**  
**(hectáreas)**

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aguascalientes					4	4	4	4				25	208	1,090
Colima				36		38	36	34	37	37	8	49	18	
Durango										45	150			
Guanajuato						89	89	89	136	127	594	594	482	
Jalisco	16,165	25,189	28,280	39,219	51,827	60,845	65,730	63,473	62,108	22,666	21,132	62,408	72,549	78,895
México														84
Michoacán										14	19	93	134	301
Morelos														611
Nayarit								28	28	91	974	1,055	3,832	7,519
Querétaro									195					360
Tamaulipas								112	56	56	56	300		
Zacatecas				40	113	360	424	555	553	556	551	550	2,019	2,406
<b>Total</b>	<b>16,165</b>	<b>25,189</b>	<b>28,280</b>	<b>39,295</b>	<b>51,994</b>	<b>61,336</b>	<b>66,283</b>	<b>64,295</b>	<b>63,117</b>	<b>23,592</b>	<b>23,484</b>	<b>65,076</b>	<b>79,602</b>	<b>91,267</b>

Fuente: SAGARPA (2003)

**Cuadro A.42**  
**Superficie cosechada de agave azul (1989-2002)**  
**(Hectáreas)**

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aguascalientes														
Colima												38	4	
Durango														
Guanajuato												90	128	
Jalisco	6,789	8,165	8,677	3,452	7,474	10,722	5,231	5,175	5,268	3,880	2,588	3,923	2,998	2,082
México														
Morelos														13
Michoacán														
Nayarit														5
Querétaro														160
Tamaulipas								112	56	56	56	300		
Zacatecas						1		8	3				202	50
<b>Total</b>	<b>6,789</b>	<b>8,165</b>	<b>8,677</b>	<b>3,452</b>	<b>4,474</b>	<b>10,723</b>	<b>5,231</b>	<b>5,295</b>	<b>5,327</b>	<b>3,936</b>	<b>2,644</b>	<b>4,351</b>	<b>3,332</b>	

Fuente: SAGARPA (2003)

**Cuadro A.43**  
**Rendimiento de agave azul (1989-2002)**  
**(Toneladas por hectárea)**

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aguascalientes														
Colima												39.9	80	
Durango														
Guanajuato												52.5	68	
Jalisco	111.5	112.8	112.6	153.4	117.1	123.9	124.8	144.2	133.5	103.9	135	116	104	104
México														
Michoacán														
Morelos														20
Nayarit														100
Querétaro														76
Tamaulipas								18	20	12	22	5.5		
Zacatecas						12		12	15.6				150	90

Fuente: SAGARPA (2005)

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE  
LA INDUSTRIA DEL TEQUILA EN JALISCO.**

**CUESTIONARIO-GUÍA PARA LA ENTREVISTA A LAS EMPRESAS**

Fecha:
--------

**LA EMPRESA**

1) Nombre: \_\_\_\_\_

2) Nombre de la persona entrevistada:  
\_\_\_\_\_

**I. DATOS PARA ANALIZAR LA PRODUCTIVIDAD y SALARIOS**

	<b>Año 1 (2000)</b>	<b>Año 2 (2003)</b>
1) Número total de trabajadores		
2) Gasto total en salarios		
3) Número de trabajadores administrativos		
4) Número de trabajadores obreros		
5) Activos fijos de la empresa (millones de pesos)		
6) Volumen de producción de tequila de la empresa (millones de litros)		
7) ¿Que porcentaje de la producción se exporta?*. ¿A que país?	%	%
8) Ingreso total por ventas de tequila (millones de pesos)		

\*En caso de que no exporten, por qué?

## II. DATOS PARA ANALIZAR LOS ESLABONAMIENTOS HACIA ATRAS

1). ¿Cuál fue el volumen total de agave consumido por la empresa?

	2000	2003
Consumo total de agave de la empresa (toneladas)		

2). ¿Quiénes son sus principales proveedores de agave y porcentaje?

Tipo de proveedor	2000	2003
Directamente los productores	%	%
Asociación de productores	%	%
Intermediarios locales	%	%
La misma empresa (tiene plantaciones propias)	%	%
Otro: (especifique)	%	%
TOTAL	100 %	100 %

3). ¿Qué tipo de relación comercial tiene con su principal proveedor de agave? Marque con una X.

Marque X	Tipo de relación comercial
	Contratos de largo plazo
	Relaciones de compra venta ocasionales
	Subcontratación
	Renta de tierras
	Empresa conjunta
	Alianza estratégica
	Otro: especifique

4). ¿Cuál es la principal razón para mantener ese tipo de relación con su principal proveedor?

Marque X	La principal razón es:
	Asegurar precios y condiciones de venta
	Asegurar el abastecimiento de materia prima (agave)
	Compartir el riesgo con los productores
	Mejorar el proceso de producción del agave
	Acceder a nuevos proveedores
Otra	¿Cual?:

5). ¿Que tipo de colaboración tiene la empresa con los productores de agave?

Marque con una X	Tipo de relación con los productores
	Renta de tierras
	Ninguna
Otra	Cual:

### III. DATOS PARA ANALIZAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS

1). Sobre la investigación y desarrollo tecnológico (I+D) en la empresa:

¿Cuáles son sus principales requerimientos de investigación y desarrollo?
1.
2.
3.

- a). ¿Tiene la empresa Departamento de I+D? Si.....No.....  
 b) ¿a cuanto asciende su presupuesto, como porcentaje del ingreso total por venta de tequila? .....%  
 ¿Si no tienen departamento, contratan servicios de I+D?. Si.....No.....  
 c). En los últimos tres años, ¿cuantas patentes ha gestionado la empresa?.....

2). Estructura de costos de elaboración del tequila (litro) en porcentajes

Tequila 49/51	Conceptos (AÑO 2003)	Tequila reposado 100% de agave
%	Agave	%
%	Salarios	%
%	Agua	%
%	Envases (vidrio) y etiqueta	%
%	Otro rubro: cuál	%
100 %	TOTAL	100 %

3). Nivel de estudios del personal empleado en el 2003

Nivel	2003
Nivel básico	%
Universitario	%
Posgrados	%
TOTAL	100%

4). Medidas que han implementado en la empresa para mejorar la productividad, (en los últimos tres años).

Marque X	Medidas adoptadas para incrementar la productividad
	Capacitación laboral técnica y administrativa
	Incorporación de nuevas tecnologías
	I+D en nuevos productos
	Ninguna
Otra:	¿Cual?

5. Cuales son los principales problemas que enfrenta la empresa para mejorar su competitividad?

<b>Marque X</b>	<b>Principales obstáculos</b>
	Ley IEPS
	Ley bioterrorismo
	Competencia con otros estados
	Competencia con otras bebidas en el mercado nacional y internacional
	Piratería
Otra:	¿Cual?

6) Que estrategias han implementado los últimos tres años (2000-2003) para mejorar la competitividad de la empresa?

<b>Marque X</b>	<b>Principales estrategias</b>
	Impugnar la Ley IEPS
	Elaborar más productos mixtos (51/49) y menos 100%
	La exportación a nuevos mercados
	Campañas de publicidad
	Alianzas con empresas extranjeras
	Mayor calidad del producto
Otra:	¿Cual?

7). ¿Cual es la principal estrategia de crecimiento de la empresa?

<b>Marque X</b>	<b>Principal estrategia de crecimiento</b>
	Búsqueda de mercado
	Búsqueda de eficiencia
	Búsqueda de materias primas
Otra:	¿Cual?

8). Cuáles son las expectativas de la empresa a mediano plazo (al 2007). Marcar con una X.

<b>Variables</b>	<b>0%</b>	<b>1-5%</b>	<b>5-10%</b>	<b>10-20%</b>	<b>Mas del 20%</b>
Aumentar el empleo					
Aumentar la producción					
Aumentar las exportaciones					

## **CUESTIONARIO-GUÍA**

### **DATOS GENERALES DE LA EMPRESA**

3) Nombre de la empresa:

4) Año de fundación y/o adquisición:

5) Localización de la empresa:

6) Principales marcas:

7) Tamaño, (Según CRT)

8) Participación de mercado:

9) Propiedad: